

Dobrut, 04 listopada 2013 r.

ZAPYTANIE OFERTOWE NA WDROŻENIE SYSTEMU B2B

Dotyczy:

Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, lata 2007 – 2013

Działanie 8.2 „Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B” Wniosek o dofinansowanie nr: WND-POIG.08.02.00-14-354/13

Tytuł projektu: „Wdrożenie systemu B2B w celu automatyzacji procesów biznesowych z Partnerami.”

1. Nazwa i adres zamawiającego

Mar-Rom1 Roman Janiszek
Dobrut 18B
26-505 Orońsko

2. Postanowienia ogólne

Znaczenie terminów użytych w niniejszym zapytaniu ofertowym lub w załącznikach:

a) specyfikacja istotnych warunków zamówienia (w skrócie: SIWZ) - należy przez to rozumieć niniejsze zapytanie ofertowe obejmujące istotne warunki zamówienia (SIWZ), w którym zawarte są wymagania i warunki, na jakich zostanie zawarta umowa zakupowa

b) Oferent - należy przez to rozumieć osobę fizyczną, osobę prawną albo jednostkę organizacyjną nie posiadającą osobowości prawnej, która ubiega się o udzielenie zamówienia lub złożyła ofertę.

c) Wykonawca - należy przez to rozumieć osobę fizyczną, osobę prawną albo jednostkę organizacyjną nie posiadającą osobowości prawnej, która wygrała niniejsze postępowanie ofertowe.

Załączniki dołączone do specyfikacji stanowią jej integralną część.

2. Tryb udzielania zamówienia

Postępowanie o udzielenie zamówienia prowadzone jest w trybie przetargu nieograniczonego, nie podlegającego ustawie z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (Dz. U. 2010 Nr 113, poz. 759 z późniejszymi zmianami).

3. Przedmiot zamówienia

Dostarczenie i wdrożenie systemu B2B.

4. Wyszczególnienie składowych elementów przedmiotu zamówienia

Przedmiotem zamówienia jest system B2B oraz usługi związane z wdrożeniem takiego systemu w firmie Mar-Rom1 Roman Janiszek

Harmonogram projektu został przedstawiony poniżej i Oferenci składając ofertę akceptują poniższy harmonogram:

4.1. ETAP I czas trwania – 01.12.2013r – 28.02.2014r

4.1.1. Zakup usług doradczych i eksperckich:

Przygotowanie realizacji projektu – analizy potrzeb i możliwości Wnioskodawcy pod względem wykonalności wdrożenia systemu i jego poszczególnych funkcji w pełni dostosowanych do potrzeb korzystających firm. Etap ten, obejmuje opracowanie metodologii założeń do wdrożenia systemu B2B, która umożliwi odpowiednie zaprojektowanie i wdrożenie systemu B2B oraz technologii informacyjno-komunikacyjnych. Powstała analiza stanowić będzie podstawę do dopasowania zaprojektowanego systemu do specyfikacji działalności gospodarczej prowadzonej przez Wnioskodawcę i jego Partnerów biznesowych z uwzględnieniem oczekiwań firm, w zakresie rezultatów zastosowania nowego systemu

Mar-Rom1 Roman Janiszek
Dobrut 18D
26-505 Orońsko
NIP: 799-140-65-62

przy uwzględnieniu wyposażenia sprzętowego i rozwiązań z zakresu IT, które wykorzystywane są przez te podmioty.

