

Ostróda, dn. 17.10.2017 r.

Znak sprawy: 4/2017

## ZAPYTANIE OFERTOWE

**Fabryka mebli biurowych „MEBELUX” Sp. z o.o. w związku z realizacją Projektu pn. oś priorytetowa 1 Przedsiębiorcza Polska Wschodnia działanie 1.4 Wzór na konkurencję, Etap II, poszukuje w 2017 roku wykonawcy przewidzianego w ramach projektu.**

### I. Zamawiający:

Mebelux Sp. z o.o.  
14-100 Ostróda  
ul. Przemysłowa 9  
NIP 739-10-14-196  
ww.mebelux.com.pl  
Tel. +48 89 646 12 22

### II. Określenie przedmiotu zamówienia

1. Przedmiotem zamówienia jest: wykonanie działań z zakresu projektowania i zarządzania procesem wzorniczym: Uporządkowanie portfolio produktowego - lifting i modyfikacja obecnych kolekcji mebli, Projekt i wprowadzenie 3 nowych linii produktowych w oparciu badania potrzeb i motywacji klientów oraz trendów, Zarządzanie procesem wzorniczym w związku z realizacją przez Zamawiającego projektu PROGRAM OPERACYJNY Polska Wschodnia, oś priorytetowa 1 Przedsiębiorcza Polska Wschodnia, działanie 1.4 Wzór na konkurencję, Etap II
2. Kod CPV:
  - 79212200-5 Usługi audytu wewnętrznego
  - 79415000-6 Usługi doradcze w zakresie zarządzania produkcją
  - 79415200-8 Usługi doradcze w zakresie projektowania
  - 79000000-4 Usługi biznesowe: prawnicze, marketingowe, konsultingowe, rekrutacji, drukowania i zabezpieczania
  - 79415200-8 Usługi doradcze w zakresie projektowania
  - 79421000-1 Usługi zarządzania projektem inne niż w zakresie robot budowlanych
3. Opis przedmiotu zamówienia:

#### **3.1. Uporządkowanie portfolio produktowego - lifting i modyfikacja obecnych kolekcji mebli.**

Efekt: Stworzenie założeń struktury produktowej (portfel /portfolio produktowe)

Metoda: W oparciu o analizę obecnie dostępnego materiału badawczego (audyt, badania rynku, trend book), wyników oceny istniejącej oferty, aktualnej oferty produktowej, oraz szerokiego otoczenia firmy określenie struktury produktowej z podziałem na produkty wizerunkowe (promujące markę, z potencjałem na nagrody w konkursach oraz budujące wizerunek) i ustabilizowane na rynku produkty tworzące wolumen sprzedaży. Lifting linii produktowych w dotychczasowej ofercie. Praca w oparciu o metody design thinking.

Forma prezentacji: Zakończeniem etapu będzie stworzenie dokumentu określającego zasady tworzenia portfela produktowego.

Uporządkowanie portfolio produktowego czyli lifting i modyfikacja obecnych kolekcji mebli.

Stworzenie założeń struktury produktowej (portfel / portfolio produktowe). Metoda: W oparciu o analizę obecnie dostępnego materiału badawczego (audyt, badania rynku, trend book), wyników oceny istniejącej oferty, aktualnej oferty produktowej, oraz szerokiego otoczenia firmy określenie struktury produktowej z podziałem na produkty wizerunkowe (promujące markę, z potencjałem

na nagrody w konkursach oraz budujące wizerunek) i ustabilizowane na rynku produkty tworzące wolumen sprzedaży. Lifting linii produktowych w dotychczasowej ofercie. Praca w oparciu o metody design thinking. Forma prezentacji: Zakończeniem etapu będzie stworzenie dokumentu określającego zasady tworzenia portfela produktowego.

Zmodyfikowanie obecnych 6 systemów (Brand Profil EVO Lady, Szafy i Kontenery, Lino) polegać będzie na dostosowaniu mebli do open space (powierzchni otwartych), stworzeniu mobilnych, wielofunkcyjnych łatwych to rearanżacji, przebudowy mebli w ciekawym, nowoczesnym, ergonomicznym designie. Meble będą miały za zadanie łączyć ze sobą home office oraz mieć możliwość zastosowania (w przypadku niewielkiej powierzchni dostępnej) pierwszego i drugiego poziomu szuflad.

