

**ZAPYTANIE OFERTOWE NR 1/1.2 DOTYCZĄCE USŁUG DORADCZYCH W ZAKRESIE
WYSZUKIWANIA, SELEKCJI, NAWIĄZANIA KONTAKTÓW Z PARTNERAMI
ZAGRANICZNYMI NA TERENIE NIEMIEC I SZWAJCARII ORAZ PRZYGOTOWANIE PRODUKTU
DO POTRZEB RYNKU DOCELOWEGO**

Zamawiający:

Bester Sklejki Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka komandytowa
ul. Kolejowa 5A, 37-100 Łańcut
tel./fax: +48 17 225 24 60
NIP: 8151548740 REGON: 690672854

Bester Sklejki Sp. z o.o. Sp. k. zaprasza do złożenia oferty na usługę doradczą polegającą na:

- wyszukiwaniu, selekcji, nawiązaniu kontaktów z partnerami zagranicznymi na terenie Niemiec
- wyszukiwaniu, selekcji, nawiązaniu kontaktów z partnerami zagranicznymi na terenie Szwajcarii
- przygotowania produktu do potrzeb rynku niemieckiego
- przygotowania produktu do potrzeb rynku szwajcarskiego

W ramach projektu pn. „WDROŻENIE MODELU BIZNESOWEGO INTERNACJONALIZACJI CELEM PODWYŻSZENIA KONKURENCYJNOŚCI FIRMY BESTER SKLEJKI NA RYNKACH ZAGRANICZNYCH” realizowanego w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia, Oś priorytetowa 1 Przedsiębiorcza Polska Wschodnia, Działanie 1.2 INTERNACJONALIZACJA, Etap II, Wniosek o dofinansowanie projektu nr: POPW.01.02.00-18-0070/17

Postępowanie prowadzone jest w formie zapytania ofertowego **zgodnie z zasadą konkurencyjności** obowiązującą w ramach Wytucznych 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

- ✓ wyszukiwaniu, selekcji, nawiązaniu kontaktów z partnerami zagranicznymi na terenie Niemiec
- ✓ wyszukiwaniu, selekcji, nawiązaniu kontaktów z partnerami zagranicznymi na terenie Szwajcarii
- ✓ przygotowania produktu do potrzeb rynku niemieckiego
- ✓ przygotowania produktu do potrzeb rynku szwajcarskiego

Wspólny Słownik Zamówień (CPV):

72221000-0 Usługi doradcze w zakresie analizy biznesowej

71241000-9 Studia wykonalności, usługi doradcze, analizy

79411100-9 Usługi doradcze w zakresie rozwoju działalności gospodarczej

1.2 Opis Zamawiającego

Firma BESTER Sklejki Spółka Jawna należąca do rodziny Bester posiada tradycje branży drzewnej sięgające początków lat siedemdziesiątych ubiegłego wieku. Głównym kierunkiem działalności firmy jest produkcja elementów gięto-klejonych – sklejek profilowanych dla przemysłu meblarskiego.

W ofercie firmy znajdują się:

- sklejki do krzeseł pokojowych, biurowych,
- sklejki na aule i audytoria,
- sklejki kubełkowe (połączone siedzisko z oparciem),
- sklejki na szczyty do łóżek, podłokietniki,

- elementy meblowe oklejane dowolnymi, w tym egzotycznymi gatunkami oklein oraz laminatów. Od 2008 roku spółka realizuje zamówienia nie tylko wielkoseryjne, ale również krótkie designerskie partie wyrobów tworzone pod konkretnego klienta (pod specyficzne zamówienie).

1.3 OPIS PRODUKTÓW PODLEGAJĄCYCH INTERNACJONALIZACJI:

A. RYNEK SZWAJCARSKI

Produktem podlegającym internacjonalizacji będą sklejki – półfabrykaty konieczne do produkcji mebli:

- sklejki do krzeseł pokojowych, biurowych,
- sklejki kubełkowe.