4.1.2. Zakup niezbędnej infrastruktury sprzętowej do realizacji i wdrożenia systemu B2B - zakup nowych środków trwałych:

- **Serwer (bazodanowy) – 1 szt.**

Minimalne parametry:

- ✓ DELL-PowerEdge-R520:
- ✓ Procesor: Intel Xeon E5-2420
- ✓ Pamięć RAM: 32GB 1333MHz UDIMM LV
- ✓ Dysk twardy: 4x600GB SAS 15k 3.5" Hot-Plug
- ✓ Zasilanie: dwa zasilacze 750W Hot-Plug
- ✓ Gwarancja: 3 lata Next Business Day

- **Serwer (terminalowy) – 1 szt.**

Minimalne parametry:

- ✓ Dell PowerEdge R420:
- ✓ Procesor: Intel Xeon E5-2420
- ✓ Pamięć RAM: 16GB 1333MHz UDIMM LV
- ✓ Dysk twardy: 4x300GB SAS 15k 3.5" Hot-Plug
- ✓ Zasilanie: dwa zasilacze 550W Hot-Plug
- ✓ Gwarancja: 3 lata Next Business Day

4.1.3. Nabycie wartości niematerialnych i prawnych – licencje bazodanowe i serwerowe:

- ✓ *MS SQL Server 2012 Standard Edition – 1 szt*
- ✓ *MS Windows Server 2008 R2 Standard – 2 szt*
- ✓ *Licencje dostępowe MS SQL Server 2012 – 21 szt*
- ✓ *Licencje dostępowe Windows 2008 – 21 szt*
- ✓ *Licencje terminalowe Windows 2008 R2 – 21 szt*

Wszystkie moduły oprogramowania B2B, które zostaną użyte do realizacji projektu działają na silniku bazy danych MS SQL Server, stąd nabycie ww. licencji MS SQL Server jest niezbędne do realizacji projektu, instalacji oprogramowania B2B na serwerach, poprawnej pracy systemu B2B.

MS Windows Server jest oprogramowaniem serwerowym niezbędnym do poprawnej i wydajnej pracy systemu B2B.

Ww. licencje stanowią niezbędne oprogramowanie bazodanowe i serwerowe dla systemu B2B.

Microsoft Windows Server dzięki wbudowanym mechanizmom takim jak Power Plan i PowerCfg umożliwią optymalizowanie zasobów IT pod kątem rozwiązań energooszczędnych i ekologicznych.

4.1.4. Nabycie usług informatycznych i technicznych związanych z instalacją infrastruktury technicznej i oprogramowania:

- ✓ *Instalacja oprogramowania bazodanowego i serwerowego – 30 rbg*

4.2. ETAP II czas trwania – 01.03.2014 – 31.08.2014

4.2.1. Nabycie wartości niematerialnych i prawnych:

- ✓ *Comarch ERP XL Administracja – 21 szt.*
- ✓ *Comarch ERP XL Handel – Sprzedaż – 11 szt.*
- ✓ *Comarch ERP XL Zamówienia – 6 szt.*
- ✓ *Comarch ERP XL CRM – 2 szt.*
- ✓ *Comarch ERP XL Kompletacja – 2 szt.*

4.2.2. Nabycie usług informatycznych i technicznych związanych z instalacją infrastruktury technicznej i oprogramowania:

- ✓ *Instalacja i konfiguracja Comarch ERP XL Administracja – 40 rbg*
- ✓ *Instalacja i konfiguracja Comarch ERP XL Handel – Sprzedaż – 90 rbg*
- ✓ *Instalacja i konfiguracja Comarch ERP XL Zamówienia – 70 rbg*
- ✓ *Instalacja i konfiguracja Comarch ERP XL CRM – 40 rbg*
- ✓ *Instalacja i konfiguracja Comarch ERP XL Kompletacja – 40 rbg*

W ramach realizacji projektu, nabyte i wdrożone zostanie niezbędne oprogramowanie do tworzenia wspólnych przedsięwzięć biznesowych prowadzonych w formie elektronicznej (B2B). W wyniku tego zostanie stworzone zindywidualizowane rozwiązanie dla Wnioskodawcy oraz współpracujących przedsiębiorstw w celu umożliwienia automatyzacji wymiany informacji (automatycznej komunikacji, automatyzacji realizacji procesów biznesowych).

