



Piotrków Trybunalski, dn 14.01.2013 r.

Nazwa i adres siedziby Zamawiającego:

Hempis Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością,
ul. Demczyka 16-28, 97-300 Piotrków Trybunalski,
NIP 771-26-02-615, Regon 592255661

NIP 771-26-02-615
Regon 592255661

Kapitał zakładowy 50000.00zł
Sąd Rejonowy dla Łodzi Śródmieścia
XX Wydział KRS 0000161433

Zapytanie ofertowe

Przedmiot Zamówienia jest częścią projektu pn. „Rozwój współpracy firmy Hempis z Partnerami biznesowymi w oparciu o nowe rozwiązania informatyczne systemu B2B” opisane we wniosku o dofinansowanie o nr WND-POIG.08.02.00-10-041/12, zgodnie z umową o dofinansowanie nr UDA-POIG.08.02.00-10-041/12-00 współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach działania 8.2 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka.



Przedmiot Zamówienia

Przedmiotem zapytania ofertowego jest usługa wykonania projektu funkcjonalno-technicznego oprogramowania serwisu, wyprodukowania zaprojektowanego serwisu, zakup serwera wraz z systemem operacyjnym, oraz urządzeniem UPS, zakup zestawów komputerowych, laptopów.

Specyfikacja Przedmiotu Zamówienia

Elementy podlegające wycenie:
Dokumentacja techniczno funkcjonalna systemu B2B
Licencja na system B2B zawierająca moduły dostępne dla użytkowników, wraz z panelem administracyjnym
Moduł dedykowany systemu B2B: Główny rejestr towarów
Moduł dedykowany systemu B2B: Moduł interfejsów komunikacyjnych API i EDI, linki z ofertą
Moduł dedykowany systemu B2B: Moduł komunikacji oraz wymiany danych z systemami dostawców
Moduł dedykowany systemu B2B: Moduł komunikacji oraz wymiany danych z systemami firm kurierskich
Moduł dedykowany systemu B2B: Moduł komunikacyjny oraz wymiany danych z systemami kontrahentów
Moduł dedykowany systemu B2B: Moduł sprzedażowy
Moduł dedykowany systemu B2B: Rejestr kontrahentów
Prace wdrożeniowe
Prace związane z przystosowaniem systemu Hempis (rozbudowa ERP CDN XL, upgrade do najnowszych wersji, rozbudowa infrastruktury sieciowej)
Przenośne komputery typu laptop wraz z dedykowanym oprogramowaniem (3 szt.)
Serwer (urządzenie)
UPS baterie podtrzymujące
Zestaw komputerowy wraz z monitorem i drukarką (6 szt.)
Oprogramowanie systemowe serwera

Ogólne założenia serwisu:

Przedmiotowa inwestycja polegała będzie na opracowaniu zintegrowanego narzędzia informatycznego B2B, automatyzującego procesy biznesowe zachodzące pomiędzy Partnerami handlowymi, a spółką Hempis. Przygotowane narzędzie znacznie uprości przepływy informacji, zamówień, dokumentów pomiędzy firmą Hempis, a Partnerami projektu. Powstanie systemu będzie również miało wpływ na korzystniejsze gospodarowanie stanami magazynowymi. Koncepcja projektu powstała w odpowiedzi na zidentyfikowane problemy w realizacji procesów biznesowych pomiędzy Partnerami, mające swe źródło w występującej obecnie nadmiernej czaso- i pracochłonności. Przyczynkiem do realizacji przedsięwzięcia są także wysokie i stale rosnące koszty obsługi tychże procesów.

W obecnym modelu techniczno-organizacyjnym przedsiębiorstwa, sprawne realizowanie szeregu złożonych procesów zachodzących przy codziennej wymianie informacji biznesowych z Partnerami w czasie rzeczywistym angażuje bardzo dużo zasobów (głównie osobowych), potrzebnych także w innych aspektach codziennej działalności przedsiębiorstwa. Podejmowane wielokrotnie próby ograniczenia zasobów przypisanych do obsługi dedykowanych procesów czyniły sprawną ich realizację niewykonalnymi rzutuując na płynność organizacyjną firmy.

Projektowany System B2B przyczyni się do znacznej automatyzacji, usprawnień w procesie komunikacji pomiędzy Partnerami handlowymi w zakresie prezentacji oferty produktowej, ofert specjalnych, pozwoli na szybkie jednoczesne informowanie klientów o nowych promocjach, nowych artykułach pojawiających się w ofercie, a przede wszystkim znacznie skróci proces składania i realizacji zamówień. Proces realizacji zamówień zostanie wsparty poprzez nowe elementy służące zwiększeniu wydajności np. integracja z systemami kurierskimi, umożliwiające szybkie wygenerowanie listu przewozowego na podstawie informacji zawartych w zamówieniu, śledzenie statusów realizacji zamówienia, itp.

Ważnym elementem całego systemu B2B będą: Moduł komunikacji oraz wymiany danych z systemami dostawców, Moduł komunikacji oraz wymiany danych z systemami kontrahentów oraz Moduł komunikacji oraz wymiany danych z systemami firm kurierskich. Wszystkie one będą odpowiedzialne za usprawnienie i automatyzację procesów związanych z realizacją zamówień. Kontrahent zyska wiele niezbędnych informacji zagregowanych w systemie B2B. ważnym elementem będzie dostęp do ofert, promocji oraz wyprzedaży. Raz wprowadzone dane będą dystrybuowane do innych elementów systemu, wykorzystywane w wielu procesach biznesowych, bez konieczności ich przepisywania

System informatyczny, który powstanie na potrzeby spółki Hempis będzie zbudowany z platformy webowej z umieszczonymi na niej modułami do automatyzacji procesów B2B. Zostanie on zintegrowany z systemami IT Partnerów biorących udział w projekcie poprzez zastosowanie w nowo opracowanej platformie interfejsów systemowych instalowanych po stronie systemu firmy Hempis, kompatybilnych z systemami informatycznymi Partnerów.