Sklejki profilowane mają zastosowanie jako elementy krzeseł, mebli, wystroju wnętrz. Do ich produkcji Zamawiający używa najlepszych surowców a rodzaj wykończenia jest bardzo szeroki, czym może wyróżnić się na tle konkurencji. Przy produkcji sklejek stosowane są zarówno okleiny naturalne jak i sztuczne laminaty, folie oraz tzw. fornir 3D jeśli jest wymagany przez klienta.

Oferowane sklejki częstokroć powstają na podstawie nietypowych projektów, w wyniku czego BESTER posiada w swojej ofercie np. kształty przegięte jednocześnie w 2 płaszczyznach na głębokość 1-2 cm bez użycia specjalnego forniru 3D. Sklejki do krzeseł pokojowych, biurowych, sklejki na aule i audytoria, sklejki kubełkowe znajdują się w ofercie firmy od początku istnienia spółki.

B. RYNEK NIEMIECKI

Na rynku niemieckim Zamawiający zamierza oferować meble gotowe – produkt, który do tej pory nie był przedmiotem eksportu.

Meble będą skierowane zarówno do segmentu odbiorców indywidualnych, jak i odbiorców tzw. instytucjonalnych – meble do obiektów użyteczności publicznej.

Meble do obiektów użyteczności publicznej firma BESTER SKLEJKI będzie wykonywała z m.in. uniepalnionej sklejka powstałej w wyniku przeprowadzonych prac badawczo rozwojowych.

Meblami podlegającymi internacjonalizacji będą:

- produkty gotowe do obiektów użyteczności publicznej,
- produkty gotowe w postaci krzeseł, stołów;
- elementy gotowe meblowe oklejane dowolnymi, w tym egzotycznymi gatunkami oklein oraz laminatów.

2. Szczegółowy zakres usług

2.1. CZĘŚĆ I - Usługi doradcze w zakresie wyszukiwania, selekcji, nawiązania kontaktów z partnerami zagranicznymi na terenie Niemiec i Szwajcarii

2.1.1 Usługi doradcze w zakresie wyszukiwania, selekcji, nawiązania kontaktów z partnerami zagranicznymi na terenie Niemiec

Ze względu na możliwość współpracy z nierzetelnym partnerem biznesowymi należy możliwie jak najbardziej zmniejszyć ryzyko niekorzystnej współpracy. Należy przygotować bazę potencjalnych kontrahentów, partnerów biznesowych, a następnie zdobyć informacje na ich temat oraz ich działalności na danym rynku.

Przy wyborze odpowiedniego partnera w zakresie dystrybucji należy przeanalizować:

- ✓ reputację przedsiębiorstwa na rynku lokalnym, jego popularność wśród klientów oraz ich opinie,
- ✓ wielkość przedsiębiorstwa, czas obecności na danym rynku,
- ✓ możliwości finansowe przedsiębiorstwa,
- ✓ obszar działania
- ✓ gamę oferowanych produktów

Po przeprowadzonych badaniach marketingowych powinien rozpocząć się proces w zakresie wyszukiwania, selekcji, nawiązania kontaktów z partnerami zagranicznymi.

Potencjalnymi partnerami w Niemczech będą architekci i projektanci wnętrz.

2.1.1.1 Specyfikacja usługi – wyszukanie (zbudowanie bazy danych) potencjalnych kontrahentów z Niemiec

A. Baza danych winna zawierać następujące dane:

- ✓ Imię i nazwisko osoby decyzyjnych (co najmniej średni szczebel kierowniczy),
- ✓ Stanowisko podanej osoby kierowniczej,
- ✓ Numer telefonu i adres mailowy osoby decyzyjnej,

- ✓ Adres,
- ✓ Domena internetowa,
- ✓ E-mail firmy,
- ✓ Numer telefonu firmy,
- ✓ Informacja o ofercie firmy (min. 250 znaków),
- ✓ Okres funkcjonowania firmy,
- ✓ Szacowane przychody roczne,
- ✓ Szacowane zatrudnienie.

