



Dotacje na innowacje

Warszawa, dnia 22.05.2013 r.

Zapytanie ofertowe na:

- 1) Zakup wartości niematerialnej i prawnej w postaci nowoczesnego systemu B2B**
- 2) Zakup nowych środków trwałych w postaci 3 zestawów komputerowych (komputer z monitorem 19", klawiaturą, myszką i systemem operacyjnym)**
- 3) Zakup WNiP w postaci oprogramowania do zestawu komputerowego pakiet aplikacji biurowych dla małych firm (3 szt.) (m.in. edytor tekstu, arkusz kalkulacyjny, aplikacja do prezentacji)**
- 4) Zakup usługi szkoleniowej (1 szt.) – 2 dniowe szkolenie specjalistyczne dla użytkowników systemu B2B (5 pracowników firmy)**

Projekt współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka

Tytuł projektu: Wdrożenie nowoczesnego systemu B2B zwiększającego efektywność współpracy przedsiębiorstw poprzez automatyzację wymiany danych, informacji i procesów handlowych

I. Zamawiający:

ULTIMA S.C. Łukasz Bura, Katarzyna Tomiczek-Bura
ul. Baley 10 lok. 40
02-132 Warszawa

Miejsce prowadzenia działalności gospodarczej:

ul. Chłodna 35/37 paw 7, 00-867 Warszawa
tel.: (0-22) 485-52-11 fax: (0-22) 485-52-01
NIP: 5262157047 REGON: 012937714

II. Miejsce publikacji zapytania ofertowego:

Zapytanie ofertowe dostępne jest w publicznie dostępnym miejscu w miejscu prowadzenia działalności gospodarczej ULTIMA S.C. Łukasz Bura, Katarzyna Tomiczek-Bura oraz na stronie internetowej firmy www.ultima.pl

Projekt współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka



Dotacje na innowacje

III. Przedmiot zamówienia:

1) Zakup wartości niematerialnej i prawnej w postaci nowoczesnego systemu B2B.

Ww. zakup realizowany będzie w 2 etapach:

- 1) Podpisanie umowy na realizację przedmiotowego zadania i zapłata zaliczki za przygotowanie systemu B2B.
- 2) Modyfikacje, prace deweloperskie, wdrożenie, walidacja systemu. Oddanie do użytkowania kompletnego systemu informatycznego B2B wraz z pełną konfiguracją.

W ramach niniejszego projektu inwestycyjnego ULTIMA S.C. Łukasz Bura, Katarzyna Tomiczek-Bura planuje zakupić od firmy informatycznej nowoczesny systemu B2B, dostosowany do jego potrzeb, w ramach którego odbywać się będzie automatyczna komunikacja handlowa (wymiana danych) oraz koordynacja wszystkich realizowanych działań między partnerami biznesowymi, co stanowi niezbędne ogniwo procesów biznesowych tych przedsiębiorstw. W ramach projektowanego systemu B2B zostanie zaimplementowana Elektroniczna Wymiana Danych oraz wykorzystywany będzie zaawansowany podpis elektroniczny. Ww. system Beneficjent zakupi w postaci Wartości Niematerialnej i Prawnej.

Głównym celem projektu, który wynika z aktualnych potrzeb Beneficjenta jest automatyzacja procesu realizacji usług handlowych oraz przyjmowania/realizacji zleceń z partnerami biznesowymi. Aby zrealizować ww. cel główny niezbędny jest zakup nowoczesnego, zaawansowanego systemu informatycznego, dostosowanego do potrzeb Beneficjenta. Zakup Wartości Niematerialnej i Prawnej w postaci innowacyjnego systemu B2B pozwoli Beneficjentowi na znaczące uproszczenie wymiany danych z partnerami, jak również umożliwi automatyzację i szybkie udostępnianie wszelkich niezbędnych informacji jakie powstają w trakcie działalności operacyjnej.

