

## Zapytanie ofertowe

### I. DANE ZAMAWIAJĄCEGO:

„GAMATRONIC” ZBIGNIEW DEC, WŁADYSŁAW CZARNECKI  
SPÓŁKA JAWNA  
ul. Łączna 51  
64-920 Piła

### II. ZAPYTANIE OFERTOWE

W związku z realizacją projektu pt. „Wdrażanie systemu B2B celem automatyzacji komunikacji handlowej między partnerami” w ramach działania 8.2 PO IG „Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B” firma „GAMATRONIC” ZBIGNIEW DEC, WŁADYSŁAW CZARNECKI SPÓŁKA JAWNA zwraca się z prośbą o przedstawienie oferty cenowej na zakup:

1. Opracowanie analizy przedwdrożeniowej systemu 120 rbg.
2. Serwer (bazy danych) - 1 szt.
3. Serwer (serwer pod Pulpit Kontrahenta) - 1 szt.
4. Notebook - 5 szt.
5. Szafa serwerowa - 1 szt.
6. UPS - 1 szt.
7. Switch - 1 szt.
8. Firewall - 1 szt.
9. Microsoft SQL Server 2012 - 12 szt.
10. Windows 2012 Serwer - 12 szt.
11. Comarch ERP XL Administracja - 12 szt.
12. Comarch ERP XL Handel - Sprzedaż - 5 szt.
13. Comarch ERP XL Zamówienia - 5 szt.
14. Comarch ERP XL Kompletacja - 2 szt.
15. Comarch ERP XL CRM - 4 szt.
16. Comarch ERP XL Księgowość - 1 szt.
17. Comarch ERP XL Business Intelligence - 1 szt.
18. Licencje dostępne Business Intelligence - 6 szt.
19. Comarch ERP XL Pulpit Kontrahenta - 1 szt.
20. Comarch ERP XL Serwis - 2 szt.
21. Comarch ERP XL Modelowanie procesów - 1 szt.
22. Comarch ERP XL Interfejs programistyczny - 1 szt.
23. Podpis elektroniczny - 1 szt.

24. Wdrożenie modułu Comarch ERP XL Administracja 50 rbg.
25. Wdrożenie Comarch ERP XL Handel - Sprzedaż 160 rbg.
26. Wdrożenie Comarch ERP XL Zamówienia 120 rbg.
27. Wdrożenie Comarch ERP XL Kompletacja 40 rbg.
28. Wdrożenie Comarch ERP CRM 20 rbg.
29. Wdrożenie Comarch ERP XL Księgowość 40 rbg.
30. Wdrożenie Comarch ERP XL Business Intelligence 40 rbg.
31. Wdrożenie Comarch ERP XL Pulpit Kontrahenta 280 rbg.
32. Wdrożenie Comarch ERP XL Serwis 50 rbg.
33. Wdrożenie Comarch ERP XL Modelowanie procesów 60 rbg.
34. Wdrożenie podpisu elektronicznego 20 rbg.
35. Szkolenia specjalistyczne dla użytkowników systemu 100 rbg.

Opis przedmiotu zapytania znajduje się w Specyfikacji, załączonej do niniejszego zapytania.

### III. TERMIN WYKONANIA ZAMÓWIENIA

Termin realizacji przedmiotu zamówienia zostanie uzgodniony indywidualnie z Oferentem którego oferta zostanie uznana za najkorzystniejszą.

### IV. OPIS SPOSOBU PRZYGOTOWANIA OFERTY

Oferent powinien stworzyć ofertę na formularzu załączonym do niniejszego zapytania.

Oferent powinien wskazać parametry techniczne oferowanych środków trwałych lub załączyć specyfikacje do formularza ofertowego. Oferent może zaproponować sprzęt innego producenta o lepszych lub takich samych parametrach technicznych niż wskazane w zapytaniu ofertowym.

