

RZESZÓW, 06.03.2019 r.

ZAPYTANIE OFERTOWE NR 1/1.2 dotyczące usług doradczych w zakresie:

- Doradztwo zmierzające do przygotowania produktów do potrzeb rynku docelowego
- Doradztwo zmierzające do wyboru potencjalnego/potencjalnych dystrybutorów rozwiązań VSHAPER
- Doradztwo zmierzające do nawiązania współpracy z dystrybutorem/dystrybutorami,
- Usługi doradcze w zakresie przygotowania planu szczegółowej kampanii marketingowej,

Zamawiający:

VSHAPER SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

ul. Stanisława Wyspiańskiego 27A

35-111 Rzeszów

Tel.: 17 853 00 62; Fax: 17 856 40 59

NIP: 8133805149, REGON: 382451092

VSHAPER SP. Z O.O. zaprasza do złożenia oferty na usługi doradcze polegające na:

- doradztwo zmierzające do przygotowania produktów do potrzeb rynku docelowego- USA;
- doradztwo zmierzające do wyboru potencjalnego/potencjalnych dystrybutorów rozwiązań VSHAPER Sp. z o.o.;
- doradztwo zmierzające do nawiązania współpracy z dystrybutorem/dystrybutorami VSHAPER Sp. z o.o.;
- usługi doradcze w zakresie przygotowania planu szczegółowej kampanii marketingowej.

w ramach projektu pn. „WDROŻENIE MODELU BIZNESOWEGO INTERNACJONALIZACJI CELEM PODWYŻSZENIA KONKURENCYJNOŚCI FIRMY VERASHAPE TOMASZ SZYMAŃSKI NA RYNKU AMERYKAŃSKIM” realizowanego w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia, Oś priorytetowa 1 Przedsiębiorcza Polska Wschodnia, Działanie 1.2 Internacjonalizacja MŚP, Wniosek o dofinansowanie projektu nr: POPW.01.02.00-18-0010/18

Postępowanie prowadzone jest w formie zapytania ofertowego **zgodnie z zasadą konkurencyjności** obowiązującą w ramach Wytycznych w zakresie kwalifikowalności wydatków w zakresie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności na lata 2014-2020.

Postępowanie ofertowe toczy się z zachowaniem zasad wynikających z art. 44 ust. 3 ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz.U. z 2009 r., Nr 157, poz. 1240 ze zm.), tj. w sposób celowy i oszczędny, z zachowaniem zasad: uzyskania najlepszych efektów z danych nakładów i optymalnego doboru metod i środków służących osiągnięciu założonych celów.

1. Przedmiot zapytania ofertowego

Przedmiotem zapytania ofertowego jest kompleksowa realizacja usług doradczych w zakresie

- ✓ przygotowania produktów do potrzeb rynku docelowego (amerykańskiego),
- ✓ doradztwa zmierzającego do wyboru potencjalnego/yh dystrybutorów rozwiązań Zamawiającego, dysponującego/yh rozproszoną siecią sprzedaży na terenie zachodniego i/lub wschodniego wybrzeża USA,
- ✓ doradztwa zmierzającego do nawiązania współpracy z dystrybutorem/dystrybutorami, którego/których siedziba zlokalizowana jest na terenie zachodniego i/lub wschodniego wybrzeża USA,
- ✓ przygotowania planu szczegółowej kampanii marketingowej, projektowania materiałów reklamowych, ulotek, folderów/katalogów i gadżetów promocyjnych, przebudowa stron formularzy i aplikacji internetowych w celu dostosowania ich do rynku USA.

Wspólny Słownik Zamówień (CPV):

**VSHAPER SP. Z O.O.**

ul. Stanisława Wyspiańskiego 27A

35-111 Rzeszów

NIP: 8133805149, REGON: 382451092

72221000-0 Usługi doradcze w zakresie analizy biznesowej
71241000-9 Studia wykonalności, usługi doradcze, analizy
79411100-9 Usługi doradcze w zakresie rozwoju działalności gospodarczej

1.1. Opis Zamawiającego

Firma VSHAPER Sp. z o.o. początkowo zajmowała się głównie sprzedażą oraz wdrożeniami systemów CAD/CAM, jednak od jakiegoś czasu właściciel przyszłość firmy wiąże ze sprzedażą nowoczesnych drukarek przestrzennych. W ofercie firmy znajdują się m.in.:

- oprogramowanie,
- drukarki 3D,
- wydruki VSHAPER,
- materiały do druku FILSHAPER.

Rozległa sieć dystrybutorów handlowych firmy VSHAPER Sp. z o.o. zapewnia jej silną i stabilną pozycję na rynku krajowym oraz podstawę do dynamicznego rozwoju na rynkach zagranicznych.

Szczegółowy opis oferty firmy znajduje się na stronie internetowej www.vshaper.com

1.2. OPIS PRODUKTÓW PODLEGAJĄCYCH INTERNACJONALIZACJI:

Na rynku amerykańskim Zamawiający zamierza oferować Drukarki 3D oraz Oprogramowanie SOFTSHAPER. Produktami planowanymi do wprowadzenia na rynek zagraniczny są:

- Drukarki 3D do zastosowań edukacyjnych/domowych:

Drukarka 3D VSHAPER GO - produkt oferowany w segmencie konsumenckim i edukacyjnym, VSHAPER GO to urządzenie idealne do rozpoczęcia przygody z drukiem 3D, stanowiące odpowiedź na oczekiwania projektantów, twórców, pasjonatów i firm sporadycznie wykorzystujących technologię druku 3D. Możliwość przekształcania pomysłów w rzeczywiste projekty dzięki drukowi 3D, to z pewnością wyjątkowe wsparcie nauczania przedmiotów artystycznych, biologii, fizyki czy chemii. Tworząc VSHAPER GO firma szczególnie zadbała o to, aby maksymalnie skrócić drogę od modelu tworzonoego przez użytkownika do jego finalnego wydruku. Łatwa obsługa urządzenia w zestawieniu z intuicyjnym interfejsem oprogramowania SOFTSHAPER, pozwala cieszyć się wydrukiem prostych prototypów, modeli edukacyjnych

i przedmiotów użytkowych. Urządzenie pozwala na wykonanie wydruków w PLA. Charakteryzuje się ponadto auto-poziomowaniem platformy i automatycznym czyszczeniem dyszy.

- Drukarki 3D do zastosowań profesjonalnych:
 - VSHAPER 270,
 - VSHAPER 450,
 - VSHAPER PRO,
 - VSHAPER MED,
 - VSHAPER CUSTOM.

