

**Fundusze Europejskie – dla rozwoju innowacyjnej gospodarki**

**Wiśniowa Góra, 08.08.2013 r.**

## **ZAPYTANIE OFERTOWE nr 01/2013**

### **na wykonanie analizy przedwdrożeniowej**

Dotyczy projektu realizowanego w ramach

Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na lata 2007-2013

8 Oś Priorytetowa: Społeczeństwo informacyjne – zwiększanie innowacyjności gospodarki

Działanie 8.2 „Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B”

Numer wniosku o dofinansowanie: **WND-POIG.08.02.00-10-093/13**

Tytuł projektu:

„Wzrost konkurencyjności spółki w drodze implementacji innowacyjnych rozwiązań informatycznych automatyzujących wzajemne relacje z klientami biznesowymi”

## **Fundusze Europejskie – dla rozwoju innowacyjnej gospodarki**

### **I ZAMAWIAJĄCY**

**„INCHEM POLONIA” Sp. z o.o.**  
ul. Tuszyńska 54,  
95-020 Wiśniowa Góra

### **II TRYB ZAMÓWIENIA**

Zamówienie udzielane będzie w trybie postępowania ofertowego.

### **III PRZEDMIOT ZAMÓWIENIA**

Przedmiotem zamówienia jest zakup usług doradczych polegających na przeprowadzeniu kompletnej analizy przedwdrożeniowej adekwatnie do zakresu wskazanego w punkcie III i opisu przedmiotu zamówienia w kontekście koncepcji biznesowo-inwestycyjnej wskazanego w punkcie IV.

W wyniku przeprowadzonej usługi oczekuje się sporządzenia i przekazania Zamawiającemu opracowania w ilości co najmniej 2 (słownie: dwóch) egzemplarzy oraz na płycie CD, które będzie musiało zostać zaakceptowane przez Zamawiającego przed upływem ostatecznego terminu realizacji zamówienia wskazanego w punkcie V, a które obejmie następujące elementy:

- identyfikacja i opis procesów biznesowych;
- analiza struktury organizacyjnej Zamawiającego wraz z zakresami uprawnień;
- rekomendowany zakres funkcjonalny wdrożenia – wykaz wszystkich procesów biznesowych, funkcji i rodzaju danych zalecanych do uwzględnienia w zakresie funkcjonalnym wdrażanego systemu B2B, sposobu optymalnego realizowania procesów biznesowych z wykorzystaniem proponowanego systemu informatycznego;
- rekomendowany zakres organizacyjny wdrożenia;
- charakterystyka korzyści biznesowych – potencjalne korzyści do osiągnięcia za sprawą wdrożenia systemu klasy ERP dzięki optymalizacji: struktury organizacyjnej, przebiegu procesów biznesowych oraz sposobu realizacji poszczególnych funkcji na stanowiskach pracy;
- harmonogram prac uwzględniający m.in. dostępność zasobów Zamawiającego: (organizacyjnych, kadrowych, itp.);
- ocena infrastruktury technicznej – przegląd posiadanej przez Zamawiającego infrastruktury technicznej pod kątem koniecznych inwestycji związanych z wdrożeniem systemu ERP;
- doprecyzowanie parametrów technicznych planowanych do zakupu środków trwałych/wartości niematerialnych i prawnych.

### **IV OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA**

Usługi doradcze związane będą ze szczegółową analizą przedwdrożeniową, która umożliwi określenie:

- sposobu wdrożenia koncepcji biznesowej polegającej na automatyzacji procesów B2B Zamawiającego i jego partnerów poprzez ich informatyzację;
- doprecyzowanie parametrów technicznych planowanych do nabycia w ramach projektu środków trwałych (wymienionych poniżej), adekwatnie do wymogów oraz specyfikacji technicznej systemów informatycznych Zamawiającego i jego partnerów, jak i planowanego do wdrożenia oprogramowania ERP uwzględniającego m.in. procesy biznesowe opisane poniżej.