#### Oferta powinna:

- zawierać dane oferenta
- posiadać datę sporządzenia
- termin ważności oferty

### V. MIEJSCE ORAZ TERMIN SKŁADANIA OFERT

Oferta powinna być przesłana za pośrednictwem poczty elektronicznej na adres email: [zbigniew.dec@gamatronic.pl](mailto:zbigniew.dec@gamatronic.pl) lub dostarczona do biura na adres Ul. Łączna 51, 64-920 Piła.

W razie dodatkowych pytań proszę o kontakt z : Zbigniew Dec tel. 607-458-619

Termin nadsyłania ofert do **14.11.2013 r.** Oferty złożone po terminie nie będą rozpatrywane.

Oferent może przed upływem terminu składania ofert zmienić lub wycofać swoją ofertę.

Zamawiający nie dopuszcza możliwości składania ofert częściowych i wyboru częściowego.

**Kryterium oceny ofert** stanowi wskaźnik (max. 100 pkt), przedstawiony poniższym wzorem:

$$\frac{Cn}{Cb} * 60 + S + G$$

Oznaczenia:

Cn - najniższa wartość oferty netto, jaka została wskazana wśród ofert spełniających kryteria

Cb - wartość netto wskazana na badanej ofercie

$$\frac{Cn}{Cb} * 60 - \text{wskaźnik ceny (max. 60 pkt.)}$$

S - reakcja serwisowa on-site - wartość zależna od zadeklarowanej reakcji serwisowej on-site:

- 1 godzina i krócej- 20 pkt,
- od 1 do 5 godzin- 10 pkt,
- od 5 do 24 godzin- 1 pkt.

G - długość gwarancji, wartość zależna od zadeklarowanej długości serwisu gwarancyjnego:

- 7 lat i dłużej- 20 pkt,
- 5 lat i dłużej 10 pkt,
- 3 lata i dłużej 5 pkt,
- 1 rok i dłużej 1 pkt.

Zamawiający zastrzega sobie prawo do unieważnienia procedury ofertowej bez podania przyczyny.

**Załączniki:**

*Specyfikacja*

*Wzór formularza ofertowego*

## Specyfikacja do zapytania ofertowego

### 1. Opracowanie analizy przedwdrożeniowej systemu B2B 120 rbg.

Przygotowanie realizacji projektu - analizy potrzeb i możliwości „GAMATRONIC” ZBIGNIEW DEC, WŁADYSŁAW CZARNECKI SPÓŁKA JAWNA pod względem wykonalności wdrożenia systemu i jego poszczególnych funkcji w pełni dostosowanych do potrzeb korzystających firm. Etap ten, będzie obejmował opracowanie metodologii założeń do wdrożenia systemu B2B, która umożliwi odpowiednie zaprojektowanie i wdrożenie systemu B2B oraz technologii informacyjno-komunikacyjnych.

Powstała analiza stanowić będzie podstawę do dopasowania zaprojektowanego systemu do specyfikacji działalności gospodarczej prowadzonej przez firmę „GAMATRONIC” ZBIGNIEW DEC, WŁADYSŁAW CZARNECKI SPÓŁKA JAWNA i jej Partnerów biznesowych z uwzględnieniem oczekiwań firm, w zakresie rezultatów zastosowania nowego systemu przy uwzględnieniu wyposażenia sprzętowego i rozwiązań z zakresu IT, które wykorzystywane będą przez te podmioty.

