



**Fundusze Europejskie – dla rozwoju innowacyjnej gospodarki
Dotacje na Innowacje - Inwestujemy w waszą przyszłość**

Warszawa 4 grudnia 2013

Pylon S.A.

Grzybowska 80/82 lok 716

Warszawa 00-844

Zapytanie ofertowe

W związku z realizacją Projektu „Projekt integracji spółki Pylon S.A. z partnerami biznesowymi w celu automatyzacji realizowanych procesów biznesowych.” (Umowa o dofinansowanie Projektu nr UDA-POIG.08.02.00-14-197/13-00) współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach działania 8.2 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, Pylon S.A. zaprasza do złożenia ofert na wykonanie zamówienia.

Informacje o ofercie:

Opis przedmiotu zamówienia

Zamawiający chce wdrożyć nowy system zarządzania procesami w przedsiębiorstwie klasy ERP. Stworzenie struktur planowania zasobami przedsiębiorstwa pozwoli na automatyzację procesów biznesowych z partnerami Zamawiającego, zarówno dostawcami materiałów i półproduktów jak i odbiorcami gotowych produktów Emitenta. W szczególności, w ramach przedmiotowego systemu Zamawiający zamierza zautomatyzować schemat przetwarzania i realizacji zamówień oraz proces zarządzania stanami magazynowymi.

W ramach projektu automatyzacji mają ulec następujące procesy:

- Przetwarzanie i realizacja zamówień
- Obieg dokumentów
- Przekazywanie faktur
- Logistyka i planowanie produkcji

Elementy zamówienia



Fundusze Europejskie – dla rozwoju innowacyjnej gospodarki
Dotacje na Innowacje - Inwestujemy w waszą przyszłość

1. Audyt informatyczny. Przeprowadzenie analizy przedwdrożeniowej i opracowania dokumentacji funkcjonalnej, zdefiniowanie statystyki i raportów.
2. Licencja oraz stworzenie modułu obiegu dokumentów.
3. Projektowanie graficzne (layout systemu, layout platformy integrującej B2B).
4. Serwer z dwoma procesorami 4-ro rdzeniowymi.
5. Drukarka kodów kreskowych.
6. Zestaw do kwalifikowanego podpisu cyfrowego wraz z certyfikatem.
7. Licencja modułu podstawowego.
8. Licencja modułu logistyki i planowania produkcji.
9. Licencja platformy integrującej B2B.
10. Licencja modułu księgowości wraz z implementacją raportowania w systemie EBI.
11. Licencja modułu wspomaganie sprzedaży.
12. Testy i uruchomienie systemu.
13. Implementacja modułów umożliwiających składanie zamówień partnerom.
14. Szkolenie podstawowe dla zdefiniowanych użytkowników.
15. Implementacja modułu wspomaganie sprzedaży.
16. Integracja podpisu elektronicznego.
17. Szkolenie rozszerzone - gospodarka materiałowa i produkcja dla użytkowników.

Dodatkowy wymóg:

Oferta powinna zawierać cenę każdego z wyżej wymienionego elementu osobno.

Szczegółowy opis elementów zamówienia:

1. Wykonanie analizy przed wdrożeniowej mającej na celu dokładną analizę zachodzących procesów biznesowych oraz podstawowe założenia tworzonego systemu oraz opracowanie dokumentacji funkcjonalnej zamawianego systemu.
2. Przygotowanie schematów nawigacji oraz makiet interfejsów zgodnie z wymogami wizualizacji.
3. System musi być funkcjonalny na wszystkich możliwych kanałach dostępu [*internet, mobile, tablet*] a także w opcji offline w biurze Zarządu.
4. System umożliwi zdefiniowanie rodzajów praw dostępu do każdej informacji.
5. System musi być zbudowany w architekturze klient-serwer. Aplikacje klienckie muszą być aplikacjami natywnymi, instalowanymi bezpośrednio na systemie operacyjnym.



