

DOTACJE NA INNOWACJE

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach PO Innowacyjna Gospodarka Działanie 8.2

Sierakowo, 01.04.2014r.

ZAPYTANIE OFERTOWE DOTYCZĄCE WDROŻENIA SYSTEMU B2B W PRZEDSIĘBIORSTWIE Ferrpol Bracia Matuszewscy sp. z o.o.

Informacje o Zamawiającym:

Ferrpol Bracia Matuszewscy sp. z o.o.

Ul. Poznańska 3, Sierakowo,

63-900 Rawicz

Ogólne warunki przeprowadzenia postępowania ofertowego

Zamawiający zwraca się z prośbą o złożenie oferty na wdrożenie systemu B2B w przedsiębiorstwie Ferrpol Bracia Matuszewscy sp. z o.o.

Wymagania dotyczące:

A / Oferentów

- Oferent winien posiadać doświadczenie, wykwalifikowaną kadrę i środki finansowe niezbędne do realizacji przedmiotu zapytania ofertowego
- Zamawiający może uznać za nieważną ofertę jeżeli:
 - została złożona po wyznaczonym terminie,
 - nie spełnia warunków określonych w niniejszym Zapytaniu Ofertowym,
 - Oferent znajduje się w likwidacji lub upadłości, lub z innych informacji posiadanych przez Zamawiającego wynika, że Oferent znajduje się w sytuacji ekonomicznej uniemożliwiającej rzetelne wykonanie zamówienia.

B / Oferty

- Oferta powinna:
 - być napisana w języku polskim
 - być opatrzona datą sporządzenia
 - zawierać termin ważności oferty
 - zawierać dane Oferenta, tj. pełna nazwa, adres siedziby,
 - odnosić się swą treścią do przedmiotu zapytania ofertowego
 - być podpisana przez osoby upoważnione do reprezentacji

Niespełnienie któregokolwiek wymagania skutkować będzie odrzuceniem oferty bez jej rozpatrzenia.

Miejsce składania ofert:

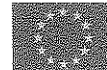
Oferty należy dostarczać osobiście bądź przysyłać pocztą tradycyjną lub elektroniczną na adres:

Ferrpol Bracia Matuszewscy sp. z o.o., Ul. Poznańska 3, Sierakowo, 63-900 Rawicz

e-mail: s.becelewski@ferrpol.com.pl

Termin składania ofert: 30.04.2014

Okres ważności oferty: co najmniej 90 dni licząc od daty upływu terminu składania ofert.



Kryteria oceny oferty

1. Cena: 70%

Oferta o najniższej cenie uzyska 10 pkt. w badanym kryterium x 70%:

$$\frac{\text{najniższa cena}}{\text{badana cena}} \times 10 \times 70\%$$

2. Doświadczenie oferenta: 30%

Doświadczenie oferenta powinno zostać udokumentowane opisem zrealizowanych podobnych zleceń.

Oferta wskazująca najwyższą liczbę zrealizowanych podobnych zleceń uzyska 10 pkt w badanym kryterium x 30% :

$$\frac{\text{Badana oferta}}{\text{Oferta wskazująca najwyższą liczbę zrealizowanych zleceń}} \times 10 \times 30\%$$

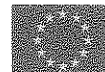
Łączna ocena obejmie sumę punktów uzyskanych przez ofertę w kryterium 1 i 2.

Z Wykonawcą, którego oferta uzyska najwyższą sumę punktów w ocenie łącznej zostanie, zawarta umowa na realizację usługi objętej niniejszym zapytaniem ofertowym.

PRZEDMIOT ZAPYTANIA OFERTOWEGO

Przedmiot zapytania obejmuje usługi doradcze i eksperckie w zakresie WDROŻENIA SYSTEMU B2B, szkolenia specjalistyczne, zakup wartości niematerialnych i prawnych.

