

Fundusze Europejskie – dla rozwoju innowacyjnej gospodarki

Sosnowiec, 05.06.2014 r.

ZAPYTANIE OFERTOWE nr 01/2014

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.08.02.00-10-096/13**

Tytuł projektu:

**„Wdrożenie systemu typu B2B celem automatyzacji procesów biznesowych
w zakresie realizacji zamówień i dostaw”**

Fundusze Europejskie – dla rozwoju innowacyjnej gospodarki

I ZAMAWIAJĄCY

„TRACZ CENTRUM OGRODNICZE” – ANDRZEJ TRACZ

ul. Przedwiośnie 29
91 – 490 Łódź

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 (funkcja serwera terminalowego i aplikacji) – 1 sztuka;
2. Urządzenie serwerowe do obsługi systemu (funkcja serwera bazodanowy) – 1 sztuka;
3. Centralny system backupu danych – 1 sztuka;
4. Zapora sieciowa / firewall (urządzenie wraz z oprogramowaniem) – 1 sztuka;
5. Zasilacz awaryjny UPS – 1 sztuka;
6. Przełączniki KVM – 2 sztuki;
7. Przełączniki sieciowe (switch) – 3 sztuki;
8. Instalacja światłowodowa – 1 komplet;
9. Szafy krosownicze – 2 sztuki;
10. Routery wifi – 2 sztuki;
11. Zestawy komputerowe do modernizacji infrastruktury informatycznej (każdy zestaw: stacja robocza, monitor, system operacyjny, oprogramowanie antywirusowe, klawiatura, myszka, listwa zabezpieczająca typu UPS) – 10 zestawów;
12. Kolektory danych – 2 sztuki;
13. Oprogramowanie do automatyzacji i wymiany danych klasy ERP (na 10 użytkowników) – 1 sztuka;
14. Oprogramowanie bazy danych SQL – 1 komplet;
15. System operacyjny do urządzeń serwerowych – 2 sztuki;
16. Oprogramowanie do urządzenia serwerowego umożliwiającego pracę użytkowników zewnętrznych – 1 sztuka.

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 5 podmiotów, w tym jeden partner zagraniczny). 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 „**TRACZ CENTRUM OGRODNICZE**” – **ANDRZEJ TRACZ**. Do najważniejszych elementów planowanego do implementacji systemu należeć będą:

1. moduły sprzedażowe: jedne z najbardziej rozbudowanych funkcjonalnie modułów, które pozwolą na pełną obsługę sprzedaży. Posiadać będą rozbudowane struktury promocji i rabatów, a także podgląd realizacji zamówienia. Moduły obejmuje wprowadzanie danych dotyczących zamówień sprzedaży przez partnerów/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 Zamawiającego a systemami poszczególnych partnerów/odbiorców, jak również między modułami wewnątrz firmy. Funkcjonowanie omawianych modułów ma na celu integrację działania w zakresie realizacji zamówień oraz koordynację wszystkich składowych procesów interakcji z partnerami odbiorcami.

Fundusze Europejskie – dla rozwoju innowacyjnej gospodarki

Podmiot składający zamówienie będzie mógł złożyć zamówienie albo przez udostępniony mu panel logowania. Funkcjonalność modułu zamówień wpłynie istotnie na redukcję czasu pracy związanego z administrowaniem i obsługą zamówień oraz wyeliminuje błędy czynnika ludzkiego w odniesieniu do wielokrotnego przepisywania tych samych danych, a tym samym efektywnie wpłynie na procesy reklamacyjne. Zwiększy to przejrzystość wzajemnych relacji z partnerami. Rozwiązanie pozwoli na ograniczenie papierowego obiegu dokumentów.