Fundusze Europejskie – dla rozwoju innowacyjnej gospodarki **Dotacje na Innowacje - Inwestujemy w waszą przyszłość**

Charakterystyka wdrażanych modułów

dokumenty

1. System wymiany danych DMS (System obiegu dokumentów) oraz system EDI [elektroniczna wymiana danych] polegająca na wprowadzeniu odpowiednich standardów i automatyzacji przesyłu danych.
2. System ma umożliwić edycję formularzy wydruków, tak aby dowolnie kreowanie wzory dokumentów, które następnie mogą być automatycznie drukowane, konwertowane do PDF i wysyłane oraz archiwizowane;
3. System ma zcentralizować wszystkie procesy informatyczne zachodzące wewnątrz Spółki. Ma obsługiwać: komunikację [pełna integracja dróg komunikacji takich jak telefon, poczta elektroniczna, poczta tradycyjna, fax], relacje z partnerami, zarządzanie dokumentacją i jej archiwizację. Zamawiającemu zależy na uzyskaniu efektu końcowego umożliwiającego zdalne zarządzanie wszystkimi procesami zachodzącymi podczas obsługi klienta/partnera. System musi umożliwiać pełną kontrolę i pozwalać na określanie globalne w skali wszystkich firm współpracujących, wszystkich aspektów procesów biznesowych np. czasu przeznaczonego na dany etap procesu.
4. Architektura baz danych ma umożliwiać wyszukiwanie pełno tekstowe w całej bazie danych, nie zależnie w jakiej części pliku [pod folderze bazy danych] znajduje się poszukiwana fraza. Wystarczy że w zawartości pliku wystąpi choć raz, a będzie ona widoczna w wynikach wyszukiwania. System ma nie uwzględniać znaków diakrytycznych.
5. System ma umożliwić importowanie dokumentów między innymi z oprogramowania Office [bądź jego odpowiedników], ERP, poczty elektronicznej i innych źródeł. Dokumenty papierowe mogą być wczytywane przy pomocy skanera z interfejsem TWAIN lub skanera sieciowego. W celu późniejszego łatwiejszego wyszukiwania dokumenty są automatycznie bądź ręcznie opatrywane indeksem.
6. System ma umożliwić łączenie wiadomości Email z terminami, adresami, dokumentami, projektami lub procesami. Wiadomości mogą być przesyłane z każdego miejsca pracy [każdą z dróg komunikacji: internet, mobile, tablet], można nimi w każdej chwili zarządzać i archiwizować. Przyporządkowywanie wiadomości do odpowiednich procesów ma się odbywać się przy pomocy intuicyjnego interfejsu rodzaju Drag&Drop.
7. Dokumentom nadawane będą automatycznie wersje, a każda modyfikacja rejestrowana będzie poprzez nadanie: kolejnego numeru wersji, daty zmiany, nazwiska osoby wprowadzającej oraz



Fundusze Europejskie – dla rozwoju innowacyjnej gospodarki

Dotacje na Innowacje - Inwestujemy w waszą przyszłość

poprzez możliwość dodania krótkiego opisu modyfikacji. Jednocześnie system ma zachować wszystkie poprzednio zarejestrowane wersje dokumentu lub zdefiniowaną indywidualnie ich ilość. Każdy dokument będzie posiadał zapis wszystkich wykonywanych na nim operacji ze wskazaniem kto ich dokonał. Każda zmiana ma zostać automatycznie rozesłana do uczestniczących w projekcie podmiotów

8. System ma posiadać protokół zarządzania produktem (włączając listy specyfikacyjne i zbiory), ustalenia warunków transakcji (listy cenowe, warunki dostawy...), przygotowywania dowodów transakcji (tworzenie, wywoływanie i udostępnianie) oraz dysponowania powierzchnią magazynową, włączając również zarządzanie obciążeniami, numerami seryjnymi, cechami charakterystycznymi, propozycje zamówień i standardowe ewaluacje. Nowo utworzone dane mają być przechowywane i współdzielone w jednym, centralnym systemie. Zintegrowana jest również pełna obsługa kasy. Cały system ma wspierać rozliczenia w wielu walutach.
9. Dokumenty przechowywane w systemie będą automatycznie organizowane i w każdej chwili klient końcowy ma mieć dostęp do informacji dotyczącej swojej sprawy [internet, mobile, tablet].
10. Protokół zarządzaniem magazynami umożliwi zdefiniowanie wielu magazynów, przeglądanie stanów poszczególnych z nich, zarządzanie ich powierzchnią oraz ich fizyczną lokalizacją. Powinna być możliwość przesuwania towarów pomiędzy magazynami z automatycznym tworzeniem wszystkich potrzebnych dokumentów. Możliwość przeprowadzenia inwentaryzacji [w każdym przedziale czasowym].

