

Katowice 10.11.2017

## ZAPYTANIE OFERTOWE 04/11/2017

Grupa Infomax Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka Komandytowa, ul. Porcelanowa 11c, 40-246 Katowice mając na celu realizację projektu współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach działania Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego na lata 2014-2020 ( Oś Priorytetowa: III. Konkurencyjność MŚP działanie 3.3 Technologie informacyjno-komunikacyjne w działalności gospodarczej) zwraca się z prośbą o przedstawienie oferty na:

A. Zakup usługi konsultacyjnej w postaci analizy przedwdrożeniowej dla wdrażanego Systemu.

B. Zakup i wdrożenie Systemu klasy ERP, integracja z systemami CDN XL, systemem Meritum strategicznego partnera biznesowego (B2B) oraz zaawansowanym systemem e-commerce, zgodnie ze specyfikacją zawartą w treści ogłoszenia oraz załącznikiem - **Wymagania i funkcjonalności dotyczące systemu ERP**

### Kod CPV

72260000-5

### Nazwa kodu CPV

Usługi w zakresie oprogramowania

## 1. Specyfikacja

**Projekt obejmuje zakup i wdrożenie zaawansowanych rozwiązań informatycznych wspomagających działalność firmy reklamowo-poligraficznej we wszystkich obszarach i procesach realizowanych zarówno wewnątrz jak i na zewnątrz firmy.**

Kluczowe elementy projektu to zakup i wdrożenie systemu ERP, integracja ERP z systemem strategicznego partnera biznesowego (B2B), wdrożenie oprogramowania do tworzenia i optymalizacji grafiki wraz z funkcjonalnością pozwalającą na wdrożenie systemu Web-to-Print oraz zbudowanie innowacyjnego systemu e-commerce pozwalającego na zaawansowane ofertowanie i świadczenie usług poprzez Internet (B2C). Zbudowanie innowacyjnego systemu komunikacji on-line z Klientami, freelancerami, project managerami pozwalającego na efektywną realizację nawet kilkuset projektów jednocześnie. Zaawansowany system ma pozwolić na szybkie i bezbłędne harmonogramowanie projektów, zaawansowany monitoring węzłowych punktów, ich kompleksowe kosztorysowanie, aż po późniejszą obsługę serwisową.

### Skrócony opis przedmiotu zamówienia

System musi spełnić poniższe wymagania generalne:

- poprawa procesów wewnętrznych administracyjno-zarządczych oraz dostępu do informacji i analiz wspomagających - rozwiązania analityczne (raportowe) ułatwiające podejmowanie szeroko pojętych decyzji biznesowych
- poprawa jakości i skuteczności kampanii promocyjnych i opieki nad klientem dzięki zastosowaniu innowacyjnych rozwiązań CRM (funkcjonalność ERP) poprzez zarządzanie kontaktami i planowaniem

spotkań, zarządzanie procesem ofertowania (szanse sprzedażowe, analiza), prowadzenie i monitoring kampanii promocyjnych, zintegrowana poczta e-mail, nadzór nad komunikacją z Klientem, analizy i raporty.

- poprawa jakości bezpośredniej obsługi zleceń i współpracy z klientem.
- automatyzacja procesów produkcyjnych dzięki integracji systemu ERP z systemem produkcyjnym aktualnego kluczowego partnera - drukarni (B2B)
- automatyzacja procesów sprzedażowych dzięki integracji systemu ERP z nowym własnym rozwiązaniem e-commerce
- automatyzacja procesów logistycznych i magazynowych
- zarządzanie realizacją projektów/zleceń przez wieloosobowe zespoły mieszane (pracownicy firmy, freelancerzy, klienci)
- digitalizacja i elektroniczny obieg dokumentów. Zatwierdzane i przetwarzane cyfrowe wszystkich dokumentów firmowych (włącznie z księgowymi) oraz archiwizacja danych na dedykowanych serwerach backupowych,
- Rozwiązania usprawniające organizację pracy firmy we wszystkich obszarach jej funkcjonowania (administracja, księgowość, sprzedaż, zakup, procedury reklamacyjne, banki, pracownicy etc.)
- dostępność wszystkich informacji w jednym miejscu - automatyzowanie, kojarzenie (np. powiązanie kosztów wynagrodzeń z akcją promocyjną, czy sprzedażą do klienta).
- gospodarka magazynowa, zasoby, procesy produkcyjne oparte na wielu podwykonawcach ze szczególnym uwzględnieniem głównego partnera – drukarni. Automatyzacja wprowadzania i wydawania towarów/materiałów/półproduktów z i na magazyn z zastosowaniem kolektorów danych i bezpośrednim agregowaniem informacji w systemie ułatwiającym wewnętrzne procesy logistyczne m.in. za pośrednictwem systemu e-commerce.
- spójność z istniejącymi oraz wdrażanymi (e-commerce) rozwiązaniami informatycznymi w firmie oraz u kluczowego partnera biznesowego – drukarni PoligrafiaPLUS. Integracja ERP z systemem drukarni wymaga zmiany sposobu korzystania z usług drukarni, która posiada zaawansowany system zarządzania produkcją. Powiązanie go z systemem ERP ma zautomatyzować sposób świadczenia usług od zamówienia (przez Internet lub handlowca), poprzez walidację grafiki w autonomicznych programach graficznych (Pitstop Serwer), automatyczne zlecenie na produkcję, wygenerowanie kodów i plików do komunikacji EDI, identyfikację zamówienia na magazynie Infomax, aż po automatyczny proces przekazywania, zatwierdzania i rozliczania dokumentów księgowych. Integracja ma umożliwić wykorzystanie systemu ERP jako systemu B2B w pełnej funkcjonalności. Integracja z wdrażanym systemem E-commerce ma zapewnić pełną automatyzację procesu zakupowo-sprzedazowego oraz przesyłania informacji produkcyjnych do podwykonawców.

Szczegółowy opis funkcjonalności zawiera załącznik – **Wymagania dotyczące systemu klasy ERP**

## **2. Realizacja zamówienia**

Nie dopuszcza się możliwości częściowej realizacji zamówienia.

