

Łódź, dn. 11.04.2017 roku

## ZAPYTANIE OFERTOWE

w ramach działania 2.2.1 Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Łódzkiego

### I. TYTUŁ ZAMÓWIENIA:

Wdrożenie planu biznesowego w zakresie umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstwa Vega Dry Sp. z o.o.

### II. NAZWA ZAMAWIAJĄCEGO:

VEGA DRY SP. Z.O.O  
WOLA WIĄZOWA 83A, 97-438 RUSIEC

### III. MIEJSCE I SPOSÓB SKŁADANIA OFERT:

- Ofertę należy złożyć najpóźniej do dnia 20.04.2017 roku:
  - w formie pisemnej: za pośrednictwem poczty, kuriera lub złożona osobiście na adres: Vega Dry Sp. z o.o. Sp. ,ul. Wola Wiązowa 83A, 97-438 Rusiec
  - w formie elektronicznej na adres :
  - adres mailowe: marek.wolniakowski@vegadry.com

2. Oferty złożone po terminie nie będą rozpatrywane.

### IV. OSOBA DO KONTAKTU W SPRAWIE OGŁOSZENIA:

MAREK WOLNIAKOWSKI

### V. MIEJSCE I TERMIN REALIZACJI ZAMÓWIENIA:

VEGA DRY SP.Z O.O.  
WOLA WIĄZOWA 83 A, 97-438 RUSIEC  
ZAMÓWIENIE DOTYCZY ŚWIADCZENIA USŁUG W OKRESIE DO 28.02.2019

### VI. OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA:

Przedmiotem zamówienia jest zakup usługi doradczej dotyczącej wdrożenia nowego modelu biznesowego w zakresie umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstwa Vega Dry Sp. z o.o.  
Przedmiot zamówienia obejmuje:

#### 1. Zakup usługi związanej z wyszukaniem i doбором partnerów handlowych dla Zamawiającego/Zleceniodawcy na rynkach Niemiec i Holandii

W ramach zadania Wykonawca / Zleceniobiorca jest zobowiązany do:

- Wyselekcjonowania oraz skontaktowania w imieniu Zamawiającego/Zleceniodawcy nowych klientów w zdefiniowanych segmentach rynków docelowych min 100 potencjalnych kontrahentów
- Opracowania i aktualizowania bazy danych klientów min. 100 pozycji
- Kontakt e-mail/telefonicznego z wyselekcjonowanymi klientami
- Przygotowania ofert handlowych dla potencjalnych klientów w imieniu

Zamawiającego/Zleceniodawcy

5. Umówienia spotkań handlowych z potencjalnymi kontrahentami min. 6 spotkań
6. Wyjazdów zagranicznych Wykonawcy/Zleceniobiorcy usługi do potencjalnych kontrahentów  
min. 6 wyjazdów.

## **2. Zakup usługi doradczej w zakresie promocji Zamawiającego/Zleceniodawcy podczas zagranicznych targów i wystaw oraz organizacja spotkań z potencjalnymi klientami.**

W ramach zadania wykonawca powinien:

1. Opracować koncepcję promocji Zamawiającego/ Zleceniodawcy w trakcie zagranicznej imprezy targowej: BIOFACH Norymbergia oraz w trakcie misji zagranicznych (prezentacja o firmie, oferty, komunikaty do prasy)
2. Umówienie spotkań handlowych w trakcie imprez targowych wskazanych w punkcie No 1 (co najmniej 5).
3. Przygotowanie indywidualnych ofert handlowych
4. Prowadzenie negocjacji handlowych

Podejmowane czynności muszą być raportowane Zamawiającemu co najmniej raz na okres 6 miesięcy podejmowanych działań. Raport powinien wskazywać stan realizacji założonych celów projektu oraz podjęte czynności w trakcie okresu sprawozdawczego

### **VII: KOD CPV:**

Kod CPV przedmiotu zamówienia 72221000-0

### **VIII. DODATKOWE WARUNKI:**

1. Nie dopuszcza się składania ofert częściowych.
2. Każdy Oferent może złożyć tylko jedną ofertę.
3. Koszt przygotowania i dostarczenia oferty pokrywa Oferent.
4. Ofertę należy przygotować ściśle według wymagań określonych w niniejszej specyfikacji.
5. Oferta powinna określać wszystkie koszty związane z wykonaniem przedmiotowego zamówienia.
6. Oferent musi przedłożyć wraz z ofertą dokumenty CV osób mających bezpośrednio uczestniczyć przy wykonywaniu zamówienia – na potwierdzenie posiadanej wiedzy (wykształcenia), doświadczenia, znajomości co najmniej języków angielskiego, niderlandzkiego oraz niemieckiego potwierdzonej stosownymi certyfikatami, wymaganych uprawnień (jeśli dotyczy) – w przypadku posiadania przez w. / w. osoby dyplomów potwierdzających odpowiednie kwalifikacje, należy również złożyć ich kserokopię.
7. Oferent musi przedłożyć potwierdzenie realizacji minimum 4 zamówień należycie wykonanych, obejmujących tematykę działań handlowych na rynkach zagranicznych (pozyskanie minimum 2 kontraktów handlowych) przedsiębiorstw w okresie ostatnich 3 (trzech) lat.
8. Podpisanie zobowiązania do realizacji wskaźnika rezultatu projektu „Liczba kontraktów handlowych zagranicznych podpisanych przez przedsiębiorstwa wsparte w zakresie internacjonalizacji” tj. doprowadzenie do podpisania minimum 7 zagranicznych kontraktów handlowych stanowiących załącznik 1
9. Oferta powinna zawierać informację o terminie ważności (minimum 30 dni).