W ramach przedmiotowego przedsięwzięcia zbudowane zostaną następujące elementy składowe:

1) Moduł komunikacji oraz wymiany danych z systemami dostawców

Moduł ten jest elementem systemu B2B, będący integralną częścią całego systemu zainstalowanego na serwerze umieszczonym w firmie Hempis. Jest elementem integrującym system B2B z systemami partnerów z grupy dostawców. Ma zapewnić systemowi B2B komunikację, integrację i obustronną wymianę danych. Działanie to obejmuje produkcję i wdrożenie komponentów aplikacyjnych integrujących system platformy B2B z systemami użytkowymi u dostawców. Wszystkie komponenty będą integralną częścią systemu B2B, zainstalowanego na serwerze firmy Hempis.

Będzie to narzędzie umożliwiające pobieranie stanów magazynowych partnerów projektu, oraz publikowanie ich w module sprzedażowo produktowym systemu B2B. Dzięki takiemu rozwiązaniu oferta produktowa firmy Hempis znacznie się urozmaici i znacznie wzrośnie jej atrakcyjność oraz potencjał. Znacznie też powinny zredukować się koszty magazynowania ze względu na to iż nie będzie konieczności trzymania wszystkich produktów na magazynach.

Procesy sprzedażowe będą zautomatyzowane poprzez zacytywanie stanów magazynowych oraz optymalizację procesu sprzedaży. Klient (użytkownik końcowy) systemu B2B będzie miał możliwość zamawiania produktów dostępnych na stokach magazynowych dostawców. Dokonane zamówienie na tego typu produkt zostanie zarejestrowane w systemie B2B, po czym przesłane do systemu ERP. Na podstawie tak stworzonego zamówienia zostanie wygenerowane zamówienie do dostawcy.



Opracowanie tego modułu będzie wymagało dużego nakładu prac programistycznych z powodu na silną integrację tego modułu z systemem ERP firmy Hempis. Będzie to wymagało stworzenia wirtualnej kartoteki towarowej, na której będą prezentowane stany magazynowe z hurtowni uczestniczącej w programie oraz wysokiej automatyzacji wszystkich wspólnych procesów. Moduł ten będzie zapewniał utrzymanie wysokiej dostępności usług i bezpieczeństwa.

Dodatkowym utrudnieniem przy tworzeniu i implementacji tego modułu będzie różnorodność dróg komunikacji oraz rozwiązań zastosowanych w systemach partnerów. Mimo że procesy komunikacji i wymiany danych zebrane są w obrębie określonych standardów i protokołów wymiany danych, jednak implementacja oraz sposób użytkowania ich u każdego z partnerów jest odmienny, wymaga indywidualnego podejścia i oprogramowania wszystkich wyjątków.

2) Moduł komunikacji oraz wymiany danych z systemami kontrahentów krajowych

Moduł ten będzie pozwalał na pełną integrację systemu B2B i systemu firmy Hempis z systemami kontrahentów. Całość prac związana z jego implementacją będzie obejmowała produkcję i wdrożenie komponentów aplikacyjnych integrujących system platformy B2B z systemami użytkowymi u odbiorców. Wszystkie komponenty będą stanowiły integralną część systemu B2B zainstalowanego na serwerze firmy Hempis.

Dzięki zaimplementowanemu rozwiązaniu Partnerzy biznesowi firmy Hempis będą mieli możliwość korzystania ze stanów magazynowych firmy bez konieczności magazynowania produktów na swoich składach, co w znacznym stopniu zwiększy efektywność sprzedaży zwiększając obroty pomiędzy Partnerami i jednocześnie obniży ich koszty. Wnioskodawca niniejszego projektu zyska natomiast niezbędne informacje o stanach magazynowych Partnerów, dzięki którym będzie mógł kierować dedykowane oferty, pod określone potrzeby Partnera.

Zamówienie, automatycznie rezerwujące produkty, będzie generowało w systemie ERP firmy Hempis zamówienie dla Kontrahenta, co w znacznym stopniu skróci ścieżkę sprzedaży.

Proces wymiany informacji oraz dokumentów zostanie w pełni zautomatyzowany. Takie ułożenie procesu sprzedaży oszczędza czas dokonywania zamówień przez Kontrahentów Wnioskodawcy, generuje nowe możliwości dystrybucji np. integrację z giełdami i sklepami internetowymi. Ze strony dostawcy daje natomiast możliwość poszerzenia wolumenu sprzedaży z uwagi na to, że Kontrahent może oferować swojemu klientowi cały asortyment oferowany przez firmę produkcyjną Hempis. Moduły muszą zapewnić utrzymanie wysokiej dostępności usług i bezpieczeństwa.

Moduł komunikacji i wymiany danych z systemami kontrahentów krajowych będzie umożliwiał wymianę informacji w obszarach:

- Stanów magazynowych / dostępności produktu;
- Oferty cenowej;
- Składania zamówień;
- Dokumentów sprzedaży/zakupu.

Proces integracji opierał się będzie przy użyciu technologii komunikacji webowych, wspieranych wymienną plików lub za pośrednictwem interfejsów webowych. Ze względu na słabe zaplecze techniczne Partnerów z tej grupy użyte technologie muszą zostać dostosowane do środowiska systemowego

Partnerów. Należy położyć duży nacisk na wydajność komunikacji, jej lekkość, oraz bezpieczne i niezawodne funkcjonowanie przy małym wydatkach.

3) Moduł komunikacji oraz wymiany danych z systemami firm kurierskich

Całość prac stanowiła będzie przygotowanie narzędzi umożliwiających komunikację oraz integrację pomiędzy systemem ERP firmy Hempis, platformą B2B, a systemem firm kurierskich. Podjęte działania polegały będą na wygenerowaniu interfejsów komunikacyjnych, wraz z przygotowaniem elementów integracyjnych wszystkich systemów. Możliwość integracji z systemami firm kurierskich automatyzuje proces generowania listów przewozowych, oraz sprawdzanie statusów doręczeń. Wszystkie operacje wykonywane będą z panelu systemu B2B, bez konieczności przepisywania danych do innych systemów ręcznie. Pozwoli to w konsekwencji na zaoszczędzenie czasu, skrócenie procesu realizacji zamówień oraz zwiększenie efektywności pracy.