Poniżej zamieszczono w celach pomocniczych założenia koncepcji biznesowo-inwestycyjnej.

## Fundusze Europejskie – dla rozwoju innowacyjnej gospodarki

Przeprowadzona analiza ma również na celu doprecyzowanie parametrów następujących urządzeń i wartości niematerialnych i prawnych, które firma zamierza nabyć w związku z realizacją przedmiotowej inwestycji:

1. Urządzenie serwerowe do obsługi systemu – 1 szt.;
2. Urządzenie do podtrzymywania zasilania (UPS) – 1 szt.;
3. Rozdzielnik sygnału (switch) – 1 szt.;
4. Zestawy komputerowe do modernizacji infrastruktury informatycznej (każdy zestaw: stacja robocza, zasilacz awaryjny, system operacyjny, pakiet oprogramowania biurowego) – 10 szt.;
5. System operacyjny umożliwiający korzystanie z urządzenia serwerowego (umożliwiający pracę do 15 użytkowników) – 1 komplet;
6. Oprogramowanie bazodanowe SQL – 1 komplet;
7. Oprogramowanie do elektronicznej wymiany danych i automatyzacji procesów B2B - 1 szt.;
8. Oprogramowanie do sporządzania kopii zapasowych serwera – 1 komplet.

Przeprowadzona analiza przedwdrożeniowa powinna uwzględniać strukturę działania przedsiębiorstwa i jego partnerów, a także zachodzące między nimi procesy biznesowe. Ważnym jest także, iż zakupiony w ramach projektu sprzęt informatyczny musi być dostosowany do wymogów planowanego do wdrożenia specjalistycznego oprogramowania klasy ERP, w celu zapewnienia prawidłowej realizacji inwestycji i wdrożenia wszystkich funkcjonalności systemu, przy wykorzystaniu posiadanych zasobów. Właściwy sposób wdrożenia systemu umożliwi znaczne usprawnienie procesu zarządzania przedsiębiorstwem oraz ułatwi współpracę między Zamawiającym a kluczowymi partnerami biznesowymi (co najmniej 3 partnerów). Nowy system informatyczny pozwoli na współdziałanie grupy współpracujących ze sobą przedsiębiorstw, poprzez gromadzenie danych oraz umożliwienie wykonywania operacji na zebranych danych. W ramach niniejszego projektu wdrożony zostanie system składający się z kilku modułów, znacznie usprawniających oraz ułatwiających optymalizację wykorzystania zasobów przedsiębiorstwa oraz zachodzących w nim procesów.

Planowany do wdrożenia system powinien opierać się o konkretne moduły zapewniające automatyzację procesów biznesowych z partnerami firmy INCHEM. Wśród kluczowych modułów planowanego do nabycia systemu należy wymienić m.in.:

- handel – najbardziej rozbudowany moduł systemu wspierać będzie realizację przyjętej przez przedsiębiorstwo strategii w obszarze sprzedaży krajowej i zagranicznej oraz gospodarki magazynowej w firmie. Funkcjonalność oprogramowania przełoży się na znaczne usprawnienie procesów sprzedaży realizowanych przez przedsiębiorstwo w zakresie przyjmowania, realizacji oraz rozliczenia zamówienia. Moduł obejmuje wprowadzanie danych dotyczących zamówień sprzedaży przez odbiorców do systemu B2B. Korzyścią będzie przede wszystkim zapewnienie elektronicznego obiegu danych i dokumentów, które obecnie przy realizacji każdego zlecenia wymagają wielokrotnego wprowadzenia przez każdą ze stron transakcji, co jest pracochłonne i rodzi ryzyko pojawienia się błędów implikujących dodatkowe koszty (transportu zwrotów, reklamacji, etc.) lub opóźnień. Oznacza to, że raz wprowadzone dane będą mogły być wczytywane i elektronicznie przenoszone między systemem Wnioskodawcy, a systemami poszczególnych partnerów/odbiorców, jak również między modułami wewnątrz firmy w powszechnie odczytywanych formatach, m.in. xml. System cenników i rabatów w ramach tego modułu ułatwi również prowadzenie elastycznej polityki cenowej, dostosowanej do charakteru danego partnera/odbiorcy. Na wzrost jakości obsługi klientów wpływ będzie miał również fakt, iż w obszarze rozrachunków rozwiązanie wyposażone jest w grupę funkcji wspomagających ich obsługę. Zestaw czytelnych raportów pozwala na bieżąco kontrolować poziom zaległości płatniczych z podziałem na kontrahenta, co pozwoli spółce na bieżąco weryfikować historię rozliczeń, a tym samym zapewni indywidualne dostosowanie warunków handlowych w zakresie terminów płatności czy wartości kredytów kupieckich do specyfiki danego klienta. Moduł ten wspomże również procesy zaopatrzeniowe, gdyż zapewni kompleksową obsługę zakupów. Dzięki bieżącej weryfikacji stanów magazynowych wspomagać będzie planowanie i kontrolę poziomu zapasów, co przełoży się na sprawniejszą realizację powierzonych przez klientów zleceń. Z racji prowadzonej współpracy z

## Fundusze Europejskie – dla rozwoju innowacyjnej gospodarki

partnerem zagranicznym bardzo ważnym z punktu widzenia efektywność wzajemnych relacji jest również fakt, iż wdrożone rozwiązania obsługuje także transakcje w walutach obcych,

- finansowo – rozliczeniowy - gwarantuje efektywne zarządzanie finansami przedsiębiorstwa dzięki pełnej integracji z innymi modułami oprogramowania. Zaletą systemu jest również rejestracja zdarzeń gospodarczych w walutach obcych, co ze względu na współpracę z partnerem zagranicznym będzie dużym usprawnieniem prowadzonych procesów biznesowych. Funkcjonalność ta umożliwi sprawne rozliczanie prowadzonej działalności oraz wystawianie dokumentów księgowych i magazynowych poprzez import danych z modułu obsługującego procesy sprzedażowe. Praca na wspólnej dla całego systemu bazie danych zapewnia uspołnienie danych, dzięki czemu raz wprowadzone informacje są widoczne we wszystkich modułach i mogą być pobierane przez system do wystawiania dokumentów rozliczeniowych. Funkcjonalność ta pozwala na prowadzenie symulacji i optymalizację stanów płynności, umożliwia również kontrolę poziomu płatności, gdyż gromadzi informacje o rozrachunkach, terminach wpływu należności oraz zapłat za zobowiązania,
- CRM – umożliwi skuteczne zarządzanie informacjami o klientach, ich danymi kontaktowymi i procesem sprzedaży. Rozbudowane funkcjonalności oraz duża modyfikowalność tego modułu pozwoli na zwiększenie efektywności prowadzonej działalności handlowej w kontekście usprawnienia prowadzonych relacji z klientami oraz zwiększenia jakości obsługi. Wśród funkcjonalności tego modułu wymieniać należy
  1. zarządzanie informacją o klientach – moduł zapewnia wspólną bazę informacji o partnerach biznesowych, szybki dostęp do ofert, kosztorysów i innych dokumentów, śledzenie historii wystawianych dokumentów i transakcji. Funkcjonalnością rozwiązania jest również rozbudowana struktura rekordów ukazująca w przejrzysty sposób pełny obraz relacji z klientem oraz czytelna segmentacja odbiorców, co umożliwi bieżącą weryfikację prowadzonej współpracy i dostosowanie oferty do indywidualnych uwarunkowań danego kontrahenta,
  2. zarządzanie procesem sprzedaży – zapewnia m.in. szczegółowy podgląd sprzedaży w jednym widoku oraz filtrowanie według: użytkowników, kwoty transakcji, jaki i generowanie kosztorysów oraz raportów sprzedażowych, co zagwarantuje Wnioskodawcy pełen obraz prowadzonej działalności, przyczyniając się tym samym do optymalizacji procesów sprzedażowych na podstawie wygenerowanych danych,
  3. zarządzanie komunikacją z klientem – umożliwia m.in. monitorowanie pełnej historii kontaktów z klientem i jego firmą oraz sprawną komunikację z odbiorcami;
- obieg dokumentów – moduł wspierający proces zarządzania dokumentami i danymi w oparciu o procedury i standardy obowiązujące w przedsiębiorstwie oraz we współpracujących podmiotach. Automatyczna dekretacja i transfer danych z modułu finansowo-rozliczeniowego oraz handlowego obniża koszty obsługi procesu. Wspólna baza z opcją wyszukiwania zapewnia szybki dostęp do dokumentów. Moduł pozwala na zmniejszenie pracochłonności i kosztów obsługi procesu obiegu dokumentów wewnątrz firmy oraz ze współpracującymi podmiotami, ułatwia sprawne zarządzanie dokumentami, podnosi komfort i jakość prowadzonych działań na tym poziomie współpracy, gwarantując przy tym bezpośredni i szybki dostęp do potrzebnej informacji.

