



Kraków, 24.02.2012r.

## **ZAPYTANIE OFERTOWE**

### **I Zamawiający**

Firma Handlowa ABC  
Krzysztof Bobula I Andrzej Bobula Spółka Jawna  
ul. Bożego Ciała 15  
31-059 Kraków  
NIP: 6760011403  
REGON: 350072340  
e-mail kontaktowy ws. zapytania: [sekretariat@grupa-abc.com.pl](mailto:sekretariat@grupa-abc.com.pl)

Zamawiający oświadcza, iż osobą uprawnioną do porozumiewania się w sprawach formalnych oraz merytorycznych dot. przedmiotu zamówienia jest: **Sebastian Bobula** tel. **+48 500 114 234**

### **II Opis przedmiotu zamówienia**

Wykonanie systemu informatycznego zgodnie z wytycznymi z załącznika nr 1 do niniejszego zapytania ofertowego.

### **III Termin wykonania zamówienia**

Harmonogram poszczególnych etapów znajduje się w załączniku nr 2 do niniejszego zapytania ofertowego.

### **IV Opis sposobu składania ofert**

1. Oferty powinny być przesłane za pośrednictwem poczty elektronicznej na adres [sekretariat@grupa-abc.com.pl](mailto:sekretariat@grupa-abc.com.pl), faxem na numer 12 422-02-56 lub złożono osobiście w siedzibie firmy przy ulicy Bożego Ciała 15 w Krakowie.
2. Ostateczny termin składania ofert to 06.03.2012r.
3. Oferta powinna być ważna min 30 dni od dnia jej wysłania.
4. Ocena ofert i wybór wykonawcy zostanie przeprowadzona po zakończeniu terminu składania ofert, ale nie później niż 09.03.2012r. Informacja o wynikach zostanie rozesłana do wszystkich oferentów, którzy złożą poprawne formalnie oferty.
5. Zapytanie ofertowe umieszczono również w siedzibie firmy oraz na stronie internetowej [www.grupa-abc.com.pl](http://www.grupa-abc.com.pl).
6. Oferta powinna być kompletna. Nie przewiduje się częściowej realizacji projektu w części dotyczącej systemu.
7. Dopuszczalne jest przygotowanie oferty na sam system informatyczny + analiza przedwdrożeniowa + szkolenie specjalistyczne z obsługi systemu B2B (bez sprzętu i



- oprogramowania serwerowego). Analiza, system i szkolenie tworzą kompatybilną całość.
8. Oferty powinny uwzględniać osobno wycenę każdej pozycji z harmonogramu projektu (załącznik nr 2 do zapytania ofertowego).

## V Kryteria oceny ofert

W związku z tym, że każda oferta ma być kompletna a wytyczne są ściśle określone, jedynym kryterium oceny jest cena. Oferta najtańsza otrzymuje 100 punktów, druga w kolejności – 90 punktów, trzecia – 80 punktów itd. Wybrana zostaje oferta z najwyższą liczbą punktów. Oferta w części dotyczącej systemu B2B (analiza przedwdrożeniowa + system + szkolenie) będzie oceniana łącznie (decyduje suma). Sprzęt i oprogramowanie serwerów będzie oceniany osobno – każda pozycja oddzielnie. Zamawiający zastrzega sobie prawo wyboru dostawcy sprzętu spoza oferentów w zakresie systemu B2B.

## VI Dodatkowe informacje

Dodatkowych informacji udziela się pod numerem telefonu lub za pośrednictwem poczty elektronicznej wskazanymi powyżej.

FIRMA HANDLOWA „ABC”  
Krzysztof Bobula i Andrzej Bobula s.j.  
31-059 Kraków, ul. Bożego Ciała 15  
NIP 676-001-14-03 REGON 350072340 NR REG. 82413  
tel. +48 (12) 430 60 44 (tel) / fax +48 (12) 425 41 50  
www.grupa-abc.com.pl, e-mail: sekretariat@grupa-abc.com.pl

Podpis

Krzysztof Bobula



## **Załącznik nr 1 do zapytania ofertowego**

**Fragment biznes planu – przebieg realizacji projektu, technologia informatyczna oraz opis relacji biznesowych i systemu B2B we współpracy z partnerami**



## Przebieg realizacji projektu

W wyniku realizacji projektu ma powstać stabilna platforma informatyczna B2B dla optymalizacji procesów realizowanych we współpracy wnioskodawcy i jego partnerów biznesowych w zakresie planowania, składania i realizacji zamówień (**proces zamówień**), zarządzania zasobami magazynowymi (**proces gospodarki magazynowej**), wymiany danych pomiędzy systemami współpracujących przedsiębiorstw (**proces zakupu i sprzedaży**) oraz obsługi należności i zobowiązań pomiędzy wnioskodawcą a partnerami (**proces obsługi należności i zobowiązań**).

System B2B będzie dotyczył głównych procesów biznesowych realizowanych przez Spółkę wspólnie z Partnerami. Funkcjonalność systemu będzie maksymalnie wspierać automatyzację (przy założonym uzasadnieniu ekonomicznym) procesów biznesowych. W efekcie powstanie platforma umożliwiająca automatyczną wymianę informacji, integrująca rozwiązania IT wnioskodawcy z rozwiązaniami partnerów.

Projekt podzielono na cztery 6-miesięczne etapy, w ramach których kompletowany będzie tworzony „na zamówienie” system B2B.