4) Rejestry towarów, kontrahentów wraz modułem sprzedażowym

Wyżej wymienione elementy stanowią trzon napędowy systemu B2B, ponieważ automatyzują procesy realizacji zamówień, skracają ścieżkę informacji o ofercie firmy, spinają elementy komunikacyjne oraz wymiany danych. Stanowią niezbędną warstwę prezentacji platformy oraz dają solidną podstawę upraszczającą i automatyzującą warstwę wymiany informacji. Dzięki tak zestawionej platformie pracownicy Partnerów korzystający z systemów w szybki sposób będą mogli dotrzeć do rejestrów zamówień, dokumentów sprzedażowych oraz, co najistotniejsze dla nich, do sald płatności. Taka forma sprzedaży pozwoli na dokładne sprawdzanie zobowiązań i kontrolę wielkości zamówień, na czym najbardziej zależy zarówno Wnioskodawcy, jak i jego Partnerom.

Ważnym elementem będzie publikowanie w rzeczywistym czasie zmian cenowych w ofercie, a przede wszystkim ofert specjalnych i wyprzedazowych, uzyskamy narzędzie pozwalające na swobodne sterowanie polityką cenową, co bezpośrednio przełoży się na jakość obsługi i wzrost obrotów.

5) Moduł interfejsów komunikacyjnych API i EDI, linki z ofertą

Moduł ten stanowił będzie pakiet narzędzi umożliwiających realizację prezentacji, udostępnianie oferty w formie elektronicznej (np. plik csv, plik xml,) Kontrahentom wraz z opcją automatycznego składania zamówień, wczytywanych do systemu. Narzędzia te sprawdzą się będą idealnie w kanale sprzedaży hurtowej, kiedy Kontrahent będzie mógł wczytać ofertę do swojego systemu, i wygenerować na jej podstawie zamówienia, które zostaną następnie automatycznie zaczytane do systemu.

Na bazie informacji znajdujących się w systemie B2B kontrahent posiadający konto w systemie B2B będzie miał możliwość wygenerowania linku, z którego następnie będzie generowany na żądanie plik zawierający niezbędne informacje. Klient z ustalonego wzoru kolumn będzie mógł oznaczyć checkboxem te kolumny, które mają znajdować się w pliku. Schemat będzie zapamiętany na kolejne generacje, edytowalny z poziomu panelu Kontrahenta.

Wyszczególnione elementy:

1. Oprogramowanie systemowe serwera



Wysokowydajna systemowa platforma serwerowa jest elementem niezbędnym do uruchomienia systemu B2B. Systemy operacyjne w wersjach serwerowych są niezbędnym elementem takiej platformy. Na sprzęcie serwerowym będą uruchomione usługi, które muszą działać bez przerw. System B2B wymaga stałej dostępności tych usług, co warunkuje konieczność zakupu licencjonowanego oprogramowania. Koszty zakupu licencji oprogramowania, jego wdrożenia i konfiguracji szacowane były na podstawie aktualnych cen rynkowych.

Ze względu na konieczność zachowania kompatybilności nowo zakupywanych rozwiązań z posiadanymi obecnie przez Wnioskodawcę preferowanym oprogramowaniem będą licencje klasy Microsoft Windows Server (np. WINSvr 2008, SQL) lub równorzędnych i również kompatybilnych. Ich zakup podyktowany jest warunkami licencji największego producenta operacyjnych systemów serwerowych firmy Microsoft. Wnioskodawca realizując projekt ma obowiązek zachowania wszystkich aspektów legalności wdrażanych rozwiązań informatycznych dlatego poniesienie tego kosztu jest koniecznym warunkiem realizacji projektu.

- Microsoft Windows Server Std 2012 x64 PL 2CPU/2VM 1 szt.
- Microsoft Windows Server 2012 CAL 35 szt.
- Microsoft Windows Server RMT Dsktp Svcs CAL 2012 All Ing Embedded Microsoft Volume License 1 license – per user x 18 szt.

2. Licencja na system B2B zawierająca moduły dostępne dla użytkowników, wraz z panelem administracyjnym

Ta pozycja obejmuje zakup licencji umożliwiającej korzystanie z systemu B2B, obejmującej nieograniczony dostęp do funkcjonalności pod względem ilościowym, zarówno ze strony ilości użytkowników jak indeksów towarowych. Do użytkowania zostaną uruchomione panele:

- panel dla użytkowników (Partnerów / Kontrahentów),
- panel administracyjny dla operatorów.

Funkcje zawarte w tym elemencie systemu umożliwiają sprawne przeprowadzenie procesów rejestracji nowych użytkowników, przypinanie do nich praw dostępu umożliwiających poruszanie się w określonych zakładkach wraz z wybiórczym wachlarzem funkcjonalności i operacji, które będą mogły być wykonywane.

Po wypełnieniu formularza rejestracyjnego operator aktywował będzie konto dostępne do systemu. Każde konto posiada zestaw praw dostępu do funkcjonalności systemu, w procesie weryfikacji możliwa jest ich konfiguracja. Każde konto dostępne składało się będzie z konta głównego (administracyjnego) oraz tzw. subkont (dodatkowych dostępów) posiadających również wachlarz definiowanych praw dostępowych.

Podstawowymi operacjami, które będą mogły być realizowane z wykorzystaniem systemu będą:

- weryfikacja kontrahentów,
- definiowanie praw dostępowych,
- administracja prawami dostępu,
- definiowanie opiekunów oraz operatorów systemu,
- zarządzanie składowymi systemu,
- zarządzanie użytkownikami panelu administracyjnego,

- zarządzanie kontrahentami.

3. Moduł dedykowany systemu B2B: Główny rejestr towarów

Główny rejestr towarów jest jednym z najważniejszych elementów realizacji inwestycji w zakładanym zakresie. Prawdłowo zaprojektowany, zoptymalizowany, zbudowany na podstawie danych zawartych w istniejących systemach informatycznych firmy, w powiązaniu ze zintegrowanymi systemami Partnerów oraz informacjami specjalnymi definiowanymi po stronie systemu B2B, stanowił będzie podstawę konstrukcji funkcjonalnej projektowanego systemu. Opracowanie prawidłowych kategorii, atrybutów opisujących najistotniejsze cechy produktów, pozwoli na przygotowanie dedykowanych liftów, ułatwiających nawigację oraz wyszukiwanie konkretnych produktów.

