



Świecie, 02.12.2013r.

Zapytanie ofertowe nr 1/POIG 8.2/2013

Zamawiający: Drukarnia MW Wieczorek Mirosław
Ul. Gen. J. Hallera 7G, 86-100 Świecie
NIP: 5591391666, REGON: 093072292
Tel. 525256081, Fax. 525256081
www.drukarniamw.pl, drukarnia@drukarniamw.pl

Tytuł projektu: „Wdrożenie informatycznego systemu klasy B2B, integrującego zarządzanie procesami handlowymi pomiędzy Drukarnia MW a partnerami biznesowymi”

W związku z rozpoczęciem projektu pod nazwą:

„Wdrożenie informatycznego systemu klasy B2B, integrującego zarządzanie procesami handlowymi pomiędzy Drukarnia MW a partnerami biznesowymi”,

współfinansowanego ze środków Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, 8 Osi Priorytetowej Społeczeństwo Informacyjne – zwiększanie innowacyjności gospodarki, Działanie 8.2 Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B,

Zamawiający zaprasza do składania ofert na wykonanie zadania, polegającego na dostawie i wdrożeniu systemu klasy B2B, oraz realizacji w tym celu niezbędnych usług doradczych i eksperckich, dostawy i wdrożenia wartości niematerialnych i prawnych, realizacji usług informatycznych i technicznych, związanych z instalacją infrastruktury technicznej i oprogramowania oraz przeprowadzenia szkoleń specjalistycznych z obsługi systemu.

Zapytanie ofertowe zostało umieszczone w siedzibie Zamawiającego w miejscu publicznie dostępnym oraz na stronie internetowej Zamawiającego www.drukarniamw.pl

1. Opis przedmiotu zamówienia.

Drukarnia MW planuje zakupić i wdrożyć system B2B w celu automatyzacji wymiany informacji handlowych i finansowych. System informatyczny musi być przystosowany do integracji z systemami partnerów biznesowych. Zakup innowacyjnego systemu B2B pozwoli Beneficjentowi na znaczące uproszczenie wymiany danych z partnerami, jak również umożliwi automatyzację



działalności operacyjnej. System informatyczny B2B musi automatyzować następujące procesy B2B:

- fakturowanie (wystawianie e-faktur z bezpiecznym podpisem elektronicznym - proces rozliczeń z kontrahentami),
- obsługa zleceń / zamówień (zgłoszenie zapotrzebowania, przyjęcie zamówienia, śledzenie stanu realizacji),
- podgląd stanów magazynowych (dostęp do aktualnych stanów magazynowych),
- zarządzanie dokumentami (elektroniczny obieg dokumentów).

System powinien składać się z kilku niezbędnych, powiązanych ze sobą elementów, wspólnie zapewniających m.in. następującą funkcjonalność:

- część centralna systemu: platforma informatyczna frameworka - centralna baza danych, przechowująca słownik produktów wchodzących w skład zamówień, na podstawie których realizowana jest produkcja i kupowane są produkty, zamówienia klientów, które będą w ramach kolejnych etapów produkcji aktualizowane o informację związaną z postępem prac (monitoring statusu zamówienia), serwis internetowy umożliwiający partnerom ogólnie pojętą komunikację z centralną bazą danych oraz jej aktualizację w tym: składanie zamówień zbiorczych, kontrolę harmonogramu wykonania (terminowości wykonania etapów zamówienia), dodawanie informacji o nowych produktach, składanie zamówień do powiązanych dostawców głównych materiałów do wykonania usługi wraz z zaleceniami ich przygotowania. Ponadto część centralna zawiera oprogramowanie do obsługi platformy EDI i podpisu elektronicznego oraz oprogramowanie silnika głównego aplikacji B2B wraz ze wszystkimi bazami i strukturami danych, bez ograniczeń bazodanowych, API zewnętrzne, moduł komunikacyjny i zarządzający – sterujący, system komunikacyjny, system rejestracji i identyfikacji użytkownika.