## **3. Warunki udziału w postępowaniu**

O udział w postępowaniu może ubiegać się Wykonawca który spełnia następujące warunki :

- posiada uprawnienia do wykonywania określonej działalności gospodarczej,
- posiada odpowiednią wiedzę i doświadczenie,
- dysponuje odpowiednim potencjałem technicznym oraz osobami zdolnymi do wykonania zamówienia w terminie max 8 miesięcy od ogłoszenia wyboru oferenta,
- znajduje się w sytuacji ekonomicznej pozwalającej na wykonanie zamówienia.

Ocena spełnienia warunków udziału w zapytaniu będzie przeprowadzona w oparciu o przedłożone przez wykonawców dokumenty i oświadczenia (kopie dokumentów powinny być potwierdzone za zgodność z oryginałem przez wykonawcę zamówienia).

Z udziału w postępowaniu wykluczone są podmioty będące w powiązaniu z zamawiającym osobowo lub kapitałowo.

Przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązania między beneficjentem lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu beneficjenta lub osobami wykonującymi w imieniu beneficjenta czynności związane z przeprowadzeniem procedury wyboru wykonawcy a wykonawcą, polegające w szczególności na:

- a) uczestniczeniu w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej,
- b) posiadaniu co najmniej 10% udziałów lub akcji, o ile niższy próg nie wynika z przepisów prawa lub nie został określony przez instytucję zarządzającą regionalnym programem operacyjnym i instytucję zarządzającą krajowym programem operacyjnym w wytycznych programowych,
- c) pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika,
- d) pozostawaniu w związku małżeńskim, w stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej, pokrewieństwa drugiego stopnia lub powinowactwa drugiego stopnia w linii bocznej lub w stosunku przysposobienia, opieki lub kurateli.

#### 4. Termin realizacji zamówienia

Zamówienie będzie realizowane w okresie grudzień 2017- sierpień 2018. W uzasadnionych przypadkach zamawiający przewiduje możliwość przedłużenia terminu realizacji zamówienia. Przedłużenie to wymaga pisemnej zgody zamawiającego.

#### 5. Wymagania dotyczące składanych ofert

Oferta musi zawierać:

- a. nazwę i adres oferenta,
  - b. datę sporządzenia oferty,
  - c. cenę w złotych za poszczególne pozycje zamówienia:
- A. Zakup usługi konsultacyjnej w postaci analizy przedwdrożeniowej dla wdrażanego Systemu.  
B. Zakup i wdrożenie Systemu klasy ERP, integracja z systemami CDN XL, systemem Meritum strategicznego partnera biznesowego (B2B) oraz zaawansowanym systemem e-commerce wyrażoną w wartości netto i brutto
- d. termin płatności, który ustala się na minimum 30 dni, od daty podpisania protokołów odbioru.
  - e. dokument rejestrowy poświadczający uprawnienia do wykonania określonej działalności oraz do występowania w imieniu wykonawcy ,
  - f. okres na jaki będzie udzielona gwarancja i wsparcie techniczne (asysta, prawo do upgrade'u kolejnych wersji Systemu), zawarte w cenie oferty – minimum 36 miesięcy od pełnego wdrożenia systemu,
  - g. zobowiązanie do udzielenia wsparcia technicznego oraz podjęcia działania naprawy usterki w czasie nie dłuższym niż 12 godzin od momentu zgłoszenia zapotrzebowania na w/w usługę,
  - h. oświadczenia dotyczące spełniania warunków udziału w postępowaniu.
  - i. opis danych technicznych proponowanych rozwiązań poświadczający spełnienie wymogów określonych w specyfikacji zapytania, bądź lepszych,
  - j. czytelną prezentację oferowanego rozwiązania
  - k. min. 2 rekomendacje z przeprowadzonych w ostatnich 3 latach wdrożeń rozwiązań zbliżonych do oczekiwania oferenta pod względem wielkości systemu i jego funkcjonalności o wartości min. 200tys. PLN netto.

#### 6. Opis kryteriów, którymi zamawiający będzie się kierował przy wyborze oferty wraz z podaniem znaczenia tych kryteriów oraz sposobu oceny ofert:

**6.1 Pod uwagę będą brane tylko te oferty, których rozwiązania uwzględnią wykorzystanie i utrzymanie istniejących w obecnym systemie Zleceniodawcy modułów księgowo-finansowych (CDN XL) oraz zostaną certyfikowane przez dostawcę oprogramowania kluczowego partnera biznesowego Zleceniodawcy – Spółki PoligrafiaPLUS (System Meritum)**

#### 6.2 W ocenie zostaną uwzględnione poniższe parametry:

- a. całkowita cena brutto oferty (wymagane podanie odrębne ceny części A oraz B zapytania ofertowego) - **waga 55 %**

W powyższym kryterium oceniana będzie cena brutto oferty. Maksymalną ilość punktów otrzyma wykonawca, który zaproponuje najniższą cenę, pozostali będą oceniani według następującego wzoru:

najniższa cena / cena badanej oferty x 100 pkt x waga kryterium

- b. spójność (kompatybilność) z istniejącymi oraz wdrażanymi w firmie rozwiązaniami informatycznymi oraz ergonomią systemu informatycznego, jego funkcjonalność i użyteczność (odpowiedniość) – **waga 25 %**

Wykonawca, który w ocenie komisji otrzyma max. ocenę tych parametrów otrzyma 100pkt.,

Sposób przyznania punktacji:

Analizy parametrów będzie dokonywać 5-osobowa komisja w skład której będą wchodzić przedstawiciele kluczowych działów Zleceniodawcy (administracja, sprzedaż i obsługa klienta, logistyka), informatyk i przedstawiciel Zarządu, którzy dokonają oceny na podstawie dostarczonego opisu (pkt5-i), prezentacji (pkt5-j), rekomendacji (pkt.5-k) oraz analizy oferowanych systemów na bazie dostępnych informacji. Każdy z członków Komisji będzie miał do dyspozycji od 1 do 5 punktów na ocenę każdego z 4 parametrów systemu: spójność (kompatybilność), ergonomia, funkcjonalność i użyteczność (odpowiedniość). Łącznie 20pkt. Najwyższą punktację może uzyskać oferta, która otrzyma w sumie  $5 \times 20 = 100$ pkt.