### **Etap I (01.01.2012 - 30.06.2012)**

W ramach pierwszego etapu realizowanego od 01.01.2012 do 30.06.2012 dokonany zostanie wybór dostawcy systemu B2B. Z uwagi na to, że wartość całego systemu przekracza równowartość 14 000 EUR, zostanie przeprowadzona procedura ofertowa prowadząca do wyboru najlepszego dostawcy dla planowanego systemu. Wybór ten będzie dokonany wg kryteriów ekonomicznych dających najlepszy stosunek nakładu do rezultatu. System będzie tworzony na indywidualne zamówienie i dostosowany do wymogów i założeń wnioskodawcy, dlatego wybrany dostawca musi posiadać zdolność organizacyjną do zapewnienia zamówionego systemu – system musi być kompletny i dostarczony terminowo. Będzie on (dostawca) bezpośrednim wykonawcą albo zleci część lub całość systemu innemu podmiotowi. W ten sposób będą powstawać poszczególne części systemu. W pierwszym etapie zostaną zakupione środki trwałe – infrastruktura serwerowa niezbędna dla funkcjonowania nowego systemu (serwer bazy danych, serwer komunikatorów B2B, szafa serwerowa) oraz 6 czytników kodów kreskowych i 6 kolektorów danych, a także systemy operacyjne dla serwerów. W zależności od przeprowadzonego na początku okresu realizacji projektu rozeznania rynkowego zostanie wybrany jeden lub wielu dostawców sprzętu. Nie jest wykluczone również, że dostawca systemu nie będzie dostawcą sprzętu (jeżeli jego oferta okaże się najkorzystniejsza). Do przeprowadzenia wyceny projektu przeprowadzono wstępne rozeznanie rynkowe (zebrano po min 3 oferty odnoszące się do każdego elementu z harmonogramu rzeczowo-finansowego). Jednak w momencie rozpoczęcia projektu konieczne będzie uaktualnienie cen i dostosowanie do realiów rynkowych (zwłaszcza w zakresie sprzętu, bo cena systemu B2B została oszacowana na podstawie planowanej liczby godzin i ceny za roboczogodzinę – szczegółowe wyliczenia w innym miejscu biznes

planu). Opisana powyżej procedura wyboru dostawcy/ów poszczególnych elementów projektu może zostać przeprowadzona w wyniku działań przed realizacyjnymi dokonanych tuż przed rozpoczęciem realizacji projektu. Będą to działania prowadzące do rozeznania rynkowego, a więc przygotowanie zapytań ofertowych oraz zebranie ofert z terminem ważności po rozpoczęciu pierwszego etapu (tak by wybór dostawcy/ów i zawarcie umowy/umów miało miejsce już w okresie kwalifikowania wydatków, a jednocześnie dostawca miał więcej czasu na realizację pierwszej części systemu). Kolejne zadanie to przeprowadzenie analizy przedwdrożeniowej. Analiza ta stanowi standardowy, wstępny etap w procesie tworzenia oprogramowania. Przedmiotowa analiza ma być sporządzona w postaci opracowania dającego wykonawcy systemu podstawowe wytyczne (rekomendacje) w zakresie harmonogramu, zakresu, szczegółowych wycen, podziału prac, zadań, niezbędnej i koniecznej infrastruktury. Opracowanie będzie zawierało szczegółowe analizy w postaci m.in. wykresów Gantta i ścieżek krytycznych i będzie podstawowym dokumentem wykorzystywanym przez Managera Projektu. W pierwszym etapie zostanie zakupiona pierwsza część systemu iFA-IG – interfejs graficzny zarządzający wszystkimi modułami systemu. W tym etapie będą także spełnione obowiązki w zakresie informacji o udziale środków budżetu UE w projekcie. Informacja ta będzie przeprowadzona w oparciu o posiadane zasoby. Informacja taka zostanie umieszczona m.in. na stronie internetowej wnioskodawcy, w siedzibie firmy oraz na naklejkach na zakupionych środkach trwałych.

#### **Etap II (01.07.2012 – 31.12.2012)**

W drugim etapie (01.07.2012 – 31.12.2012) zostanie zakupiona druga część systemu B2B – iFA-Biznes odpowiedzialna za realizację procesów biznesowych:

- proces zamówień (do realizacji, plany bieżące, kwartalne, realizacje),
- proces gospodarki magazynowej (asortyment, stany magazynowe, obroty, rotacja),
- proces zakupu i sprzedaży (wymiana danych B2B z systemami dostawców i odbiorców),
- proces obsługi należności i zobowiązań występujących pomiędzy wnioskodawcą a partnerami.

#### **Etap III (01.01.2013 - 30.06.2013)**

W trzecim etapie realizowanym od 01.01.2013 do 30.06.2013 zostanie zakupiona trzecia część systemu B2B – iFA-NET, dzięki której możliwa będzie wymiana danych pomiędzy systemami wnioskodawcy i partnerów (w tym wdrożenie EDI i podpisu elektronicznego).

#### **Etap IV (01.07.2013 – 31.12.2013)**

Ostatni etap projektu (01.07.2013 – 31.12.2013) to zakup czwartej części systemu – iFa-B2B zawierającej interfejsy do systemów B2B partnerów oraz moduł do tworzenia zadań B2B. W ostatnim etapie zostaną przeprowadzone specjalistyczne szkolenia z obsługi nowego systemu B2B dla pracowników wnioskodawcy w łącznej liczbie godzin szkoleniowych 160. Zostanie przeszkolonych 11 osób, a szkolenia będą odbywały się w grupach max 3-osobowych. Zapewni to optymalne wykorzystanie czasu pracy trenera. Jeżeli uczestnikom będą przekazane materiały szkoleniowe w wersji papierowej lub elektronicznej, będą zawierały informację o udziale środków UE w projekcie. W ten sposób będzie spełniony obowiązek informacyjny dotyczący promocji unijnej.

W każdym etapie będą wykorzystywane zakupione kolektory danych i czytniki kodów kreskowych (do testów na etapie wdrażania zakupywanych części systemu), a także zakupiona infrastruktura serwerowa. Po zakończeniu realizacji projektu zakupione środki trwale będą wykorzystywane do obsługi zakupionego systemu B2B (kolektory danych i czytniki kodów kreskowych będą wykorzystywane przez pracowników wnioskodawcy – magazynierów).