- część produkcyjna systemu: część systemu, umożliwiająca śledzenie oraz rozliczanie zamówienia na wykonywanie wszelkiego rodzaju produktów poligraficznych przez firmy partnerskie, w skład tej części będą wchodziły moduły: moduł umożliwiający śledzenie wybranego etapu pracy w ramach świadczonej usługi (zintegrowany z poszczególnymi etapami produkcji), moduł konfiguracyjny umożliwiający zarządzanie słownikami lokalnymi (produktów, linii produkcyjnych, stanowisk pracy, zestawów, dokumentów magazynowych), moduł administracyjny umożliwiający zaplanowanie realizacji zamówienia (produkcji), generowanie ewentualnych zamówień do dostawców zewnętrznych; moduł magazynowy umożliwiający rozliczenie materiału zużytego w ramach realizacji zamówienia i uaktualnienie stanów magazynowych; moduł wysyłający informacje do części centralnej po wykonaniu każdego etapu dla każdej usługi oddzielnie, co pozwoli na kontrolę realizacji każdego zamówienia.

- moduł zarządzania sprawami (case management) – funkcja zarządzania sprawą zapewni pełny obraz procesów biznesowych, w tym takie informacje jak terminy realizacji, terminy dostaw oraz dane partnera biznesowego (zarządzanie procesami pracy związanymi z kontrahentem);

- modułu ofertowania - wycena zleceń, system zapewni pełny podgląd danych finansowych dotyczących zlecenia, będzie posiadał możliwość tworzenia alternatywnych cenników w

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

DOTACJE NA INNOWACJE. *Inwestujemy w waszą przyszłość.*



zależności od partnera biznesowego, uwzględniał będzie rabaty dla stałych kontrahentów oraz wgląd w aktualne stany magazynowe w trakcie tworzenia kalkulacji;

- moduł zarządzania relacjami z klientem – umożliwi podgląd istotnych, kontekstowych danych klienta oraz możliwość otrzymywania alertów dot. danego klienta, podgląd złożonych ofert i zamówień;

- moduł zarządzania finansami – umożliwi przeglądanie stale aktualizowanych bilansów i zmian netto, określenie warunków płatności i rabatów dla poszczególnych kontrahentów, śledzenie stanu realizacji transakcji;

- moduł zarządzania dokumentami – porządkuje i systematyzuje ścieżki obiegu dokumentów pomiędzy firmami, usprawnienie korespondencji, przechowywanie dokumentów w elektronicznym archiwum, szybkie wyszukiwanie dzięki zastosowaniu jednolitego systemu identyfikacji wszystkich dokumentów, ponadto moduł pozwoli m.in. na: definiowanie typów spraw i konfigurację zachowania każdego typu sprawy, dynamiczną obsługę spraw, rejestrowanie spraw, zarządzanie zadaniami;

- moduł zarządzania fakturami – system umożliwi obsługę faktur w postaci elektronicznej (w połączeniu z technologią podpisu elektronicznego). Na funkcjonalność narzędzia składać się będą następujące procesy: masowe lub jednostkowe generowanie faktur z wewnętrznego systemu finansowo-księgowego, hurtowa lub jednostkowa wysyłka e-faktur do odbiorców, masowy odbiór i weryfikacja faktur elektronicznych, weryfikacja uprawnień nadawców/odbiorców w zakresie nadania i odbioru e-faktur;

- część komunikacyjna dla partnerów biznesowych (aplikacji www) za pomocą której firmy partnerskie będą mogły składać zamówienia oraz śledzić postęp prac związanych z danym zamówieniem.

Ponadto w ramach zamówienia zrealizowana zostanie usługa wdrożeniowa dotycząca instalacji, konfiguracji i parametryzacji systemu B2B, co zakończone zostanie przekazaniem Zamawiającemu do użytkowania kompletnego systemu informatycznego B2B wraz z pełną konfiguracją.