### 2. Serwer (bazy danych)- 1 szt.

Minimalne parametry:

IBM serii x3650 z normą Energy Star; 2x CPU Intel Xenon, 32 GB Ram, Raid sprzętowy z zasilaniem bateryjnym, 2x zasilacze obudowa typu Rack, min. 6x HDD SAS, UPS 200VA

-Zasilacze wysokowydajne IBM 750W/550W 80 PLUS Platinum

-Procesory Intel Xeon serii E5

-Technologie Intel Intelligent Power Capability oraz Intel Turbo Boost Technology 2.0

-Moduły pamięci zasilane napięciem 1,35V

-Technologie IBM Calibrated Vectored Cooling

-IBM Systems Director Active Energy Manager

### 2.Serwer (pod Pulpit Kontrahenta) - 1 szt.

Minimalne parametry:

IBM serii x3650 z normą Energy Star; 1x CPU Intel Xenon, 16 GB Ram, Raid sprzętowy z zasilaniem bateryjnym, 2x zasilacze obudowa typu Rack, min. 6x HDD SAS

-Zasilacze wysokowydajne IBM 750W/550W 80 PLUS Platinum

-Procesory Intel Xeon serii E5

-Technologie Intel Intelligent Power Capability oraz Intel Turbo Boost Technology 2.0

-Moduły pamięci zasilane napięciem 1,35V

-Technologie IBM Calibrated Vectored Cooling

-IBM Systems Director Active Energy Manager

### **3.Notebook - 5 szt.**

Minimalne parametry:

Notebooki HP, wskazane w projekcie będą opatrzone znakiem Energy Star; CPU min. I5, 4-8 GB pamięci Ram, HDD min. 500GB, system operacyjny Windows 8 Proff., monitor LCD, min 22", oprogramowanie Microsoft Office , program antywirusowy

### **4.Szafa serwerowa - 1 szt.**

Minimalne parametry:

42 U, 19" , Metalowa, 2 organizatory pionowe, otwierane ściany boczne, zamek, ramowe przednie drzwi z szyba (szkło nierozpryskujące się), otwierane do 180°, ramowe przednie drzwi z szyba (szkło nierozpryskujące się), otwierane do 180°, ochrona IP40

### **5.UPS - 1 szt.**

Minimalne parametry:

1500 VA; line-interactive; 8 x IEC320 C13 (10A); Typ gniazda wejściowego: IEC320 C14 (10A); Układ automatycznej regulacji napięcia (AVR); Porty komunikacji: RS232 (DB9), SmartSlot, USB; kabel szeregowy RS232 (DB9), oprogramowanie i sterowniki na CD

### **6.Switch - 1 szt.**

Minimalne parametry:

- przełącznik sieciowy zarządzalny ; Architektura sieci LAN: GigabitEthernet; Liczba portów 1000BaseT (RJ45): 24 szt.; Zarządzanie, monitorowanie i konfiguracja przez" przeglądarkę WWW; ruting statyczny; Rozmiar tablicy adresów MAC: 8192; Typ obudowy: rack 19"

### **7.Firewall - 1 szt.**

Minimalne parametry:

Min. 5 portów gigabitowych, dedykowany do ochrony do 25 komputerów w sieci, integracja z zewnętrznymi bazami LDAP, Active Directory i Radius., zabezpieczenie antyspamowe

### **8. Comarch ERP XL Moduł Administracja - 12 szt.**

- moduł stanowiskowy, zawierał będzie: wstępną konfigurację systemu B2B; definiowanie typów i serii dokumentów; Definiowanie Interfejsu dla poszczególnych użytkowników, przydzielania praw dostępu użytkowników do baz danych, oraz dostępu do funkcji programu, kopii zapasowych systemu B2B, indeksowania baz danych; Tworzenia nowych okresów obrachunkowych z przenoszeniem słowników z poprzedniego okresu.

### **9. Comarch ERP XL Handel - Sprzedaż - 5 szt.**

- moduł stanowiskowy. Pozwalał będzie na pełną obsługę zakupów i sprzedaży towarów w systemie B2B. Moduł ten, umożliwi przeprowadzenie na jednym stanowisku z odpowiednimi uprawnieniami

dotyczącymi innych modułów, pełnej ścieżki procesu sprzedaży: począwszy od zapytania ofertowego, poprzez ofertę dla Partnera, zamówienie, fakturę aż do rozliczenia należności i zaksięgowania faktury bez konieczności przelączania się pomiędzy modułami. Posiadał będzie rozbudowane struktury tworzenia promocji i rabatów, przeliczniki opakowań, a także indywidualne cechy zasobów - partii towaru. Zaawansowane definiowane cenniki w połączeniu z mechanizmami zarządzania promocjami, progami rabatów dla grup i poszczególnych kart zarówno Partnerów jak i asortymentu staną się potężnym narzędziem do sprostania oczekiwaniom Partnerów biznesowych.