## Technologia informatyczna

Celem projektu jest zapewnienie wspólnej stabilnej platformy informatycznej B2B wspierającej realizowane wspólnie z partnerami biznesowymi procesy w zakresie planowania, składania i realizacji zamówień (*proces zamówień*), zarządzania zasobami magazynowymi (*proces gospodarki magazynowej*), wymiany danych pomiędzy systemami współpracujących przedsiębiorstw (*proces zakupu i sprzedaży*) oraz obsługi należności i zobowiązań pomiędzy wnioskodawcą a partnerami (*proces obsługi należności i zobowiązań*). System B2B, będzie dotyczył głównych procesów biznesowych realizowanych przez spółkę ABC wspólnie z Partnerami. Funkcjonalność systemu będzie maksymalnie wspierać automatyzację procesów biznesowych. W efekcie powstanie platforma umożliwiająca automatyczną wymianę informacji, integrująca rozwiązania wnioskodawcy z rozwiązaniami partnerów. Wdrożenie systemu B2B jest odpowiedzią na zidentyfikowane potrzeby Firmy ABC oraz partnerów w zakresie osiągnięcia korzyści biznesowych wynikających z efektywnie zarządzanej infrastruktury, a także osiągnięcia technicznych korzyści poprzez posiadanie gotowych narzędzi administrowania systemami teleinformatycznymi. Integracja systemów informatycznych zapewnia bezpieczeństwo przechowywanych i przetwarzanych danych, a także wprowadza innowacyjną formę współpracy. Ponadto, wdrożenie systemu B2B stanowi szansę na dynamiczny rozwój w oparciu o najnowocześniejsze światowe trendy gospodarcze. System obejmuje zarządzanie zamówieniami (*proces zamówień*), dystrybucję towarów (w ramach procesu gospodarki magazynowej), oraz zarządzanie informacjami o niezależnych partnerach (*proces zakupu i sprzedaży, proces obsługi należności i zobowiązań*), a także stanowi element kształtowania polityki firmy w zakresie ofert specjalnych i promocji (*proces zakupu i sprzedaży, proces obsługi należności i zobowiązań*). System poprawi efektywność transportu i przechowywania towarów oraz zapewni odpowiedni przepływ środków pieniężnych od początku do końca łańcucha dostaw. W systemie będzie można śledzić dostawy i zamówienia, a także monitorować firmowe zakupy, transport i potrzeby partnerów. Dzięki zastosowaniu nowoczesnych technologii informatycznych, będzie można usprawnić proces zaopatrzenia oraz obniżyć wydatki i skrócić czas związany z wieloma czynnościami. Sprzężenie strumieni rzeczowych i informacyjnych w jeden system obejmujący nie tylko elementy wynikowe, ale także integrujący powiązania informacyjne w układzie zintegrowanego systemu informatycznego stanowić będzie o nowych możliwościach zarządzania relacjami z odbiorcami, ale także nowe szanse i możliwości rynkowe. Istotą współczesnego zarządzania łańcuchami dostaw jest proces decyzyjny związany z synchronizowaniem fizycznych, informacyjnych i finansowych strumieni popytu oraz podaży przepływających między jego uczestnikami w celu osiągnięcia przez nich przewagi

konkurencyjnej i tworzenia wartości dodanej z korzyścią dla wszystkich jego ogniw. W projekt zaangażowany będzie Wnioskodawca (jako „lider” projektu i integrator procesów) oraz kluczowi partnerzy – dostawcy i odbiorcy (ich rola wynika ze skali obrotu rzeczowego i finansowego). Dobór uczestników w sieci powiązań B2B nie jest zatem przypadkowy.

Wdrożony system B2B dzięki zautomatyzowaniu procesów wymiany danych z kontrahentami oszczędzi czas potrzebny na przepisywanie zamówień i innych dokumentów z jednego systemu do drugiego, jak również wyeliminuje wystąpienie pomyłek i pozwoli pracować na kodach produktów wykorzystywanych przez wnioskodawcę i partnerów. Szybka i pełna informacja zwrotna usprawni proces zarządzania procesami oraz skróci się czas dostaw towarów poprzez komunikaty wysyłane do dostawców i odbiorców (usprawnienie komunikacji biznesowej). Dzięki analizom danych uzyskiwanym od odbiorców i dostawców zarządzający przedsiębiorstwem otrzymają aktualne dane potrzebne do sprawnego planowania logistyki i zarządzania. Dzięki sieciowym systemom zarządzania łańcuchem dostaw, wszystkie firmy w tym łańcuchu mogą działać jak jedno przedsiębiorstwo, wspólnie wykonując zadania zidentyfikowane w każdej firmie. Zintegrowane procesy łańcucha dostaw eliminują nadmiarowość i poprawiają wydajność. Dzięki temu możliwe jest szybkie rozpowszechnianie informacji o popycie na rynku, minimalizacja stanu zapasów, poprawa jakości obsługi i zwiększenie poziomu rentowności. Dodatkowo, dzięki współpracy z dostawcami i klientami łańcuch powiązań działający w sieci umożliwi skrócenie czasu wprowadzania nowych produktów na rynek.

Partnerzy, z którymi ABC nawiąże automatyczną wymianę komunikatów EDI posiadają własne systemy informatyczne. Systemy te mają możliwość automatycznego zaczytywania komunikatów w standardzie EDI po zainstalowaniu specjalnych nakładek.

Nie występują ograniczenia technologiczne, które uniemożliwiłyby lub znacząco utrudniły wdrożenie, implementację i integrację systemów współpracujących przedsiębiorstw.