Pozostałe oferty będą punktowane wg następującego wzoru:

$\text{I. punktów za parametry badanej oferty} / \text{I. punktów najwyższej ocenionej oferty} \times 100 \text{ pkt} \times \text{waga kryterium}$

c. okres gwarancyjny i wsparcie techniczne (asysta, prawo do upgrade'u kolejnych wersji Systemu) na zakupione oprogramowanie (zawarte w cenie oferty) wyrażony w miesiącach – waga 15%

Wykonawca z ofertą o najdłuższym okresie gwarancyjnym dostaje maksymalną ilość punktów. Minimalny wymagany okres wynosi 36 miesięcy od daty wdrożenia Systemu.

$\text{okres wskazany w badanej ofercie} / \text{Najdłuższy okres} \times 100 \text{ pkt} \times \text{waga kryterium}$

d. gotowość serwisowa wyrażona w godzinach – waga 5 %

W powyższym kryterium oceniana będzie gotowość serwisowa zadeklarowana w ofercie. Maksymalną ilość punktów otrzyma wykonawca, który zaproponuje najszybszą gotowość serwisową wyrażoną w godzinach (max. to 12h).

Pozostałe oferty będą punktowane wg następującego wzoru:

$\text{najszybsza gotowość serwisowa} / \text{gotowość serwisowa badanej oferty} \times 100 \text{ pkt} \times \text{waga kryterium}$

6.2 Zamawiający zastrzega sobie prawo do negocjacji ostatecznej ceny z dwoma oferentami, którzy otrzymali najwyższą liczbę punktów w ocenie oferty.

## 7. Termin i sposób składania ofert

Termin składania ofert upływa w dniu **20.11.2017**

Oferty należy składać drogą mailową, na podany poniżej adres

**[biuro@grupainfomax.com](mailto:biuro@grupainfomax.com)**, bądź osobiście w zaklejonej kopercie w siedzibie firmy: **Grupa Infomax, ul.Porcelanowa 11c, 40-246 Katowice**

W temacie wiadomości/na kopercie proszę umieścić zapis "oferta na zakup i wdrożenie Systemu klasy ERP".

## 8. Uprawnienia do wykonywania określonej działalności lub czynności, wiedza doświadczenie

### 8.1 KRYTERIUM DOSTĘPU/ WARUNKI UDZIAŁU W POSTĘPOWANIU:

Wykonawca składający ofertę winien posiadać odpowiednie doświadczenie i potencjał w zakresie stanowiącym przedmiot zamówienia, dysponować potencjałem organizacyjno – technicznym i znajdować się w sytuacji ekonomicznej i finansowej gwarantującej wykonanie zamówienia.

W odniesieniu do wymaganego doświadczenia i potencjału w realizacji podobnych usług, Oferent jest zobowiązany wykazać, iż dysponuje osobą/osobami posiadającymi niezbędną wiedzę, kwalifikacje i doświadczenie do wykonania przedmiotu zamówienia tj. musi spełniać poniższe minimalne wymagania:

- 1) posiadać odpowiednie wymagane doświadczenie na rynku wdrożeń systemów informatycznych klasy ERP/B2B - wymagane co najmniej 10 letnie doświadczenie we wdrożeniach ERP/B2B (co najmniej 10 letnie funkcjonowanie firmy Oferenta na rynku).
- 2) posiadać własny zespół wdrożeniowy składający się z min. 10 osób
- 3) posiadać własny zespół programistyczny składający się z min. 6 osób, w tym przynajmniej 1 osoba z 10 letnim doświadczeniem zawodowym w programowaniu przy użyciu powszechnie stosowanych języków programowania.

### 8.2 NADZÓR NAD WDROŻENIEM:

Dostawca jest zobowiązany do sprawowania nadzoru nad wdrożeniem/installacją, pierwszym uruchomieniem na wezwanie Zamawiającego. Termin uruchomienia zostanie określony w trakcie wdrażania

Systemu.

- 1) W ramach wsparcia Dostawca będzie realizował konsultacje techniczne on-line i/lub w siedzibie Zamawiającego.
- 2) Konsultacje techniczne będą realizowane drogą telefoniczną i elektroniczną. Na życzenie Zamawiającego Dostawca, w ramach udzielonej gwarancji, zobowiązuje się do realizowania konsultacji technicznych w siedzibie Zamawiającego.