Modyfikacji podlegać będą również nogi biurek i estetyczne łączenia biurek, zastosowanych w nich listwy z okablowaniem. Ważnym elementem również będzie konfiguracja biurek pojedynczych w benche i odwrotnie. Tak by w szybki i łatwy sposób móc wymienić nogę w biurku i w ten sposób tworzyć benche (biurka wieloosobowe). Dodatkowa propozycja kolorów płyty, tkanin spójna z obecną kolekcją, trendem a tym samym dająca możliwość projektowania wewnątrz w przyszłości.

### **3.2. Projekt i wprowadzenie 3 nowych linii produktowych w oparciu badania potrzeb i motywacji klientów oraz trendów. Wykorzystanie metody design thinking w procesie kreowania nowych produktów .**

Projekt 3 nowych linii mebli biurowych w oparciu o założenia i wytyczne badań rynku, trendów, wymagań klientów. Linie będą nawiązywały do wniosków wynikających z zadania uporządkowania portfolio. Nowe linie mebli powinny charakteryzować się modułowścią, łatwością dopasowania do pomieszczeń o różnym przeznaczeniu, nowymi i innowacyjnymi funkcjonalnościami zaspokajającymi kompleksowe potrzeby klientów. Projekt będzie prowadzony jako wzorzec do zadania strategii zarządzania designem. W trakcie prac projektowych zostaną wdrożone w praktyce i sprawdzone procedury zarządzania projektami wzorniczymi.

Opracowanie metod pracy z wykorzystaniem narzędzi design thinking na potrzeby wewnętrznego procesu rozwoju nowych produktów. Przeprowadzenia analizy potrzeb przedsiębiorstwa, opracowanie dostosowanej do specyfiki przedsiębiorstwa metodologii działania. Stworzenie instrukcji oraz procedur prowadzenia procesu rozwoju nowych produktów.

Włączenie analizy trendów i trendooków do procesu projektowania nowych produktów

Analiza zakresu potrzeb związanych z monitorowaniem trendów, określenie kryteriów oceny na potrzeby zamawianych badań stylistycznych i rynkowych.

Nowe linie mebli mają charakteryzować się modułowścią, łatwością dopasowania do pomieszczeń o różnym przeznaczeniu, nowymi i innowacyjnymi funkcjonalnościami zaspokajającymi kompleksowe potrzeby klientów. Projekt będzie prowadzony jako wzorzec do zadania strategii zarządzania designem.

W trakcie prac projektowych zostaną wdrożone w praktyce i sprawdzone procedury zarządzania projektami wzorniczymi. Opracowanie metod pracy z wykorzystaniem narzędzi design thinking na potrzeby wewnętrznego procesu rozwoju nowych produktów. Przeprowadzenia analizy potrzeb przedsiębiorstwa, opracowanie dostosowanej do specyfiki przedsiębiorstwa metodologii działania. Stworzenie instrukcji oraz procedur prowadzenia procesu rozwoju nowych produktów. Włączenie analizy trendów i trendooków do procesu projektowania nowych produktów. Analiza zakresu potrzeb związanych z monitorowaniem trendów, określenie kryteriów oceny na potrzeby zamawianych badań stylistycznych i rynkowych.

Projekty nowych linii mebli winny spełniać warunki:

- Nowa linia – oferująca nowoczesną linią wzorniczą mebli, przeznaczoną do aranżacji pomieszczeń biurowych, szczególnie pracowniczych, sal konferencyjnych oraz gabinetu menedżerskiego. W skład systemu wchodzi biurka oparte również na jednej nodze na nodze, komody: menedżerska i pracownicza, przewidziane jako wolnostojące lub wspierające biurko, stoły konferencyjne i dostawki. Meble charakteryzują się ergonomicznymi cechami i posiadają ścianki oddzielające, dźwiękochłonne.

System pozwala na swobodne aranżowanie stref spotkań. Zaproponowany design połączony ze szlachetnymi materiałami i perfekcją technologii wykonania. W stosunku do obecnej stosowanej technologii łączenia płyty z doklejką ABS będą mniej widoczne, dając poczucie monolitycznego elementu. Dzięki takiemu rozwiązaniu, Mebelux rozszerzy sprzedaż mebli za granicą i będzie konkurencyjny w Polsce.