Z powyżej przedstawionymi modułami będą związane dodatkowe, których zadaniem będzie wsparcie kluczowych elementów systemu i działanie na rzecz większej efektywności wykorzystania innowacyjnego rozwiązania.

Przedstawione powyżej moduły będą przekładać się na zapewnienie elektronicznej wymiany danych pomiędzy współpracującymi podmiotami, co przełoży się na automatyzację realizowanych procesów biznesowych takich jak:

1. ofertacja;
2. wprowadzenie i realizacja zamówienia;
3. fakturowanie i wystawianie dokumentów księgowych;
4. zarządzanie relacjami z klientem.

## **Fundusze Europejskie – dla rozwoju innowacyjnej gospodarki**

Szczegółowych informacji na temat baz danych, wymogów oraz specyfikacji technicznej posiadanych przez naszą firmę systemów informatycznych udzielamy w siedzibie przedsiębiorstwa lub drogą mailową od poniedziałku do piątku w godzinach 8.00-16.00 po wcześniejszym ustaleniu terminu spotkania lub otrzymaniu zapytania drogą mailową. Zamawiający zastrzega sobie prawo do udzielenia szczegółowych informacji po podpisaniu przez Oferenta zgodnie z zasadami reprezentacji i przedłożeniu Zamawiającemu umowy o zachowaniu poufności danych zgodnej z załącznikiem nr 1.

### **V TERMIN I WARUNKI REALIZACJI ZAMÓWIENIA**

Ostateczny termin realizacji zamówienia to: 16.09.2013 r.

**Uwaga!** Oferent powinien uwzględnić, iż za termin realizacji zamówienia uznaje się datę zaakceptowania przez Zamawiającego opracowania sporządzonego przez Usługodawcę w wyniku przeprowadzonej analizy przedwdrożeniowej. Zamawiający zastrzega sobie każdorazowo termin 2 dni roboczych na analizę otrzymanego opracowania.

**Uwaga!** Zamawiający zastrzega sobie prawo do odstąpienia od umowy w przypadku niezachowania przez Usługodawcę ostatecznego terminu realizacji zamówienia.

Dostawa przedmiotu zamówienia w postaci opracowania w ilości co najmniej 2 (słownie: dwóch) egzemplarzy oraz na płycie CD sporządzonego przez Usługodawcę w wyniku przeprowadzonej analizy przedwdrożeniowej ma nastąpić na adres siedziby Zamawiającego tj.:

**„INCHEM POLONIA” Sp. z o.o.**

ul. Tuszyńska 54,  
95-020 Wiśniowa Góra

**Uwaga!** W toku realizacji zamówienia Zamawiający będzie rejestrował ilość roboczogodzin poświęconych na pracę pracowników/przedstawicieli Usługodawcy. W przypadku realizacji zamówienia w ilości roboczogodzin mniejszej niż zadeklarowana w ofercie Usługodawcy, Zamawiający zastrzega sobie prawo do proporcjonalnego pomniejszenia wysokości wynagrodzenia Usługodawcy (ceny). Jednocześnie Zamawiający zastrzega, że w przypadku poświęcenia przez Usługodawcę na realizację zamówienia większej ilości roboczogodzin niż zadeklarowana w ofercie Usługodawcy, zastrzega sobie prawo do zapłaty wynagrodzenia w kwocie nie przekraczającej ceny przyjętej za podstawę oceny oferty.

Zamawiający zapewnia dostępność swoich pracowników lub oddelegowanych przedstawicieli we wszystkie dni robocze w czasie realizacji zamówienia w godzinach 8.00-16.00 w swojej siedzibie (Wiśniowa Góra).

### **VI KRYTERIA WYBORU NAJKORZYSTNIEJSZEJ OFERTY**

W ramach przedmiotowego postępowania będą brane pod uwagę tylko i wyłącznie oferty spełniające wszystkie wymagania odnośnie rozważanej specyfikacji.

Dobór kryteriów podyktowany jest dążeniem do dokonania wyboru oferty w sposób najbardziej uzasadniony ekonomicznie. Kryterium ceny odzworowuje dbałość o racjonalność ponoszonych wydatków.

Maksymalna liczba punktów możliwych do zdobycia wynosi 100.

## Fundusze Europejskie – dla rozwoju innowacyjnej gospodarki

Lp.	Rodzaj Kryterium	Punktacja	Sposób oceny
1	Cena	Od 0 do 100	Najkorzystniejsza oferta w zakresie ceny (najniższa cena) = 100 pkt. Pozostałe oferty = Stosunek ceny łącznej w ofercie z najniższą ceną do ceny badanej oferty mnożony przez 100.

Brak informacji w zakresie rozważanego kryterium równoznaczny będzie z przyznaniem 0 ilości punktów w tymże kryterium.

### VII WARUNKI UDZIAŁU W POSTĘPOWANIU

- W czasie trwania postępowania, oferent ma prawo zadawać pytania wyjaśniające. Wszelkie informacje dla potrzeb sporządzenia oferty mogą zostać udzielone w trakcie trwania postępowania w dni robocze w godzinach 8.00 – 16.00. Zamawiający zastrzega sobie prawo do udzielenia szczegółowych informacji w tym zakresie po podpisaniu przez Oferenta zgodnie z zasadami reprezentacji i przedłożeniu Zamawiającemu umowy o zachowaniu poufności danych zgodnej z załącznikiem nr 1.
- Złożenie oferty jest jednoznaczne z tym, że Oferent jest związany ofertą do końca terminu jej ważności.
- Oferent jest zobowiązany do podpisania umowy w wypadku wyboru jego oferty w wyniku postępowania wyboru ofert.
- Wyklucza się możliwość składania ofert częściowych – takie oferty pozostawione zostaną bez rozpatrzenia.
- Wyklucza się możliwość składania ofert wariantowych – takie oferty pozostawione zostaną bez rozpatrzenia.

### VIII TERMIN, MIEJSCE I SPOSÓB SKŁADANIA OFERT

Oferty należy składać osobiście, bądź listownie do siedziby firmy „INCHEM POLONIA” Sp. z o.o. mieszczącej się pod adresem: ul. Tuszyńska 54, 95-020 Wiśniowa Góra.

Oferta powinna zawierać:

- nazwę oferenta oraz jego dane teleadresowe (adres, dane kontaktowe, itp.);
- szczegółowy opis przedmiotu zamówienia w nawiązaniu do specyfikacji zawartej w zapytaniu ofertowym;
- termin realizacji zamówienia;
- cenę (wartości netto oraz brutto);
- czas konsultacji w siedzibie Zamawiającego;
- terminy, warunki oraz formy płatności;
- termin ważności oferty.