### 9. Dodatkowe warunki

- 1) Z postępowania wykluczeni zostaną Dostawcy powiązani z Zamawiającym osobowo lub kapitałowo. Dostawca jest zobowiązany do przedłożenia podpisanego oświadczenia o braku powiązań stanowiącego załącznik nr 2 do niniejszego zapytania ofertowego.
- 2) Zamawiający może przerwać procedurę wyboru Oferenta bez podania przyczyny.
- 3) Zamawiający zastrzega sobie prawo do odstąpienia od umowy w przypadku niezachowania przez Dostawcę ostatecznego terminu realizacji zamówienia.
- 4) W przypadku, gdy cena ofert przekroczy wartość środków zabezpieczonych na ten cel w budżecie projektu, wybór ofert może zostać unieważniony lub mogą zostać przeprowadzone dodatkowe negocjacje cenowe.
- 5) Zamawiający zastrzega sobie prawo do zwrócenia się do Oferenta z wnioskiem o wyjaśnienie jeśli uzna, iż wycena zawiera rażąco niską cenę w stosunku do przedmiotu zamówienia. Cenę uznaje się za rażąco niską, jeżeli jest niższa o co najmniej 30 % od szacowanej wartości zamówienia lub średniej arytmetycznej cen wszystkich pozostałych złożonych ofert. Wyjaśnienia winny być przedstawione w określonym przez Zamawiającego terminie. Zamawiający odrzuci ofertę, jeżeli Oferent nie złoży w wyznaczonym terminie wyjaśnień lub jeżeli dokonana ocena wyjaśnień wraz z dostarczonymi dowodami potwierdzającymi wykaże, że oferta zawiera rażąco niską cenę w stosunku do przedmiotu zamówienia.
- 6) Termin związania ofertą: 30 dni od terminu złożenia oferty.
- 7) Oferent ponosi wszelkie koszty własne związane z przygotowaniem i złożeniem oferty, niezależnie od wyniku postępowania. Zamawiający nie odpowiada za koszty poniesione przez Oferenta w związku z przygotowaniem i złożeniem oferty.
- 8) Z tytułu odrzucenia oferty Oferentowi nie przysługuje żadne roszczenie przeciw Zamawiającemu.
- 9) Zamawiający zastrzega możliwość dokonywania i wprowadzania zmian w postępowaniu.
- 10) Usługa zostanie zrealizowana zgodnie z zasadą równości szans oraz z zachowaniem przepisów Ustawy z dnia z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. z 2007 r. nr 176 poz. 1238 z późn. zm.).
- 11) Oferent zobowiązuje się do zachowania w tajemnicy informacji udostępnionych lub uzyskanych w związku z przygotowaniem oferty i wykonaniem zlecenia. Dotyczy to wszelkich nieujawnionych do publicznej wiadomości informacji technicznych, technologicznych, handlowych oraz organizacyjnych Zamawiającego.
- 12) Przedmiot zamówienia stanowi dla zamawiającego jedną całość i nie dopuszcza się składania ofert obejmujących część zakresu zamówienia.
- 13) Przedmiot zamówienia stanowi dla zamawiającego jedną całość współpracującą ze sobą, dlatego poszczególne moduły/urządzenia muszą być kompatybilne.
- 14) W przypadku wskazania w opisie przedmiotu zamówienia znaków towarowych lub pochodzenia Zamawiający informuje, że dopuszcza możliwość zastosowania równoważnych rozwiązań, tzn. takich, których parametry techniczne są równoważne - co najmniej takie same (nie gorsze) od tych podanych w przedmiocie zamówienia.
- 15) W przypadku opisanego przedmiotu zamówienia za pomocą norm, aprobat, specyfikacji technicznych Zamawiający dopuszcza rozwiązania równoważne.
- 16) Zakazuje się istotnych zmian postanowień Umowy w stosunku do treści Oferty.
- 17) Oferta zostanie odrzucona, jeśli:
  - jej treść nie odpowiada treści niniejszego zapytania ofertowego,
  - jej złożenie stanowi czyn nieuczciwej konkurencji w rozumieniu przepisów o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji,
  - jest niezgodna z obowiązującymi przepisami prawa,
  - jest niekompletna (np. brak załączników, brak podpisów na załącznikach, brak kompletnych danych w załącznikach).

### 10. Data rozstrzygnięcia konkursu

Konkurs zostanie rozstrzygnięty do dnia **04.12.2017**

## Załącznik do zapytania ofertowego – Wymagania i funkcjonalności dotyczące Systemu

Niniejszy dokument nie ma na celu przedstawienia wszystkich szczegółów implementacyjnych wdrożenia systemu. Dostawca jest odpowiedzialny za opracowanie oprogramowania i wdrożenie zgodnie z aktualnymi normami. Są to minimalne wymagania Zamawiającego. Dostawca zobowiązany jest do uwzględnienia wszystkich dodatkowych wymagań potrzebnych do zrealizowania programu kompletnego, niezawodnego i dopasowanego do wymogów Zamawiającego.

Niezależnie od przedstawionych wymagań, dostawca może zaproponować modyfikację rozwiązań przedstawionych w niniejszej specyfikacji w celu ulepszenia działania programu. Proponowane zmiany powinny być przedstawione wraz z uzasadnieniem, a ich przyjęcie będzie zależało wyłącznie od decyzji Zamawiającego.

### 1. Specyfikacja

**Projekt obejmuje zakup i wdrożenie zaawansowanych rozwiązań informatycznych wspomagających działalność firmy** reklamowo-poligraficznej we wszystkich obszarach i procesach realizowanych zarówno wewnątrz jak i na zewnątrz firmy.

Kluczowe elementy projektu to zakup i wdrożenie systemu klasy ERP oraz integracja z systemami: Meritum strategicznego partnera biznesowego (B2B), integracja z systemem e-commerce pozwalającym na zaawansowane ofertowanie i świadczenie usług poprzez Internet (B2C) oraz istniejącym systemem finansowo-księgowym CDN XL

System ma pozwolić na szybkie i bezbłędne harmonogramowanie projektów, zaawansowany monitoring węzłowych punktów, ich kompleksowe kosztorysowanie, aż po późniejszą obsługę serwisową.

System musi spełnić poniższe wymagania generalne:

- poprawa procesów wewnętrznych administracyjno-zarządczych oraz dostępu do informacji i analiz wspomagających - rozwiązania analityczne (raportowe) ułatwiające podejmowanie szeroko pojętych decyzji biznesowych
- poprawa jakości i skuteczności kampanii promocyjnych i opieki nad klientem dzięki zastosowaniu innowacyjnych rozwiązań CRM (funkcjonalność ERP) poprzez zarządzanie kontaktami i planowaniem spotkań, zarządzanie procesem ofertowania (szanse sprzedażowe, analiza), prowadzenie i monitoring kampanii promocyjnych, zintegrowana poczta e-mail, nadzór nad komunikacją z Klientem, analizy i raporty.
- poprawa jakości bezpośredniej obsługi zleceń i współpracy z klientem.
- automatyzacja procesów produkcyjnych dzięki integracji systemu ERP z systemem produkcyjnym aktualnego kluczowego partnera - drukarni (B2B)
- automatyzacja procesów sprzedażowych dzięki integracji systemu ERP z nowym własnymi rozwiązaniem e-commerce
- automatyzacja procesów logistycznych i magazynowych
- zarządzanie realizacją projektów/zleceń przez wieloosobowe zespoły mieszane (pracownicy firmy, freelancerzy, klienci)
- digitalizacja i elektroniczny obieg dokumentów. Zatwierdzane i przetwarzane cyfrowe wszystkich dokumentów firmowych (włącznie z księgowymi) oraz archiwizacja danych na dedykowanych serwerach backupowych,
- Rozwiązania usprawniające organizację pracy firmy we wszystkich obszarach jej funkcjonowania (administracja, księgowość, sprzedaż, zakup, procedury reklamacyjne, banki, pracownicy etc.)
- dostępność wszystkich informacji w jednym miejscu - automatyzowanie, kojarzenie (np. powiązanie kosztów wynagrodzeń z akcją promocyjną, czy sprzedażą do klienta).
- gospodarka magazynowa, zasoby, procesy produkcyjne oparte na wielu podwykonawcach ze szczególnym uwzględnieniem głównego partnera – drukarni. Automatyzacja wprowadzania i wydawania towarów/materiałów/półproduktów z i na magazyn z zastosowaniem kolektorów danych i bezpośrednim agregowaniem informacji w systemie ułatwiającym wewnętrzne procesy logistyczne m.in. za pośrednictwem systemu e-commerce.