#### **10. Comarch ERP XL Zamówienia - 5 szt.**

- moduł stanowiskowy. Będzie dopełnieniem modułu handlowego i będzie zarządzał procesami związanymi z obsługą ofert i zamówień. W systemie B2B obieg dokumentów w tym zakresie będzie mógł przyjąć formę od zapytania ofertowego, poprzez ofertę aż do zamówienia, które będzie mogło być dalej automatycznie przekształcane do dokumentów handlowych, magazynowych.

Moduł umożliwi częściową bądź całościową realizację zamówień. Elementy dokumentów zamówień można będzie rezerwować ilościowo z przeznaczeniem pod konkretnego Partnera. Rezerwacja zasobów na etapie przyjmowania zapytania, oferty czy zamówienia będzie miała duże znaczenie przy sporej rotacji asortymentu. Rezerwacje dotyczyć będą zasobów handlowych. Moduł umożliwi tworzenie dokumentów przedpłat / zaliczek skojarzonych z konkretnym zamówieniem.

#### **11. Comarch ERP XL Kompletacja - 2 szt.**

- Umożliwi predefiniowanie zamówień na poszczególne wysyłki (m.in. kompletacja zamówienia na różne adresy wysyłki, wybranych partii towaru.) Moduł umożliwi obsługę 1 zamówienia od Partnera, do kilku destynacji, dobór partii towaru do danej wysyłki pomoże ustalić czas jej realizacji.

#### **12. Comarch ERP XL CRM - 4 szt.**

- moduł stanowiskowy. Moduł będzie pozwalał na zarządzanie kontaktami z Partnerami i przypominanie o wspólnych zadaniach. Moduł odpowiedzialny będzie za budowanie i zacieśnianie relacji z Partnerami biznesowymi, oraz umożliwi integrację na poziomie zadaniowym - wspólnie realizowanie zadań. Moduł będzie pozwalał na zarządzanie kontaktami z Partnerami, przypominanie o wspólnych zadaniach, oraz wspólne z partnerami definiowanie realizowanych Zamówień. Dzięki zastosowaniu modułu, realizacja wspólnych procesów biznesowych koordynowana będzie przez system B2B - przypomnienia, powiadomienia itp.

#### **13. Comarch ERP XL Księgowość - 1 szt.**

- moduł stanowiskowy. Moduł umożliwi zarządzanie dokumentami handlowymi (faktury i korekty faktur), oraz pilnowanie należności i stanu rozrachunków z partnerami. Moduł umożliwi śledzenie historii transakcji i rozliczeń z partnerem jak również wglądu w obroty, stany należności danych Partnerów na dowolny dzień roku obrotowego z uwzględnieniem dowolnego okresu.