księgowanie i sprzedaż

11. System musi posiadać protokół zarządzania obciążeniami.
12. Dla uzupełnienia oprogramowania ma zostać przygotowany również moduł do obsługi sprzedaży (moduł fakturowania) czyli przygotowanie dokumentów księgowych na podstawie gromadzonych w systemie danych. Ma być kompatybilny z najczęściej stosowanymi programami księgowymi w biurach księgowych [między innymi format EDIFACT].
13. System ma umożliwiać zdefiniowanie warunków sprzedaży, kilka cen sprzedaży, zarządzać jednostkami miary, definiować kalkulacje cen dla zakupu i sprzedaży (Grupy rabatowe, zakupy ilościowe), definiować opisy produktów w wielu językach. System ma umożliwić kontrolę w jakich zamówieniach, potwierdzonych zamówieniach i zleceniach występuje dany produkt.
14. System musi posiadać protokół umożliwiający na podstawie otrzymanych zamówień lub zleceń produkcyjnych redagować listy artykułów koniecznych do zakupu oraz rezerwować produkty z już dostępnych na magazynie.



Fundusze Europejskie – dla rozwoju innowacyjnej gospodarki
Dotacje na Innowacje - Inwestujemy w waszą przyszłość

15. System także musi wyliczyć na podstawie średnich okresów oczekiwania na wszystkie potrzebne części oraz czasu produkcji zestawu, czas potrzebny na realizację konkretnego zamówienia/produktu.
16. System pozwala na dzielenie procesu sprzedaży na poszczególne etapy wraz z określeniem warunków, dat, terminów i kosztów. Automatycznie dokumentowany jest przebieg kontaktów z klientem. Wszystkie wytworzone dokumenty (oferty, komunikacja Email...) powinny być przypisywane do procesu sprzedaży.
17. W ramach procesu sprzedaży użytkownik jest w stanie definiować i śledzić szansę sprzedaży wraz z uzasadnieniem, szacowane obroty, dowolnie klasyfikować sprzedaż, sporządzać notatkę, definiować wiążące terminy (decyzja, start projektu...), budżet, konkurentów. Możliwe jest również definiowanie źródła pochodzenia danego adresu, dzięki czemu jest możliwe śledzenie postępów w sprzedaży (lead tracking).
18. System aktualizuje aktualny stan procesów sprzedaży pozwalając na ocenę ich efektywność, statusu wykonania.

platforma integracji B2B

19. System musi także posiadać platformę integrującą czyli moduł stanowiący łącznik między Zamawiającym a jego partnerami. Ma zintegrować obecnych jak i przyszłych partnerów w jedną sieć i ułatwić oraz zautomatyzować wymianę informacji. Każdy z partnerów ma mieć możliwość po zalogowaniu się, przejrzeć wszystkie dostępne produkty i mieć dostęp do dodatkowych informacji dotyczących danego produktu (cena, opis, czas oczekiwania itd.). Partner może złożyć zamówienie, bezpośrednio w aplikacji, wybierając spośród wyświetlonych artykułów. Po zatwierdzeniu zamówienia przez Partnera będzie ono automatycznie i natychmiast widoczne w systemie Zamawiającego. Dalsze postępowanie z zamówieniem będzie wyglądało jak przy normalnym zamówieniu stworzonym przez Pylon SA bezpośrednio w systemie ERP
20. Wynikiem automatyzacji i integracja procesów biznesowych będzie stworzony skrypt, który wytworzy pliki wynikowe i umożliwi użytkownikowi końcowemu zobaczenia ich na specjalnie stworzonym do tego portalu lub zaglądając w swoje stany magazynowe.

inne

21. System umożliwi zdefiniowanie czasów potrzebnych np. na rozgrzanie maszyny (zdarzenie jednokrotne, występujące przed rozpoczęciem produkcji), czy też uprzątnięcie stanowiska pracy po każdym złożonym produkcie (zdarzenie występujące wielokrotnie).