B. Profil poszukiwanych partnerów – wszystkie firmy z bazy winny spełniać ŁĄCZNIE WSZYSTKIE WW. WARUNKI

- ✓ Branża: dystrybutorzy mebli, sieci salonów meblowych, architekci, projektanci wnętrz, designerzy.
- ✓ Zatrudnienie: min. 3 pracowników lub współpracowników branżowych.
- ✓ Przychody: min 0.25 mln €.
- ✓ Co najmniej 3 pozytywne opinie wyrażone w Internecie bądź w formie rekomendacji od kontrahentów.
- ✓ Specjalizacja branżowa (jedna z wskazanych):
 - Dystrybucja mebli
 - Sprzedaż mebli detaliczna
 - o Sprzedaż mebli użyteczności publicznej
 - o Projektowanie pomieszczeń biurowych (np. open space),
 - Projektowanie powierzchni sprzedażowych w obiektach handlowych (np. showroom, salony firmowe),
 - Projektowanie zaawansowanych obiektów użyteczności publicznej przeznaczonych do specjalistycznych zastosowań (m.in. hale sportowe, sale koncertowe, centra wystawienniczokongresowe, sale konferencyjne),
 - o Projektowanie rezydencji i apartamentów w wysokim standardzie.

C. Ilość firm w zbudowanej bazie danych: co najmniej 250. Każda z 250 firm w bazie danych winna przejść pozytywną weryfikację w zakresie reputacji płatniczej firmy – winna zostać zweryfikowana z wykorzystaniem co najmniej 1 bazy dłużników na terenie Niemiec.

2.1.1.2 Dokonanie selekcji, weryfikacji wiarygodności, reputacji oraz kondycji finansowej potencjalnych partnerów z Niemiec

Spośród 250 potencjalnych kontrahentów zgromadzonych w bazie danych potencjalnych kontrahentów z Niemiec Wykonawca winien:

- A. Dokonać selekcji w odniesieniu do zainteresowania współpracą z Zamawiającym. W ramach tej usługi Wykonawca winien:**
- Przygotować ankietę telefoniczną (CATI) w zakresie zainteresowania firm z wcześniej przygotowanej bazy danych współpracą z Zamawiającym
 - Przeprowadzić ankietę telefoniczną (CATI) w zakresie zainteresowania firm z wcześniej przygotowanej bazy danych współpracą z Zamawiającym. Ankieta winna być przeprowadzona w formie wywiadów z osobami decyzyjnymi (co najmniej średni szczebel kierowniczy)
 - Przedstawić pisemny raport z przeprowadzonych badań CATI
- B. Zweryfikować wiarygodność i reputację potencjalnych partnerów z Niemiec. W ramach tego Wykonawca winien:**
- Ustalić podmioty z branży meblarskiej/drzewnej, z którymi współpracują firmy zainteresowane współpracą z Zamawiającym
 - Przygotować ankietę telefoniczną (CATI) w zakresie potwierdzenia dobrej reputacji i wiarygodności potencjalnych partnerów z Niemiec
 - Przeprowadzić ankietę telefoniczną (CATI) w zakresie potwierdzenia dobrej reputacji i wiarygodności potencjalnych partnerów z Niemiec
 - Przedstawić pisemny raport z przeprowadzonych badań CATI

C. Zweryfikować kondycję finansową kontrahentów z Niemiec.

W ramach tego Wykonawca winien wykorzystać tych potencjalnych partnerów z Niemiec, którzy są zainteresowani współpracą z Zamawiającym oraz posiadają dobrą reputację i są wiarygodni. Usługi winna polegać na weryfikacji kondycji finansowej firmy. Wykonawca winien przedstawić dane dotyczące WSZYSTKICH FIRM, KTÓRE SĄ ZAINTERESOWANE WSPÓŁPRACĄ Z ZAMAWIAJĄCYM I SĄ WIARYGODNE ORAZ CIESZĄ SIĘ DOBRĄ REPUTACJĄ. DANE WINNY DOTYCZYĆ CO NAJMNIEJ 50-CIU PODMIOTÓW. Zakres danych koniecznych do analizy kondycji finansowej kontrahentów (za ostatni zamknięty rok obrotowy):