4.3. ETAP III czas trwania – 01.09.2014 – 28.02.2015

4.3.1. Nabycie wartości niematerialnych i prawnych:

- ✓ *Comarch ERP XL Interfejs programistyczny – 1 szt.*
- ✓ *Comarch ERP XL Pulpit kontrahenta – 1 szt.*
- ✓ *Comarch ERP XL Modelowanie procesów – 1 szt.*
- ✓ *Comarch ERP XL Business Intelligence START – 1 szt.*
- ✓ *Comarch ERP XL Mobilny Sprzedawca – 2 szt.*

4.3.2. Nabycie usług informatycznych i technicznych związanych z instalacją infrastruktury technicznej i oprogramowania:

- ✓ *Instalacja i konfiguracja Comarch ERP XL Pulpit kontrahenta – 120 rbg*
- ✓ *Instalacja i konfiguracja Comarch ERP XL Modelowanie procesów – 40 rbg*
- ✓ *Instalacja i konfiguracja Comarch ERP XL Business Intelligence START - 20 rbg*
- ✓ *Instalacja i konfiguracja Comarch ERP XL Mobilny Sprzedawca - 30 rbg*
- ✓ *Migracja danych – 80 rbg*

W ramach realizacji projektu, nabyte i wdrożone zostanie niezbędne oprogramowanie do tworzenia wspólnych przedsięwzięć biznesowych prowadzonych w formie elektronicznej (B2B). W wyniku tego zostanie stworzone zindywidualizowane rozwiązanie dla Wnioskodawcy oraz współpracujących przedsiębiorstw w celu umożliwienia automatyzacji wymiany informacji (automatycznej komunikacji, automatyzacji realizacji procesów biznesowych).

4.3.3. Szkolenia specjalistyczne:

- ✓ *Zakup szkoleń specjalistycznych z obsługi systemu B2B dla pracowników własnych wnioskodawcy – 85 rbg*

Dla zapewnienia efektywnego wykorzystywania możliwości funkcjonalnych systemu platformy B2B, założono w projekcie, dla pracowników Wnioskodawcy w ramach platformy B2B, cykl specjalistycznych szkoleń z obsługi dedykowanego oprogramowania. (21 osób).

Celem szkoleń jest urzeczywistnienie planowanego usprawnienia współpracy poprzez wykorzystanie możliwości, jakie oferuje rozwiązanie B2B. Aby w pełni wykorzystać potencjał jaki stwarza rozwiązanie klasy B2B niezbędna jest odpowiednia świadomość użytkowników. W ramach projektu będzie przeprowadzone dedykowane szkolenie specjalistyczne z zakresu funkcjonowania i obsługi systemu B2B dla osób zaangażowanych w realizację projektu – użytkowników systemu B2B - personelu własnego Wnioskodawcy.

5. Warunki udziału w postępowaniu

O udzielenie zamówienia mogą ubiegać się Oferenci, którzy:

- Posiadają uprawnienia do wykonywania określonej działalności lub czynności, jeżeli ustawy nakładają obowiązek posiadania takich uprawnień.
- Posiadają certyfikaty lub inne dokumenty uprawniające do wdrażania i szkolenia w zakresie oferowanego systemu.
- Znajdują się w sytuacji ekonomicznej i finansowej zapewniającej wykonanie usługi.

6. Wymagania dotyczące oferty

Oferta powinna zawierać

- ✓ nazwę i adres oferenta (pełna nazwa firmy, adres, NIP, nr wpisu do rejestru, dane teleadresowe wraz z danymi osoby kontaktowej w sprawie oferty),
- ✓ opis nawiązujący do parametrów wyszczególnionych w zapytaniu ofertowym,
- ✓ ceny podane w wartościach netto,
- ✓ data oferty,
- ✓ termin ważności oferty.

7. Wymagania dotyczące oferenta (dostawcy)

- **Wymagane doświadczenie**
 - ✓ Minimum 5 lat doświadczenia zakresie konfiguracji serwerów dla systemów klasy ERP Comarch,
 - ✓ Minimum 2 letnie doświadczenie w zakresie instalacji i konfiguracji oprogramowania MS Windows Serwer i SQL na potrzeby systemów pracujących na bazach SQL, wymagana znajomość MS SQL Serwer 2008 R2.
- **Wymagania w zakresie personelu**
 - ✓ Posiadanie Centrum Pomocy Technicznej dysponującej niezbędną wiedzą i doświadczeniem w zakresie konfiguracji i obsługi serwerów.