**Nazwy partnerów zostały usunięte, gdyż nie są to informacje merytoryczne niezbędne do wyceny.**

Przedsiębiorcy współpracujący z wnioskodawcą – relacje i system B2B	
<b>a) Pełna nazwa współpracującego przedsiębiorstwa (partnera):</b>	Partner 1
<b>b) Opis procesów biznesowych realizowanych dotychczas przez partnera we współpracy z wnioskodawcą; krótka historia współpracy. Opis:</b>	PARTNER 1 to firma o międzynarodowym zasięgu, której podstawowym produktem są produkty higieniczne oraz produkty grupy AFH. Współpraca pomiędzy firmą ABC (dystrybutorem) a Partnerem 1 (producentem/dostawcą) polega na dystrybucji - sprzedaży hurtowej oraz detalicznej - produktów oferowanych przez producenta. Szybka ekspansja wnioskodawcy oraz partnera doprowadziła do sytuacji iż firma ABC stała się głównym dystrybutorem Partnera 1.



<p>We wzajemnej współpracy obu firm wyróżnić można 4 podstawowe procesy biznesowe, które w wyniku przedmiotowego projektu będą usprawniane:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. proces zamówień (<i>planowanie, składanie i realizacja zamówień</i>),</li> <li>2. proces gospodarki magazynowej (<i>zarządzanie zasobami magazynowymi</i>),</li> <li>3. proces (<i>wymiana danych pomiędzy systemami współpracujących przedsiębiorstw</i>),</li> <li>4. proces obsługi należności i zobowiązań (<i>obsługa należności i zobowiązań pomiędzy wnioskodawcą a partnerami</i>).</li> </ol>		
<p>c) Zdefiniowanie potrzeb partnera uzasadniających jego udział w planowanym wdrożeniu systemu B2B. Analiza oczekiwanych korzyści dla partnera wynikających z planowanego wdrożenia systemu B2B. <b>Opis:</b></p>		
<p><b>Korzyści dla partnera:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- redukcja czasu niezbędnego do obsłużenia zamówienia,</li> <li>- łatwiejsza obsługa zamówień problematycznych,</li> <li>- obniżenie liczby zwrotów oraz niższe koszty ich obsługi.</li> <li>- redukcja kosztów produkcji i dystrybucji produktów</li> <li>- redukcja kosztów i czasu aktualizacji oferty,</li> <li>- obniżenie kosztów magazynowania i logistyki.</li> </ul>		
<p>d) Czy przedsiębiorstwo współpracujące z wnioskodawcą na dzień złożenia wniosku o dofinansowanie posiada wdrożony system informatyczny, który będzie integrowany z systemem informatycznym wnioskodawcy?</p>	<input checked="" type="checkbox"/> tak	<input type="checkbox"/> nie
<p>e) Charakterystyka (obecnego i/albo planowanego do wdrożenia) systemu informatycznego partnera. Analiza zakresu prac/inwestycji po stronie partnera dla uzyskania automatyzacji wymiany informacji z systemem wnioskodawcy. Opis powinien być możliwie szczegółowy. <b>Opis:</b></p>		
<p>Firma Partner 1 korzysta z systemu informatycznego ENOVA. Spełnia ogólnie przyjęte standardy Microsoft, a zarazem łatwo daje się obsługiwać przy pomocy klawiatury. Wdrożony przez wnioskodawcę system będzie kompatybilny z systemem partnera.</p>		
<p>f) Czy w ramach realizacji projektu w ramach integracji systemów nastąpi implementacja zaawansowanego podpisu elektronicznego? W przypadku odpowiedzi twierdzącej („Tak”) należy przedstawić sposób wykorzystania zaawansowanego podpisu elektronicznego w automatycznej wymianie informacji biznesowych pomiędzy wnioskodawcą i partnerem. Ponadto należy uzasadnić potrzebę wykorzystania tego podpisu w relacji Wnioskodawcy z partnerem. <b>Opis:</b></p>	<input checked="" type="checkbox"/> tak	<input type="checkbox"/> nie
<p>W wyniku realizacji projektu zostanie wdrożony podpis elektroniczny. Wpłynie on na sprawny obieg dokumentów. Takie rozwiązanie usprawni, polepszy i zautomatyzuje współpracę pomiędzy współpracującymi przedsiębiorstwami.</p>		
<p>g) Czy w ramach realizacji projektu w ramach integracji systemów nastąpi implementacja Elektronicznej Wymiany Danych w standardzie EDI lub równoważnym? W przypadku odpowiedzi twierdzącej („Tak”) należy przedstawić sposób wykorzystania Elektronicznej Wymiany Danych w automatycznej wymianie informacji biznesowych pomiędzy wnioskodawcą i partnerem. Należy podać w jaki standard Elektronicznej Wymiany Danych zostanie zastosowany. Ponadto należy uzasadnić potrzebę wykorzystania Elektronicznej Wymiany Danych w relacji Wnioskodawcy z partnerem.</p>	<input checked="" type="checkbox"/> tak	<input type="checkbox"/> nie