W treści składanej oferty powinny się znaleźć następujące klauzule, do których przestrzegania Oferent się zobowiązuje:

- Zapoznałem/Zapoznałam/Zapoznaliśmy się ze specyfikacją przedmiotu i warunków zamówienia, przedstawionymi w zapytaniu ofertowym i nie wnosimy do niej zastrzeżeń oraz zdobyliśmy informacje niezbędne do przedłożenia oferty uwzględniającej właściwe wykonanie zamówienia;
- Jestem/Jesteśmy związani niniejszą ofertą do końca terminu jej ważności, określonego w ofercie, odpowiadającego warunkom Zamawiającego określonym w zapytaniu ofertowym;
- Zobowiązuję się/Zobowiązujemy się – w przypadku wybrania naszej oferty – do zawarcia umowy z Zamawiającym w miejscu i terminie wyznaczonym przez Zamawiającego.

*Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego*

## **Fundusze Europejskie – dla rozwoju innowacyjnej gospodarki**

- Akceptuję/Akceptujemy bezwarunkowo termin i warunki realizacji zamówienia określone w punkcie V zapytania ofertowego, do którego przedkładamy/przedkładamy ofertę,
- Wyrażam/Wyrażamy zgodę na rejestrowanie ilości roboczogodzin poświęcanych przez pracowników/przedstawicieli naszego przedsiębiorstwa na realizację zamówienia we współpracy z pracownikami/przedstawicielami Zamawiającego w siedzibie Zamawiającego.

Ostateczny termin składania ofert: 23.08.2013 r., godzina 15.00.

Otwarcie ofert nastąpi 23.08.2013 r. po godzinie 15.00, po czym zostanie dokonana analiza otrzymanych ofert, skierowanie ewentualnych dodatkowych pytań w razie pojawienia się niejasności co do treści oferty oraz wybór najkorzystniejszej oferty. Wszyscy oferenci biorący udział w postępowaniu zostaną powiadomieni o wynikach postępowania.

W trakcie analizy ofert Zamawiający zastrzega sobie prawo do zwrócenia się do oferentów o dodatkowe informacje w celu wyjaśnienia ewentualnych niejasności zaoferowanych rozwiązań.

Oferty złożone po upływie ostatecznego terminu składania ofert nie będą rozpatrywane.

### **IX INFORMACJE SZCZEGÓŁOWE I OSOBA KONTAKTOWA**

Osoba kontaktowa w sprawie zamówienia:  
Magdalena Pawlak, ul. Tuszyńska 54, 95-020 Wiśniowa Góra.  
Tel. +48 42 213 23 00, e-mail: mpawlak@inchem.pl.

### **X INFORMACJE DODATKOWE**

W przypadku podania wartości ofert w walucie obcej, wartość zamówienia będzie przeliczana na złotówki według średniego kursu NBP z dnia otwarcia ofert.

Poprzez złożenie oferty Oferent wyraża zgodę na podanie do wiadomości pozostałych Oferentów szczegółów oferty. Oferent ma prawo nie wyrazić zgody na podanie do wiadomości szczegółów technicznych przedmiotu zamówienia.

Zamawiający zastrzega sobie prawo do zmiany warunków udzielenia zamówienia (w tym terminu realizacji) oraz do unieważnienia postępowania.

Zamawiający zastrzega sobie prawo do odstąpienia od umowy w przypadku nie zachowania ostatecznego terminu realizacji zamówienia przez Usługodawcę.

Oferenci mogą wykorzystywać informacje dotyczące opisu przedmiotu zamówienia tylko i wyłącznie w celu przygotowania oferty.

Oferty muszą zawierać datę wystawienia i datę obowiązywania (lub termin związania ofertą). Oferty muszą być podpisane zgodnie ze sposobem reprezentacji Oferenta i opatrzone pieczęcią firmową.

Integralną część zapytania ofertowego stanowi załącznik nr 1 – wzór umowy o poufności.