8. Termin i miejsce realizacji zamówienia

Miejsce realizacji:

Dobrut 18B, 26-505 Orońsko

Termin realizacji zamówienia:

rozpoczęcie projektu – 1 grudnia 2013

zakończenie projektu - 28 luty 2015

9. Składanie ofert

Oferenci ponoszą wszelkie koszty własne związane z przygotowaniem i złożeniem oferty, niezależnie od wyniku postępowania. Oferenci zobowiązują się nie wnosić jakichkolwiek roszczeń z tego tytułu względem Zamawiającego.

Oferta musi być sporządzona w języku polskim.

Oferent jest związany ofertą przez okres 60 dni. Bieg terminu rozpoczyna się wraz z terminem składania ofert. W przypadku terminu oferty krótszego niż 60 dni oferty będą automatycznie odrzucane.

Oferta oraz wszystkie wymagane załączniki **wymagają podpisu osób uprawnionych do reprezentowania Oferenta w obrocie gospodarczym**, zgodnie z aktem rejestracyjnym i wymaganiami ustawowymi.

Wszystkie strony oferty winne być parafowane, ponumerowane i spięte (zszyte) w sposób trwały, zapobiegający możliwości zdekompletowania zawartości oferty.

Wskazane jest, by pierwsza strona oferty zawierała spis wszystkich dokumentów składających się na ofertę.

Ofertę należy przygotować zgodnie z treścią formularza ofertowego (stanowiącym Załącznik nr 1 do SIWZ).

Ostateczny termin składania ofert **do dnia 20 listopada 2013 roku do godz. 14:00.**

Oferty należy składać osobiście bądź poprzez kuriera w postaci papierowej. Koperta powinna być zaadresowana do Zamawiającego i opatrzona nazwą oraz dokładnym adresem Oferenta i

Mar-Rom1 Roman Janiszek

Dobrut 18D

26-505 Orońsko

NIP: 799-140-65-62



zatytułowana: „Odpowiedź na zapytanie ofertowe do projektu „Wdrożenie systemu B2B w celu automatyzacji procesów biznesowych z Partnerami.””.

Osoba do kontaktu:

Roman Janiszek

e-mail: roman.janiszek@marrom1.pl

Miejsce składania ofert:

Pan Roman Janiszek

Mar-Rom1 Roman Janiszek

Dobrut 18B

26-505 Orońsko

Ofertę złożoną po terminie zwraca się bez otwierania.

W przypadku wątpliwości związanych z zawartością oferty Zamawiający zastrzega sobie prawo do wezwania Oferenta do złożenia wyjaśnień lub uzupełnienia oferty.

Zamawiający zastrzega sobie prawo do zmiany warunków udzielenia zamówienia oraz do unieważnienia postępowania bez podania przyczyny.

Po wyborze najkorzystniejszej oferty wybrany Oferent zobowiązany jest do zawarcia umowy z Zamawiającym.

10. Zamówienia częściowe

Zamawiający nie dopuszcza składania ofert częściowych.

11. Informacja o ofercie wariantowej

Zamawiający nie dopuszcza składania ofert wariantowych.

12. Miejsce i termin otwarcia ofert

Otwarcie ofert nastąpi dnia 20 listopada 2013 r. o godz. 16:00 w Dobrut 18B, 26-505 Orońsko.

Zamawiający nie przewiduje jawnego otwarcia ofert.

13. Cena

Oferta musi zawierać ostateczną, sumaryczną cenę obejmującą wszystkie koszty z uwzględnieniem wszystkich opłat oraz ewentualnych upustów i rabatów.

Ceny w kwocie netto należy podać z dokładnością do dwóch miejsc po przecinku.