<b>Opis:</b>		
<p>W ramach realizacji projektu wdrożony zostanie system elektronicznej wymiany danych (z ang. EDI). Jako podstawę wymiany informacji wybrano sprawdzony i zalecany przez ONZ standard EDIFACT. Planowany przez wnioskodawcę system informatyczny posiada taki moduł oraz daje możliwość łatwej implementacji i wdrożenia dodatkowych funkcjonalności specyficznych dla zakładanej współpracy wnioskodawcy z partnerami.</p>		
<p>h) Opis zmian zakresu i sposobu realizacji procesów biznesowych realizowanych przez partnera we współpracy z wnioskodawcą po wdrożeniu systemu B2B, w tym:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Jakie informacje biznesowe będą przedmiotem automatycznej komunikacji wewnątrz systemu B2B i jak w praktyce będzie przebiegać ta komunikacja?</li> <li>- Jak wdrożenie systemu B2B wpłynie na zwiększenie efektywności procesów stosowanych przez wnioskodawcę we współpracy z partnerem biznesowym?</li> </ul>		
<b>Opis:</b>		
<b>Wdrożenie systemu wpłynie na:</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- redukcję czasu realizacji zamówień</li> <li>- znaczące ograniczenie błędów w zamówieniach (w wyniku niekompletnie realizowanych zamówień, przypadkowości w zamawianiu towaru na magazyn, innych błędów w zamówieniach)</li> <li>- eliminację braków w stanach magazynowych.</li> </ul>		
<b>2.</b>	<b>a) Pełna nazwa współpracującego przedsiębiorstwa (partnera):</b>	
	Partner 2	
<p>b) Opis procesów biznesowych realizowanych dotychczas przez partnera we współpracy z wnioskodawcą; krótka historia współpracy. <b>Opis:</b></p>		
<p>PARTNER 2 od 1998r jest producentem serwetek higienicznych</p> <p>We wzajemnej współpracy obu firm wyróżnić można 4 podstawowe procesy biznesowe, które w wyniku przedmiotowego projektu będą usprawniane:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. proces zamówień (<i>planowanie, składanie i realizacja zamówień</i>),</li> <li>2. proces gospodarki magazynowej (<i>zarządzanie zasobami magazynowymi</i>),</li> <li>3. proces (<i>wymiana danych pomiędzy systemami współpracujących przedsiębiorstw</i>),</li> <li>4. proces obsługi należności i zobowiązań (<i>obsługa należności i zobowiązań pomiędzy wnioskodawcą a partnerami</i>).</li> </ol>		
<p>c) Zdefiniowanie potrzeb partnera uzasadniających jego udział w planowanym wdrożeniu systemu B2B. Analiza oczekiwanych korzyści dla partnera wynikających z planowanego wdrożenia systemu B2B. <b>Opis:</b></p>		
<b>Korzyści dla partnera:</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- redukcja czasu niezbędnego do obsłużenia zamówienia,</li> <li>- łatwiejsza obsługa zamówień problematycznych,</li> <li>- obniżenie liczby zwrotów oraz niższe koszty ich obsługi.</li> <li>- redukcja kosztów produkcji i dystrybucji produktów</li> <li>- redukcja kosztów i czasu aktualizacji oferty,</li> <li>- obniżenie kosztów magazynowania i logistyki.</li> </ul>		
	d) Czy przedsiębiorstwo współpracujące z wnioskodawcą na dzień złożenia	<input checked="" type="checkbox"/> tak <input type="checkbox"/> nie

	wniosku o dofinansowanie posiada wdrożony system informatyczny, który będzie integrowany z systemem informatycznym wnioskodawcy?		
	e) Charakterystyka (obecnego i/albo planowanego do wdrożenia) systemu informatycznego partnera. Analiza zakresu prac/inwestycji po stronie partnera dla uzyskania automatyzacji wymiany informacji z systemem wnioskodawcy. Opis powinien być możliwie szczegółowy. <b>Opis:</b>		
	Firma Partner 2 korzysta z oprogramowania WF-MAG Windows (SQL), Wdrożony przez wnioskodawcę system będzie kompatybilny z systemem partnera.		
	f) Czy w ramach realizacji projektu w ramach integracji systemów nastąpi implementacja zaawansowanego podpisu elektronicznego? W przypadku odpowiedzi twierdzącej („Tak”) należy przedstawić sposób wykorzystania zaawansowanego podpisu elektronicznego w automatycznej wymianie informacji biznesowych pomiędzy wnioskodawcą i partnerem. Ponadto należy uzasadnić potrzebę wykorzystania tego podpisu w relacji Wnioskodawcy z partnerem. <b>Opis:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> tak	<input type="checkbox"/> nie
	W wyniku realizacji projektu zostanie wdrożony podpis elektroniczny.		
	g) Czy w ramach realizacji projektu w ramach integracji systemów nastąpi implementacja Elektronicznej Wymiany Danych w standardzie EDI lub równoważnym? W przypadku odpowiedzi twierdzącej („Tak”) należy przedstawić sposób wykorzystania Elektronicznej Wymiany Danych w automatycznej wymianie informacji biznesowych pomiędzy wnioskodawcą i partnerem. Należy podać w jaki standard Elektronicznej Wymiany Danych zostanie zastosowany. Ponadto należy uzasadnić potrzebę wykorzystania Elektronicznej Wymiany Danych w relacji Wnioskodawcy z partnerem. <b>Opis:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> tak	<input type="checkbox"/> nie
	W ramach realizacji projektu wdrożony zostanie system elektronicznej wymiany danych (z ang. EDI). Jako podstawę wymiany informacji wybrano sprawdzony i zalecany przez ONZ standard EDIFACT. Jest on obecnie powszechnie implementowany w większości systemów do zarządzania przedsiębiorstwach oraz elektronicznego obiegu dokumentów. Planowany przez wnioskodawcę system informatyczny posiada taki moduł oraz daje możliwość łatwej implementacji i wdrożenia dodatkowych funkcjonalności specyficznych dla zakładanej współpracy wnioskodawcy z partnerami.		
	h) Opis zmian zakresu i sposobu realizacji procesów biznesowych realizowanych przez partnera we współpracy z wnioskodawcą po wdrożeniu systemu B2B, w tym: - Jakie informacje biznesowe będą przedmiotem automatycznej komunikacji wewnątrz systemu B2B i jak w praktyce będzie przebiegać ta komunikacja? - Jak wdrożenie systemu B2B wpłynie na zwiększenie efektywności procesów stosowanych przez wnioskodawcę we współpracy z partnerem biznesowym? <b>Opis:</b>		
	<b>Wdrożenie systemu wpłynie na:</b> - redukcję czasu realizacji zamówień - znaczące ograniczenie błędów w zamówieniach (w wyniku niekompletnie realizowanych zamówień, przypadkowości w zamawianiu towaru na magazyn, innych błędów w zamówieniach) - eliminację braków w stanach magazynowych.		
<b>3.</b>	a) <b>Pełna nazwa współpracującego przedsiębiorstwa (partnera):</b>		
	Partner 3		
	b) Opis procesów biznesowych realizowanych dotychczas przez partnera we współpracy z wnioskodawcą; krótka historia współpracy. <b>Opis:</b>		