Powstanie rejestru towarów, opartego na mechanizmach komunikacyjnym, zintegrowanych z systemem Wnioskodawcy oraz jego Partnerami handlowymi jest trudnym i skomplikowanym przedsięwzięciem ze względu na duży zakres prac oraz złożoną strukturę funkcjonalną. Skorelowanie mechanizmów komunikacyjnych, niezbędnych do pobierania informacji, na bazie których budowany będzie rejestr, wymaga bowiem niezwyklej staranności.

Jednym z trudniejszych etapów powstawania głównego rejestru towarów będzie przygotowanie mechanizmu Macht'owarki. Jest to mechanizm odpowiedzialny za nadawanie relacji pomiędzy indeksami towarowymi zapisanymi w Rejestrze Towarowym systemu, a rejestrami towarowymi Partnerów handlowych. Relacje nadawane będą poprzez skojarzenia, złączenia dokonane na podstawie kodów producenta lub kodów EAN oraz poprzez ręczne nadanie i zapamiętanie tych relacji.

Indeksem nadrzędnym będzie indeks systemu ERP Wnioskodawcy, do niego odnosić się będą relacje, indeksy zdefiniowane w systemach Partnerów handlowych. Informacje o produktach (kod producenta, kody EAN, nazwa, ilość na stoku, cena zakupu, dodatkowe oznaczenia) sczytywane od Partnerów handlowych będą materializowane w postaci tabel w bazie danych, z której później zczytywane będą do systemu B2B.

4. Moduł dedykowany systemu B2B: Rejestr kontrahentów

Rejestr kontrahentów zawierał będzie wszystkie informacje niezbędne do tego, aby obsłużyć sprzedaż oraz pozostałe procesy biznesowe zawarte w projektowanym systemie B2B. Opracowanie i powiązanie logiki budowania cen sprzedaży będzie miało istotny wpływ na funkcjonowanie tego rejestru, będzie z nim bezpośrednio powiązane. Prawidłowe wygenerowanie kategorii kontrahentów, nadanie im dedykowanych etykiet przedstawiających charakterystyczne cechy danego kontrahenta, pozwoli na precyzyjne budowanie kanałów dystrybucji, opracowywanie dedykowanych ofert standardowych czy promocyjnych. Ważnym aspektem tego przedsięwzięcia będzie również usprawnienie procesów analitycznych, opartych na przygotowanych kategoriach i atrybutach, pozwalających mierzyć rentowność poszczególnych kanałów, czy sektorów dystrybucyjnych.

Rejestr kontrahentów zostanie przygotowany w taki sposób, aby można było oprzeć na nim wszystkie procesy biznesowe, zawarte w projektowanym systemie B2B. Do najważniejszych cech rejestru kontrahentów należały będą:

- Dane rejestracyjne firmy,
- Dane teleadresowe firmy,
- Limity kredytowe,
- Salda zadłużenia,

- Powiązane dokonane płatności,
- Powiązane dokumenty sprzedaży,
- Powiązane zamówienia,
- Kategorie,
- Atrybuty.

5. Moduł dedykowany systemu B2B: Moduł sprzedażowy

Moduł sprzedażowy stanowił będzie jeden z najważniejszych elementów wdrażanego systemu B2B. Będzie on oparty o zintegrowany pakiet tabel, które umożliwią uzyskanie niezbędnych informacji i wywołanie określonych procesów biznesowych. Pracownik Partnera będzie mógł wyświetlić listę dostępnych w ofercie produktów z miniaturkami zdjęć produktów wraz z liczbą dostępnych sztuk oraz złożyć zamówienie lub zapytanie ofertowe. Zadaniem modułu będzie umożliwienie obejrzenia dodatkowych informacji np. nagród, informacji marketingowych, opinii użytkowników oraz innych dodatkowych parametrów. Przede wszystkim jednak będzie on informował o stanach magazynowych dostawców i Partnerów Wnioskodawcy, pozwalając na optymalizację gospodarowania stanami magazynowymi spółki Hempis, co w konsekwencji wyeliminuje konieczność magazynowania produktów słabo rotujących.

Opracowanie tego modułu będzie jednym z bardziej skomplikowanych przedsięwzięć w czasie budowania systemu B2B z uwagi na silne zintegrowanie procesów generowanych przez niego z systemem ERP. Będą to procesy automatyzacji składanych zamówień, czy też pokazania stanów magazynowych od Partnerów handlowych wraz z całym procesem sprzedaży tych towarów, opartym na modułach niestandardowych zamówień. Całość operacji sprzedażowych zamykać będzie funkcjonalność zapytań ofertowych.

6. Moduł dedykowany systemu B2B: Moduł interfejsów komunikacyjnych API i EDI, linki z ofertą

Zakup ten wynika z konieczności zapewnienia w ramach nowopowstałej platformy B2B narzędzi umożliwiających realizację prezentacji, udostępnianie oferty w formie elektronicznej (np. plik csv, plik xml,) kontrahentom wraz z opcją automatycznego składania zamówień, wczytywanych do systemu. Narzędzia sprawdzały się będą idealnie w kanale sprzedaży hurtowej, kiedy kontrahent będzie mógł wczytać ofertę do swojego systemu, i wygenerować na jej podstawie zamówienia, które zostaną następnie automatycznie zaczytane do systemu. Narzędzie umożliwi rozwój wielu nowych kanałów dystrybucji opartych na automatyzacji procesów wymiany danych oraz udostępniania oferty na spersonalizowanych warunkach handlowych. Dzięki tym mechanizmom możliwa będzie swobodna integracja systemów elektronicznych np. ze sklepami internetowymi, czy giełdami internetowymi.

Na bazie informacji znajdujących się w systemie B2B kontrahent posiadający konto w systemie B2B będzie miał możliwość wygenerowania linku, z którego następnie będzie generowany na żądanie plik zawierający niezbędne informacje. Klient z ustalonego wzoru kolumn będzie mógł oznaczyć check'boxem te kolumny, które mają znajdować się w pliku. Schemat będzie zapamiętany na kolejne generacje, edytowalny z poziomu panelu kontrahenta.