Szczegółowa charakterystyka EDI i elektroniczny podpis



Fundusze Europejskie – dla rozwoju innowacyjnej gospodarki
Dotacje na Innowacje - Inwestujemy w waszą przyszłość

1. W ramach prac, Wykonawca również wdroży podpis elektroniczny [w rozumieniu ustawy o podpisie elektronicznym]. Bezpieczny podpis elektroniczny będzie wykorzystany do elektronicznego podpisywania faktur, składania zamówień oraz uwierzytelniania innych istotnych dokumentów (np. umowy) czy dokumentów prawnych [np. dokumenty składane do Urzędu Skarbowego].
2. Bezpieczny podpis elektroniczny oraz elektroniczny system przesyłania danych mają być w pełni technologiami skalowanymi. Obydwie technologie będą wykorzystywane w następujących procesach biznesowych:
 - a. Przetwarzanie i realizacja zamówień (EDI oraz Elektroniczny podpis)
 - b. Obieg dokumentów (EDI oraz Elektroniczny podpis);
 - c. Przekazywanie faktur (EDI oraz Elektroniczny podpis);
 - d. Logistyka i planowanie produkcji (EDI);

Szczegółowa charakterystyka Serwera

1. Na serwerze musi być zainstalowany cały dostarczony system. Musi być on dostępny dla co najmniej 5 użytkowników zewnętrznych poprzez połączenie Remote Desktop;
2. Serwer musi mieć sprzęt odpowiedni do wymagań systemu. Wraz z serwerem musi być dostarczony UPS oraz system backupu danych.

Dodatkowy opis elementów zamówienia:

1. Obiektowa baza danych pozwalająca w dowolny sposób łączyć [przyporządkowywać]:
 - dokumenty [kwity, komunikację wew./zew., dokumenty tekstowe, pdf'y, faksy,...],
 - adresy,
 - projekty,
 - produkty,
 - osoby kontaktowe,
 - itp.ze sobą w dowolnych relacjach;
2. Przechowywanie wszystkich danych: plików, dokumentów, archiwum komunikacji, informacji księgowych wewnątrz bazy danych [brak możliwości dostępu do danych bezpośrednio – bez zalogowania się do bazy];
3. Wszelkie moduły pochodzące od jednego producenta oprogramowania. Integracja wszystkich potrzebnych danych w jednym systemie;



Fundusze Europejskie – dla rozwoju innowacyjnej gospodarki
Dotacje na Innowacje - Inwestujemy w waszą przyszłość

4. Umożliwienie użytkownikowi końcowemu bezpośredniej ingerencji w przebieg procesów biznesowych [użytkownik końcowy może sam stworzyć nowe lub modyfikować istniejące procesy]. Możliwość edycji procesów w formie graficznej i przy pomocy języka makr dostępna dla użytkownika końcowego;
5. Możliwość zmian struktury danych przez użytkownika, bez konieczności posiadania dodatkowego oprogramowania [tworzenie, usuwanie, modyfikacja: pól, indeksów i klas]. Nowa struktura danych dostępna dla użytkownika od razu, bez konieczności kompilacji. Dostęp do nowych pól, indeksów i klas bezpośrednio w makrach oraz w oknach i stronach dialogowych. Dodawanie nowych pól do okien i stron w formie graficznej, metodą WYSIWYG. System powinien umożliwiać sprawną rejestrację, kontrolę oraz zarządzanie procesami zachodzącymi w przedsiębiorstwie związanymi z obsługą klienta, relacji biznesowych, projektów. Wszystkie informacje w systemie powinny być przejrzyste powiązane – zarówno ze sobą nawzajem jak i ze wszystkimi danymi pochodzącymi z zewnętrznych systemów;
6. Udostępnienie użytkownikowi końcowemu języka makr dającego możliwość programowania własnych funkcji, wywoływania ich bezpośrednio z interfejsu graficznego, wraz z dokumentacją;
7. Możliwość zmian wyglądu aplikacji bezpośrednio w aplikacji przez użytkownika końcowego, bez konieczności jej ponownej kompilacji [zmiany widoczne dla wszystkich użytkowników natychmiast]. Zmiany takie jak: położenie elementów w oknach dialogowych, dodawania nowych stron do okien, definiowania ustawień list obiektów. Wszystkie zmiany w formie graficznej poprzez dowolne przeciąganie, zmienianie rozmiarów i pozycji elementów. Możliwość definiowania różnorodnych makr dla elementów okien dialogowych [makro inicjalizacji okna, inicjalizacji strony, aktualizacji strony i okna, kliknięcia, zmiany aktualnego obiektu, obiekt listy zmieniony, podwójne kliknięcie, utworzenia obiektu, tekstu wskazówki];
8. Możliwość definiowania nowych okien i stron dialogowych dla nowych klas [utworzonych przez użytkownika końcowego] w bazie danych bez konieczności ponownej kompilacji programu;
9. możliwość definiowania globalnych makr wydarzeń wywoływanych w całej aplikacji:
 - makr rozpoczęcia i zakończenia edycji obiektu danej klasy [dla każdej klasy bazy danych z osobna],
 - makr rozpoczęcia i zakończenia edycji konkretnego pola obiektu [dla każdej klasy bazy danych z osobna],
 - makr rozpoczęcia i zakończenia edycji listy obiektów.