Firma Partner 3 powstała w 2004 roku i zajmują się przetwórstwem papierów higienicznych AFH. We wzajemnej współpracy obu firm wyróżnić można 4 podstawowe procesy biznesowe, które w wyniku przedmiotowego projektu będą usprawniane:

1. proces zamówień (*planowanie, składanie i realizacja zamówień*),
2. proces gospodarki magazynowej (*zarządzanie zasobami magazynowym*),
3. proces (*wymiana danych pomiędzy systemami współpracujących przedsiębiorstw*),
4. proces obsługi należności i zobowiązań (*obsługa należności i zobowiązań pomiędzy wnioskodawcą a partnerami*).

c) Zdefiniowanie potrzeb partnera uzasadniających jego udział w planowanym wdrożeniu systemu B2B. Analiza oczekiwanych korzyści dla partnera wynikających z planowanego wdrożenia systemu B2B. **Opis:**

**Korzyści dla partnera:**

- redukcja czasu niezbędnego do obsłużenia zamówienia,
- łatwiejsza obsługa zamówień problematycznych,
- obniżenie liczby zwrotów oraz niższe koszty ich obsługi.
- redukcja kosztów produkcji i dystrybucji produktów
- redukcja kosztów i czasu aktualizacji oferty,
- obniżenie kosztów magazynowania i logistyki.

d) Czy przedsiębiorstwo współpracujące z wnioskodawcą na dzień złożenia wniosku o dofinansowanie posiada wdrożony system informatyczny, który będzie integrowany z systemem informatycznym wnioskodawcy?

tak

nie

e) Charakterystyka (obecnego i/albo planowanego do wdrożenia) systemu informatycznego partnera. Analiza zakresu prac/inwestycji po stronie partnera dla uzyskania automatyzacji wymiany informacji z systemem wnioskodawcy. Opis powinien być możliwie szczegółowy. **Opis:**

Firma Partner 3 korzysta z oprogramowania WF-MAG Windows (SQL), Wdrożony przez wnioskodawcę system będzie kompatybilny z systemem partnera.

f) Czy w ramach realizacji projektu w ramach integracji systemów nastąpi implementacja zaawansowanego podpisu elektronicznego? W przypadku odpowiedzi twierdzącej („Tak”) należy przedstawić sposób wykorzystania zaawansowanego podpisu elektronicznego w automatycznej wymianie informacji biznesowych pomiędzy wnioskodawcą i partnerem. Ponadto należy uzasadnić potrzebę wykorzystania tego podpisu w relacji Wnioskodawcy z partnerem.

tak

nie

**Opis:**

W wyniku realizacji projektu zostanie wdrożony podpis elektroniczny. Takie rozwiązanie usprawni, polepszy i zautomatyzuje współpracę pomiędzy współpracującymi przedsiębiorstwami.

g) Czy w ramach realizacji projektu w ramach integracji systemów nastąpi implementacja Elektronicznej Wymiany Danych w standardzie EDI lub równoważnym? W przypadku odpowiedzi twierdzącej („Tak”) należy przedstawić sposób wykorzystania Elektronicznej Wymiany Danych w automatycznej wymianie informacji biznesowych pomiędzy wnioskodawcą i partnerem. Należy podać w jaki standard Elektronicznej Wymiany Danych zostanie zastosowany. Ponadto należy uzasadnić potrzebę wykorzystania Elektronicznej Wymiany Danych w relacji Wnioskodawcy z partnerem.

tak

nie

**Opis:**



W ramach realizacji projektu wdrożony zostanie system elektronicznej wymiany danych (z ang. EDI). Jako podstawę wymiany informacji wybrano sprawdzony i zalecany przez ONZ standard EDIFACT.

- h) Opis zmian zakresu i sposobu realizacji procesów biznesowych realizowanych przez partnera we współpracy z wnioskodawcą po wdrożeniu systemu B2B, w tym:
- Jakie informacje biznesowe będą przedmiotem automatycznej komunikacji wewnątrz systemu B2B i jak w praktyce będzie przebiegać ta komunikacja?
  - Jak wdrożenie systemu B2B wpłynie na zwiększenie efektywności procesów stosowanych przez wnioskodawcę we współpracy z partnerem biznesowym?

**Opis:**

**Wdrożenie systemu wpłynie na:**

- redukcję czasu realizacji zamówień
- znaczące ograniczenie błędów w zamówieniach (w wyniku niekompletnie realizowanych zamówień, przypadkowości w zamawianiu towaru na magazyn, innych błędów w zamówieniach)
- eliminację braków w stanach magazynowych.

**4. a) Pełna nazwa współpracującego przedsiębiorstwa (partnera):**

Partner 4

- b) Opis procesów biznesowych realizowanych dotychczas przez partnera we współpracy z wnioskodawcą; krótka historia współpracy. **Opis:**

Partner 4 (...) realizuje w ramach swojej działalności między innymi usługi gastronomiczne. Firma posiada dominującą pozycję w zakresie powyższych usług na terenie (...). Współpraca pomiędzy firmami polega na dostawie do obiektów firmy PARTNER 4 środków czystości i artykułów higienicznych przez firmę ABC.

We wzajemnej współpracy obu firm wyróżnić można 4 podstawowe procesy biznesowe, które w wyniku przedmiotowego projektu będą usprawniane:

1. proces zamówień (*planowanie, składanie i realizacja zamówień*),
2. proces gospodarki magazynowej (*zarządzanie zasobami magazynowymi*),
3. proces (*wymiana danych pomiędzy systemami współpracujących przedsiębiorstw*),
4. proces obsługi należności i zobowiązań (*obsługa należności i zobowiązań pomiędzy wnioskodawcą a partnerami*).