Kontrahent wybierając kolumny, jakie mają być zawarte w pliku, wybierze określony format, stronę kodową, a także inne parametry. Po naciśnięciu przycisku „generuj link”, otrzyma on przykładowy link, z którego może pobierać plik w spersonalizowanym układzie.

Moduł umożliwi wybór strony kodowej - pola wyboru:

- UTF,
- WIN1250,
- BEZ_POLSKICH_ZNAKÓW

oraz formatu pliku – pola wyboru:

- XML,
- CSV,
- XLS.

7. Moduł dedykowany systemu B2B: Moduł komunikacji oraz wymiany danych z systemami dostawców

Moduł ten stanowiłby istotny element systemu B2B, będąc integralną częścią całego systemu zainstalowanego na serwerze umieszczonym w strukturach spółki Hempis. Będzie on elementem integrującym system B2B z systemami Partnerów z grupy dostawców. Jego zadaniem będzie natomiast zapewnienie systemowi B2B komunikacji, integracji i obustronnej wymiany danych. Wdrożenie tego modułu obejmie produkcję i wdrożenie komponentów aplikacyjnych integrujących system platformy B2B z systemami użytkowymi u dostawców. Wszystkie komponenty będą stanowiły integralną część systemu B2B zainstalowanego na serwerze firmy Hempis.

Moduł komunikacji oraz wymiany danych z systemami dostawców będzie narzędziem umożliwiającym pobieranie stanów magazynowych Partnerów projektu oraz publikowanie ich w module sprzedażowo-produktowym systemu B2B. Dzięki takiemu rozwiązaniu oferta produktowa spółki Hempis znacznie się urozmaici i znacznie wzrośnie jej atrakcyjność oraz potencjał. Ponadto Wnioskodawca zyska dodatkowe narzędzia umożliwiające wyceny niestandardowych produktów. Moduł ten w znaczny sposób przyczyni się do redukcji kosztów magazynowania ze względu na to, iż nie będzie konieczności trzymania wszystkich produktów na magazynach.

Opracowanie tego modułu będzie wymagało dużego nakładu prac programistycznych ze względu na silną integrację tego modułu z systemem ERP spółki Hempis. Będzie to wymagało opracowania wirtualnej kartoteki towarowej, na której prezentowane będą stany magazynowe dostawcy oraz zaawansowanej automatyzacji wszystkich wspólnych procesów. Moduł ten będzie zapewniał utrzymanie wysokiej dostępności usług i bezpieczeństwa.

Dodatkowym utrudnieniem przy opracowywaniu i implementacji tego modułu będzie różnorodność dróg komunikacji oraz rozwiązań zastosowanych w systemach Partnerów. Mimo że procesy komunikacji i wymiany danych zebrane są w obrębie określonych standardów i protokołów wymiany danych, jednak ich implementacja oraz sposób użytkowania ich u każdego z Partnerów jest odmienny, wymaga indywidualnego podejścia i oprogramowania wszystkich wyjątków.

8. Moduł dedykowany systemu B2B: Moduł komunikacji oraz wymiany danych z systemami kontrahentów

Moduł ten ma umożliwić pełną integrację systemu B2B i systemu informatycznego spółki Hempis z systemami kontrahentów. Całość prac związana z jego wdrożeniem będzie obejmowała produkcję i wdrożenie komponentów aplikacyjnych integrujących system platformy B2B z systemami użytkowymi u odbiorców. Wszystkie komponenty będą stanowiły integralną część systemu B2B zainstalowanego na serwerze Wnioskodawcy.

Dzięki zaimplementowanym rozwiązaniom Partnerzy z grupy kontrahentów będą mieli możliwość korzystania z stanów magazynowych Wnioskodawcy bez konieczności magazynowania produktów na swoich składach, co w znacznym stopniu zwiększy efektywność sprzedaży zwiększając obroty pomiędzy Partnerami. Spółka Hempis zyska natomiast niezbędne informacje o stanach magazynowych Partnerów, dzięki którym będzie mogła kierować dedykowane oferty, pod określone potrzeby swoich Kontrahentów.

Zamówienie automatycznie rezerwujące produkty będzie generowało w systemie ERP Wnioskodawcy zamówienia dla kontrahenta, przez co w znacznym stopniu skróci się ścieżka sprzedaży, natomiast cały proces związany z obsługą klienta końcowego odbędzie się w serwisie kontrahenta. Proces wymiany informacji oraz dokumentów będzie zatem w pełni zautomatyzowany. Takie ułożenie procesu sprzedaży oszczędzi czas dokonywania zamówień przez naszych kontrahentów oraz czas pracy kontrahenta z klientem w serwisie. Dla Wnioskodawcy umożliwi on poszerzenie wolumenu sprzedaży z uwagi na to że Partnerzy będą mogli oferować swoim klientom cały asortyment oferowany przez spółkę Hempis. Dzięki integracji z systemami informatycznymi dostawców pozwoli on również Wnioskodawcy opierać się na stanach magazynowych innych podmiotów gospodarczych.

Zadaniem tego modułu jest konieczność zapewnienia utrzymania wysokiej dostępności usług i bezpieczeństwa. Będzie on optymalizował wszystkie procesy zachodzące na styku systemu B2B z systemami informatycznymi Partnerów z grupy odbiorców. Moduł komunikacji i wymiany danych z systemami odbiorców (kontrahentów) będzie umożliwiał wymianę informacji w obszarach:

- Stanów magazynowych / dostępności produktu,
- Oferty cenowej,
- Składania zamówień,
- Dokumentów sprzedaży/zakupu.

Proces integracji odbywał się będzie przy użyciu technologii komunikacji webowych wspieranych wymianą plików. Ze względu na słabe zaplecze techniczne Partnerów z tej grupy użyte technologie muszą zostać dostosowane do środowiska systemowego Partnerów. W związku z jej implementacją należy położyć duży nacisk na wydajność komunikacji, jej lekkość oraz bezpieczne i niezawodne funkcjonowanie przy małym wydatkach.