Drukarki oferowane przez Wnioskodawcę posiadają tożsame funkcjonalności. Różnią się jedynie przeznaczeniem drukowanych materiałów. Drukarki VSHAPER 270, VSHAPER 450, VSHAPER PRO, VSHAPER CUSTOM przeznaczono do sprzedaży w takich branżach jak:

- ✓ automotive – druk 3D stanowi istotne wsparcie produkcji małoseryjnej i wytwarzania w pełni funkcjonalnych komponentów,
- ✓ aerospace – druk 3D pozwala na wykonanie złożonych elementów lotniczych w całości, bez konieczności produkcji i montażu wielu mniejszych komponentów,
- ✓ zbrojeniowej - wytwarzanie części do samolotów, pojazdów bojowych, okrętów lub systemów uzbrojenia, które są zdecydowanie tańsze,
- ✓ odlewniczej - druk 3D przyspiesza cały proces produkcji, eliminując z niego czasochłonne przygotowanie formy.

Drukarka VSHAPER MED dedykowana jest dla branży medycznej oraz segmentu edukacyjnego.

- SOFTSHAPER

Uniwersalne oprogramowanie, oferowane we wszystkich segmentach, wspomaga przygotowanie modeli do druku w 3D, pozwalające obsługiwać najbardziej popularne na świecie (konkurencyjne) drukarki 3D. Oprogramowanie wspomaga proces przygotowania modeli do druku 3D z wykorzystaniem dowolnych materiałów, wykorzystuje przy tym możliwości oprogramowania CAD/CAM. Obserwując rosnące zapotrzebowanie rynku na drukarki 3D oraz systemy informatyczne wspomagające ich pracę, firma VSHAPER Sp. z o.o. dzięki licencji udzielonej przez Siemens PLM Software prowadzi prace programistyczne w oparciu o jądro modelowania bryłowego Parasolid®. Firma stała się tym samym

jednym z pierwszych na świecie producentów drukarek 3D, który tworzy oprogramowanie w oparciu o Parasolid. Klienci będą mogli przygotować model w jednym oprogramowaniu i drukować je na wybranej przez siebie maszynie (niekoniecznie na drukarkach Wnioskodawcy).

Szczegółowy zakres usług

1.3. CZĘŚĆ I - Usługi doradcze w zakresie przygotowania produktów do potrzeb rynku docelowego – rynek amerykański

Celem realizowanych usług doradczych, będzie identyfikacja istotnych uwarunkowań dla rozpoczęcia sprzedaży produktów firmy VSHAPER Sp. z o.o. na wskazanym rynku docelowym, a w szczególności opracowanie analizy (w formie raportu) obejmującej:

1.3.1. Identyfikację wymagań dotyczących:

1. rejestracji działalności handlowej w amerykańskich urzędach federalnych i stanowych oraz przygotowanie wytycznych dla firmy VSHAPER Sp. z o.o. w tym zakresie,
2. uzyskania amerykańskiego numeru podatkowego EIN oraz przygotowanie wytycznych dla firmy VSHAPER Sp. z o.o. w tym zakresie.
3. przeprowadzenia prawnego procesu legalizacji produktów w USA oraz przygotowanie wytycznych dla firmy VSHAPER Sp. z o.o. w tym zakresie.
4. pozyskania stosownych certyfikatów i pozwoleń w Stanach Zjednoczonych oraz przygotowanie wytycznych dla firmy VSHAPER Sp. z o.o. w tym zakresie.
5. certyfikatów podatkowych upoważniających do pobierania amerykańskich podatków od sprzedaży oraz przygotowanie wytycznych dla firmy VSHAPER Sp. z o.o. w tym zakresie.
6. ustanowienia lokalnego przedstawicielstwa przedsiębiorstwa w USA oraz przygotowanie wytycznych dla firmy VSHAPER Sp. z o.o. w tym zakresie.
7. usług serwisowych oraz przygotowanie wytycznych dla firmy VSHAPER Sp. z o.o. w tym zakresie.
8. znalezienia i zatrudnienia amerykańskiego agenta celnego, który zajmie się odbiorem eksportowanych produktów z amerykańskiego portu morskiego lub lotniczego oraz przygotowanie wytycznych dla firmy VSHAPER Sp. z o.o. w tym zakresie.
9. ubezpieczenia działalności gospodarczej na rynku amerykańskim poprzez uzyskanie amerykańskiej polisy ubezpieczeniowej oraz przygotowanie wytycznych dla firmy VSHAPER Sp. z o.o. w tym zakresie.
10. etykiet i opakowań produktów zgodnych z przepisami amerykańskimi oraz przygotowanie wytycznych dla firmy VSHAPER Sp. z o.o. w tym zakresie.
11. dokumentacji marketingowej zgodnej z amerykańskimi wymogami prawnymi oraz przygotowanie wytycznych dla firmy VSHAPER Sp. z o.o. w tym zakresie.
12. innych istotnych wymagań, które powinna spełnić firma VSHAPER Sp. z o.o. w celu przygotowania oferowanych produktów do potrzeb rynku USA.

1.3.2. Wstępną analizę rozwiązań opatentowanych na terenie USA mającą na celu ustalenie czy istnieje ryzyko wejścia stosowanych w VSHAPER 450 rozwiązań w zakresie ochrony patentów obowiązujących na terenie USA.

Analiza winna dotyczyć wszystkich elementów drukarki, których rozwiązania i konstrukcja mogą naruszać obowiązujące na terenie USA patenty. Szczególną uwagę należy zwrócić na:

- a) konstrukcję drukarki
- b) układy elektroniczne drukarki
- c) rozwiązania w zakresie procesu druku przyrostowego
- d) rozwiązania w zakresie procesu grzania/dogrzewania komory drukującej
- e) rozwiązania w zakresie zarządzania procesem druku
- f) design drukarki

W ww. zakresie winno zostać przeanalizowanych co najmniej 1000 zgłoszeń patentowych. Jest to minimalna liczba, faktyczna ilość zgłoszeń patentowych poddanych analizie winna wynikać z szacowania Oferenta dokonanego na podstawie analizy baz patentowych w USA.

Bazy patentowe winny być badane pod kątem co najmniej 2 sformułowań kluczowych:

- 3D printing
- additive manufacturing

Każdy z patentów dla którego takie ryzyko będzie wstępnie wskazane zostanie opisany w języku Polskim (krótkie streszczenie ze szczególnym uwzględnieniem ryzyk)

Dla co najmniej 10-ciu zgłoszeń winna zostać dokonana szczegółowa analiza w odniesieniu do tzw. obszarów ryzyka w zakresie tzw. „konfliktów patentowych” z patentami obowiązującymi w USA

Jest to minimalna liczba, faktyczna ilość zgłoszeń patentowych poddanych analizie winna wynikać z szacowania Oferenta dokonanego na podstawie analizy baz patentowych w USA.