I.p.	Nazwa	Jednostka miary	Ilość szt.	Cena za sztukę PLN (netto)	Wartość PLN netto (d*e)
(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)
Wartości niematerialne i prawne					
1.	<p>Nabycie dedykowanego systemu B2B</p> <p>System oparty na wielomodułowym systemie klasy ERP, ma zapewnić sprawną, bezawaryjną pracę, bezpieczeństwo danych oraz integrację z systemami informatycznymi partnerów.</p> <p>W skład systemu mają wejść następujące elementy realizujące funkcje B2B:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Licencja Dedykowanej Platformy B2B - Moduł Platforma B2B - Moduł Handlowo- Magazynowy - Moduł Finanse i Księgowość - Moduł Produkcja - Moduł CRM zarządzanie kontaktami - Moduł Serwis - Moduł Raporty i Formularze - Moduł Serwer raportów - Moduł Menadżer Rozszerzeń 	Szt.	1		



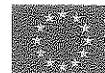
	<p>Należy podkreślić, że program ten musi być napisany w najnowocześniejszych technologiach, tak aby możliwe było zintegrowanie go z różnymi systemami informatycznymi posiadanymi przez partnerów. Powinien też być narzędziem na tyle elastycznym, by w przyszłości pozwolić na dołączanie kolejnych partnerów w obszarze obsługi zamówień, bez konieczności dokonywania kosztownych prac dostosowawczych.</p>				
Analizy przygotowawcze, usługi doradcze i eksperckie					
1.	<p>Analiza przygotowawcza</p> <p>Metodologia analizy musi objąć w pierwszej kolejności analizę firmy pod kątem sekwencji działań podejmowanych przez pracowników wewnątrz przedsiębiorstwa i we współpracy z partnerami (tzw. Analiza „AS IS”), następnie zaprojektowanie optymalizacji procesów biznesowych i usprawnienie funkcjonalne (tzw. Analiza „TO BE”). Na zakończenie opracowanie dokumentacji Analizy Funkcjonalnej.</p> <p>W szczególności usługa musi polegać na:</p> <ul style="list-style-type: none"> - identyfikacji procesów biznesowych, zachodzących pomiędzy Wnioskodawcą i Partnerami, - określeniu szczegółowych wymogów wszystkich uczestników systemu w odniesieniu do jego wydajności i funkcjonalności, w celu opracowania kompleksowych rozwiązań usprawniających i automatyzujących współpracę z Partnerami - szczegółowym opisie struktury wymienianych danych, - stworzeniu szczegółowego harmonogramu projektu, - ustaleniu zadań dostawcy i wnioskodawcy. <p>Obszary jakie mają być poddane analizie (łącznie dla Analizy „AS IS”, „TO BE” i opracowania dokumentacji w każdym z obszarów):</p> <ul style="list-style-type: none"> - produkcja, - finanse, - logistyka (zapasy), łącznie z obszarem zarządzania magazynem, - handel (zakupy i sprzedaż), - CRM, - współpraca z Partnerami – interfejs EDI, - analizy biznesowe, - prognozuje się także godziny na czynności związane z administracją projektem. <p>Po wykonaniu analizy, do obowiązków Dostawcy będzie należeć stworzenie dokumentacji opisowej i funkcjonalnej systemu B2B. Określenie rodzaju wykorzystywanych technologii informatycznych, dokonanie analizy obecnych możliwości systemowych i infrastruktury informatycznej u Wnioskodawcy i Partnerów. Następnie omówienie, wspólna analiza, poprawki i finalna akceptacja rozwiązania B2B z</p>	Dzień	<p><i>Oferent powinien oszacować liczbę dni niezbędnych do realizacji usługi:</i></p> <p>.....</p>		