Spójność z istniejącymi oraz wdrażanymi (e-commerce) rozwiązaniami informatycznymi w firmie oraz u kluczowego partnera biznesowego – drukarni PoligrafiaPLUS.

Integracja Systemu z systemem drukarni wymaga zmiany sposobu korzystania z usług drukarni, która posiada zaawansowany system zarządzania produkcją MERITUM. Powiązanie go z nowym Systemem ma zautomatyzować sposób świadczenia usług od zamówienia (przez Internet lub handlowca), poprzez walidację grafiki w autonomicznych programach graficznych (Pitstop Serwer), automatyczne zlecenie na produkcję (funkcjonalność systemu e-commerce), wygenerowanie kodów i plików do komunikacji EDI, identyfikację zamówienia na magazynie Infomax, aż po automatyczny proces przekazywania, zatwierdzania i rozliczania dokumentów księgowych. Integracja ma umożliwić wykorzystanie Systemu jako systemu B2B w pełnej funkcjonalności. Integracja z wdrażanym systemem E-commerce ma zapewnić pełną automatyzację procesu zakupowo-sprzedażowego oraz przesyłania informacji produkcyjnych do podwykonawców.

Rozbudowany funkcjonalnie System powinien charakteryzować się elastyczną budową modułową – poszczególne funkcjonalności zgrupowane mają być w kilkunastu współpracujących ze sobą obszarach. System ma umożliwić automatyzację procesów biznesowych Zamawiającego, a w szczególności: ofertowo-sprzedażowych, zarządzania relacjami i kontaktami z Klientem, księgowo-finansowych, zarządzaniem projektami i produkcją, logistyki i transportu, gospodarki magazynowej, serwis i reklamacje, analityka zarządcza i raportowanie itd.

Elastyczność i skalowalność systemu powinny pozwolić na rozbudowę oprogramowania o nowych użytkowników, nowe moduły i nowe rozwiązania komplementarne. Ponadto System musi zostać zintegrowany z istniejącym u kluczowego partnera – drukarni PoligrafiaPLUS systemem zarządzania Meritum oraz zintegrowany z planowanym w projekcie systemem E-commerce, systemem finansowo-księgowym CDN XL, a także integrację z głównymi dostawcami firmy w zakresie usług kurierskich. (Integracja oprogramowania z ogólnie dostępnymi przewoźnikami krajowymi).

Zakres planowanego do wdrożenia Systemu na poziomie równoważnym lub lepszym w zakresie zakupu, wdrożenia (w tym migracji danych) następujących modułów:

- Administracja
- Automatyczny obieg dokumentów
- Zarządzanie projektami i produkcją
- Serwis i reklamacje
- Handel-Sprzedaż
- Zamówienia
- CRM z programem pocztowym i współdzielonym terminarzem
- Analityka zarządcza i raporty BI, w tym rozbudowana analityka bazy kontrahentów i procesu ofertowania.

Liczba poszczególnych modułów czy licencji niezbędnych do optymalnego funkcjonowania systemu powinna zostać dopasowana do poniższej struktury organizacyjnej Zamawiającego:

### **Struktura osobowa firmy- zakresy prac/funkcji wraz z liczbą osób w danym dziale**

#### **A. Pion Obsługi Klienta (POK) – łącznie 22 osoby w 4 działach**

##### **1. Dział graficzny - 4 osoby**

- możliwość przyjmowania zleceń na prace projektowe - jako koszt wewnętrzne. Grafik powinien otrzymać wszystkie parametry techniczne pracy, którą ma zleconą, planowanie zadań, rejestrowania w trybie dziennym wykonanych prac wraz z czasem na nie przeznaczonym, alerty dot. przekroczenia czasu pracy, itd.

**2. Dział interactive - 5 osób**, w tym 2 informatyków (1 - z pełnym dostępem administratora Systemu, 1 handlowiec i 1 menadżer działu.

- dostęp do CRM-a
- zarządzanie kontaktami i zapytaniami,
- możliwość ofertowania produktów i usług, generowania zamówień sprzedaży, wystawiania proform
- możliwość składania zamówień zakupu towarów i usług z przyporządkowaniem do odpowiednich Zamówień Sprzedaży
- zarządzanie projektem - zamówienia w kooperacji i wewnętrzne - prace graficzne, kodowanie stron www, obsługa posprzedażowa (serwisowanie, itp.)
- zarządzania umowami serwisowymi
- wykonywanie wewnętrznych i zleconych akcji mailingowych na potrzeby firmy oraz Klientów firmy.
- rejestrowanie/akceptacja faktur kosztowych od podwykonawców oraz umów z nimi zawieranych
- zarządzanie/monitoring czasu pracy grafików, harmonogramowanie prac projektowych