- Wartość przychodów
- Wartość osiągniętych zysków/strat za ostatni rok
- Wartości aktywów
- Wartości zadłużenia
- Wartości zobowiązań

2.1.2 Usługi doradcze w zakresie wyszukiwania, selekcji, nawiązania kontaktów z partnerami zagranicznymi na terenie Szwajcarii

Ze względu na możliwość współpracy z nierzetelnym partnerem biznesowymi należy możliwie jak najbardziej zmniejszyć ryzyko niekorzystnej współpracy. Należy przygotować bazę potencjalnych kontrahentów, partnerów biznesowych, a następnie zdobyć informacje na ich temat oraz ich działalności na danym rynku.

Przy wyborze odpowiedniego partnera w zakresie dystrybucji należy przeanalizować:

- reputację przedsiębiorstwa na rynku lokalnym, jego popularność wśród klientów oraz ich opinie,
- wielkość przedsiębiorstwa, czas obecności na danym rynku,
- możliwości finansowe przedsiębiorstwa,
- obszar działania,
- gamę oferowanych produktów.

Po przeprowadzonych badaniach marketingowych powinien rozpocząć się proces w zakresie wyszukiwania, selekcji, nawiązania kontaktów z partnerami zagranicznymi.

Potencjalnymi partnerami w Szwajcarii będą producenci mebli.

2.1.2.1 Specyfikacja usługi – wyszukiwanie i selekcja (zbudowanie bazy danych) potencjalnych kontrahentów ze Szwajcarii

A. Baza danych winna zawierać następujące dane:

- Imię i nazwisko osoby decyzyjnych (co najmniej średni szczebel kierowniczy),
- Stanowisko podanej osoby kierowniczej,
- Numer telefonu i adres mailowy osoby decyzyjnej,
- Adres,
- Domena internetowa,
- E-mail firmy,
- Numer telefonu firmy,
- Informacja o ofercie firmy (min. 250 znaków),
- Okres funkcjonowania firmy,
- Przychody roczne – szacowane,
- Zatrudnienie – szacowane.

B. Profil poszukiwanych partnerów – wszystkie firmy z bazy winny spełniać ŁĄCZNIE WSZYSTKIE WW. WARUNKI

- Branża: producenci mebli wykorzystujący komponenty ze sklejki drewnianej.
- Zatrudnienie: min. 3 pracowników lub współpracowników branżowych.
- Przychody: min 0.25 mln €.
- Co najmniej 3 pozytywne opinie wyrażone w Internecie bądź w formie rekomendacji od kontrahentów.

- C. **Ilość firm w zbudowanej bazie danych: co najmniej 50. Każda z 50 firm w bazie danych winna przejść pozytywną weryfikację w zakresie reputacji płatniczej firmy – winna zostać zweryfikowana z wykorzystaniem co najmniej 1 bazy dłużników na terenie Szwajcarii.**

2.1.2.2 **Dokonanie selekcji, weryfikacji wiarygodności, reputacji oraz kondycji finansowej potencjalnych partnerów ze Szwajcarii**

Spośród 50 potencjalnych kontrahentów zgromadzonych w bazie danych potencjalnych kontrahentów ze Szwajcarii Wykonawca winien:

A. Dokonać selekcji w odniesieniu do zainteresowania współpracą z Zamawiającym. W ramach tej usługi Wykonawca winien:

- Przygotować ankietę telefoniczną (CATI) w zakresie zainteresowania firm z wcześniej przygotowanej bazy danych współpracą z Zamawiającym
- Przeprowadzić ankietę telefoniczną (CATI) w zakresie zainteresowania firm z wcześniej przygotowanej bazy danych współpracą z Zamawiającym. Ankieta winna być przeprowadzona w formie wywiadów z osobami decyzyjnymi (co najmniej średni szczebel kierowniczy)
- Przedstawić pisemny raport z przeprowadzonych badań CATI