Poszczególne elementy mogące wejść w zakres patentów USA zostaną przedstawione w formie opisu/dokumentacji 2d/3d lub zdjęciowej wraz z opisem ryzyka (zdjęcia/rysunki/zastrzeżenia z patentu).

Dokonane opisy winny uwzględniać konkretne elementy zespołu/podzespołu/rozwiązania patentu chronionego w USA, które wchodzi w zakres rozwiązań zawartych w drukarce Zamawiającego.

Celem realizacji zlecenia Wykonawcy zostaną przedstawione szczegółowe informacje nt. drukarek Zamawiającego po podpisaniu umowy świadczenia usług oraz po podpisaniu umowy o poufności – co jest konieczne ze względu na udostępnienie krytycznych danych (rysunki techniczne drukarek przyrostowych Zamawiającego).

Wnioskodawca na obecnym etapie nie zna szczegółowych wymagań dot. powyższych kwestii i potrzebuje wsparcia ze strony doświadczonej firmy doradczej, znającej rynek amerykański – zwłaszcza w tak innowacyjnym jak druk 3D segmencie. Usługa doradcza obejmuje wyłącznie przygotowanie do certyfikacji, akredytacji, koncesji lub pozyskania innego typu dokumentów i praw niezbędnych dla prowadzenia działalności gospodarczej, sprzedaży produktów na docelowym rynku zagranicznym. W wyniku usługi doradczej firma VSHAPER Sp. z o.o. powinna otrzymać raport z analizy, w której zostaną wskazane istotne wymagania dot. przygotowania produktów firmy VSHAPER Sp. z o.o. do potrzeb rynku USA.

1.4. CZĘŚĆ II - Doradztwo zmierzające do wyboru potencjalnego/potencjalnych dystrybutora/dystrybutorów rozwiązań Zamawiającego, dysponującego/dysponujących rozproszoną siecią sprzedaży na terenie zachodniego i/lub wschodniego wybrzeża USA. W ramach doradztwa firma VSHAPER Sp. z o.o. powinna uzyskać zestawienie/bazę firm – potencjalnych dystrybutorów (20-50 podmiotów gospodarczych ze wskazaniem ich nazw, adresów siedziby głównej, stanu, adresów stron www, danych kontaktowych) która zostanie poddana analizie wskaźnikowej w zakresie zmierzającym do:

2. Oceny lokalizacji siedziby potencjalnego dystrybutora, a w szczególności:
 - a. Zgodności Stanu, w którym znajduje się siedziba potencjalnego dystrybutora z wytycznymi modelu biznesowego wnioskodawcy.
 - b. Sąsiedztwo okręgów przemysłowych.
 - c. Sąsiedztwo ośrodków badawczo-rozwojowych.
 - d. Sąsiedztwo instytucji medycznych.
 - e. Sąsiedztwo uczelni wyższych.
 - f. Sąsiedztwo organizacji otoczenia biznesu.
3. Oceny doświadczenia potencjalnego dystrybutora w oparciu o ofertę produktową, a w szczególności:
 - a. Ofertowania desktopowych drukarek 3D porównywalnych do produktu firmy VSHAPER - VSHAPER GO.
 - b. Ofertowania przemysłowych drukarek 3D porównywalnych m.in. do produktów firmy VSHAPER - VSHAPER 270, VSHAPER 450, VSHAPER PRO.
 - c. Ofertowania oprogramowania wspomagającego przygotowanie modeli do druku 3D.
 - d. Ofertowania produktów komplementarnych (np. maszyn CNC, oprogramowania CAD, oprogramowania CAM, skanerów 3D, usługi druku 3D, itp.)
 - e. Polityka cenowa.
4. Oceny sieci sprzedaży, a w szczególności:
 - a. Wielkość sieci sprzedaży – ilość partnerów handlowych.
 - b. Rozproszenie sieci sprzedaży.
 - c. Potencjał partnerów handlowych w sieci dystrybucji.

W ramach tej usługi Wnioskodawca zamierza uzyskać raport/zestawienie prezentujące wynik analizy potencjalnych partnerów biznesowych wykonane przez firmę doradczą dysponującą odpowiednim doświadczeniem wraz z rekomendacją i oceną wskaźnikową. Zestawienie powinno obejmować 20-50 podmiotów gospodarczych, poddanych analizie wskaźnikowej w oparciu o powyższe kryteria.

1.5. CZĘŚĆ III Doradztwo zmierzające do nawiązania współpracy z dystrybutorem/dystrybutorami, którego/których siedziba zlokalizowana jest na terenie zachodniego i/lub wschodniego wybrzeża USA oraz zbudowania kanałów dystrybucji i otoczenia formalno-prawnego umożliwiające wejście na wskazany rynek zagraniczny

W ramach tej usługi doradczej, firma doradczą przeprowadzi analizę pogłębiającą wyniki poprzedniej analizy i w ramach selekcji podmiotów wyłonionych w ramach poprzedniej usługi doradczej wskaże podmioty o największym potencjale współpracy. Produktem usługi będzie raport/zestawienie prezentujące wyniki analizy wskaźnikowej pogłębiającej poprzednią analizę, w ramach której z 20-50 podmiotów zostanie wyłoniona lista 5 rekomendowanych podmiotów, z którymi firma VSHAPER podejmie negocjacje zmierzające do zawarcia umów o współpracy.

W ramach doradztwa firma VSHAPER Sp. z o.o. powinna uzyskać analizę wskaźnikową (w formie raportu) zestawienia – potencjalnych dystrybutorów wyłonionych w poprzedniej usłudze doradczej, w zakresie:

1. Oceny bazy klientów referencyjnych, a w szczególności:
 - a. Wiodące branże (a w szczególności doświadczenie w branży Automotive, Aerospace, zbrojeniowej, odlewniczej, badawczo-rozwojowej, medycznej, a także architekturze i designie).
 - b. Wielkość obsługiwanych przedsiębiorstw.
 - c. Zaangażowanie potencjalnych dystrybutorów w projekty badawczo-rozwojowe Klientów referencyjnych.
 - d. Lokalizacja Klientów.
 - e. Znajomość/rozpoznawalność marki Klienta referencyjnego.
2. Oceny narzędzi sprzedaży potencjalnego dystrybutora, a w szczególności:
 - a. Sprzedaż online – sklepy internetowe, Amazon, itp.
 - b. Sprzedaż offline – stopień rozproszenia struktur sprzedaży, biura handlowe, itp.
 - c. Social Selling.
3. Oceny potencjału marketingowego, a w szczególności:
 - a. Content marketing.
 - b. Event marketing.
 - c. Social media marketing.
 - d. Personal branding.
 - e. Employer branding.
 - f. Identyfikacja wizualna.
4. Ocena potencjału marketingu internetowego, a w szczególności:
 - a. Analiza wskaźnika Trust Flow.
 - b. Analiza wskaźnika Citation Flow.
 - c. Analiza wskaźnika Majestic Milion.
 - d. Analiza wskaźnika Referring domain.
 - e. Analiza odwołujących się adresów IP.
 - f. Analiza backlinków zewnętrznych.
 - g. Analiza indeksowanych adresów URL.
5. Ocena kapitału ludzkiego, a w szczególności:
 - a. Ocena wiedzy i doświadczenia zawodowego kadry zarządzającej.
 - b. Ocena wiedzy i doświadczenia zawodowego specjalistów technicznych.
 - c. Ocena aktywności przedstawicieli handlowych.
 - d. Ocena marki osobistej reprezentantów potencjalnego dystrybutora.

W ramach tej usługi selekcja podmiotów wyłonionych w poprzedniej usłudze doradczej powinna zostać przeprowadzona w oparciu o analizę wskaźnikową.

1.6. CZĘŚĆ IV – Usługi doradcze w zakresie przygotowania planu szczegółowej kampanii marketingowej, projektowania materiałów reklamowych, ulotek, folderów/ katalogów i gadżetów promocyjnych, przebudowa stron formularzy i aplikacji internetowych w celu dostosowania ich do rynku USA

W ramach usługi Wnioskodawca zamierza skorzystać z doradztwa, którego przedmiotem będzie: opracowanie i przygotowanie planu szczegółowej kampanii marketingowej, zawierającego wytyczne dot. działań o charakterze marketingowym i Public Relations oraz ich harmonogram, wytyczne dot. stosowanej na rynku docelowym identyfikacji wizualnej (w tym: wyglądu materiałów reklamowych, ulotek, katalogów, gadżetów promocyjnych, itp.), wytycznych dot. przebudowy stron internetowych (w tym formularzy kontaktowych w oparciu o wytyczne zdefiniowane w ramach pierwszej usługi doradczej – przygotowania produktów do potrzeb rynku docelowego). W ramach usługi Wnioskodawca powinien otrzymać szczegółowy plan kampanii marketingowej, a co za tym idzie wytyczne dot. projektowania materiałów reklamowych, wytyczne dot. ulotek/katalogów/gadżetów promocyjnych, wytyczne dot. przebudowy stron, publikacji w mediach itp. które pozwolą osiągnąć zdefiniowane w modelu biznesowym firmy VSHAPER wskaźniki. W ramach doradztwa firma VSHAPER zamierza uzyskać informacje na temat tego, jakie działania należy podjąć, aby uzyskać wskaźniki zdefiniowane w modelu biznesowym, które na bazie dotychczasowych doświadczeń Wnioskodawca ocenia jako realne i efektywne. W modelu biznesowym zaprezentowano wskaźniki będące celami do osiągnięcia w ramach przygotowania kampanii marketingowej w ramach doradztwa – firma doradcza w ramach usługi powinna wskazać działania marketingowe i ich korelacje, które pozwolą osiągnąć założone wartości.

Plan marketingowy przygotowany w formie dokumentu/pliku pdf powinien:

1. Precyzować cele i zadania marketingowe.
2. Określać program i harmonogram działań marketingowych oraz odpowiedzialność za ich realizację zgodną z harmonogramem projektu firmy VSHAPER.
3. Definiować budżet marketingowy z uwzględnieniem wariantów.
4. Przewidywać efekty działań marketingowych (prognozy).
5. Wskazywać mechanizmy i formy kontroli realizacji.
6. Wskazywać najbardziej odpowiednią/odpowiednie metodyki realizacji projektów marketingowych.

2. WYMOGI CO DO ZESPOŁU ODPOWIEDZIALNEGO ZA REALIZACJĘ USŁUG

Skład zespołu odpowiedzialnego za realizację usługi powinien liczyć co najmniej 2 osoby – dwóch **ekspertów odpowiedzialnych za świadczenie usług doradczych**.

Każdy z ekspertów winien spełniać łącznie wszystkie poniższe warunki:

- posiadać co najmniej 5-letnie doświadczenie w zakresie rozwoju sprzedaży na rynku USA,
- płynnie władać językiem angielskim,
- władać językiem polskim,
- posiadać co najmniej roczne doświadczenie w prowadzeniu badań marketingowych na terenie USA.

Doświadczenie każdego eksperta badane będzie na podstawie przedłożonych deklaracji uczestnictwa w projekcie. Dodatkowo każdy z ekspertów zobowiązany będzie, przed podpisaniem umowy z Oferentem, do przedłożenia dokumentów potwierdzających deklarowane doświadczenie.

2.1. Informacje dodatkowe:

- a) Usługa powinna odbywać się przy aktywnej współpracy ze Zleceniodawcą. W związku z powyższym w trakcie realizacji usług winny być realizowane **co najmniej 4 spotkania** konsultacyjne, w których udział weźmie co najmniej dwóch ekspertów Wykonawcy w siedzibie Zamawiającego.

Wymagania w zakresie spotkań konsultacyjnych:

- w spotkaniach musi każdorazowo brać udział co najmniej 2 osoby spośród zespołu odpowiedzialnego za realizację usługi,
- każde spotkanie trwać będzie **co najmniej 4 godziny**,

- Zamawiający o spotkaniu winien powiadomić Wykonawcę co najmniej 2 dni robocze przed planowanym terminem spotkania. W trakcie realizacji usługi Wykonawca może maksymalnie dwa razy dokonać zmiany terminu spotkania ustalonego przez Zamawiającego.
- b) Oferent winien przedstawić proponowany przez siebie do realizacji Plan realizacji usługi zgodnie z załączonym wzorem. Plan w szczególności odnosi się do:
 - Zakresu merytorycznego realizowanej usługi,
 - Metodologii realizacji usługi,
 - Harmonogramu realizowanej usług,
 - Przypisania poszczególnych ekspertów do zadań.Metodologia realizacji usługi winna uwzględniać wszystkie wyszczególnione informacje w niniejszym zapytaniu, w tym m.in.:
 - specyfikę realizacji usługi,
 - specyfikę branży,
 - specyfikę nowego rynku (USA).