#### 14. Comarch ERP XL Business Intelligence - 1 szt.

#### 15. Licencje dostępne Business Intelligence - 6 szt.

moduł serwerowy. Business Intelligence będzie to moduł umożliwiający raportowanie ze wszystkich obszarów funkcjonowania systemu B2B. Moduł będzie wyposażony w Księgę Raportów - będzie to rozwiązanie, którego rolą będzie umożliwienie prostego tworzenia zestawień analitycznych, nie tylko w formie tabel przestawnych czy wykresów, ale także map oraz karty wyników. Bardziej zaawansowane funkcjonalności modułu pozwolą na tworzenie dowolnych dedykowanych raportów. Business Intelligence umożliwi planowanie i budżetowanie obszarów analitycznych współpracy z Partnerami, posiadać będzie zaimplementowane wygodne szablony budżetów do natychmiastowego zastosowania oraz zawierać będzie mechanizmy ułatwiające wprowadzanie danych, mając na względzie łatwe identyfikowanie uprawnień dla osób wprowadzających budżet (zarówno ze strony Partnera, jak i „GAMATRONIC” ZBIGNIEW DEC, WŁADYSŁAW CZARNECKI SPÓŁKA JAWNA). Dostęp do aplikacji oraz raportów będzie mógł odbywać się z poziomu przeglądarki internetowej poprzez wykorzystanie narzędzia jakim będzie e-BI. E-BI umożliwi analizę wielobazową w oparciu o bazy danych systemu B2B,. Prezentacja raportów będzie realizowana za pomocą technologii OLAP oraz raportów tabelarycznych lub wykresów.

#### 16. Comarch ERP XL Pulpit Kontrahenta - 1 szt.

- moduł serwerowy, który pozwalał będzie na zdalną obsługę Partnerów w modelu B2B. Narzędzie to umożliwi wystawianie oraz udostępnianie do podglądu dokumentów Partnerom zarejestrowanym w bazie systemu B2B i będzie ono dostępne z poziomu przeglądarki internetowej po stronie Partnera. Jego podstawowa funkcja sprowadzać się będzie do prezentowania wyników działania systemu, kontroli stopnia realizacji zamówień wraz z ich statusami, monitorowania płatności. Każdy z uprawnionych przez administratora Partnerów, po zalogowaniu będzie miał wgląd w przypisane mu obszary w systemie B2B. Do obszarów tych m.in. należeć będą: stopień i termin realizacji zamówień, aktualne stany magazynowe, rozliczenia, naliczone prowizje, aktualne promocje. Architektura tego modułu zapewni pełne bezpieczeństwo i poufność informacji, gdyż służyć będzie do komunikacji Partnerów, którzy korzystać będą z przeglądarki internetowej z serwerem aplikacji firmy „GAMATRONIC” ZBIGNIEW DEC, WŁADYSŁAW CZARNECKI SPÓŁKA JAWNA. Moduł będzie pracował z wykorzystaniem protokołu SSL, który zapewni szyfrowanie komunikacji serwera „GAMATRONIC” ZBIGNIEW DEC, WŁADYSŁAW CZARNECKI SPÓŁKA JAWNA z Partnerami.

Comarch ERP Pulpit Kontrahenta to aplikacja, która oparta będzie o **architekturę klient-serwer (Webservices)**

Technologie, które będą wykorzystane w aplikacji Comarch ERP Pulpit Kontrahenta:

- o **Platforma ASP .Net 4.0** - zbiór nowoczesnych technologii opartych na frameworku. Strony ASP.NET będą uruchamiane przy użyciu serwera, który umożliwi wygenerowanie treści rozpoznawanych oraz interpretowanych przez przeglądarki internetowe. ASP.NET będzie wspierany przez separujący warstwę logiki od warstwy

prezentacji, wątkowo-kierowany model programistyczny, co poprawi wydajność działania systemu B2B.

- **Kontrolki Telerik** - innowacyjne komponenty interfejsu użytkownika, oferujące bogate możliwości prezentacji danych dla platform ASP .NET
  - RadGrid
  - RadNumericTextBox
  - RadComboBox
- **Javascript** - skryptowy język programowania
- **C#** - obiektowy język programowania o wszechstronnych możliwościach zastosowania; obecnie należący do grupy najczęściej wykorzystywanych języków programowania wykorzystywanych w aplikacjach biznesowych w rozwiązaniach B2B

Połączenie pomiędzy klientem a serwerem opisane będzie przy pomocy określonych [protokołów komunikacyjnych](#):

- **HTTP (Hypertext Transfer Protocol)** - standardowo wykorzystywany protokół wymiany danych,
- **SSL (Secure Socket Layer)** - protokół służyć będzie do bezpiecznej transmisji zaszyfowanego strumienia danych, pozwalał będzie na nawiązanie bezpiecznego połączenia z użyciem certyfikatów.