Cena musi być podana w PLN cyfrowo i słownie z wyodrębnieniem należnego podatku VAT, jeśli występuje.

Zaproponowane ceny pozostają stałe przez cały okres realizacji zamówienia.

14. Kryteria oceny ofert

Ustalenie listy rankingowej ofert po uprzednim sprawdzeniu spełniania przez Wykonawcę warunków udziału w postępowaniu oraz obligatoryjnych wymagań formalnych nastąpi w oparciu o poniższe kryteria:

Lp.	nazwa	Maksymalna ilość punktów	Ilość przyznanych punktów
1	Cena system B2B	100	
	Razem	100	

a) W kryterium 1. „Cena systemu B2B” maksymalną liczbę punktów otrzyma oferta zawierająca najniższą cenę netto za realizację przedmiotu zamówienia. Pozostałe oferty otrzymają ilość punktów pomniejszone o tyle punktów ile otrzymujemy z wzoru:

$$P_n = 50 - \text{sufit}((\text{oferta} - \text{oferta_najniższa})/20000 \text{ zł})$$

W przypadku, gdyby P_n było ujemne wartość P_n ustala się na 0.

Zamawiający wybierze najkorzystniejszą ofertę, która uzyska najwyższą ilość punktów w oparciu o ustalone kryteria.

Mar-Rom1 Roman Janiszek

Dobrut 18D

26-505 Orońsko

NIP: 799-140-65-62

W toku badania i oceny ofert Zamawiający zbada czy Oferenci nie podlegają wykluczeniu z postępowania. Zamawiający może wykluczyć z postępowania o udzielenie zamówienia:

- a) Oferentów, którzy nie złożyli wymaganych dokumentów, oświadczeń lub nie spełnili innych wymagań koniecznych dla udziału w postępowaniu określonych przez Zamawiającego,
- b) Oferentów, których upadłość bądź likwidację ogłoszono, lub w stosunku do których wszczęto postępowanie upadłościowe bądź likwidacyjne,
- c) Oferentów, którzy z uwagi na prowadzone przeciwko nim postępowania o popełnienie przestępstwa nie dają rękojmi należytego wykonania zamówienia.

W toku badania i oceny ofert Zamawiający zbada czy oferty nie podlegają odrzuceniu. Zamawiający może odrzucić ofertę, jeżeli:

- a) Oferta nie spełnia obligatoryjnych wymogów z pkt. 4, 5, 6, 7.
- b) Jej treść nie odpowiada wymaganiom określonym w treści specyfikacji,
- c) Zawiera istotne błędy w obliczeniu ceny,
- d) Oferent nie zgadza się na poprawienie oczywistej omyłki pisarskiej lub rachunkowej w treści jego oferty,
- e) Jest nieważna na gruncie obowiązujących przepisów prawa.

Zamawiający wybierze ofertę na podstawie kryterium oceny ofert określonej w pkt. 14 SIWZ.

Po wyborze oferty, nie później jednak niż przed upływem terminu związania ofertą, Wykonawca, którego oferta została wybrana, zostanie poinformowany o miejscu i czasie podpisania zamówienia.

Jeżeli Wykonawca, którego oferta została wybrana, jako najkorzystniejsza uchyli się od podpisania zamówienia, Zamawiający wybierze kolejną najkorzystniejszą ofertę w rankingu spośród pozostałych ofert.

15. Pozostałe informacje

Zamawiający zastrzega sobie prawo do zmiany warunków udzielenia zamówienia oraz do unieważnienia postępowania.

Złożenie oferty jest równoznaczne z wyrażeniem zgody Zamawiającemu przez składającego ofertę na udostępnianie złożonej oferty uprawnionym organom, instytucjom, urządzeniom oraz doradcom prawnym, ekonomicznym i inwestycyjnym w ramach projektu dotacyjnego z działania 8.2.

Niniejsze postępowanie zostało ogłoszone w dniu 04 listopada 2013 r na stronie internetowej Zamawiającego.