2. moduły zamówieniowe (złożenie zamówienia do partnera/dostawcy): obieg dokumentów w systemie rozpoczyna się od zarejestrowania zapytania ofertowego, które zostaje przekształcone do oferty, następnie do zamówienia, które staje się źródłem faktury i dokumentów magazynowych. Wszystkie rodzaje dokumentów tworzonych w module zamówienia mogą być z sobą powiązane w sposób odzwierciedlający różnorodne procesy handlowe. Moduły pozwolą firmie Tracz na wprowadzanie danych dotyczących zamówień (przy wykorzystaniu aktualnych cenników dostawców) bezpośrednio do systemu B2B i za jego pośrednictwem przekazywanie ich do partnera dostawcy. Wygenerowane w ten sposób dokumenty będą przedmiotem elektronicznej wymiany danych w formacie dogodnym dla partnera. System zapewni elektroniczny obieg danych i dokumentów, które obecnie przy realizacji każdego zlecenia wymagają ręcznego wprowadzenia przez Zamawiającego. Oznacza to, że raz wprowadzone dane będą mogły być wczytywane i elektronicznie przenoszone między systemem firmy Tracz a systemami poszczególnych partnerów-dostawców.
3. moduły księgowo-finansowe: za sprawą integracji z pozostałymi modułami wszystkie informacje i dokumenty wprowadzane do systemu będą stanowić podstawę do generowania faktur i dokumentów księgowych. Moduły umożliwią pełną kontrolę poprawności wprowadzanych danych pod względem rachunkowym, w tym również kontrolę kręgu kosztów. Moduły umożliwią automatyczne pobranie danych z zamówienia w celu wystawienia dokumentów magazynowych (PZ, WZ) oraz wygenerowania faktury adekwatnej do zakresu zlecenia. Dzięki bogatej możliwości definiowania parametrów, moduły będzie można dostosować do indywidualnych potrzeb Zamawiającego i współpracujących podmiotów, co zapewni automatyczny obieg danych m.in. księgowo-finansowych pomiędzy wewnętrznymi jednostkami organizacyjnymi firmy, jak i między partnerami biznesowymi. Wygenerowane w ten sposób dokumenty będą przedmiotem elektronicznej wymiany danych w formacie dogodnym dla partnera (podobnie jak w przypadku pozostałych danych wymienianych elektronicznie). Dzięki tej funkcjonalności wszystkie dokumenty wystawione w innych modułach będą od razu widoczne w module księgowym. Pracownik zyska możliwość prześledzenia historii realizowanych rozliczeń z kontrahentem, jak również wglądu w obroty, stany kont na dowolny dzień. Zastosowane funkcjonalności pozwolą zmniejszyć ryzyko popełniania błędów, oszczędzić czas i nakłady poprzez możliwość elektronicznej wymiany dokumentów księgowych, a także automatycznego prowadzenia ksiąg rachunkowych zgodnie z polskimi oraz międzynarodowymi standardami rachunkowości. Z uwagi na współpracę z partnerem zagranicznym ważne jest, aby aplikacja stwarzała możliwość prowadzenia rozliczeń wielowalutowych na dowolnym koncie, razem z możliwością obliczania różnic kursowych. Ponadto moduły wspomogą obsługę działu osobowego, w związku z obsługiwanyymi zamówieniami.
4. business intelligence – moduł oprogramowania wspomagający proces podejmowania decyzji w przedsiębiorstwie, które dokonywane są na każdym szczeblu zarządzania. Narzędzie to daje dostęp do kluczowych dla firmy informacji zgromadzonych w systemie, pozwalając na ich analizowanie w wielu ujęciach. Moduł ten pozwala automatyzować procesy obsługi klienta, dzięki tej funkcjonalności możliwe jest m.in. prowadzenie szerokich analiz w wielu dziedzinach skupionych wokół zachodzących procesów biznesowych z odbiorcami firmy, w tym raportowanie dla obszarów sprzedaży m.in. w zakresie rodzaju asortymentu, wielkości zakupów czy stanów płatności. Pozwala to na dostosowanie oferty oraz warunków handlowych do specyfiki danego klienta, dzięki czemu przedsiębiorstwo korzystające z oprogramowania ma możliwość zdobycia i umocnienia swojej przewagi konkurencyjnej na rynku. Narzędzie to pozwala

Fundusze Europejskie – dla rozwoju innowacyjnej gospodarki

planować i automatyzować procesy obsługi klienta, a mechanizm przypomnień gwarantuje, że odbiorcy na bieżąco informowani są o wielkości zobowiązań czy statusie realizowanego zlecenia.