Metodologia winna zostać szczegółowo opisana w dokumencie Plan realizacji usługi. Do zadań Oferentów należy odpowiednie przedstawienie metodologii realizacji usługi i uzasadnienie, iż jest ona adekwatna do przedmiotu niniejszego zapytania ofertowego, rynków objętych internacjonalizacją oraz do branży, w której działa Zamawiający. Zamawiający zastrzega sobie możliwość odrzucenia ofert, w przypadku, gdy uzna, iż zaproponowana metodologia jest nieadekwatna do zakresu realizacji usługi lub do branży Zamawiającego. Oferenci winni zastosować się do minimalnych limitów znaków w zakresie opisu metodologii realizacji usługi oraz uzasadnienia metodologii.

3. Okres realizacji usługi

Usługa musi zostać zrealizowana w okresie marzec 2019 r. –lipiec 2019 r. Ponadto Zamawiający zastrzega sobie prawo zmiany terminów rozpoczęcia i zakończenia usługi, w zależności od przebiegu procesu oceny wniosków. Oferent w ofercie może zaproponować inny termin realizacji usługi, jednak winien on mieścić się w ww. ramach czasowych.

4. Wymagania wobec Oferentów

O realizację powyżej opisanej usługi mogą się ubiegać wszystkie podmioty, które:

- a) W ciągu ostatnich 3 lat zrealizowali co najmniej 1 usługę związaną z internacjonalizacją/eksportem o wartości co najmniej 15 tys. PLN
- b) Przedstawili metodykę realizacji usługi, która jest adekwatna do przedmiotu zamówienia, rynków objętych internacjonalizacją oraz do branży, w której działa Zamawiający.
- c) Dysponują co najmniej 2-osobową kadrą spełniającą wymogi określone w niniejszym zapytaniu ofertowym.
- d) Wpłacą wadium zgodnie z rozdziałem nr 9 niniejszego zapytania ofertowego.
- e) Nie są powiązane z Zamawiającym osobowo lub kapitałowo, tzn. nie występują wzajemne powiązania między Zamawiającym lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu Zamawiającego lub osobami wykonującymi w imieniu Zamawiającego 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 co najmniej 5 % udziałów lub 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 w linii bocznej do drugiego stopnia lub w stosunku przysposobienia, opieki lub kurateli.

5. Warunki dodatkowe

Potencjalny Wykonawca będzie zobowiązany także do realizacji usługi w oparciu o dodatkowe warunki wymagane przez Zamawiającego, m.in. do:

- a) Prowadzenia dokumentacji zgodnie z wytycznymi obowiązującymi dla Programu Operacyjnego POLSKA WSCHODNIA 2014-2020

- b) Poddania się niezapowiedzianym kontrolom przez PARP bądź inne instytucje zaangażowane w proces zarządzania funduszami UE
- c) Zmiana członków zespołu realizującego usługę będącą przedmiotem niniejszego zapytania ofertowego może być dokonana wyłącznie za pisemną zgodą Zamawiającego. Niedopuszczalne jest zmiana kadry na osoby o mniejszym doświadczeniu czy niższych kompetencjach. W sytuacjach losowych związanych ze zmianą kadry Wykonawca winien do pisma z prośbą o zmianę dostarczyć komplet obiektywnych dokumentów potwierdzających okoliczności losowe (np. zaświadczenie z pobytu w szpitalu).
- d) Wykonawca po zrealizowaniu usługi przeniesie na Zamawiającego całość praw autorskich, majątkowych, twórczych i praw zależnych w zakresie wszelkich utworów powstałych w wyniku realizacji usługi
- e) Do opracowanych dokumentów uwagi wносить może Zamawiający - Wykonawca winien uwzględnić wskazane uwagi i zastrzeżenia i uzupełnić o nie w ciągu 14 dni od ich zgłoszenia.
- f) W ramach wynagrodzenia za świadczone usługi doradcze Wykonawca winien skalkulować wszelkie koszty ponoszone w związku z realizacją usługi. Zamawiający nie przewiduje finansowania żadnych kosztów dodatkowych.
- g) Oznaczenie opracowanych materiałów zgodnie z Wytycznymi dotyczącymi oznaczania projektów w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, przy czym stosowne oznaczenia zostaną dostarczone przez Zamawiającego;
- h) Zamawiający zastrzega sobie możliwość prowadzenia bieżącego nadzoru na każdym etapie realizacji zamówienia;
- i) Zamawiający zastrzega sobie prawo do odwołania lub unieważnienia postępowania ofertowego oraz do zakończenia postępowania ofertowego bez wyboru wykonawcy, bez podania przyczyn.

6. Wymagane załączniki

Oferent, aby mógł ubiegać się o realizację powyższego zlecenia musi dołączyć do formularza oferty następujące załączniki:

- A. Aktualny wypis z KRS lub wypis z ewidencji działalności gospodarczej lub inny dokument zaświadczający o prowadzonej działalności, nie starszy niż trzy miesiące;
- B. Deklaracje uczestnictwa w projekcie osób dedykowanych do realizacji usługi spełniających wymogi wskazane w niniejszym zapytaniu ofertowym.
- C. Zestawienie potwierdzające posiadanie udokumentowanego doświadczenia tj. potwierdzające fakt, iż w ciągu ostatnich 3 lat zrealizowali co najmniej 1 usługę związaną z internacjonalizacją o wartości co najmniej 15 tys. PLN każda
- D. Oświadczenie o braku powiązań osobowych lub kapitałowych pomiędzy Oferentem a Zamawiającym
- E. Plan realizacji usługi – zgodnie z załączonym wzorem dokumentu
- F. Kserokopia wpłaty wadium z potwierdzeniem dokonanego przelewu.

Powyższe załączniki należy przedstawić w oryginale lub poświadczyć za zgodność z oryginałem, obić pieczęcią firmową, pieczęcią imienną wraz z czytelnym podpisem oraz opatrzyć aktualną datą. Powyższy sposób poświadczenia zgodności dotyczy każdej strony dokumentu osobno, przedstawionego jako kserokopia. Potwierdzenia za zgodność dokonuje osoba do tego upoważniona, która podpisuje ofertę.

W przypadku przedstawienia kserokopii poświadczonych za zgodność z oryginałem wybrany Oferent będzie zobowiązany przed podpisaniem umowy do przedstawienia oryginałów tych dokumentów.

W sytuacji gdy Oferent przedłoży dokumenty, z których nie będzie jednoznacznie wynikało, iż spełnia wymogi określone w niniejszym zapytaniu Oferta taka zostanie ODRZUCONA.

Zamawiający nie dopuszcza możliwości uzupełniania treści oferty czy załączników – kryteria oceny będą dokonywane wyłącznie na podstawie dokumentów, które wpłynęły.