- c) Zdefiniowanie potrzeb partnera uzasadniających jego udział w planowanym wdrożeniu systemu B2B. Analiza oczekiwanych korzyści dla partnera wynikających z planowanego wdrożenia systemu B2B. **Opis:**

Wdrożenie w przedsiębiorstwie rozwiązania umożliwi usprawnienie kontroli oraz monitoringu pod względem stanów magazynowych, na które przesyłane są zamówienia oraz przyczyni się do postrzegania firmy ABC jako mocnego partnera handlowego. Specyfika oraz profil działalności Partnera 4, tzn. gastronomia HORECA (...) to wysokie oczekiwania zarówno pod względem szybkości realizacji zamówień oraz pewności co do dostępności zamawianego towaru. PARTNER 4 na swoich obiektach posiada wdrożony system HACCP oraz ISO, dlatego też dobór profesjonalnego i silnego partnera – jako dostawcy ma kluczowe znaczenie. Wysoka przepustowość obiektów gastronomicznych znajdujących się na obiektach (...) oraz częste zużycie środków czystości oraz art.

<p>higienicznych to codzienność. Wdrożony system umożliwi podgląd on-line do aktualnych stanów magazynowych oraz udzieli odpowiedzi po złożeniu zamówienia co do terminu dostawy. Zastosowanie systemu zagwarantuje stworzenie szablonów do zamówień odpowiedniego do obiektu gastronomicznego, dzięki któremu niezależnie od stażu pracy czy też stanowiska każdy pracownik będzie mógł w prosty sposób złożyć zamówienie.</p>		
<p>d) Czy przedsiębiorstwo współpracujące z wnioskodawcą na dzień złożenia wniosku o dofinansowanie posiada wdrożony system informatyczny, który będzie integrowany z systemem informatycznym wnioskodawcy?</p>	<input checked="" type="checkbox"/> tak	<input type="checkbox"/> nie
<p>e) Charakterystyka (obecnego i/albo planowanego do wdrożenia) systemu informatycznego partnera. Analiza zakresu prac/inwestycji po stronie partnera dla uzyskania automatyzacji wymiany informacji z systemem wnioskodawcy. Opis powinien być możliwie szczegółowy. <b>Opis:</b></p> <p>Firma PARTNER 4 obecnie posiada autorski program do obsługi przedsiębiorstwa. Wdrożony system będzie zintegrowany z obecnie posiadanym przez Partnera 4. Wdrożony przez wnioskodawcę system będzie kompatybilny z systemem partnera.</p>		
<p>f) Czy w ramach realizacji projektu w ramach integracji systemów nastąpi implementacja zaawansowanego podpisu elektronicznego? W przypadku odpowiedzi twierdzącej („Tak”) należy przedstawić sposób wykorzystania zaawansowanego podpisu elektronicznego w automatycznej wymianie informacji biznesowych pomiędzy wnioskodawcą i partnerem. Ponadto należy uzasadnić potrzebę wykorzystania tego podpisu w relacji Wnioskodawcy z partnerem.</p> <p><b>Opis:</b></p>	<input checked="" type="checkbox"/> tak	<input type="checkbox"/> nie
<p>Nastąpi implementacja podpisu elektronicznego, przyczyni się to do wyeliminowania biurokracji, która obecnie ma miejsce tzn. firma PARTNER 4 posiada (...) obiekty, które niezależnie składają zamówienia w różnych terminach oraz różny towar jest na zamówieniu.</p>		
<p>g) Czy w ramach realizacji projektu w ramach integracji systemów nastąpi implementacja Elektronicznej Wymiany Danych w standardzie EDI lub równoważnym? W przypadku odpowiedzi twierdzącej („Tak”) należy przedstawić sposób wykorzystania Elektronicznej Wymiany Danych w automatycznej wymianie informacji biznesowych pomiędzy wnioskodawcą i partnerem. Należy podać w jaki standard Elektronicznej Wymiany Danych zostanie zastosowany. Ponadto należy uzasadnić potrzebę wykorzystania Elektronicznej Wymiany Danych w relacji Wnioskodawcy z partnerem.</p> <p><b>Opis:</b></p>	<input checked="" type="checkbox"/> tak	<input type="checkbox"/> nie
<p>Nastąpi integracja systemów w standardzie EDI w wyniku czego PARTNER 4 uzyska on-line podgląd do stanów magazynowych towaru, historii dostaw, listy ulubionych produktów, historii płatności. Elektroniczny obieg dokumentów oraz podgląd do oferty wpłynie na pozytywne relacje pomiędzy firmami. Jako podstawę wymiany informacji wybrano sprawdzony i zalecany przez ONZ standard EDIFACT. Planowany przez wnioskodawcę system informatyczny posiada taki moduł oraz daje możliwość łatwej implementacji i wdrożenia dodatkowych funkcjonalności specyficznych dla zakładanej współpracy wnioskodawcy z partnerami.</p>		
<p>h) Opis zmian zakresu i sposobu realizacji procesów biznesowych realizowanych przez partnera we współpracy z wnioskodawcą po wdrożeniu systemu B2B, w tym:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Jakie informacje biznesowe będą przedmiotem automatycznej komunikacji wewnątrz systemu B2B i jak w praktyce będzie przebiegać ta komunikacja?</li> <li>- Jak wdrożenie systemu B2B wpłynie na zwiększenie efektywności procesów stosowanych przez wnioskodawcę we współpracy z partnerem biznesowym?</li> </ul>		



**Opis:**

**Wdrożenie systemu wpłynie na:**

- redukcję czasu realizacji zamówień
- znaczące ograniczenie błędów w zamówieniach (w wyniku niekompletnie realizowanych zamówień, przypadkowości w zamawianiu towaru na magazyn, innych błędów w zamówieniach)
- eliminację braków w stanach magazynowych.
- wyeliminuje problem nie uregulowanych płatności
- partner uzyska pełną informację o aktualnym stanie magazynowym w firmie ABC a co za tym idzie ułatwi mu to podjęcie odpowiedniego czasu do złożenia zamówienia.