Do głównych funkcjonalności systemu B2B należeć ma:

- Możliwość współpracy z partnerami biznesowymi;
- Możliwość konfiguracji i dostosowania do specyfiki firmy;
- Centralna baza danych, przechowująca słownik produktów wchodzących w skład zamówień;
- Bazy danych dostawców/odbiorców;
- Możliwość budowania bazy wiedzy o produktach (posiadanie kompleksowej bazy danych produktów zgodną z bazą dostawców);



Dotacje na innowacje

- Bazy danych wykorzystywane będą we wszystkich modułach systemu (będą mogły być dowolnie rozbudowywane – tworzenie własnych baz dostawców i produktów);
- Przyjmowanie/wysyłanie dokumentów elektronicznych;
- Koordynacja działań zakupowych (zamówienia do dostawców/odbiorców);
- Podgląd stanów magazynowych (dostępność produktów w magazynie);
- Przygotowywanie zamówień w nawiązaniu do wcześniejszej współpracy z klientami i możliwości sprzedaży;
- Składanie zamówień (w tym zamówień zbiorczych);
- Monitorowanie statusów zleceń (śledzenie realizacji zamówienia);
- Kontrola harmonogramu wykonania zamówienia;
- Historia i wydruk zamówień;
- Wsparcie w sprzedaży – generowanie dokumentów, zarządzanie cennikami;
- Konfiguracja cenników dla produktów, klientów, poszczególnych transakcji;
- Dostęp do cenników on-line;
- Możliwość prowadzenia kampanii cenowych (specjalne ceny w określonym terminie);
- Dostęp do obrazów faktur;
- Masowe lub jednostkowe generowanie faktur z systemu finansowo-księgowego;
- Hurtowa lub jednostkowa wysyłka e-faktur;
- Weryfikacja uprawnień nadawców/odbiorców w zakresie nadania i odbioru faktur elektronicznych;
- Zarządzanie kontaktami z klientami i obsługa towarzyszących zdarzeń i dokumentacji (zamówień, umów, faktur);
- Serwis internetowy umożliwiający partnerom ogólnie pojętą komunikację biznesową;
- Obsługa elektronicznej wymiany danych (EDI), obsługa dokumentów podpisanych elektronicznie;
- Możliwość komunikacji elektronicznej z wszystkimi partnerami, niezależnie czy używają we własnej organizacji EDI czy nie.

System B2B zapewnić ma automatyzację następujących procesów B2B:

- fakturowanie (wystawianie e-faktur opatrzonych bezpiecznym podpisem elektronicznym – proces rozliczeń z kontrahentami);



Dotacje na innowacje

- obsługa zleceń/zamówień (zgłoszenie zapotrzebowania, przyjęcie zamówienia, śledzenie stanu jego realizacji);
- podgląd stanów magazynowych (dostęp do aktualnych stanów magazynowych);
- zarządzanie dokumentami (elektroniczny obieg dokumentów).

Podpis elektroniczny ma być wykorzystany w jednym automatyzowanym procesie biznesowym typu B2B: fakturowanie (wystawianie e-faktur opatrzonych bezpiecznym podpisem elektronicznym – proces rozliczeń z kontrahentami). Technologia elektronicznej wymiany danych ma być wdrożona w trzech automatyzowanych procesach biznesowych typu B2B: obsługa zleceń/zamówień (zgłoszenie zapotrzebowania, przyjęcie zamówienia, śledzenie stanu jego realizacji), podgląd stanów magazynowych (dostęp do aktualnych stanów magazynowych), zarządzanie dokumentami (elektroniczny obieg dokumentów).

Zakup systemu informatycznego B2B obejmuje zakup funkcjonalności B2B, modyfikacje systemu, prace deweloperskie, wdrożenie, walidację oraz testy systemu.

2) Zakup nowych środków trwałych w postaci 3 zestawów komputerowych (komputer z monitorem 19", klawiaturą, myszką i systemem operacyjnym)

Zakup ww. nowych środków trwałych jest niezbędnym elementem użytkowania systemu B2B przez Wnioskodawcę i jego pracowników. Poniżej zostały przedstawione minimalne parametry techniczne planowanych do zakupu zestawów komputerowych:

- System: min. Windows 7 Professional lub równoważny;
- Pamięć operacyjna: min. 4GB;
- Dysk twardy: min. 500 GB;
- napęd: DVD-RW/LOOP;
- Ekran: 19``.

Zakup wyżej wymienionych środków trwałych jest niezbędny do prawidłowej obsługi transakcji handlowych dokonywanych z partnerami biznesowymi. Pozwoli na automatyczne wprowadzanie i ewidencjonowanie wszelkich niezbędnych danych w systemie informatycznym B2B, a tym samym wpłynie na przyspieszenie procesów przygotowania i wysyłki zamówień oraz eliminację ewentualnych błędów zachodzących podczas ich kompletacji. Zakupione w ramach projektu nowe środki trwałe będą wykorzystywane w celu automatyzacji działań między współpracującymi przedsiębiorcami i są



Dotacje na innowacje

konieczne do osiągnięcia pełnej wydajności funkcjonowania planowanego do wdrożenia systemu B2B.