Kryteria wyboru:

1. Cena projektu (60%);



Fundusze Europejskie – dla rozwoju innowacyjnej gospodarki
Dotacje na Innowacje - Inwestujemy w waszą przyszłość

2. Warunki i zakres licencji na poszczególne elementy systemu (15%);
3. Czas gwarancji, serwis i okres wsparcia powdrożeniowego(10%);
4. Kompletność zamówienia i jakość jego realizacji (5%);
5. Parametry techniczne sprzętu (2,5%);
6. Przedstawienie działających platform, Zamawiający wymaga dostępu do wersji demonstracyjnej (2,5%);
7. Zapewnienie pełnej 100% wstecznej zgodności podczas aktualizacji oprogramowania (2,5%);
8. Czas realizacji(2,5%);

Szczegółowa charakterystyka kryterium wyboru:

1. „Cena”: Zamawiający rozumie najkorzystniejszą cenę przy spełnieniu wszystkich elementów zamówienia;
2. „Warunki i zakres licencji na poszczególne elementy systemu”: Zamawiający jest zainteresowany jak najszerszą licencją na dostosowany i wykonany system podczas prac nad projektem;
3. „Czas gwarancji, serwis i okres wsparcia powdrożeniowego”: Zamawiający jest zainteresowany jak najdłuższym okresem gwarancyjnym, serwisem jak i wsparciem powdrożeniowym po zakończeniu projektu;
4. „Kompletność zamówienia jakość jego realizacji”: Wykonawca posiada potrzebny know-how, zaplecze techniczne jak i dystrybucyjne by móc zrealizować całość zamówienia. Wykonawca zapewnia stałą obsługę klienta (komunikacja z zamawiającym, helpdesk), stabilną organizację zespołu (czytelność podziału ról i zakresu odpowiedzialności członków zespołu oraz jego adekwatność w stosunku do celu projektu, przyływ informacji pomiędzy członkami zespołu, koordynacja realizacji zamówienia przez kierownika) oraz zastępowalność kluczowego personelu (choroba, urlop itp.);
5. „Parametry techniczne sprzętu”: Zamawiający rozumie sprzęt mający najlepsze parametry, najmniej energochłonny, najmniej skłonny do zawiesznień;
6. „Przedstawienie działających platform, Zamawiający wymaga dostępu do wersji demonstracyjnej”: Zamawiający chce zobaczyć działająca wersję demonstracyjną oferowanych rozwiązań w szczególności modułów odpowiedzialnych za integrację B2B w przedmiotowym zakresie oraz moduł odpowiedzialny za księgowość;
7. „Zapewnienie pełnej 100% wstecznej zgodności podczas aktualizacji oprogramowania”: Zamawiający potrzebuje gwarancji iż w trakcie aktualizacji systemu nie zostaną utracone dane; funkcje, wygląd



Fundusze Europejskie – dla rozwoju innowacyjnej gospodarki

Dotacje na Innowacje - Inwestujemy w waszą przyszłość

okien, stron dialogowych i ustawienia list zaprogramowane we wcześniejszych wersjach aplikacji działają w najnowszej;

8. Czas: potrzebny czas na realizację projektu.

Oferta z rażąco niską ceną:

Zamawiający w celu ustalenia, czy oferta zawiera rażąco niską cenę w stosunku do przedmiotu zamówienia, zwróci się w formie pisemnej do Wykonawcy o udzielenie w określonym terminie wyjaśnień dotyczących elementów oferty mających wpływ na wysokość ceny.