- System mebli pracowniczych umożliwi również indywidualną konfigurację układu mebli. Do wyboru oprócz tradycyjnych mebli biurowych takich jak biurka, krzesła czy szafki, użytkownicy mają możliwość wyboru dedykowanych elementów oświetlenia, ścianek działowych siedzisk i innych elementów mikro architektury, które tworzą spójny estetycznie system umożliwiający funkcjonalną organizację przestrzeni biurowej. Do tej pory mebelux nie stosował tego typu rozwiązania.

- Meble do przestrzeni wspólnych i chilloutów – głównie stoły, szafki i komody. Mobilna lub niezależna sala konferencyjna / budka telefoniczna. Elementy akustyczne zestawy ścianek i przegród akustycznych, sof w nowoczesnej formie z opcjonalnymi ściankami i tapicerowanymi tylnymi ścianami, które mogą być uzupełnieniem szaf, komód i regałów.

- Dodatkowo spełniają warunki:

- Umożliwiają szybkie i sprawne dostosowanie przestrzeni biura do indywidualnych potrzeb użytkownika zarówno na poziomie makro (separacja przestrzeni o różnej funkcjonalności) i mikro (indywidualne potrzeby pracownika takich jak np. intensywność oświetlenia).

- Charakteryzują się integracją wielu elementów wyposażenia wnętrza w jeden spójny estetycznie system. Nabiera to szczególnego znaczenia w odniesieniu do zmiany postrzegania biura – jest ono nie jest tylko miejscem pracy, ale również przestrzenią, która wyraża wartości firmy i jest ważnym elementem w firmach nakierowanych na pracowników

- Regulacją ustawień biurka: regulacja wysokości biurka i możliwość zmiany stanowiska pracy (np. z pozycji siedzącej na stojącą)

- Ładowanie indukcyjne poprzez umieszczenie ładowarki indukcyjnej w biurku (możliwość łatwego naładowania swojego telefonu, brak płaczących się kabli po biurku)

### **3.3.Zarządzanie procesem wzorniczym**

Wprowadzenie systemu zbierania, przetwarzania i analizowania informacji rynkowych.

Wdrożenie Human-Centered- Design. Opracowanie modelu DM, wdrożenie narzędzi, określenie modelowego procesu.

4. Wykonawca musi przedstawić ofertę obejmującą całość zamówienia, gdyż zamówienie nie zostało podzielone na wyodrębnione części i musi być zrealizowane w całości.

### **III. Termin wykonania zamówienia**

Wymagany termin realizacji niniejszego zamówienia: ... **Wykonanie działań z zakresu projektowania i zarządzania procesem wzorniczym: Uporządkowanie portfolio produktowego - lifting i modyfikacja obecnych kolekcji mebli, Projekt i wprowadzenie 3 nowych linii produktowych w oparciu badania potrzeb i motywacji klientów oraz trendów, Zarządzanie procesem wzorniczym.**

<b>Uporządkowanie portfolio produktowego - lifting i modyfikacja obecnych kolekcji mebli – do 28.02.2018</b>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<b>Projekt i wprowadzenie 3 nowych linii produktowych w oparciu badania potrzeb i motywacji klientów oraz trendów. Wykorzystanie metody design thinking w procesie kreowania nowych produktów – do 08.06.2018</b>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<b>Zarządzanie procesem wzorniczym – do 08.06.2018</b>
--------------------------------------------------------

### **IV. Opis sposobu przygotowania ofert**

1. Oferta powinna zostać sporządzona według wzoru formularza ofertowego, stanowiącego załącznik nr 1.
2. Do oferty należy dołączyć następujące dokumenty:

- a. Odpisu z właściwego rejestru lub z centralnej ewidencji i informacji o działalności gospodarczej, jeżeli odrębne przepisy wymagają wpisu do rejestru lub ewidencji.
  - b. Oświadczenie o braku powiązań z zamawiającym (zgodnie z Załącznikiem nr 2).
  - c. Pełnomocnictwo do działania w imieniu Wykonawcy – jeśli dotyczy (oryginał lub kopia poświadczona notarialnie za zgodność z oryginałem).
  - d. Koncepcja zrozumienia zadania w postaci opisu. Przedstawienie pomysłu i metody realizacji projektu.
3. Oferta winna być sporządzona w języku polskim, napisana na komputerze lub inną trwałą, czytelną techniką. Ewentualne poprawki w tekście oferty muszą być naniesione w czytelny sposób i parafowane przez osobę uprawnioną.
  4. Każdy Wykonawca złoży tylko jedną ofertę zawierającą jedną jednoznacznie opisaną propozycję.
  5. Oferta wraz z załącznikami musi być podpisana przez osobę upoważnioną do reprezentowania wykonawcy, zgodnie z formą reprezentacji wykonawcy określoną w rejestrze handlowym lub innym dokumencie rejestrowym, właściwym dla formy organizacyjnej wykonawcy.
  6. Wykonawca jest związany ofertą przez 30 dni od dnia upływu terminu składania ofert.
  7. Wykonawca winien umieścić ofertę wraz z załącznikami w kopercie zaadresowanej na adres zamawiającego podany na wstępie i posiadającej następujące oznaczenia:  
**„Projektowanie i zarządzania procesem wzorniczym, portfolio, projekt nowych linii produktowych”**. Nie otwierać przed 25.10.2017r. oraz opatrzona nazwą i dokładnym adresem wykonawcy.

#### V. Miejsce oraz termin składania

1. Oferty należy składać w siedzibie Zamawiającego:  
“Mebelux” Sp. z o.o.  
ul. Przemysłowa 9  
14-100 Ostróda
2. Termin składania ofert upływa dnia 25.10.2017 o godz. 10:00.
3. Zamawiający dokona otwarcia i oceny ofert w dniu, w którym upływa termin ich złożenia.

#### VI. Opis sposobu obliczenia ceny oferty

1. Wykonawca określi cenę zamówienia w PLN cyfrowo i słownie uwzględniając należny podatek VAT.
2. Cena podana przez Wykonawcę musi zawierać wszystkie koszty wykonania przedmiotu zamówienia oraz ewentualne upusty oferowane przez Wykonawcę.
3. Wszystkie ceny określone przez oferenta zostaną ustalone na okres ważności umowy i nie będą podlegały zmianom.

#### VII. Opis kryteriów, którymi zamawiający będzie się kierował przy wyborze oferty

Przy wyborze najkorzystniejszej oferty zamawiający będzie kierował się następującymi kryteriami oceny :

##### **Cena – 80 %**

Maksymalną liczbę punktów (80) otrzyma Wykonawca, który zaproponuje najniższą całkowitą cenę za realizację zamówienia, natomiast pozostali Wykonawcy otrzymają odpowiednio mniejszą liczbę punktów zgodnie z poniższym wzorem:

C – liczba punktów przyznanych Wykonawcy za Cenę

$$C = \frac{C_N}{C_{OB}} \times 80$$

gdzie:

$C_N$  – najniższa zaoferowana Cena,

$C_{OB}$  – Cena zaoferowana w ofercie badanej.

**Koncepcja zrozumienia zadania w postaci opisu oraz przedstawienie pomysłu i metody realizacji projektu 20%.**

1. Dokument Koncepcja jest niezbędny do oceny ofert w ramach przyjętych kryteriów oraz w celu potwierdzenia, że wykonawca zrealizuje przedmiot zamówienia w terminach określonych przez zamawiającego. Wykonawcy zobowiązani są dołączyć go do oferty i nie będzie on podlegał uzupełnieniu.
  - a. Dokument Koncepcja powinien zawierać:
    - i. koncepcja zrozumienia zadania w postaci opisu, przedstawienie pomysłu i metody realizacji projektu z rozbiciem na 3 etapy podane w opisie przedmiotu zamówienia
    - ii. szczegółowy harmonogram działań opisany zgodnie z wykresem Gantta w oparciu o harmonogram zamawiającego.
    - iii. metody i środki osiągnięcia zakładanego celu,
    - iv. ewentualne zagrożenia związane z realizacją usługi i sposób ich eliminacji,

Na podstawie przedstawionej koncepcji zamawiający dokona oceny stopnia zrozumienia istoty zamówienia, zapewnienia odpowiedniej jakości usługi i dotrzymania terminów realizacji.