3) Zakup WNiP w postaci oprogramowania do zestawu komputerowego pakiet aplikacji biurowych dla małych firm (3 szt.) (m.in. edytor tekstu, arkusz kalkulacyjny, aplikacja do prezentacji)

Zakup wyżej wymienionego oprogramowania jest niezbędny do prawidłowej obsługi transakcji handlowych dokonywanych z partnerami biznesowymi. Pozwoli na tworzenie dokumentów, które będą przedmiotem zautomatyzowanej elektronicznej wymiany danych.

4) Zakup usługi szkoleniowej (1 szt.) – 2 dniowe szkolenie specjalistyczne dla użytkowników systemu B2B (5 pracowników firmy)

W celu nabycia umiejętności obsługi zakupionej WNiP niezbędna będzie organizacja szkolenia specjalistycznego dla 5 pracowników firmy z obsługi zintegrowanego systemu informatycznego B2B. Specjalistyczne szkolenie pozwoli pracownikom firmy na swobodne użytkowanie nowego i zaawansowanego systemu informatycznego, co pozwoli na osiągnięcie zakładanych rezultatów projektu. Zakres szkolenia obejmować ma wszystkie funkcjonalności systemu B2B. Szkolenie składać się będzie z dwóch pełnych dni szkoleniowych (2 x 8 godzin). Szkolenia zaplanowano w ostatnim miesiącu realizacji projektu, czyli w trakcie testowania systemu (aby zapoznać pracowników z tym zaawansowanym narzędziem) oraz zaraz po wdrożeniu systemu. Szkolenie specjalistyczne jest niezbędne do prawidłowej realizacji projektu, nie może zawierać elementów wiedzy ogólnej, musi być przygotowane przez firmę szkolącą jako szkolenie dedykowane dla potrzeb Beneficjenta i nie może mieć zastosowania w pracy wykonywanej na rzecz innego przedsiębiorcy.

IV. Termin realizacji zamówienia:

Nieprzekraczalny termin realizacji zamówienia – **do 31.01.2014 r.**

V. Sposób przygotowania oferty:

1. Złożona oferta powinna zawierać:
 - Nazwę i adres oferenta;
 - Wartość oferty;
 - Termin ważności oferty;
2. Oferta powinna być sporządzona na papierze firmowym oferenta lub opatrzona pieczęcią firmową, posiadać datę sporządzenia oraz powinna być podpisana przez oferenta.



Dotacje na innowacje

- Oferta powinna być przesłana za pośrednictwem poczty, kuriera bądź odebrana osobiście przez kupującego.
- Oferta złożona po terminie zostanie zwrócona do oferenta bez otwierania.

VI. Miejsce składania ofert:

- Oferty należy składać w miejscu prowadzenia działalności gospodarczej ULTIMA S.C. Łukasz Bura, Katarzyna Tomiczek-Bura, ul. Chłodna 35/37 paw 7, 00-867 Warszawa.
- Termin składania ofert upływa **14 dnia od ukazania się ogłoszenia, tj. 05.06.2013 r.**

VII. Wybór najkorzystniejszej oferty nastąpi w oparciu o następujące kryteria:

- Cena - 100 %

Sposób oceny ofert:

- KC – kryterium ceny:
 - Cena minimalna – najniższa cena wśród rozpatrywanych ofert,
 - Cena oferty – cena w aktualnie analizowanej ofercie,
 - $KC = \text{Cena minimalna} / \text{Cena oferty} \times 100 \text{ pkt.}$

VIII. Osoba upoważniona do bezpośredniego kontaktowania się z oferentami:

- Łukasz Bura,
- tel. (22) 664-76-32,
- e-mail: l.bura@ultima.pl

IX. Rozstrzygnięcie postępowania ofertowego

- O wynikach postępowania jego uczestnicy zostaną poinformowani niezwłocznie po wyborze najkorzystniejszej oferty.
- Zamawiający zawiadomi wykonawców, którzy złożyli oferty, o wyborze najkorzystniejszej oferty, podając nazwę i siedzibę wykonawcy, którego oferta została wybrana wraz z uzasadnieniem oraz nazwy i siedziby wykonawców, którzy złożyli oferty wraz z łączną punktacją z oceny oferty (uwzględniając punktację przyznaną ofertom w każdym kryterium oceny ofert i łączną punktacją).
- Informacja o wyborze najkorzystniejszej oferty zostanie umieszczona również na stronie internetowej ULTIMA S.C. Łukasz Bura, Katarzyna Tomiczek-Bura - www.ultima.pl.