9. Moduł dedykowany systemu B2B: Moduł komunikacji oraz wymiany danych z systemami firm kurierskich

Całość prac nad wdrożeniem tego modułu będzie obejmowała produkcję i wdrożenie komponentów aplikacyjnych integrujących system platformy B2B z systemami firm kurierskich. Wszystkie

komponenty będą stanowiły integralną część systemu B2B, zainstalowanego na serwerze Wnioskodawcy.

Dzięki zaimplementowanym rozwiązaniom użytkownicy systemu uzyskają możliwość śledzenia statusów doręczeń przesyłek, a spółka Hempis natomiast zyska narzędzie dzięki któremu efektywniej będzie mogła realizować przesyłki, nie angażując przy tym w nadmierny sposób zasobów ludzkich.

Moduł ten umożliwi realizację procesu integracji systemu informatycznego Wnioskodawcy z systemami firm kurierskich, zautomatyzuje proces generowania listów przewozowych oraz weryfikację statusów doręczeń. Wszystkie operacje wykonywane będą z panelu sklepu internetowego, bez konieczności przepisywania danych do innych systemów ręcznie. Dzięki temu zaoszczędzony zostanie czas skrócony proces realizacji zamówień, a efektywność pracy zwiększona.

10. Dokumentacja techniczno funkcjonalna systemu B2B

Dokumentacja techniczno- funkcjonalna jest opisem sposobu funkcjonowania systemu. Definiuje ona sposób realizacji prac nad poszczególnymi jego modułami. Charakteryzuje cykle obiegu dokumentów analizując procesy biznesowe, które mają zachodzić w wyniku pracy systemu. Dokumentacja techniczno- funkcjonalna będzie stanowiła syntezę prac wykonanych przy analizach przedwdrożeniowych. Analizy przedwdrożeniowe zdefiniują natomiast spektrum prac z różnymi wariantami ich realizacji.

Dokumentacja techniczno- funkcjonalna będzie zawierać:

- Projekt systemu
- Opis sposobu funkcjonowania systemu
- Opis działania poszczególnych modułów
- Opis zachodzących procesów biznesowych
- Opis obiegu dokumentów
- Charakteryzuje elementy procesu wdrożenia

Celem opracowania dokumentacji techniczno-funkcjonalnej będzie analiza uwarunkowań technicznych, zwłaszcza w obszarze technologii informatycznych, a także opracowanie na jej podstawie założeń funkcjonalnych i technicznych platformy B2B, interfejsów do niej i całego projektu. Realizacja projektu jest podyktowana koniecznością osiągnięcia możliwie najbardziej efektywnej funkcjonalności biznesowej platformy B2B w możliwie najkrótszym czasie od rozpoczęcia prac do jej uruchomienia.

Założenia te oraz charakter współpracy z Partnerami biznesowymi stawiają bardzo wysokie wymagania dotyczące jakości wykonania projektu techniczno- funkcjonalnego. Równie istotnym czynnikiem powstania dokumentacji jest posiadanie udokumentowanych procesów integracyjnych tak, by w przyszłości można je było powielać podczas integracji z innymi Partnerami.

Przygotowanie szczegółowej specyfikacji projektu będzie stanowiło w istocie przygotowanie dokładnego i czytelnego schematu budowania systemu oraz jego przyszłej konfiguracji i wdrożenia, a następnie integracji z systemami Partnerów.



Zakup środków trwałych, sprzęt powinien spełniać przynajmniej minimalne parametry techniczne, równoważne do zestawów opisanych poniżej.

11. Serwer (urządzenie)

Na zakupionym serwerze uruchomione zostaną wszystkie aplikacje zakupione w ramach projektu i te, które zakupione zostaną także w przyszłości. Aby system mógł działać bez przeszkód serwer ten będzie musiał działać bez przerwy. Zasadniczym kryterium wyboru odpowiedniego sprzętu będzie odpowiedni zapas wydajności do działania bazy danych. Z reguły mocno obciążonej bazy danych natomiast należy zapewnić optymalne zasoby sprzętowe do prawidłowego funkcjonowania. Maszyna źle dobrana lub o złych/niewystarczających parametrach przełoży się bowiem w bezpośredni sposób na spadek wydajności serwera. Ze względu na wymogi stawiane projektowanej platformie B2B. Na sprzęcie tym uruchomione zostaną aplikacje, które funkcjonować muszą w sposób ciągły.

Kolejnym istotnym kryterium wyboru optymalnego sprzętu będzie odpowiedni zapas wydajności do działania bazy danych. Z uwagi na wymogi stawiane projektowanej platformie B2B sprzęt ten spełniać powinien minimalne parametry techniczne równoważne do zestawu przedstawionego poniżej:

- Express x3500, Xeon Quad-Core E5420 80w 2.5GHz/1333MHz/12MB L2, 2x1GB ChK, O/Bay 2.5in 1 szt
- Procesor klasy Express Quad-Core Intel Xeon Processor E5420 80w 2.5GHz/1333MHz/12MB L2 1 szt
- Express 4GB (2x2GB) PC2-5300 CL5 ECC DDR2 Chipkill FBDIMM Memory Kit 3 szt
- Express IBM 146GB 10K U320 2.5in SFF SAS HDD 4 szt
- Express Intel PRO/1000 PT Dual Port Server Adapter 1 szt
- Express Redundant Power and Cooling Option 1 szt
- IBM Optical 3 Button Mouse USB 1 szt
- Preferred Pro USB Keyboard (Business Black) 1 szt
- Line cord - 2.8m, 220-240V, C13 to CEE7-VII (European/Indonesian) 2 szt

Prawidłowo dobrany oraz skonfigurowany serwer wraz z otoczeniem systemowych stanowił będzie fundament poprawnego funkcjonowania platformy B2B. Ciągłość pracy, niezawodność, bezpieczeństwo danych i duża przepustowość dostępowa to najbardziej istotne warstwy wpływające na funkcjonowanie całego organizmu, jakim jest system B2B wraz z jego otoczeniem, w postaci infrastruktury systemowej.