W celu nabycia umiejętności obsługi oprogramowania dostosowanego do potrzeb Zamawiającego niezbędna jest organizacja szkolenia specjalistycznego dla 5 pracowników firmy z obsługi zintegrowanego systemu typu B2B. Szkolenie powinno składać się z 2 pełnych dni szkoleniowych. W szkoleniach brać będą udział pracownicy obsługujący system typu B2B. Szkolenie zaplanowano w ostatnim miesiącu realizacji projektu (lipiec 2014), po wykonaniu usługi wdrożeniowej. Specjalistyczne szkolenie musi być szkoleniem dedykowanym dla potrzeb Zamawiającego i jest nieodłącznym elementem przedmiotu zamówienia.



2. Termin i sposób realizacji zamówienia.

Termin realizacji zamówienia: **01.12.2013r. – 31.07.2014r.**

Realizację zamówienia podzielono na 3 etapy, projektując wykonanie w następujący sposób:

I etap w okresie od 01.12.2013r. do 28.02.2014r., w trakcie którego nastąpi:

- zakup usługi opracowania koncepcji i architektury aplikacji systemu B2B,
- zakup usługi opracowania koncepcji w zakresie kwalifikowalnego podpisu elektronicznego,
- zakup usługi opracowania koncepcji w zakresie infrastruktury EDI,
- zakup licencji na platformę informatyczną frameworka część centralna systemu B2B,
- zakup licencji na oprogramowanie do obsługi platformy EDI i podpisu elektronicznego część centralna systemu B2B,
- zakup licencji na oprogramowanie systemu B2B - silnik główny aplikacji, część centralna systemu B2B,
- zakup licencji na aplikacje B2B - część produkcyjna systemu B2B,
- usługa wdrożeniowa dotycząca instalacji i konfiguracji frameworka.

II etap w okresie od 01.03.2014r. do 31.05.2014r., w trakcie którego nastąpi:

- zakup licencji na aplikacje B2B - moduł case management,
- zakup licencji na aplikacje B2B - moduł ofertowania,
- zakup licencji na aplikacje B2B - moduł zarządzania relacjami z klientem,
- zakup licencji na aplikacje B2B - moduł zarządzania finansami,
- zakup licencji na aplikacje B2B - moduł zarządzania dokumentami,
- zakup licencji na aplikacje B2B - moduł zarządzania fakturami,
- zakup licencji na aplikacje informatyczna modułu interfejsu dla partnera część komunikacyjna systemu B2B,
- usługa wdrożeniowa, dotycząca instalacji, konfiguracji oraz parametryzacji systemu B2B - transza 1.

III etap w okresie od 01.06.2014r. do 31.07.2014r., w trakcie którego nastąpi:

- usługa wdrożeniowa, dotycząca instalacji, konfiguracji oraz parametryzacji systemu B2B - transza 2,
- usługa szkoleniowa dla 5 osób z obsługi systemu B2B.

3. Zamawiający nie dopuszcza składania ofert częściowych.

4. Sposób przygotowania i złożenia oferty:

Oferta powinna być sporządzona w języku polskim w formie pisemnej na papierze firmowym oferenta lub być opatrzona pieczęcią firmową, posiadać datę sporządzenia i czytelny podpis osoby upoważnionej do reprezentowania oferenta. Oferta powinna zawierać:

- nazwę i adres oferenta,
- datę sporządzenia oferty,

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

DOTACJE NA INNOWACJE. Inwestujemy w waszą przyszłość.



- wartość **całkowitą** oferty netto i brutto,
- termin realizacji zamówienia,
- termin ważności oferty – oferta powinna być ważna minimum do 23 grudnia 2013r.

Oferty należy składać osobiście, za pośrednictwem poczty lub przesyłką kurierską na adres Zamawiającego:

Drukarnia MW Wieczorek Mirosław
Ul. Gen. J. Hallera 7G, 86-100 Świecie

- 5. Termin składania ofert upływa w dniu 9 grudnia 2013r. o godz. 16:00.**
Oferty złożone po terminie zostaną zwrócone do oferentów bez otwierania.
- 6. Wybór najkorzystniejszej oferty nastąpi w oparciu o następujące kryteria:**
Cena – waga 100%.

.....
pieczęć i podpis Zamawiającego