5. moduły magazynowe: moduły usprawniające w znaczącym stopniu sposób obsługi dostaw oraz wydań towarowych m.in. dzięki wykorzystaniu kolektorów danych zapewniających automatyczne zaczytywanie danych wejściowych z towarów i przenoszenie ich do systemu. Wdrożenie systemu ERP umożliwi także firmie Tracz regularny podgląd oraz monitoring stanów magazynowych. Oprócz znaczącego ograniczenia ilości czasu pracy, związanej z inwentaryzacją i sprawdzeniem aktualnego stanu zapasów przez pracowników firmy (redukcja czynnika ludzkiego znajdzie swoje wymierne odzwierciedlenie w zwiększeniu efektywności zewnętrznych procesów biznesowych, przede wszystkim poprzez szybsze uzyskanie informacji czy dany towar znajduje się na stanie magazynu, a to z kolei przełoży się na zdecydowanie szybszą realizację zlecenia), korzyści związane z automatyzacją omawianego procesu będą się przejawiać w wielu dodatkowych aspektach. Ważne jest także umiejętne dostosowywanie poziomów magazynowych do występującej na rynku sezonowości – z jednej strony powinno przyczynić się do ciągłości sprzedaży (ograniczenia okresów „martwych”), a z drugiej powinno być zapewnione terminowe wykonanie każdego zamówienia przyjętego do realizacji. Monitoring stanów magazynowych umożliwi przedsiębiorstwu Tracz efektywniejsze zarządzanie posiadanymi zasobami oraz optymalne planowanie zakupów poprzez zidentyfikowanie ilości posiadanego towaru oraz średniego poziomu popytu i priorytetów sprzedażowych. Wyeliminuje to powstawanie zbyt wysokiego stanu zapasów oraz zamrożenie środków pieniężnych w towarach, na które nie ma dużego zbytu. Z kolei odblokowanie środków finansowych obecnie zamrożonych w zapasach przełoży się na możliwość zwiększenia asortymentu oferowanego przez przedsiębiorstwo, co znajdzie swoje odzwierciedlenie w zwiększeniu zarówno konkurencyjności przedsiębiorstwa, jak i jego partnerów.
6. moduły do analizy historii zamówień i zarządzania relacjami z klientami (CRM): moduły pozwolą na tworzenie, nadzorowanie i ocenę efektów wieloetapowych kampanii skierowanych przez firmę do partnerów będących odbiorcami. Funkcjonalność pozwoli sprawdzić aktualny stan płatności, historię zamówień i transakcji, rezerwacji, złożonych reklamacji i ewentualnych zwrotów, a także innych danych związanych z klientem. W efekcie zastosowania takich rozwiązań firma znacznie szybciej przedstawi klientowi ofertę, a potem przyjmie potwierdzone zamówienie do realizacji. Po zapoznaniu się z ofertą klient bowiem może (ale nie musi) złożyć zamówienie sprzedaży w ramach kolejnej funkcjonalności wykorzystując raz już wprowadzone dane w oparciu o ofertę. Szybki dostęp do informacji transakcyjnych związanych z daną sprawą wraz z analizą jej efektywności ułatwi zarządzanie istniejącymi klientami. Poddając weryfikacji i analizie historię wzajemnej współpracy z partnerem, dokonującym zamówień na artykuły oferowane przez firmę Tracz, Zamawiający będzie mógł również ustalać limity kredytów kupieckich, co pozwoli efektywnie zarządzać poziomem należności. Pozyskiwanie informacji o historii współpracy (intensywność kontaktów, skala i wartość zamówień, terminowość regulowania należności) oraz ich odpowiednia analiza, pozwoli na sklasyfikowanie każdego z kooperantów. Zdobyte dane pozwolą na stosowanie indywidualnych rozwiązań w zakresie warunków handlowych np. w odniesieniu do możliwych upustów, indywidualnych cen, warunków dostaw, itp., które będą mogły być stosowane dla stałych klientów. Bez wątpienia pozwoli to na wzbudzenie lojalności we wzajemnych relacjach, co przełoży się na jeszcze większe zintensyfikowanie wzajemnej współpracy.

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

- aktualizacja cenników oraz dokumentów produktowych;
- realizacja zamówień;
- obsługa zleceń;
- fakturowanie i wystawianie dokumentów księgowych;
- zarządzanie relacjami z kontrahentami.

Fundusze Europejskie – dla rozwoju innowacyjnej gospodarki

Szczegółowych informacji na temat baz danych, wymogów oraz specyfikacji technicznej posiadanych przez naszą firmę systemów informatycznych udzielamy w oddziale 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 zgodnie z załącznikiem nr 1.

V TERMIN I WARUNKI REALIZACJI ZAMÓWIENIA

Ostateczny termin realizacji zamówienia: 27.06.2014 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 oddziału Zamawiającego tj.:

„TRACZ CENTRUM OGRODNICZE” – ANDRZEJ TRACZ

Sosnowiec 35
95 – 010 Stryków

Uwaga! W toku realizacji zamówienia Zamawiający zastrzega sobie prawo do rejestracji ilości 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 swoim oddziale (Sosnowiec 35, 95 – 010 Stryków).

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 odwzorowuje dbałość o racjonalność ponoszonych wydatków.

Maksymalna liczba punktów możliwych do zdobycia wynosi 100.

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego

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 oddziału firmy „**TRACZ CENTRUM OGRODNICZE**” – **ANDRZEJ TRACZ** mieszczącej się pod adresem: Sosnowiec 35, 95 – 010 Stryków, Polska.

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/oddziale Zamawiającego;
- terminy, warunki oraz formy płatności;
- termin ważności oferty (**UWAGA! Oferta powinna zachowywać ważność przynajmniej do dnia 20.06.2014 r.**)

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;

Fundusze Europejskie – dla rozwoju innowacyjnej gospodarki

- Zobowiązuję się/Zobowiązujemy się – w przypadku wybrania naszej oferty – do zawarcia umowy z Zamawiającym w miejscu i terminie wyznaczonym przez Zamawiającego.
- 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 poświęconych przez pracowników/przedstawicieli naszego przedsiębiorstwa na realizację zamówienia we współpracy z pracownikami/przedstawicielami Zamawiającego w oddziale Zamawiającego.

Ostateczny termin składania ofert: 12.06.2014 r. do godz. 16.00

Otwarcie ofert nastąpi 12.06.2014 r. po godz. 16.00 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:
Tomasz Tracz, Sosnowiec 35, 95 – 010 Stryków, Polska.
Tel. 603 649 622, e-mail: tomek@tracz.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.