10. Oferent zobowiązany jest do odpowiedniego i należytego udokumentowania posiadania wykwalifikowanej kadry oraz doświadczenia, które stanowi obligatoryjny element składanej oferty.
11. W przypadku nienależytego i niepełnego udokumentowania w w. / w. kwestii, oferta nie będzie podlegać rozpatrzeniu.

#### **IX. KRYTERIA OCENY OFERT:**

Kryteriami oceny ofert są:

- a) cena netto – 60%;
- b) warunki płatności – 40%

#### **X. WAGI PUNKTOWE I SPOSÓB PRYZNAWANIA PUNKTACJI ZA SPEŁNIENIE DANEGO KRYTERIUM OCENY OFERT:**

1. Zamawiający / Zleceniodawca dokona wyboru najkorzystniejszej oferty kierując się punktowym systemem oceny kryteriów wg poniższego przydziału punktów (maksymalnie do uzyskania - 100 pkt)
  - cena netto - maksymalnie do uzyskania jest 60 pkt
  - warunki płatności - maksymalnie do uzyskania jest 40 pkt

Wykonawca / Oferent, który zaoferował najniższą cenę netto otrzymuje 60 pkt.

Dla pozostałych wykonawców punktacja za cenę będzie obliczana wg następującego wzoru:

$$C1 = \frac{\text{najniższa oferowana cena netto}}{\text{cena netto w rozpatrywanej ofercie}} \times 60 \text{ pkt}$$

2. Zamawiający / Zleceniodawca podczas oceny warunków płatności będzie brał pod uwagę częstotliwość płatności za świadczone usługi w okresie realizacji projektu oraz termin prolongaty zapłaty faktury
  - a. Płatności kwartalne z 30-dniowym terminem płatności - 40 pkt.
  - b. Płatności miesięczne z 30-dniowym terminem płatności - 20 pkt.
  - c. Inne warunki płatności – 0 pkt.

#### **XI. WYKLUCZENIA:**

1. Zamawiający / Zleceniodawca odrzuca ofertę, jeżeli:
  - a. jej treść nie odpowiada treści niniejszego zapytania ofertowego lub jest niekompletna, tzn. gdy jest niezgodna z opisem przedmiotu zamówienia określonego w punkcie VI niniejszego zapytania ofertowego



**PROGRAM  
REGIONALNY**  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI FUNDUSZ  
ROZWOJU REGIONALNEGO



- b. jej złożenie stanowi czyn nieuczciwej konkurencji w rozumieniu przepisów o nieuczciwej konkurencji
  - c. zawiera rażąco niską cenę w stosunku do przedmiotu zamówienia
  - d. Oferent / Wykonawca nie złożył na wezwania zamawiającego wyjaśnień dotyczących treści złożonej oferty
  - e. oferta nie spełnia warunków udziału w postępowaniu wskazanych w pkt VIII niniejszego zapytania ofertowego
2. Z udziału w postępowaniu wykluczone są podmioty, które są powiązane z Zamawiającym / Zleceniodawcą osobowo lub kapitałowo.

Przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązania między Zamawiającym / Zleceniodawcą lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu Zamawiającego / Zleceniodawcy lub osobami wykonującymi w imieniu Zamawiającego / Zleceniodawcy czynności związane z przygotowaniem i przeprowadzeniem procedury wyboru Wykonawcy, a Wykonawcą, polegające w szczególności na:

- uczestniczeniu w spółce jako wspólnik spółki cywilnej lub spółki osobowej
- posiadaniu udziałów lub co najmniej 5% akcji
- pełnieniu funkcji członka organu nadzorczego lub zarządzającego, prokurenta, pełnomocnika
- pozostawaniu w związku małżeńskim, w stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej, pokrewieństwa lub powinowactwa drugiego stopnia w linii bocznej lub w stosunku przysposobienia, opieki lub kurateli
- pozostawaniu z wykonawcą w takim stosunku prawnym lub faktycznym, że może to budzić uzasadnione wątpliwości co do bezstronności tych osób

*Wolna Kostka Hach*

**Wegodry | Vega Dry Sp. z o.o.**  
Wola Wiązowa 83A, 97-438 Rusiec  
NIP: 7692220559, Regon: 101596747