7. KRYTERIA WYBORU OFERTY

Zamawiający wybierze ofertę najkorzystniejszą, zgodnie z poniższymi kryteriami:

| Lp. | kryteria oceny ofert | Waga | maksymalna liczba punktów |
|-----|---|------|---------------------------|
| A. | Cena netto w PLN lub EUR* | 50% | 50 |
| B. | Ilość osób delegowanych do realizacji usługi, które | 30% | 30 |

| | | | |
|----|--|-----|----|
| | posiadają co najmniej 12-sto miesięczne doświadczenie w zakresie eksportu/internacjonalizacji produktów, które obejmuje dział 26 PKD „PRODUKCJA KOMPUTERÓW, WYROBÓW ELEKTRONICZNYCH I OPTYCZNYCH | | |
| C. | Ilość spotkań konsultacyjnych | 20% | 20 |

*w przypadku podania ceny w walucie obcej, przeliczenie nastąpi wg kursu średniego Narodowego Banku Polskiego z dnia otwarcia ofert.

8. OPIS SPOSOBU PRZYZNAWANIA PUNKTACJI ZA SPEŁNIENIE DANEGO KRYTERIUM OCENY OFERTY

Ocena oferty zostanie obliczona z wykorzystaniem następującego wzoru:

Ocena = A + B + C, gdzie:

Ad. A. Kryterium **Cena netto w PLN lub EUR** zostanie obliczone wg następującego wzoru:

- **najniższa zaproponowana cena netto za wykonanie przedmiotu zamówienia / cena badanej oferty netto za wykonanie przedmiotu zamówienia) x 50 punktów**

Przy czym, jeżeli cena oferty wyda się rażąco niska w stosunku do przedmiotu zamówienia i budzić będzie wątpliwości Zamawiającego co do możliwości wykonania przedmiotu zamówienia zgodnie z wymaganiami określonymi przez Zamawiającego lub wynikającego z odrębnych przepisów, w szczególności jest niższa o 30% od wartości zamówienia lub średniej arytmetycznej cen wszystkich ofert, Zamawiający zwróci się o udzielenie wyjaśnień w określonym terminie dotyczących elementów oferty mających wpływ na wysokość ceny. Obowiązek wykazania, że oferta nie zawiera rażąco niskiej ceny, spoczywa na Wykonawcy. Zamawiający oceniając wyjaśnienia, bierze pod uwagę obiektywne czynniki, w szczególności oszczędność metody wykonania zamówienia, wybrane rozwiązania techniczne, wyjątkowo sprzyjające warunki wykonania zamówienia dostępne dla Wykonawcy oraz wpływ pomocy publicznej udzielonej na podstawie odrębnych przepisów. Zamawiający odrzuca ofertę wykonawcy, który nie złożył wyjaśnień lub jeżeli dokonana ocena wyjaśnień wraz z dostarczonymi dowodami potwierdza, że oferta zawiera rażąco niską cenę w stosunku do przedmiotu zamówienia.

Maksymalna liczba punktów jakie może otrzymać oferta w tym kryterium wynosi: 50 punktów.

Ad. B Kryterium **Ilość osób delegowanych do realizacji usługi** zostanie obliczone wg następującego wzoru:

- **ilość osób delegowanych do realizacji usługi, które posiadają co najmniej 12-sto miesięczne doświadczenie w zakresie eksportu/internacjonalizacji produktów, które obejmuje dział 26 PKD „PRODUKCJA KOMPUTERÓW, WYROBÓW ELEKTRONICZNYCH I OPTYCZNYCH, zadeklarowana w badanej ofercie / największa zadeklarowana ilość osób delegowanych do realizacji usługi, które posiadają co najmniej 12-sto miesięczne doświadczenie w zakresie eksportu/internacjonalizacji produktów, które obejmuje dział 26 PKD „PRODUKCJA KOMPUTERÓW, WYROBÓW ELEKTRONICZNYCH I OPTYCZNYCH x 30 punktów**

Doświadczenie każdej z osób badane będzie na podstawie przedłożonych deklaracji uczestnictwa w projekcie. Dodatkowo każda z osób zobowiązana będzie, przed podpisaniem umowy z Oferentem, do przedłożenia dokumentów potwierdzających deklarowane doświadczenie.

Maksymalna liczba punktów jakie może otrzymać oferta w tym kryterium wynosi: 30 punktów.

Ad. C Kryterium **Ilość spotkań konsultacyjnych**¹ zostanie obliczone wg następującego wzoru:

- 9 i więcej spotkań 4-ro godzinnych z przedstawicielami Wykonawcy – 20 punktów,
- 8 spotkań 4-ro godzinnych z przedstawicielami Wykonawcy – 16 punktów,
- 7 spotkań 4-ro godzinnych z przedstawicielami Wykonawcy – 12 punktów,
- 6 spotkań 4-ro godzinnych z przedstawicielami Wykonawcy – 8 punktów,
- 5 spotkań 4-ro godzinnych z przedstawicielami Wykonawcy – 4 punktów,

¹ W każdym spotkaniu konsultacyjnym musi wziąć udział co najmniej dwóch przedstawicieli Wykonawcy wskazanych w ofercie (delegowanych do realizacji usługi).

- Mniej niż 5 spotkań 4-ro godzinnych z przedstawicielami Wykonawcy – 0 punktów
Maksymalna liczba punktów jakie może otrzymać oferta w tym kryterium wynosi: 20 punktów.

Łączna ocena ofert:

Punkty uzyskane przez ofertę w ocenie oferty w Kryterium A, Kryterium B i Kryterium C zostaną dodane do siebie i na tej podstawie zostanie obliczona łączna ocena oferty. Oferta w łącznej ocenie oferty może uzyskać maksymalnie 100 pkt.

Zamawiający udzieli zamówienia Wykonawcy, którego oferta uzyska największą ilość punktów w łącznej ocenie ofert (łączna suma punktów uzyskanych przez Wykonawcę w kryterium A, B i C). Punkty będą liczone z dokładnością do dwóch miejsc po przecinku.

W przypadku odmowy podpisania umowy przez wybranego Wykonawcę, Zamawiający może zawrzeć umowę z Wykonawcą, który spełnia wymagania zapytania ofertowego i którego oferta uzyskała kolejno najwyższą liczbę punktów.