Z poziomu konfiguracji IIS (**Internet Information Services**) możliwe będzie zarządzanie takimi kwestiami, jak np. protokół wykorzystywany do komunikacji klient-serwer.

#### **17. Comarch ERP XL Serwis - 2 szt.**

- będzie wykorzystywany do obsługi procesu reklamacyjnego z Partnerami. Istotnym elementem modułu będzie automatyczne pilnowanie terminów dla przestanych do serwisu towarów. Kolejną funkcjonalnością dla partnerów - odbiorców, będzie możliwość sprawdzenia statusu reklamacji w trybie on-line z poziomu systemu partnera. Moduł serwis w połączeniu z Pulpitem Kontrahenta umożliwi elektroniczną wymianę zgłoszeń serwisowych - tzw. e-serwis.

#### **18. Comarch ERP XL Modelowanie Procesów - 1 szt.**

- Moduł umożliwi tworzenie schematów postępowania w systemie ERP XL, składających się z zadań przydzielonych do operatorów systemu. Zadania będą mogły dotyczyć wykonania operacji związanych z dokumentami wystawianymi w systemie B2B. Schemat taki, zwany definicją procesu, wyznaczał będzie sposób postępowania. Moduł będzie niezbędny do wdrożenia ścieżki obiegu dokumentów, który będzie automatyzował kompleksowy obieg dokumentów w systemie B2B między „GAMATRONIC” ZBIGNIEW DEC, WŁADYSŁAW CZARNECKI SPÓŁKA JAWNA a Partnerami

#### **19. Comarch ERP XL Interfejs programistyczny - 1 szt.**

- Moduł umożliwi rozbudowę systemu o nowe dedykowane rozwiązania funkcjonalne. Interfejs programistyczny aplikacji -będzie definiował określony zestaw reguł i ich opisów, w jaki



poszczególne moduły będą się między sobą komunikować. Zadaniem modułu będzie dostarczenie odpowiednich specyfikacji podprogramów, struktur danych, klas obiektów i wymaganych protokołów komunikacyjnych między modułami systemu B2B.

## **20. Podpis elektroniczny - 1 szt.**

W celu eliminacji papierowego obiegu dokumentów zostanie wdrożony moduł Podpis elektroniczny. Podpis elektroniczny będzie używany do autoryzacji dokumentów wysyłanych do Partnerów (m.in.: faktury, korekty).

## **21. Szkolenia specjalistyczne dla użytkowników systemu 100 rbg.**

Dla zapewnienia efektywnego wykorzystywania możliwości funkcjonalnych systemu platformy B2B, założono w projekcie, dla pracowników firmy „GAMATRONIC” ZBIGNIEW DEC, WŁADYSŁAW CZARNECKI SPÓŁKA JAWNA w ramach platformy B2B, cykl specjalistycznych szkoleń z obsługi dedykowanego oprogramowania. Celem szkoleń będzie urzeczywistnienie planowanego usprawnienia współpracy poprzez wykorzystanie możliwości jakie oferujeć będzie rozwiązanie B2B. Jest oczywiste, że dla wykorzystania w pełni potencjału jakie stwarzać będzie rozwiązanie klasy B2B niezbędna będzie odpowiednia świadomość użytkowników. W ramach projektu będzie przeprowadzone dedykowane szkolenie specjalistyczne z zakresu funkcjonowania i obsługi systemu B2B dla osób zaangażowanych w realizację projektu -personelu własnego (12 użytkowników systemu B2B).