12. UPS baterie podtrzymujące

Poniesienie tego wydatku wynika z konieczności zapewnienia w strukturze projektu urządzenia podtrzymującego napięcie sieciowe o wydajności nie mniejszej niż 2200VA, koniecznego w celu zapewnienia bezawaryjnej pracy serwera w przypadku nagłych skoków napięcia zasilania

Zakup baterii podtrzymujących działanie serwera jest niezbędny dla zapewnienia bezpieczeństwa danych znajdujących się na serwerze, zapewnienia ciągłości pracy oraz bezpieczeństwa samego

serwera. Gwarantuje bowiem jego nieprzerwaną pracę oraz bezpieczne wyłączenie w przypadku barku zasilania.

13. Przenośne komputery typu laptop wraz z dedykowanym oprogramowaniem (3 szt.)

Wdrożenie platformy B2B z interfejsami wymiany danych odbywać się będzie we wszystkich działach spółki Hempis. Przy obecnym złym stanie bazy sprzętowej Wnioskodawcy nie będzie możliwe pełne korzystanie z funkcjonalności i możliwości projektowanej platformy i nowopowstałego rozwiązania technologicznego. Z tego też powodu do optymalizacji efektywności poczynionego wdrożenia konieczne będzie uzupełnienie zbioru wydajnych stacji komputerów przenośnych o 3 nowe pozycje.

Budowany na podstawie specjalnego zamówienia, dedykowany system B2B oraz jego moduły będą wdrażane w strukturach spółki Hempis przez firmę developerską w bezpośredniej współpracy i zaangażowaniu pracowników każdego działu. Wyposażenie tych 3 stanowisk w wydajne stacje robocze współpracujące z polityką bezpieczeństwa utworzoną na potrzeby wdrożenia i dalszego użytku platformy B2B i interfejsów jest korzystne z powodu znacznego obniżenia kosztów pośrednich przez zwiększenie wydajności i efektywności pracy osób korzystających ze komputerów. Wydajna stacja skraca czas i poprawia ergonomię pracy, przez co bezpośrednio obniża ilość roboczo godzin oszczędzając wydatki ponoszone przy tworzeniu i wdrożeniu całego projektu a także zapewni wydajność, bezpieczeństwo i komfort pracy pracowników spółki Hempis z systemem B2B. Najważniejsze minimalne parametry stacji:

- Procesor klasy Intel Core i5-650 Processor (4M Cache, 3.20 GHz)
- 4 GB RAM DDR3 1333MHz
- 500 GB HDD 500 GB
- System operacyjny Windows® 7 Professional lub równorzędny
- Office 2010 Home and Bussines lub o podobnym standardzie
- Monitor LCD 23"

14. Zestaw komputerowy wraz z monitorem i drukarką (6 szt.)

Wdrożenie platformy B2B z interfejsami wymiany danych odbywać się będzie we wszystkich działach spółki Hempis. Przy obecnym złym stanie bazy sprzętowej Wnioskodawcy nie będzie możliwe pełne korzystanie z funkcjonalności i możliwości projektowanej platformy i nowopowstałego rozwiązania technologicznego. Z tego też powodu do optymalizacji efektywności poczynionego wdrożenia konieczne będzie uzupełnienie zbioru wydajnych stacji komputerów stacjonarnych o 6 nowych pozycji.

Budowany na podstawie specjalnego zamówienia, dedykowany system B2B oraz jego moduły będą budowane w strukturach spółki Hempis przez firmę developerską w bezpośredniej współpracy i zaangażowaniu pracowników każdego działu. Wyposażenie tych 6 stanowisk w wydajne stacje robocze współpracujące z polityką bezpieczeństwa utworzoną na potrzeby wdrożenia i dalszego użytku platformy B2B i interfejsów jest korzystne z powodu znacznego obniżenia kosztów pośrednich przez zwiększenie wydajności i efektywności pracy przyszłych użytkowników systemu. Wydajna stacja robocza skraca czas i poprawia ergonomię pracy, przez co bezpośrednio obniża ilość roboczo godzin oszczędzając wydatki ponoszone przy tworzeniu i wdrożeniu całego projektu a także zapewni



wydajność, bezpieczeństwo i komfort pracy pracowników spółki Hempis z systemem B2B. Najważniejsze minimalne parametry stacji:

- Procesor klasy Intel Core i5-650 Processor (4M Cache, 3.20 GHz)
- 4 GB RAM DDR3 1333MHz
- 500 GB HDD 500 GB
- System operacyjny klasy Windows® 7 Professional lub równorzędny
- Office 2010 Home and Bussines lub o podobnym standardzie
- Monitor LCD 23"

15. Prace wdrożeniowe

W całym okresie realizacji projektu, w każdym miesiącu jego realizacji prowadzone będą prace wdrożeniowe prowadzone przez dostawców/wykonawców poszczególnych systemów i modułów obejmujące ich instalację i konfigurację. Koszty tychże prac będą proporcjonalne do czasu niezbędnego w celu wdrożenia opracowanego w danym etapie oprogramowania.

W każdym etapie będą prowadzone prace wdrożeniowe poszczególnych systemów i modułów obejmujące ich instalację i konfigurację. Koszt tych prac jest proporcjonalny do czasu niezbędnego w celu wdrożenia opracowanego w danym etapie oprogramowania. W tym etapie nastąpi instalacja i wdrożenie powyższych modułów systemu B2B oraz baz danych.