B. Zweryfikować wiarygodność i reputację potencjalnych partnerów ze Szwajcarii. W ramach tego Wykonawca winien:

- Ustalić podmioty z którymi współpracują firmy zainteresowane współpracą z Zamawiającym.
- Przygotować ankietę telefoniczną (CATI) w zakresie potwierdzenia dobrej reputacji i wiarygodności potencjalnych partnerów ze Szwajcarii
- Przeprowadzić ankietę telefoniczną (CATI) w zakresie potwierdzenia dobrej reputacji i wiarygodności potencjalnych partnerów ze Szwajcarii
- Przedstawić pisemny raport z przeprowadzonych badań CATI

C. Zweryfikować kondycję finansową kontrahentów ze Szwajcarii.

W ramach tego Wykonawca winien wykorzystać tych potencjalnych partnerów ze Szwajcarii, którzy są zainteresowani współpracą z Zamawiającym oraz posiadają dobrą reputację i są wiarygodni. Usługi winna polegać na weryfikacji kondycji finansowej firmy. Wykonawca winien przedstawić dane dotyczące WSZYSTKICH FIRM, KTÓRE SĄ ZAINTERESOWANE WSPÓŁPRACĄ Z ZAMAWIAJĄCYM I SĄ WIARYGODNE ORAZ CIESZĄ SIĘ DOBRĄ REPUTACJĄ. DANE WINNY DOTYCZYĆ CO NAJMNIEJ 12-STU PODMIOTÓW. Zakres danych koniecznych do analizy kondycji finansowej kontrahentów (za ostatni zamknięty rok obrotowy):

- Wartość przychodów
- Wartość osiągniętych zysków/strat za ostatni rok
- Wartości aktywów
- Wartości zadłużenia
- Wartości zobowiązań

2.2. **CZĘŚĆ II – usługi doradcze w zakresie przygotowania produktu do potrzeb rynku docelowego (w tym m.in. badanie marketingowe na rynku docelowym)**

Oferta Zamawiającego powinna uwzględniać opinie poszczególnych grup odbiorców. Przeprowadzone badania będą niezbędnym elementem do dopasowania produktów do potrzeb rynku i nawiązania skutecznej współpracy.

2.2.1 **Usługi doradcze w zakresie przygotowania produktu do potrzeb rynku niemieckiego**

Etapy realizacji usługi:

- ✓ Przygotowanie badania (sformułowanie problemu badawczego, opracowanie projektu badań, dobór metod i instrumentów pomiarowych)
- ✓ Realizacja badania (weryfikacja, selekcja oraz klasyfikacja danych)
- ✓ Analiza wyników (przetworzenie danych na opisowe wnioski i twierdzenia)
- ✓ Komunikowanie wyników (pisemny raport)

Usługą badania bezpośredniego winna zostać objęta grupa co najmniej 40-stu podmiotów (80% spośród 50-ciu firm, które są zainteresowane współpracą z Zamawiającym, są wiarygodne i cieszą się dobrą reputacją – firmy wyselekcjonowane w ramach części I usługi).

Sposób realizacji badania:

- Przed rozpoczęciem badań Zamawiający musi pisemnie zaakceptować proponowane narzędzia badawcze.
- Badania bezpośrednie realizowane odrębnie w każdej z 40-stu firm biorących udział w badaniu.
- W badaniu winien wziąć udział przedstawiciel danej firmy na stanowisku co najmniej średniego szczebla kierowniczego.
- Zamawiający do potrzeb badania dostarczy (do siedziby Wykonawcy): próbki produktów (szacowana waga co najmniej 6 kg, szacowana objętość przestrzenna co najmniej 50x50 cm). Każde badanie winno zostać zrealizowane w oparciu o zaprezentowane próbki produktów.
- Każde badanie winno być dokumentowane za pomocą dyktafonu. Zamawiający zastrzega sobie prawo do weryfikacji treści nagrań dokumentujących przebieg badania.
- Sposób badania winien zostać potwierdzony podpisem osoby biorącej udział w badaniu (oraz podbitą pieczęcią firmową) pod ankietą podsumowującą prowadzenie badania.
- Z każdego badania winna zostać również przedstawiona dokumentacja fotograficzna – zdjęcie obiektu, w którym realizowane ma być badanie oraz zdjęcie uczestników wywiadu w trakcie jego trwania.
- Przedstawiciel Zamawiającego zastrzega sobie prawo do udziału w wybranych badaniach (na własny koszt z wcześniejszym powiadomieniem Wykonawcy).
- Raport z realizacji badania winien być przedstawiony w formie pisemnej. Raport winien się również odnosić do wyników jakościowych uzyskanych od każdej spośród 40-stu firm biorących udział w badaniu (odrębna informacja dla każdej z 40 firm w wymiarze co najmniej 1200 znaków).
- Badanie winno zostać zrealizowane w 2 częściach. Po części 1 (obejmującej co najmniej 20-ścią firm) Wykonawca winien przedstawić raport częściowy prezentujący uzyskane wyniki. Zamawiający w odniesieniu do uzyskanych wyników zastrzega sobie prawo do modyfikacji zastosowanych narzędzi badawczych.

Informacje dodatkowe:

- Koszty dojazdu do 40-stu firm uczestniczących w badaniach ponosi wyłącznie Wykonawca.
- Koszty umawiania się na spotkania ponosi Wykonawca.
- Raport winien być przygotowany w języku polskim. W odniesieniu do wyników jakościowych (uzyskanych od każdej spośród 40-stu firm biorących udział w badaniu (odrębna informacja dla każdej z 40 firm w wymiarze co najmniej 1200 znaków)) Wykonawca ponosi koszty tłumaczeń wypowiedzi uczestników badania.

2.2.2 Usługi doradcze w zakresie przygotowania produktu do potrzeb rynku szwajcarskiego

Etapy realizacji usługi:

- ✓ Przygotowanie badania (sformułowanie problemu badawczego, opracowanie projektu badań, dobór metod i instrumentów pomiarowych)
- ✓ Realizacja badania (weryfikacja, selekcja oraz klasyfikacja danych)
- ✓ Analiza wyników (przetworzenie danych na opisowe wnioski i twierdzenia)
- ✓ Komunikowanie wyników (pisemny raport)

Usługą badania bezpośredniego winna zostać objęta grupa co najmniej 10-ciu podmiotów spośród 12-stu firm, które są zainteresowane współpracą z Zamawiającym, są wiarygodne i cieszą się dobrą reputacją – firmy wyselekcjonowane w ramach części I usługi).

Sposób realizacji badania:

- Przed rozpoczęciem badań Zamawiający musi pisemnie zaakceptować proponowane narzędzia badawcze.
- Badania bezpośrednie realizowane odrębnie w każdej z 10-ciu firm biorących udział w badaniu.
- W badaniu winien wziąć udział przedstawiciel danej firmy na stanowisku co najmniej średniego szczebla kierowniczego.

- Zamawiający do potrzeb badania dostarczy (do siedziby Wykonawcy): próbki produktów (szacowana waga co najmniej 6 kg, szacowana objętość przestrzenna co najmniej 50x50 cm). Każde badanie winno zostać zrealizowane w oparciu o zaprezentowane próbki produktów.
- Każde badanie winno być dokumentowane za pomocą dyktafonu. Zamawiający zastrzega sobie prawo do weryfikacji treści nagrań dokumentujących przebieg badania.
- Sposób badania winien zostać potwierdzony podpisem osoby biorącej udział w badaniu (oraz podbitą pieczęcią firmową) pod ankietą podsumowującą prowadzenie badania.
- Z każdego badania winna zostać również przedstawiona dokumentacja fotograficzna – zdjęcie obiektu, w którym realizowane ma być badanie oraz zdjęcie uczestników wywiadu w trakcie jego trwania.
- Przedstawiciel Zamawiającego zastrzega sobie prawo do udziału w wybranych badaniach (na własny koszt z wcześniejszym powiadomieniem Wykonawcy).
- Raport z realizacji badania winien być przedstawiony w formie pisemnej. Raport winien się również odnosić do wyników jakościowych uzyskanych od każdej spośród 10-ciu firm biorących udział w badaniu (odrębna informacja dla każdej z 10-ciu firm w wymiarze co najmniej 1200 znaków).
- Badanie winno zostać zrealizowane w 2 częściach. Po części 1 (obejmującej co najmniej 5 firm) Wykonawca winien przedstawić raport częściowy prezentujący uzyskane wyniki. Zamawiający w odniesieniu do uzyskanych wyników zastrzega sobie prawo do modyfikacji zastosowanych narzędzi badawczych.