2. Opis sposobu przyznawania punktów. Punkty zostaną przyznane w następujący sposób:
  - a. 20 pkt. – zostanie przyznane wykonawcy za najbardziej wiarygodną i realną rynkowo koncepcję, zawierającą wszystkie etapy wraz z harmonogramem świadcząca o docieklivosti i metodycznej analizie przeprowadzonej przez wykonawcę.
  - b. 10 pkt – zostanie przyznane wykonawcy za koncepcję ogólną poruszającą wszystkie zagadnienia,
  - c. 5 pkt – zostanie przyznane wykonawcy za koncepcję powierzchowną i niekompletną, świadcząca o braku dogłębnego rozeznania tematu,
  - d. 0 pkt – za brak koncepcji lub koncepcja nieadekwatna do zakresu zamówienia.

Uzyskane przez oferenta punkty podlegają zliczeniu. O wyborze oferty decyduje najwyższa łączna ilość punktów uzyskanych przez oferenta w ramach określonych powyżej kryteriów.

### **VIII. Informacje o formalnościach, jakie zostaną dopełnione po wyborze oferty w celu zawarcia umowy w sprawie zamówienia publicznego**

1. Zamawiający podpisze umowę z Wykonawcą wg wzoru stanowiącego załącznik nr 5, który przedłoży ofertę najkorzystniejszą z punktu widzenia kryteriów przyjętych w zapytaniu.
2. O wyborze najkorzystniejszej oferty zostaną powiadomieni wszyscy Wykonawcy.
3. Zamawiający zawiadomi Wykonawcę, którego oferta została wybrana, o planowanym terminie i miejscu podpisania umowy.

### **IX. Osoby uprawnione do porozumiewania się z wykonawcami**

1. Osobą uprawnioną do bezpośredniego kontaktowania się z wykonawcami jest: Pani Marzena Czaplicka, tel. +48 89 642 83 57 , e-mail: czaplicka@mebelux.com.pl

### **X. Informacje uzupełniające**

1. Z postępowania o udzielenie zamówienia wyklucza się podmioty powiązane osobowo lub kapitałowo z zamawiającym. Brak powiązań wykonawcy z zamawiającym weryfikowany będzie w oparciu o oświadczenie Wykonawcy o braku powiązań. Wykonawcy pozostający w powiązaniu z Zamawiającym zostaną wykluczeni z postępowania.
2. Zamawiający odrzuci ofertę, jeżeli:
  - a. jej treść nie odpowiada treści niniejszego zapytania łącznie załącznikami,

- b. jej złożenie stanowi czyn nieuczciwej konkurencji w rozumieniu przepisów o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji;
  - c. zawiera rażąco niską cenę;
  - d. zawiera błędy w obliczeniu ceny, którego Zamawiający nie był jednoznacznie w stanie określić i poprawić lub ceny nie odzwierciedlają faktycznych kosztów;
  - e. wykonawca w wyznaczonym terminie nie zgodził się na poprawienie omyłki, o której w wezwaniu zawiadomił go Zamawiający;
  - f. wykonawca nie wyraził zgody na przedłużenie terminu związania ofertą;
  - g. jest nieważna na podstawie odrębnych przepisów.
3. Zamawiający nie udziela zamówienia, jeżeli:
- a. nie złożono żadnej oferty;
  - b. cena najkorzystniejszej oferty lub oferta z najniższą ceną przewyższa kwotę, którą zamawiający zamierza przeznaczyć na sfinansowanie zamówienia, chyba że zamawiający może zwiększyć tę kwotę do ceny najkorzystniejszej oferty,
  - c. wystąpiła istotna zmiana okoliczności powodująca, że prowadzenie postępowania lub wykonanie zamówienia nie leży w interesie publicznym lub interesie Zamawiającego, czego nie można było wcześniej przewidzieć.
4. Jeżeli wykonawca nie złoży oświadczeń lub dokumentów niezbędnych do przeprowadzenia postępowania bądź oświadczenia lub dokumenty są niekompletne, zawierają błędy lub budzą wskazane przez zamawiającego wątpliwości, zamawiający wzywa do ich złożenia, uzupełnienia lub poprawienia lub do udzielania wyjaśnień w terminie przez siebie wskazanym, chyba że mimo ich złożenia, uzupełnienia lub poprawienia lub udzielenia wyjaśnień oferta wykonawcy podlega odrzuceniu albo konieczne byłoby unieważnienie postępowania.

W załączeniu:

- 1/ Formularz ofertowy.
- 2/ Oświadczenie o braku powiązań z zamawiającym.
- 3/ Projekt umowy.