Prace po stronie systemu ERP

- wdrożenie przygotowanych zmian w środowisko informatyczne
- testy zaimplementowanych zmian
- przygotowanie i uruchomienie nowej wersji systemu

Prace po stronie systemu B2B

- wdrożenie przygotowanych zmian w środowisko informatyczne
- testy zaimplementowanych zmian
- przygotowanie i uruchomienie nowej wersji systemu

Przygotowanie importów:

- dokumentów sprzedaży
- dokumentów zakupu
- zamówień
- kontrahentów pełen
- kontrahentów (nowych użytkowników)
- płatności
- cenników
- produktów

16. Prace związane z przystosowaniem systemu Hempis (rozbudowa ERP CDN XL, upgrade do najnowszych wersji, rozbudowa infrastruktury sieciowej)

Prace programistyczne będą miały na celu uruchomienie rozwiązań technologicznych niezbędnych dla powiązania wielu różnorodnych elementów systemu informatycznego spółki Hempis w wydajnie współpracującą całość z systemem B2B platformę. Dzięki osiągniętej spójności technologicznej możliwe będzie sprawne przeprowadzenie integracji najważniejszych systemów informatycznych (zwłaszcza ERP) na zasadzie włączenia tych prac w główny proces wykonania platformy B2B. W ramach prac przystosowawczych powstanie np. szereg widoków, tabel powstałych na bazach danych systemu ERP Wnioskodawcy niezbędnych do prowadzenia wymiany danych i komunikacji systemu ERP firmy Hempis z platformą B2B opisywaną w projekcie. W oparciu o tą integrację przebudowane zostaną także ścieżki generowania dokumentów.

Wymogi dot. Przedmiotu Zamówienia:

1. Zastosowanie Schematu MVC

Istotnym aspektem projektowania jest dobór odpowiedniej architektury systemu, a co za tym idzie podział aplikacji na oddzielne komponenty, które następnie są grupowane zależnie od pełnionych przez nie funkcji. Każda z grup takich elementów zostaje następnie zaliczona do odpowiedniej warstwy logicznej. Projekt powinien powstać w oparciu o wzorzec projektowy MVC (ang. Model-View-Controller), który jest obecnie najczęściej wykorzystywanym i sprawdzonym schematem, jeśli chodzi o architekturę informacji.

W takim modelu każdy z modułów tworzonych na potrzeby systemu zawiera komponenty pochodzące z jednej z trzech warstw serwera aplikacji:

- **warstwy prezentacji (interfejs użytkownika),**
- **warstwy pośredniej (logika sterowania),**
- **warstwy danych (model danych).**

Warstwa prezentacji obejmuje elementy interfejsu użytkownika, które są odpowiedzialne za obsługę interakcji użytkownika z warstwą danych. To na podstawie tej części aplikacji użytkownicy wyrabiają sobie opinię o serwisie.

Warstwa danych z kolei jest warstwą odpowiedzialna za zarządzanie danymi aplikacji i za ich udostępnianie. Z tego względu zagwarantowanie szybkiego działania baz danych ma zasadnicze znaczenie dla uzyskania wysokiej wydajności całego systemu.

Warstwa pośrednia natomiast przyjmuje żądania z warstwy prezentacji, a także zajmuje się przekazywaniem wyników działania programu do tej warstwy. Większość zdarzeń, które są zapoczątkowane w warstwie prezentacji jest obsługiwana właśnie w warstwie pośredniej.

2. Wymagania w zakresie stosowanych rozwiązań graficznych

Portalowy wygląd serwisu. Minimalistyczny (bez przeładowania grafiką), ale wyrazisty i oryginalny design. Odpowiednio dobrana kolorystyka. Dbłość o dopracowanie szczegółów graficznych (dobre dobrane zdjęcia, zaokrąglenia, cienie, gradienty, odbicia itd.).

3. Wymagania w zakresie nawigacji

Maksymalne uproszczenie systemu nawigacji (unikanie zagnieżdżonych list). Główny system nawigacji spójny w obrębie całego serwisu. Powiązanie kolorystyka-system nawigacji. Zastosowanie ścieżki wędrówki. Zastosowanie "chmury tagów". Odpowiednie dobranie metodologii nawigacji w przypadku map i galerii. Stosowanie praktyk: powrotu do strony głównej, powrotu do wyników wyszukiwania, poprzednia -następna, do góry Eliminowanie martwych linków.

Przedmiot zamówienia powinien zostać wykonany przez odpowiednio wykwalifikowane osoby posiadające doświadczenie w projektowaniu serwisów informatycznych, w szczególności serwisów typu B2B.

4. Sugerowany schemat dokumentacji projektowej:

1. Informacje wstępne
2. Cel powstania dokumentacji technicznej
3. Harmonogram prac ujęty w dotacji - etapy
4. Opis projektu
5. Opis funkcjonalny modułów
6. Opis techniczny modułów
7. Opis rozwiązań graficznych
8. Opis rozwiązań nawigacyjnych
9. Opis użytych technologii
10. Schematy
11. Słownik i oznaczenia

Kryteria i procedura oceny

Kryterium	Punkcja maksymalna	Waga (%)
Cena - najniższa wartość wykonania usługi będzie najwyżej punktowana	10	50
Kompleksowość/ doświadczenie – oferta firmy, która będzie potrafiła sprostać wszystkim zagadnieniom, oraz posiada doświadczenie w podobnych realizacjach	10	50

Za najkorzystniejszą ofertę zostanie uznana oferta, która uzyska najwyższą sumę punktów udzielonych za spełnienie powyższych kryteriów.

Sposób i miejsce składania oferty

Oferty w języku polskim sporządzone wg wzoru stanowiącego Załącznik nr 1 do niniejszego Zapytania Ofertowego należy składać osobiście lub pisemnie drogą pocztową na adres firmy, tj. ul. Demczyka 16-28, 97-300 Piotrków Tryb. z dopiskiem: „Oferta dot. usługi realizacji projektu”
 Oferty można również przysyłać drogą mailową na adres: mpietrzak@hempis.pl



Terminy związane z Zapytaniem Ofertowym

Ostateczny termin składania ofert:	04.02.2013 r.
Termin oceny ofert:	06.02.2013 r.

Osoba do kontaktu

Osoba upoważniona do udzielania informacji o przedmiocie zamówienia:

Mariusz Pietrzak
tel. +48 601 358 913
E-mail: mpietrzak@hempis.pl

Zastrzeżenia:

- Hempis Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością zastrzega sobie – bez konieczności podawania przyczyn – prawo odstąpienia od rozpatrywania otrzymanej oferty zarówno w odniesieniu do całości jak i jej poszczególnych elementów.
- Złożenie oferty przez Oferenta nie może być podstawą do jakichkolwiek roszczeń w stosunku do firmy Hempis Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.
- Dopuszcza się składanie ofert częściowych.

[podpis i pieczęć Zamawiającego]

Załączniki:
1. Wzór oferty