##### **3. Dział koordynacji BOK (Biuro Obsługi Klienta - sprzedaż, zarządzanie procesami projektowania,**

#### **koordynacja produkcji) - 7 osób (w tym menadżer Działu)**

- pełny dostęp do CRM-a
- kalkulacje - połączenie z systemem kluczowego partnera – drukarni PoligrafiaPLUS - Meritum
- ofertowanie i generowanie zamówień sprzedaży
- zarządzanie zapytaniem z rynku w tym z akcji mailngowo-reklamowych,
- rejestrowanie/akceptacja faktur kosztowych od podwykonawców oraz umów z nimi zawieranych
- zarządzanie/monitoring czasu pracy grafików, harmonogramowanie prac projektowych
- możliwość ofertowania produktów i usług, generowania zamówień sprzedaży, wystawiania faktur zaliczkowych.
- możliwość składania zamówień zakupu towarów, usług i produkcji poligraficznej z przyporządkowaniem do odpowiednich Zamówień Sprzedaży
- zarządzanie projektami - zamówienia w kooperacji i wewnętrzne - prace graficzne, produkcja pod zamówienie itp.
- zarządzanie czasem pracy grafików, harmonogramowanie, rozliczanie kosztów wewnętrznych (studia graficznego) i zewnętrznych (freelancerzy)
- rozliczanie transportów wewnętrznych i kurierów - podpinanie kosztów do Zamówień Sprzedaży, akceptacja dokumentów kosztowych w sposób zautomatyzowany
- sprawdzanie marżowości poszczególnych zleceń i projektów
- autoryzacja zarejestrowanych FV - elektroniczny obieg dokumentów
- dostawy - podgląd dostaw magazynowych, alerty o dostępności surowców
- podgląd stanów magazynowych i przyjęć magazynowych
- zlecenie ZS do fakturowania
- zarządzanie czasem pracy i harmonogramowanie projektów wewnętrznych, bieżąca analiza stopnia obciążenia pracą na poszczególnych stanowiskach, przesunięć terminowych, połączenie z dostępnością zasobów ludzkich

#### **4. Dział handlowy - 6 osób (w tym Menadżer Sprzedaży)**

- działania na CRM
- obsługa Klienta i sprzedaż (ofertowanie, wystawianie proform, podpisywanie umów, itd.) - do momentu podpisania Zamówienia Sprzedaży.
- windykacja należności od Klientów, ściąganie zaliczek
- Menadżer Sprzedaży: wielopoziomowe raportowanie dot. marżowości brandów, konkretnych produktów, rentowność produktu, rentowność Klientów, marżowość na jakiej pracują poszczególni pracownicy działu handlowego, raporty z efektywności pracy BOK (czas pracy nad danym Klientem, projektem, analizy ofertowania BOK - skuteczność, ilość ofert, mutacje ofert tj. zmiana nakładu czy innego wybranego parametru), raporty efektywności pracowników działu handlowego, skuteczności akcji mailingowych, telemarketingowych i innych działań reklamowych

#### **B. Administracja i Logistyka – łącznie 6 osób w 2 działach**

##### **5. Dział administracji – 3 osoby**

- 1 stanowisko - zarządzanie obiegiem dokumentów ich rejestrowanie do bazy - faktury, umowy, licencje, gwarancje itp. (sekretariat)
- 1 stanowisko – fakturowanie (częściowe, zaliczki, końcowe), windykacja należności
- 1 stanowisko – bank i płatności

##### **6. Dział logistyki i magazynowania – 3 osoby**

- 1 stanowisko - zarządzanie stanami magazynowymi, rejestrowanie przyjęć magazynowych towarów, półproduktów i produkcji gotowej

##### **7. Zarząd Firmy – 2 osoby**

**RAZEM 30 osób.**

Wymagany rodzaj stosowanych rozwiązań/technologii w odniesieniu do Systemu:

1. dostęp mobilny do danych i aplikacji.



Pracownicy uczestniczący w procesach ofertowo-sprzedażowych poza terenem firmy mają mieć możliwość dostępu do istotnych dla swojego zakresu zadań danych, raportowania odbytych spotkań, przesyłania ofert i innych dokumentów do akceptacji za pośrednictwem aplikacji na urządzenia mobilne i/lub poprzez interfejsy webowe (laptopy poza miejscem pracy).

2.automatyzacja przepływu pracy (workflow) i/lub automatyzacja procesów biznesowych (BPM). Planowany do wdrożenia system ERP działający w zakresie marketingu i sprzedaży, księgowości i finansów, zarządzania projektami i produkcją oraz gospodarki magazynowej (magazyn w istniejącym u Zamawiającego module CDN XL), ma zapewniać automatyczny przepływ informacji pomiędzy poszczególnymi działami, pracownikami oraz modułami. Wyeliminować ma w znacznym stopniu papierowy obieg dokumentów i zagwarantować automatyzację przepływu pracy oraz automatyzację procesów biznesowych, które mają być realizowane dzięki wykorzystaniu podstawowych funkcjonalności nowego, wdrażanego systemu tj.:

- a) rozdzielanie i monitorowanie realizacji zadań wszystkim pracownikom;
- b) zbieranie informacji o rzeczywistym przebiegu procesów ofertowo-sprzedażowych i projektowo-produkcyjnych;
- c) monitoring terminów realizacji poszczególnych zleceń i projektów, umożliwianie zarządzania terminami wykonania poszczególnych zleceń oraz możliwość zaplanowania kolejnych zleceń w dowolnym ujęciu czasowym;
- d) prognozowanie terminów zakończenia dla nowych zadań i zleceń na podstawie szacunkowych czasów realizacji poszczególnych zadań/procesów i zasobów czasowych zespołów zadaniowych (graficy, informatycy etc.);
- e) zarządzanie pracami związanymi z logistyką transportu dostaw i zaopatrzenia;
- f) dynamiczne przyporządkowanie materiałów i zasobów ludzkich oraz sprzętowych na poszczególne zadania/zlecenia na podstawie aktualnych stanów magazynowych oraz potwierdzonych terminów dostaw w systemie ERP;
- g) zarządzanie współpracą z poddostawcami i kooperantami;
- h) zarządzanie procesami przed- i po-sprzedażowymi (w tym reklamacje);
- i) zarządzanie przepływem informacji w przedsiębiorstwie (w oparciu o wbudowany elektroniczny obieg dokumentów i komunikator z funkcjami kontroli przepływu informacji i nadzoru nad realizacją poleceń);
- j) umożliwianie rozliczenia kosztów zleceń i projektów w dowolnym momencie procesu, obliczanie marżowości poszczególnych zleceń i grup branżowych produktów i usług;
- k) analizy i raporty biznesowe wspomagające procesy decyzyjne Zarządu i Menadżerów w zakresie planowania, strategii, zarządzania sprzedażą oraz zasobami ludzkimi.