9. WADIUM

1. Zamawiający informuje, iż każdy Wykonawca ubiegający się o realizację zamówienia zobowiązany jest przed upływem terminu składania ofert tj. 14.03.2019 roku, godzina 12:00 (Zamawiający uzna wadium za skuteczne, tylko wówczas, gdy bank prowadzący rachunek Zamawiającego potwierdzi, że otrzymał taki przelew przed upływem terminu składania ofert tj. najpóźniej – 14.03.2019 roku, godzina 11:59:59), do wniesienia w pieniądzu wadium w wysokości 1 000,00 zł (słownie: jeden tysiąc złotych00/100 groszy). Wadium należy wnieść na wskazany przez Zamawiającego rachunek bankowy w Santander Bank Polska S.A. nr 61 1910 1048 2791 3433 3403 0001. Wadium musi obejmować cały okres związania ofertą. Wykonawca zobowiązany jest dołączyć do oferty kserokopię wpłaty wadium z potwierdzeniem dokonanego przelewu. Na poleceniu przelewu należy wpisać: „Wadium – zapytanie ofertowe nr 1/1.2 z dnia 06.03.2019 r.”. Wadium jest nieoprocentowane, na co Wykonawca wyraża zgodę przystępując do składania ofert.
2. Zamawiający zatrzyma wadium, jeżeli Wykonawca, którego oferta została wybrana, odmawia zawarcia umowy na warunkach określonych w niniejszym zapytaniu ofertowym.
3. W przypadku wyłonienia Wykonawcy wniesione wadium zostanie zwrócone niezwłocznie po podpisaniu umowy z wyłonionym Wykonawcą.
4. Zamawiający zwraca wniesione wadium Wykonawcom, których oferty nie zostały wybrane, niezwłocznie po wyborze oferty najkorzystniejszej lub unieważnieniu postępowania.
5. Zamawiający zwróci niezwłocznie wadium na wniosek Wykonawcy, który wycofał ofertę przed upływem terminu składania ofert w przypadku zaistnienia dwóch przesłanek – wycofania oferty przed upływem terminu składania ofert oraz złożenia wniosku o zwrot wadium.

10. SPOSÓB PRZYGOTOWANIA OFERTY

- a) ofertę należy przedstawić na załączonym do zapytania ofertowego formularzu,
- b) nieodłączny element oferty stanowią załączniki wymagane w pkt. 6 niniejszego zapytania ofertowego,
- c) oferta może być wypełniona odręcznie lub komputerowo, jednak w przypadku wypełnienia odręcznego należy tego dokonać dużymi drukowanymi literami w sposób czytelny,
- d) dopuszcza się składanie ofert w języku polskim oraz angielskim,
- e) wszystkie strony oferty wraz z załącznikami muszą być kolejno ponumerowane,
- f) oferta musi być podpisana przez osobę do tego upoważnioną, która widnieje w Krajowym Rejestrze Sądowym, wypisie z centralnej ewidencji i informacji o działalności gospodarczej lub innym dokumencie zaświadczającym o jej umocowaniu prawnym. W razie podpisania oferty przez osobę upoważnioną – wymagane przedłożenie do oferty pełnomocnictwa,
- g) wszystkie strony oferty wraz z załącznikami muszą być trwale spięte,
- h) wszelkie poprawki lub zmiany w treści muszą być parafowane przez osobę podpisującą ofertę,
- i) każdy z Wykonawców może złożyć tylko jedną ofertę,
- j) Zamawiający odrzuci ofertę niespełniającą warunków formalnych lub złożoną po terminie.
Wykonawcy z tego tytułu nie przysługują żadne roszczenia,

- k) Zamawiający nie dopuszcza składanie ofert częściowych,
- l) Zamawiający nie przewiduje możliwości udzielania zamówień uzupełniających,
- m) Zamawiający zastrzega sobie prawo do zmiany lub uzupełnienia treści niniejszego zapytania ofertowego przed upływem terminu na składanie ofert.

Informacja o wprowadzeniu zmian lub uzupełnienia treści zapytania ofertowego zostanie przekazana Oferentom niezwłocznie w formie pisemnej (e-mail), jak również zostanie opublikowana na stronie internetowej Zamawiającego pod adresem www.vshaper.com oraz na stronie www.parp.gov.pl poprzez Lokalny System Informatyczny oraz na portalu Baza Konkurencyjności pod adresem www.bazakonkurencyjnosci.funduszeuropejskie.gov.pl.

- n) Zamawiający zastrzega sobie prawo odwołania lub unieważnienia oraz zakończenie postępowania bez wyboru Wykonawcy, bez podania przyczyn.

11. SPOSÓB SKŁADANIA OFERTY

Ofertę/y należy złożyć w zamkniętej kopercie, opieczetowanej pieczęcią firmową Oferenta, adresem Zamawiającego (podanym poniżej) oraz zapisem: OFERTA NA REALIZACJĘ USŁUGI DORADCZEJ W RAMACH PROJEKTU „WDROŻENIE MODELU BIZNESOWEGO INTERNACJONALIZACJI CELEM PODWYŻSZENIA KONKURENCYJNOŚCI FIRMY VERASHAPE TOMASZ SZYMAŃSKI NA RYNKU AMERYKAŃSKIM”

Ofertę należy złożyć:

- a) osobiście w siedzibie firmy VSHAPER Sp. z o.o., ul. Stanisława Wyspiańskiego 27A, 35-111 Rzeszów.
- b) pocztą, listem poleconym, kurierem na adres firmy VSHAPER Sp. z o.o., ul. Stanisława Wyspiańskiego 27A, 35-111 Rzeszów.

12. TERMIN SKŁADANIA OFERT

Oferta musi zostać złożona w nieprzekraczalnym terminie, do dnia 14.03.2019 r., do godz. 12:00 w siedzibie firmy w siedzibie VSHAPER Sp. z o.o., ul. Stanisława Wyspiańskiego 27A, 35-111 Rzeszów. W przypadku złożenia oferty drogą pocztową, decyduje godzina wpływu oferty.