	<p>kluczowymi i decyzyjnymi przedstawicielami Ferrpol i Partnerów.</p> <p>Na podstawie wspólnych ustaleń opracowanie szczegółowego schematu przeprojektowania zidentyfikowanych w fazie analizy procesów biznesowych w taki sposób, aby wprowadzając radykalne zmiany w procesach doprowadzić do uzyskania istotnego usprawnienia (wg krytycznych miar wydajności, takich jak koszt, jakość i szybkość) działalności wspólnej wnioskodawcy i partnerów. Zaprojektowanie Procesów praktycznie od nowa, będą one dotyczyły zmian funkcjonalnych w przedsiębiorstwie, zmian ról pracowników, zmian w zakresie obiegu dokumentów i informacji. W oparciu o zaprojektowane procesy biznesowe ma powstać prototyp systemu B2B, zapewniający wdrożenie i automatyzację przeprojektowanych procesów.</p> <p>Szacowana czasochłonność prac doradczych – 26 dni.</p>				
2.	<p>Zakup usług eksperckich w zakresie konfiguracji systemu</p> <p>W ramach konfiguracji systemu do wykonania zaplanowano instalację i konfigurację oprogramowania (wszystkich modułów i licencji systemu B2B) .</p> <p>Szacowana czasochłonność prac doradczych – 16 dni.</p>	Dzień	j.w.:		
3.	<p>Zakup usług eksperckich w zakresie wdrożenia platformy B2B</p> <p>W ramach wdrożenia do wykonania zaplanowano następujące zadania:</p> <ul style="list-style-type: none"> - opracowanie mapy procesów, modelowanie procesów w ramach systemu B2B, schemat przepływu dokumentów i danych, elementy funkcjonalne modułu Administrator; - wdrożenie elementów funkcjonalnych w obszarze finanse i księgowość. - wdrożenie modułu Finanse i Księgowość – finansowego modułu w obszarze funkcjonalnym niezbędnym, dla automatyzacji procesu monitorowania należności i rozliczeń z partnerami. - wdrożenie elementów funkcjonalnych w obszarach – handlowo - magazynowym, CRM. Wdrożenie pełnej funkcjonalności obszarów zamówień, zakupów, magazynu, sprzedaży związanych z obsługą procesów B2B. - wdrożenie EDI - wdrożenie modułów wchodzących w skład rozwiązania elektronicznej wymiany danych EDI, tj. wdrożenie mechanizmu wymiany danych, modułu współpracy z partnerami. - przygotowanie interfejsów wymiany danych B2B - stworzenie dedykowanego interfejsu wymiany danych 	Dzień	j.w.:		



	<p>do systemu partnera z wykorzystaniem platformy B2B, dzięki której wdrożona zostanie elektroniczna wymiana danych z partnerami. Przygotowanie odpowiednich dedykowanych mechanizmów do automatycznej wymiany danych zgodnie z ustalonymi z partnerami formatami plików.</p> <p>Szacowana czasochłonność prac doradczych – 32 dni.</p>				
4.	<p>Zakup usług doradczych o charakterze wdrożeniowym – Migracja danych do platformy B2B</p> <p>W ramach wdrożenia do wykonania zaplanowano migrację danych tj. :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Konfiguracja słownika translacji indeksów towarowych pomiędzy systemem Ferrpol a systemami Partnerów. - Przeprowadzenie asysty przy przenoszeniu danych do systemu. Następnie przeprowadzenie asysty przy pobieraniu i przetwarzaniu pierwszych danych przez pracowników Ferrpol. <p>Szacowana czasochłonność prac doradczych – 15 dni.</p>	Dzień	j.w.:		
5.	<p>Zakup usług doradczych o charakterze wdrożeniowym - Realizacja interfejsów do systemów partnerów (wymiany EDI)</p> <p>Obejmuje stworzenie 3 dedykowanych interfejsów wymiany danych do systemów partnerskich z wykorzystaniem platformy B2B, dzięki której wdrożona zostanie elektroniczna wymiana danych z partnerami:</p> <ul style="list-style-type: none"> - przygotowanie odpowiednich dedykowanych mechanizmów do automatycznej wymiany danych zgodnie z ustalonymi z partnerami formatami plików. - przeprowadzenie prac programistycznych, prowadzących do zintegrowania systemu B2B z systemami partnerów oraz przeprowadzenie testów funkcjonowania interfejsów z każdym z partnerów. - konfiguracja interfejsu przyjmowania i eksportu danych przez system Wnioskodawcy w standardzie EDI, - konfiguracja interfejsu wymiany danych z 3 różnymi systemami Partnerów w zakresie zamówień i faktur, - ustalenie parametrów, częstotliwości i zdarzeń wywołujących automatyczną wymianę danych, - konfiguracja połączeń FTP <p>Szacowana czasochłonność prac doradczych – 22 dni.</p>	Dzień	j.w.:		
6.	<p>Zakup usług doradczych o charakterze wdrożeniowym - Testy platformy B2B</p> <p>W ramach uruchomienia i testowania systemu B2B do wykonania zaplanowano:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Uruchomienie i testowanie systemu w układzie docelowym poprzez wprowadzenie i wymianę pierwszych danych z każdym z partnerów w każdym z obszarów, 	Dzień	j.w.:		