Witold Wankar  
Grupa Infomax Spółka z o.o.  
**Grzegorz Bielejec**  
Prezes Zarządu

## Grupa Infomax

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością  
Spółka komandytowa

40-246 KATOWICE, ul. Porcelanowa 11c  
tel. 32 258 16 45, 32 730 32 32 fax: 32 258 16 44

[www.grupainfomax.com](http://www.grupainfomax.com)

Regon 120192848 NIP: 628-211-90-85  
KRS 0000588471



Formularz ofertowy

.....  
/Miejscowość i data/

.....  
.....  
.....  
/Nazwa Wykonawcy, pełne dane adresowe/

OFERTA

W związku z zapytaniem ofertowym z dnia ..... r. wystosowanym przez Grupę Infomax Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka komandytowa, dotyczącym realizacji usługi doradczej polegającej na analizie bieżących procesów wewnątrz firmy oraz przygotowaniu założeń i schematów działania prowadzących do optymalizacji systemów zakupionych w ramach projektu współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach działania Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego na lata 2014-2020 ( Oś Priorytetowa: III. Konkurencyjność MŚP działanie 3.3 Technologie informacyjno-komunikacyjne w działalności gospodarczej) składamy następującą ofertę:

**I. Cena za wykonanie przedmiotu zamówienia**

	Przedmiot oferty	Wartość netto PLN	Wartość brutto PLN
1.	Zakup usługi konsultacyjnej w postaci analizy przedwdrożeniowej dla wdrażanego Systemu		
2.	Zakup i wdrożenie Systemu klasy ERP, integracja z systemami CDN XL, systemem Meritum strategicznego partnera biznesowego (B2B) oraz zaawansowanym systemem e-commerce		

## II. Termin i warunki realizacji zamówienia

1. Akceptujemy terminy i warunki realizacji zamówienia postawione przez Zamawiającego w Zapytaniu ofertowym

## III. Oświadczenia

Oświadczamy, że:

1. Oświadczamy, że zapoznaliśmy się ze treścią Zapytania ofertowego, zakresem Zamówienia i warunkami realizacji i nie wnosimy do niej zastrzeżeń oraz uzyskaliśmy konieczne informacje i wyjaśnienia niezbędne do przygotowania oferty. Deklarujemy wykonanie przedmiotu Zamówienia we wskazanym zakresie i terminie
2. Posiadamy niezbędną wiedzę i doświadczenie, dysponujemy potencjałem ekonomicznym i technicznym, a także pracownikami zdolnymi do realizacji przedmiotu zamówienia.
3. Znajdujemy się w sytuacji ekonomicznej i finansowej zapewniającej realizację przedmiotu zamówienia.
4. Nie wszczęto wobec nas postępowania upadłościowego, nie ogłoszono upadłości ani też nie otwarto likwidacji.
5. Nie posiadamy żadnych zaległości wobec Zakładu Ubezpieczeń Społecznych i Urzędu Skarbowego oraz jednostek samorządu terytorialnego tytułem zobowiązań publiczno-prawnych.

Jesteśmy czynnym płatnikiem podatku VAT

Numer NIP Oferenta.....

Numer Regon Oferenta.....

7. Cena ofertowa obejmuje wszystkie koszty związane z realizacją przedmiotu zamówienia.

8. Wyrażamy zgodę na przetwarzanie danych osobowych dla potrzeb niniejszego postępowania, zgodnie z ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (t. jedn. Dz. U. z 2002 r., nr 101, poz. 926 z późniejszymi zmianami)

9. Uważamy się za związanych ofertą przez okres wskazany w zapytaniu ofertowym.

10. W przypadku wyboru przez Zamawiającego niniejszej oferty zobowiązujemy się do podpisania umowy na realizację przedmiotowego zamówienia, w terminie i miejscu wskazanym przez Zamawiającego oraz według wzoru przedstawionego przez Zamawiającego.

11. Wszystkie informacje zamieszczone w złożonej ofercie są aktualne i prawdziwe oraz spełniamy wszelkie warunki wymagane zapytaniem ofertowym.

.....  
Data, podpis i pieczęć osoby upoważnionej  
do reprezentacji Oferenta

Załączniki:

1. załącznik nr 1 Szczegółowa oferta
2. załącznik nr 2 Oświadczenie o braku powiązań
3. Aktualny dokument rejestrowy, nie starszy, niż 3 miesiące, potwierdzony za zgodność z oryginałem



## Załącznik nr 1 do formularza ofertowego

.....  
/Miejscowość i data/

.....  
.....  
.....  
/Nazwa Wykonawcy, pełne dane adresowe/

(proszę wpisać znak X przy każdej funkcjonalności, jaką spełnia oferowany system)