Zakres szkolenia (główne obszary tematyczne) dla użytkowników (80rbg):

1. System B2B - informacje ogólne
2. Zasady korzystania z systemu B2B
3. Funkcjonalności Comarch ERP XL
4. Funkcjonalności modułów systemu B2B
5. Dedykowane szkolenia dziedzinowe dla poszczególnych Działów

Zakres szkolenia (obszary tematyczne) dla administratorów (20rbg):

1. System B2B - informacje ogólne
2. Zasady administrowania systemem B2B
3. Kontrola w systemie B2B.

## FORMULARZ OFERTOWY

.....  
Miejscowość, data

Nazwa Wykonawcy:.....

Adres:.....  
.....

Tel/Fax/e-mail:.....

NIP ..... Regon:.....

Osoba kontaktowa: .....

Odpowiadając na zapytanie ofertowe firmy „GAMATRONIC” ZBIGNIEW DEC, WŁADYSŁAW CZARNECKI SPÓŁKA JAWNA składamy następującą ofertę:

Opis	Cena netto	Wartość netto	VAT	Wartość brutto
1. Opracowanie analizy przedwdrożeniowej systemu 120 rbg.				
2. Serwer (bazy danych) - 1 szt. Parametry: ..... .....				
3. Serwer (serwer pod Pulpit Kontrahenta) - 1 szt. Parametry: ..... .....				
4. Notebook - 5 szt. Parametry: ..... .....				
5. Szafa serwerowa - 1 szt. Parametry: ..... .....				
6. UPS - 1 szt. Parametry: ..... .....				
7. Switch - 1 szt. Parametry:				

..... .....				
8.Firewall - 1 szt. Parametry: ..... .....				
9.Microsoft SQL Server 2012 - 12 szt.				
10.Windows 2012 Serwer - 12 szt.				
11.Comarch ERP XL Administracja - 12 szt.				
12.Comarch ERP XL Handel - Sprzedaż - 5 szt.				
13.Comarch ERP XL Zamówienia - 5 szt.				
14.Comarch ERP XL Kompletacja - 2 szt.				
15.Comarch ERP XL CRM - 4 szt.				
16.Comarch ERP XL Księgowość - 1 szt.				
17.Comarch ERP XL Business Intelligence - 1 szt.				
18.Licencje dostępowe Business Intelligence - 6 szt.				
19.Comarch ERP XL Pulpit Kontrahenta - 1 szt.				
20.Comarch ERP XL Serwis - 2 szt.				
21.Comarch ERP XL Modelowanie procesów - 1 szt.				
22.Comarch ERP XL Interfejs programistyczny - 1 szt.				
23.Podpis elektroniczny - 1 szt.				
24.Wdrożenie modułu Comarch ERP XL Administracja 50 rbg.				
25.Wdrożenie Comarch ERP XL Handel - Sprzedaż 160 rbg.				
26.Wdrożenie Comarch ERP XL Zamówienia 120 rbg.				
27.Wdrożenie Comarch ERP XL Kompletacja 40 rbg.				
28.Wdrożenie Comarch ERP CRM 20 rbg.				
29.Wdrożenie Comarch ERP XL Księgowość 40 rbg.				
30.Wdrożenie Comarch ERP XL Business Intelligence 40 rbg.				
31.Wdrożenie Comarch ERP XL Pulpit Kontrahenta 280 rbg.				
32.Wdrożenie Comarch ERP XL Serwis 50 rbg.				
33.Wdrożenie Comarch ERP XL Modelowanie procesów 60 rbg.				
34.Wdrożenie podpisu elektronicznego 20 rbg.				
35.Szkolenia specjalistyczne dla użytkowników				

systemu 100 rbg.				
<b>Razem:</b>				

Oferta ważna do .....

Czas reakcji serwisowej on-site - .....

Długość gwarancji - .....

**Oferent oświadcza, iż przedstawione w ofercie parametry sprzętu spełniają minimalne wymagania umieszczone w zapytaniu ofertowym.**

.....

Podpis i pieczęć