	<p>- weryfikację funkcjonowania systemu jako całości - przeprowadzenie badania wydajności zastosowanych rozwiązań integrujących, zebranie i przeanalizowanie uwag użytkowników, wprowadzenie korekt do systemu w oparciu o zgłoszone uwagi użytkowników.</p> <p>Szacowana czasochłonność prac doradczych – 20 dni.</p>				
7.	<p>Zakup usług doradczych o charakterze wdrożeniowym - Asysta techniczna podczas uruchomienia platformy</p> <p>W ramach asysty technicznej podczas uruchomienia platformy do wykonania zaplanowano:</p> <p>- zebranie i przeanalizowanie uwag użytkowników, - wprowadzenie korekt do systemu w oparciu o zgłoszone uwagi użytkowników</p> <p>Szacowana czasochłonność prac doradczych – 22 dni.</p>	Dzień	j.w.:		
Szkolenia specjalistyczne:					
1.	<p>Szkolenia specjalistyczne dla pracowników Ferrpol (użytkowników oraz administratora) w zakresie obsługi systemu B2B</p> <p>Szkolenie dla ok. 26 osób w zakresie:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Omówienie ogólne wdrażanego systemu B2B i jego poszczególnych modułów, zapoznanie z rozkładami menu wdrażanego systemu, - Omówienie pracy ze słownikami występującymi w systemie, wprowadzanie i korzystanie z danych słownikowych, - Tworzenie scenariuszy realizacji zleceń Partnerów, - Potwierdzanie i korygowanie dokumentów, - Aktualizacja i weryfikacja danych handlowych dotyczących oferty, - Przeglądanie rozliczeń, - Możliwość personalizacji interfejsu użytkownika, zakładanie i modyfikacja użytkowników, - Szkolenie z kreatora raportów i tworzenia raportów złożonych, - Definiowanie sprawozdań i ich składników; uruchamianie i uzgadnianie sprawozdań, - Podstawowe tabele i opcje konfiguracyjne systemu, - Omówienie zasad konfiguracji wymiany danych i zapoznanie się z przebiegiem procesu wymiany danych, omówienie technologii, - Wyjaśnienie specyficznych pojęć i niezbędnych parametrów wymaganych do prawidłowej wymiany danych, - Omówienie narzędzi kontroli poprawności wymienianych danych, - Omówienie przykładowych rozwiązań konfiguracyjnych, - Szkolenie z usuwania błędów powstałych podczas wymiany danych, 	Dzień	j.w.:		



	<ul style="list-style-type: none"> - Tworzenie przykładowych scenariuszy importu danych, - Omówienie zabezpieczeń procesu importu danych, - Szkolenie z zakresu świadczenia pomocy dla Partnerów przy imporcie danych (możliwe scenariusze błędów operatorów). <p>Szacowana czasochłonność prac szkoleniowych – 16 dni.</p>				
RAZEM CENA OFERTY NETTO (PLN):					
VAT:					
Cena oferty brutto:					

HARMONOGRAM REALIZACJI PROJEKTU:

- Analiza przygotowawcza, licencje oprogramowania systemu B2B, konfiguracja – od 01.07.2014 do 30.09.2014
- Zakup usług eksperckich w zakresie: wdrożenia platformy B2B, migracji danych, realizacji interfejsów do systemów partnerów, testów platformy B2B – do 31.12.2014
- Zakup usług eksperckich w zakresie: Asysty technicznej podczas uruchomienia platformy oraz szkoleń specjalistycznych – do 30.06.2015

Osoby upoważnione ze strony Zamawiającego do kontaktów z Oferentami:

Sławomir Becelewski (stanowisko: Lider projektu)
tel. 65-545-32-16
fax. 65-546-26-47
e-mail: s.becelewski@ferrpol.com.pl

Pieczęć, podpis Zamawiającego:

FERRPOL
BRACIA MATUSZEWSKY Sp. z o.o.
ul. Poznańska 3, SIERAKOWO
63-900 RAWICZ
REGON: 141444590 NIP: 699-18-32-330

Sławomir Becelewski