- Oferty dostarczone Zamawiającemu po terminie składania ofert nie będą rozpatrywane.
- Skuteczne złożenie oferty oznacza otrzymanie oferty przez Zamawiającego przed upływem terminu składania ofert. Zmiany albo wycofanie oferty przez oferenta przed upływem terminu składania ofert jest dopuszczalne.
- Zamawiający nie ponosi odpowiedzialności za przypadkowe otwarcie oferty przed upływem wyznaczonego terminu, w przypadku nieodpowiedniego oznakowania koperty.
- Bezpośrednio przed otwarciem ofert Zamawiający podaje kwotę jaką przeznaczył na sfinansowanie zamówienia oraz ilość złożonych ofert. Natomiast po otwarciu ofert Zamawiający podaje ceny poszczególnych ofert, ilość deklarowanych osób delegowanych do realizacji usługi oraz deklarowaną ilość spotkań konsultacyjnych
- Otwarcie ofert nastąpi w siedzibie Zamawiającego po terminie składania ofert. Termin otwarcia ofert 14.03. 2019 r. o godz. 15:00.
- Po otwarciu ofert Zamawiający dokona ich oceny. W trakcie oceny i badania ofert Zamawiający może wzywać oferentów do złożenia wyjaśnień dotyczących złożonych przez nich ofert.
- Kończąc procedurę oceny ofert Zamawiający podejmie decyzję o wyborze najkorzystniejszej oferty.
- Zamawiający sporządzi pisemny protokół z wyboru najkorzystniejszej oferty.
- Zamawiający zastrzega sobie prawo do niedokonania wyboru najkorzystniejszej oferty. W każdym czasie postępowania przetargowego dotyczącego wyboru wykonawcy, Zamawiający ma prawo do jego zakończenia bez wyboru jakiegokolwiek oferenta. Oferentom nie przysługują wobec Zamawiającego jakiegokolwiek roszczenia z tego tytułu.
- Zamawiający niezwłocznie powiadomi oferentów oraz ogłosi wyniki na swojej stronie internetowej Zamawiającego pod adresem www.vshaper.com, na stronie www.parp.gov.pl poprzez Lokalny System Informatyczny oraz na portalu Baza Konkurencyjności pod adresem www.bazakonkurencyjnosci.funduszeuropejskie.gov.pl.

13. TERMIN WAŻNOŚCI OFERTY

Wykonawca jest związany ofertą przez okres 40 dni kalendarzowych od dnia upływu terminu składania ofert.

14. INFORMACJA NA TEMAT ZAKRESU WYKLUCZENIA Z MOŻLIWOŚCI REALIZACJI ZAMÓWIENIA

Z możliwości realizacji zamówienia wyłączone są podmioty, które są powiązane osobowo lub kapitałowo z firmą VSHAPER SP. Z O.O. przez powiązania kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązanie między firmą VSHAPER SP. Z O.O. lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu firmy VSHAPER SP. Z O.O. lub osobami wykonującymi w imieniu VSHAPER SP. Z O.O. 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 takim stosunku prawnym lub faktycznym, który może budzić uzasadnione wątpliwości, co do bezstronności w wyborze wykonawcy, w szczególności pozostawanie w związku małżeńskim, w stosunku pokrewieństwa lub powinowactwa w linii prostej, pokrewieństwa lub powinowactwa w linii bocznej do drugiego stopnia lub w stosunku przysposobienia, opieki lub kurateli.

Potwierdzeniem braku powiązań kapitałowych lub osobowych jest złożenie przez oferenta oświadczenia o braku występowania w/w powiązań na obowiązującym wzorze stanowiącym załącznik do niniejszego zapytania ofertowego.

W przypadku złożenia oferty przez Wykonawcę powiązanego osobowo lub kapitałowo z Zamawiającym, zostanie on wykluczony z udziału w postępowaniu ofertowym.

15. WARUNKI DOKONANIA ZMIANY UMOWY

Zamawiający przewiduje możliwość zmiany umowy, w przypadku:

- gdy nastąpi zmiana powszechnie obowiązujących przepisów prawa w zakresie mającym wpływ na realizację przedmiotu umowy,
- wystąpienia okoliczności niezależnych od Wykonawcy na uzasadniony wniosek Wykonawcy, pod warunkiem, że zmiana ta wynika z okoliczności, których Wykonawca nie mógł przewidzieć na etapie składania oferty i nie jest przez niego zawiniona, przypadków siły wyższej, uznanej przez Zamawiającego jako zdarzenie nadzwyczajne, zewnętrzne, niemożliwe do zapobieżenia (np. powódź, strajki, zamieszki, decyzje administracyjne, państwowe).

Wszelkie zmiany, jakie strony chciałyby wprowadzić do postanowień zawartej umowy, wymagają pod rygorem nieważności formy pisemnej i zgody obu stron (w drodze pisemnego aneksu).

16. SPOSÓB UDZIELANIA WYJAŚNIEŃ DOTYCZĄCYCH TREŚCI ZAPYTANIA OFERTOWEGO

- Oferent może zwrócić się do Zamawiającego z prośbą o wyjaśnienie treści zapytania ofertowego tylko w formie pisemnej za pomocą poczty elektronicznej.
- Zamawiający udzieli wyjaśnień, jeżeli pisemne zapytanie wpłynie do niego nie później niż na 2 dni przed upływem terminu składania ofert.
- Wszelkich informacji dotyczących procedury przeprowadzenia zamówienia udziela Pan Tomasz Szymański, e-mail: tszymanski@verashape.com
- Wszelkich informacji dotyczących technicznych aspektów przedmiotu zamówienia udziela Pan Tomasz Szymański, e-mail: tszymanski@verashape.com

17. INNE

Administratorem danych osobowych, które znajdują się w formularzu ofertowym oraz załącznikach do oferty jest PRZEDSIĘBIORSTWO PRODUKCYJNO-USŁUGOWO-HANDLOWE "REGAMET" KRZYSZTOF BOROŃ, WACŁAW TRYBA SPÓŁKA JAWNA, ul. WOJSŁAWSKA 14, 39-300 MIELEC (dalej REGAMET). REGAMET będzie przetwarzał dane osobowe je w określonych celach, np. analizy przedłożonej oferty, zawarcia i realizacji umowy. Każdy Oferent ma prawo zażądać dostępu do treści danych, które go dotyczą – poprawić je, zaktualizować, sprostować, przenieść, usunąć lub ograniczyć ich przetwarzanie. Każdy Oferent może też wnieść sprzeciw wobec przetwarzania udostępnionych danych osobowych. Każdy z Oferentów ma prawo do wycofania wyrażonej zgody. Wycofanie zgody nie ma wpływu na zgodność z prawem przetwarzania danych sprzed wycofania zgody. Jeśli Oferent ma wątpliwości, czy dane są prawidłowo przetwarzane przez REGAMET, to może wnieść skargę do Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych

18. ZAŁĄCZNIKI

- a) Wzór formularza ofertowego – Załącznik nr 1.
- b) Wzór oświadczenia o braku powiązań osobowych lub kapitałowych pomiędzy Oferentem a Zamawiającym – Załącznik nr 2
- c) Wzór deklaracji uczestnictwa w projekcie – Załącznik nr 3
- d) Wzór planu realizacji usługi – Załącznik nr 4
- e) Wzór zestawienia potwierdzającego doświadczenie – Załącznik nr 5

Z poważaniem
Tomasz Szymański