Informacje dodatkowe:

- Koszty dojazdu do 10-ciu firm uczestniczących w badaniach ponosi wyłącznie Wykonawca.
- Koszty umawiania się na spotkania ponosi Wykonawca.
- Raport winien być przygotowany w języku polskim. W odniesieniu do wyników jakościowych (uzyskanych od każdej spośród 10-ciu firm biorących udział w badaniu (odrębna informacja dla każdej z 10-ciu firm w wymiarze co najmniej 1200 znaków)) Wykonawca ponosi koszty tłumaczeń wypowiedzi uczestników badania.

2.3 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 niemieckim lub szwajcarskim
- płynnie władać językiem niemieckim
- posiadać co najmniej roczne doświadczenie w prowadzeniu badań marketingowych na terenie Niemiec lub Szwajcarii

Doświadczenie eksperta badane będzie na podstawie przedłożonych CV, stanowiących załącznik do oferty

2.4 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 nowych rynków (Niemcy, Szwajcaria).

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 opisaną metodologii realizacji usługi oraz uzasadnienia metodologii.

3. Okres realizacji usługi

Usługa musi zostać zrealizowana w okresie sierpień 2018 r. – styczeń 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 2 usługi związane z internacjonalizacją o wartości co najmniej 10 tys. PLN każda.
- 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) **Zabezpieczenia należytego wykonania usługi poprzez wniesienie zabezpieczenia prawidłowej jej realizacji w postaci weksla in blanco w wysokości odpowiadającej połowie wartości podpisanej umowy netto, który to Zamawiający będzie mógł zrealizować w przypadku niewypłacenia przez PARP dotacji ze względu na błędy zawinione przez Wykonawcę i skutkujące niską jakością zrealizowanych usług doradczych**

- d) 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).
- e) Wykonawca po zrealizowaniu usługi przeniesie na Zamawiającego całość praw autorskich, majątkowych, twórczych i praw zależnych w zakresie wszelkich utworów powstałych w wyniku realizacji usługi
- f) Każdy konsultant uczestniczący w realizacji usługi na etapie jej rozpoczynania będzie zobligowany do podpisania klauzuli poufności w zakresie tajemnic Zamawiającego. Klauzula poufności dotyczyć będzie również Wykonawcę. Konsekwencją złamania tej klauzuli będą kary finansowe dla konsultantów/Wykonawcy w wysokości: 25 tysięcy złotych (konsultant), 100 tysięcy złotych (Wykonawca).
- g) 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.
- h) 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.
- i) Oznaczenie opracowanych materiałów zgodnie z Wytycznymi dotyczącymi oznaczania projektów w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, przy czym stosowne oznaczenia zostaną dostarczone przez Zamawiającego;
- j) Zamawiający zastrzega sobie możliwość prowadzenia bieżącego nadzoru na każdym etapie realizacji zamówienia;