Funkcje systemu	Spełnia	Uwagi
Dane raz wprowadzone do systemu powinny być dostępne w każdym module, w którym są wymagane (nie będzie konieczności ich ponownego wprowadzania).		
Zmiany wprowadzone w danym module systemu, po ich zatwierdzeniu przez użytkownika powinny być natychmiast „widoczne” w pozostałych modułach wykorzystujących zmieniane informacje.		
Użytkownik raz „zalogowany” do systemu i autoryzowany powinien mieć dostęp do wszystkich modułów i funkcjonalności (w zakresie nadanych uprawnień) bez konieczności ponownego „logowania” i autoryzacji.		
Możliwość przechowywania i obiegu w systemie elektronicznych wersji dokumentów.		
Obsługa słowników, w tym np.: kontrahenci, magazyny, jednostki miary, możliwe sposoby dostawy, komórek organizacyjnych, stanowisk w Spółce, urzędów skarbowych (i ich kont bankowych), banków, kont bankowych Spółki, kont bankowych pracowników, nominałów pieniędzy (wyплаты gotówkowe), walut, oddziałów ZUS, stawki podatkowe (VAT) itd.		
System zapewni import danych z plików XLS		
System zapewni nadzorowanie terminowości realizacji Zamówień Sprzedaży		
Tworzenie profili użytkowników o identycznych poziomach uprawnień i przypisywanie profili do użytkowników tym samym przypisując zbiór uprawnień i wygląd interfejsu.		
Przypisywanie użytkowników do grup.		
Przydzielanie uprawnień dla użytkowników i grup. Dodatkowo możliwość przydzielania praw do konkretnych funkcji, danych, firmy oraz baz OLAP.		
Definiowanie kartotek pracowników.		
Określanie roli użytkownika w systemie		
Ustanawianie, konfigurowanie zastępstw z poziomu		

użytkowników.		
Przypisywanie użytkowników do struktury organizacyjnej.		
System musi zapewnić kontrolę stanu załatwianych spraw wraz z możliwością automatycznego generowania przypomnień, alertów i ponagieł do określonych uczestników procesu. Alerty powinny być przesyłane za pomocą poczty e-mail z możliwością otwarcia powiązanego z alertem obiektu systemu (dokumentu, raportu) z poziomu wiadomości e-mail.		
System powinien mieć możliwość definiowania terminów wygasania zadań oraz ścieżek eskalacji (np. przesłanie zadania niewykonanego w terminie do przełożonego).		
Przygotowanie, weryfikacja, dystrybucja, indeksowanie, archiwizacja i udostępnianie dokumentów, potwierdzanie zapoznania się z dokumentem.		
Możliwość publikowania wewnętrznych i zewnętrznych dokumentów istotnych dla pracowników.		

Wbudowany i zintegrowany z oprogramowaniem Microsoft Exchange kalendarz użytkowników z możliwością rezerwacji terminów wynikających z prowadzonych zadań lub dodawania rezerwacji ręcznie.		
Integracja z innymi systemami polegająca na automatycznym wysyłaniu wiadomości e-mail np. na podstawie określonego przeterminowania płatności		
Możliwość zmiany wyglądu interfejsu użytkownika na formularzu zadania/dokumentu (tj. różne formularze dla każdego użytkownika, na etapie procesu) w zakresie dodania, ukrycia i rozmieszczenia pól, przycisków, list rozwijalnych oraz innych standardowych elementów interfejsu.		
Nadawanie uprawnień do wszystkich obiektów systemu (słowników, projektów, dokumentów, zadań, funkcji, poszczególnych procesów, poszczególnych akcji w ramach procesów).		
Ręczne uruchomienie procesu.		
Automatyczne uruchamianie procesu		
Możliwość wprowadzania komentarzy do rejestrowanych zadań/dokumentów		
Możliwość zdefiniowania szablonu opiniowania dla poszczególnych typów dokumentów, (kto, do kiedy opiniuje) oraz raportowania realizacji opiniowania i przekroczenia terminów		
Możliwość wprowadzenia i dołączania w systemie dowolnych załączników w tym dokumentów w postaci obrazu np. JPG, GIF, TIFF, mail'a oraz plików .DOC, .PDF, .TXT		
System powinien zapewniać możliwość wprowadzenia modyfikacji struktur istniejących dokumentów zapewniając podgląd w pełną historię dokumentu bez utraty wcześniej wprowadzonych danych.		
Obsługa centralnego archiwum rejestrowanych dokumentów z wielowymiarowym wyszukiwaniem i grupowaniem dokumentów wg dowolnych zdefiniowanych pól na dokumentach.		
Obsługa wyszukiwania pełnotekstowego w treści zeskanowanego dokumentu.		
Definiowanie użytkowników odpowiedzialnych za		

realizację, nadzór i monitorowanie procesów.		
Definiowanie nowych procesów, przejść pomiędzy etapami procesu, właścicieli procesu.		
Intuicyjny sposób zarządzania audytami m.in. sporządzenie harmonogramu audytów - rocznego lub kroczącego harmonogramu audytu z uwzględnieniem klasyfikacji poszczególnych komórek organizacyjnych dokumentowanie audytów.		
Oferowany System zawiera oprogramowanie bazodanowe SQL		

Dodatkowe wymagane informacje:

Liczba miesięcy udzielanej gwarancji/asysty i nieodpłatnego prawa do nowych wersji oferowanego Systemu	
gotowość serwisowa wyrażona w godzinach	

.....  
podpis oferenta



## Załącznik nr 2 do formularza ofertowego

.....  
/Miejscowość i data/

.....  
.....  
.....  
/Nazwa Wykonawcy, pełne dane adresowe/

### OŚWIADCZENIE O BRAKU POWIĄZAŃ

Oświadczam, że Oferent, w imieniu którego działam, jest/nie jest\* powiązany kapitałowo ani osobowo z Zamawiającym lub z osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu Zamawiającego lub osobami wykonującymi w imieniu Zamawiającego czynności związane z przygotowaniem i przeprowadzeniem procedury wyboru Wykonawcy.

**Przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązania między Zamawiającym lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu Zamawiającego lub osobami wykonującymi w imieniu Zamawiającego czynności związane z przygotowaniem i przeprowadzeniem procedury wyboru Wykonawcy a Wykonawcą, polegające w szczególności na:**

1. posiadaniu udziałów lub co najmniej 5 % akcji;
2. pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika;
3. pozostawaniu w takim stosunku prawnym lub faktycznym, który może budzić uzasadnione wątpliwości, co do bezstronności w wyborze wykonawcy, w szczególności pozostawanie w związku małżeńskim, w stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej, pokrewieństwa lub powinowactwa w linii bocznej do drugiego stopnia lub w stosunku przysposobienia, opieki lub kurateli.

.....  
Data, podpis i pieczęć osoby upoważnionej  
do reprezentacji Oferenta

\* - niepotrzebne skreślić