## Specyfikacja sprzętu (środków trwałych)

### 1. Serwera bazy danych – będzie pełnił rolę serwera bazy danych

*Minimalne parametry techniczne:*

- 1x Intel Xeon 6-core X5650 2,66 GHz 12 MB 6.40 GT/s (Westmere)
- 12 GB ECC Registered DDR3 RAM 2 Rank ATP
- 4x HDD 147GB SAS II 15k
- Kontroler RAID Adaptec SAS II (Battery Backup) RAID 10
- 2x Redundant PowerSupply

2. **Serwer komunikatorów B2B** - będzie odpowiedzialny za wysyłanie i odbieranie komunikatów EDI oraz za archiwizację powyższych komunikatów, będzie również umożliwiał dostęp urzędom kontroli do dokumentów elektronicznych zgodnie z ustawą.

*Minimalne parametry techniczne:*

- 2x Intel Xeon 6-core X5650 2,66 GHz 12 MB 6.40 GT/s (Westmere)
- 12 GB ECC Registered DDR3 RAM 2 Rank ATP
- 4x HDD 147GB SAS II 15k
- Kontroler RAID Adaptec SAS II (Battery Backup) RAID 10
- 2x Redundant PowerSupply

3. **Szafa serwerowa** - do montażu serwerów aby nikt niepowołany nie wyłączył ich, nie zabrał i nie miał fizycznego dostępu do zakupionego sprzętu.

*Minimalne parametry techniczne:*

- 1x Szafa stojąca 32U wraz z wyposażeniem (2x PatchPanel, 2x półka, 2x organizery na kable, wentylator, materiały dodatkowe – kable, wtyki, osłony)
- Switch 19" Linksys Gigabit 16x1GB
- Router Cisco 861/Linksys
- UPS do szafy rack 2000VA+bateria

### 4. Kolektory danych – 6szt.

Kolektory danych mają na celu zautomatyzowanie przepływu zamówień z systemu na kolektor, w wyniku czego dany magazynier otrzymuje zamówienie w postaci zadania do wykonania. Przygotowując zamówienie wczytuje kod kreskowy z opakowania danego produktu. Kolektor danych wraz z czytnikami kodów kreskowych stanowią integralną część całego systemu, a ich posiadanie jest niezbędne do pełnego wykorzystania wdrażanego systemu oraz zmniejszenia kosztów magazynowych (wczytanie kodu kreskowego danego produktu pomniejsza jego stan w programie oraz na magazynie).



Po wykonaniu danego zadania magazynier na kolektorze danych potwierdza wykonanie zadania czego następstwem jest pojawienie się faktury Pro-Forma w systemie.

Liczba zakupionych środków trwałych: do prawidłowego funkcjonowania systemu niezbędny jest zakup 6 sztuk sprzętu (cztery dla magazynierów działu obsługi rynku HORECA, jeden do działu artykułów metalowych i budowlanych, jeden do działu wodno-kanalizacyjnego).

*Minimalne parametry techniczne:*

Typ urządzenia: bezprzewodowy

Zasilanie akumulator 3,7V (1100/2000 mAh)

Procesor XScale™ PXA310 @ 624 MHz

Pamięć programu/pamięć FLASH 256 MB

Pamięć danych/pamięć RAM 128 MB

Wyświetlacz 240x320 2,2" 64 K colors, TFT dotykowy

Zegar czasu rzeczywistego tak

Klawiatura 23 klawisze

Interfejsy RS 232, USB

Odporność na upadek urządzenie pracuje poprawnie po upadku z wysokości 1,2 m.

Narzędzia do budowy oprogramowania narzędzia przeznaczone dla Windows

Komunikacja radiowa Bluetooth, Wi-Fi, Edge

## **5. Czytniki kodów kreskowych – 6szt.**

Czytniki (skanery) kodów kreskowych służą do identyfikacji towarów po kodach kreskowych przypisanych do nich. Dla planowanego systemu stanowią wraz z kolektorami danych integralną część systemu [patrz: *uzasadnienie kolektorów*]. Stanowią narzędzie komunikacji magazynierów z systemem B2B.

Liczba zakupionych środków trwałych: do prawidłowego funkcjonowania systemu niezbędny jest zakup 6 sztuk sprzętu (cztery dla magazynierów działu obsługi rynku HORECA, jeden do działu artykułów metalowych i budowlanych, jeden do działu wodno-kanalizacyjnego).

*Minimalne parametry techniczne:*

Rodzaj czytnika Ręczny, diodowy, bezprzewodowy Źródło światła

Dioda VRD 630 nm

Odległość odczytu 0 – 89 cm (w zależności od gęstości kodu)

Rozdzielczość 0,13 mm

Szybkość odczytu Do 450 skanów /s

Łączność radiowa Bluetooth (Class 2), przycisk wyzwalający odczyt, wymienny akumulator.





# **Załącznik nr 2 do zapytania ofertowego**

## **Harmonogram projektu**



## Harmonogram realizacji projektu

Lp.	Okres realizacji	Wyszczególnienie działań w ramach etapu
1	2	3
<b>ETAP I</b>		
1	01-01-2012 - 30.06.2012	Serwer bazy danych
2		Serwer komunikatorów w b2b
3		Szafa serwerowa
4		Kolektor danych - 6 szt.
5		Czytnik kodów kreskowych - 6 szt.
6		Oprogramowanie Serwera - 2 szt.
7		Analiza przedwdrożeniowa
8		iFA-IG
<b>ETAP II</b>		
1	01-07-2012 - 31.12.2012	iFA-Biznes
<b>ETAP III</b>		
1	01-01-2013- 30-06-2013	iFA-NET
<b>ETAP IV</b>		
1	01-07-2013 - 31.12.2013	iFA-B2BI
2		Szkolenia specjalistyczne z obsługi systemu B2B