Zamawiający, oceniając wyjaśnienia, weźmie pod uwagę obiektywne czynniki, w szczególności oszczędność metody wykonania zadania, wybrane rozwiązania techniczne, wyjątkowo sprzyjające warunki wykonania zamówienia dostępne dla Wykonawcy, oryginalność projektu Wykonawcy.

Harmonogram realizacji konkursu

Ogłoszenie konkursu: 4 grudnia 2013 roku;

Czas naboru zgłoszeń: 11 grudnia 2013 roku;

Wybór oferty: 13 grudnia 2013 roku godzina 12:00.

Adres przesyłania ofert:

drogą mailową:

mikolaj.rubencyk@pylonsa.pl

Tytuł: **oferta na wdrożenie systemu zarządzania procesami B2B w przedsiębiorstwie**

lub na adres siedziby spółki

Pylon S.A., ul. Grzybowska 80/82 lok 716, Warszawa 00-844

Sposób przygotowania ofert:

1. Każdy Oferent może złożyć tylko jedną ofertę;
2. Oferta musi być napisana w języku polskim;
3. Oferta musi zawierać: cenę ofertową brutto, cenę netto oraz należny podatek VAT, za realizację przedmiotu zamówienia zgodnie z warunkami określonymi w zapytaniu;
4. Oferta musi posiadać datę sporządzenia, zawierać adres lub siedzibę Oferenta, numer telefonu, adres e-mail, numer NIP;



Fundusze Europejskie – dla rozwoju innowacyjnej gospodarki
Dotacje na Innowacje - Inwestujemy w waszą przyszłość

5. Oferta musi być ważna przez okres co najmniej 30 dni, liczonych od dnia upływu terminu składania ofert;
6. Do oferty należy załączyć Oświadczenie potwierdzające posiadanie niezbędnej wiedzy i doświadczenia oraz dysponowania potencjałem technicznym niezbędnym do wykonania zamówienia. Oświadczenie musi być podpisane przez osobę upoważnioną do reprezentacji Oferenta oraz opatrzone pieczęcią firmowa (może być skan oświadczenia wysłany na wskazany adres);
7. Koszty przygotowania oferty obciążają Oferenta;
8. Zamawiający udzieli zamówienia Oferentowi, którego oferta odpowiada wszystkim wymaganiom przedstawionym w zapytaniu ofertowym i przedstawi najkorzystniejszą ofertę w oparciu o kryteria wyboru określone w zapytaniu ofertowym;
9. Wyniki dotyczące wyboru najkorzystniejszej oferty zostaną ogłoszone w siedzibie Zamawiającego tj. Pylon S.A. 13 grudnia o godzinie 12:00;
10. W uzasadnionych przypadkach Zamawiający dopuszcza unieważnienie postępowania;
11. Zamawiający zastrzega możliwość zakończenia postępowania bez dokonania wyboru Wykonawcy bez podania przyczyn;
12. W toku badania i oceny ofert Zamawiający może żądać od oferentów wyjaśnień dotyczących treści złożonych ofert;
13. Oferent może przed upływem terminu składania ofert zmienić lub wycofać swoją ofertę;
14. Oferty złożone po terminie nie będą rozpatrywane;
15. Oferty niespełniające wymogów formalnych, zawartych w niniejszym Zapytaniu ofertowym, nie będą rozpatrywane.

Z poważaniem

Mateusz Jujka
Prezes Zarządu

Osoba do kontaktu
Mikołaj Rubeńczyk



INNOWACYJNA GOSPODARKA
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ
ROZWOJU REGIONALNEGO



Fundusze Europejskie – dla rozwoju innowacyjnej gospodarki
Dotacje na Innowacje - Inwestujemy w waszą przyszłość

mikolaj.rubenczyk@pylonsa.pl

609-992-914