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. CV osób dedykowanych do realizacji usługi spełniających wymogi wskazane w niniejszym zapytaniu ofertowym.
- C. Oświadczenia osób dedykowanych do realizacji usługi, iż wiedzą one o składanej ofercie i deklarują swoje zaangażowanie w realizację usług doradczych dla BESTER SKLEJKI
- D. Zestawienie potwierdzające posiadanie udokumentowanego doświadczenia tj. potwierdzające fakt, iż w ciągu ostatnich 3 lat zrealizowali co najmniej 2 usługi związane z internacjonalizacją o wartości co najmniej 10 tys. PLN każda
- E. Oświadczenie o braku powiązań osobowych lub kapitałowych pomiędzy Oferentem a Zamawiającym
- F. Plan realizacji usługi – zgodnie z załączonym wzorem dokumentu
- G. Kserokopię wpłaty wadium z potwierdzeniem dokonanego przelewu.

Powyższe załączniki należy przedstawić w oryginale lub poświadczyc 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*	60%	60
B.	Ilość osób delegowanych do realizacji usługi	20%	20
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 60 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: 60 punktów.

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

- 4 i więcej osób spełniających wymagania przedstawione w niniejszym zapytaniu ofertowym – 20 punktów,
- 3 osoby spełniające wymagania przedstawione w niniejszym zapytaniu ofertowym – 10 punktów,
- mniej niż 3 osoby spełniające wymagania przedstawiane w niniejszym zapytaniu – 0 punktów

Maksymalna liczba punktów jakie może otrzymać oferta w tym kryterium wynosi: 20 punktów.

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

- 7 spotkań 4-ro godzinnych z przedstawicielami Wykonawcy – 20 punktów,
- 6 spotkań 4-ro godzinnych z przedstawicielami Wykonawcy – 15 punktów,
- 5 spotkania 4-ro godzinne z przedstawicielami Wykonawcy – 10 punktów,
- 4 spotkania 4-ro godzinne z przedstawicielami Wykonawcy – 5 punkty,
- mniej niż 4 spotkania 4-ro godzinne z przedstawicielami Wykonawcy – 0 punktów.

Maksymalna liczba punktów jakie może otrzymać oferta w tym kryterium wynosi: 20 punktów.

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

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. 03.08.2018 roku, godzina 16:00 (Zamawiający uzna wadium za skuteczne, tylko wówczas, gdy bank prowadzący rachunek Zamawiającego potwierdzi, że otrzymał taki przelew przed upływem terminu składania ofert tj. najpóźniej – 03.08.2018 roku, godzina 15:59:59), do wniesienia w pieniądzu wadium w wysokości 4 000,00 zł (słownie: cztery tysiące złotych i 00/100 groszy). Wadium należy wnieść na wskazany przez Zamawiającego rachunek bankowy nr 91102043910000670201693241. 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 25.07.2018 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.bester-sklejki.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 BESTER SKLEJKI NA RYNKACH ZAGRANICZNYCH”

Ofertę należy złożyć:

- a) osobiście w siedzibie firmy Bester Sklejki Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka komandytowa, ul. Kolejowa 5A, 37-100 Łańcut.
- b) pocztą, listem poleconym, kurierem na adres firmy Bester Sklejki Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka komandytowa, ul. Kolejowa 5A, 37-100 Łańcut.

12. TERMIN SKŁADANIA OFERT

Oferta musi zostać złożona w nieprzekraczalnym terminie, do dnia 03.08.2018 r., do godz. 16:00 w siedzibie firmy w siedzibie firmy Bester Sklejki Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka komandytowa, ul. Kolejowa 5A, 37-100 Łańcut. W przypadku złożenia oferty drogą pocztową, decyduje godzina wpływu oferty.

- Oferty dostarczone Zamawiającemu po terminie składania ofert nie będą rozpatrywane.
- Skuteczne złożenie oferty oznacza otrzymania oferty przez Zamawiającego przed upłynięciem 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, okres gwarancji oraz czas przystąpienia serwisanta do usunięcia awarii.
- Otwarcie ofert nastąpi w siedzibie Zamawiającego po terminie składania ofert. Termin otwarcia ofert: 06.08.2018 r. o godz. 09:00.
- 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.bester-sklejki.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 Bester Sklejki Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka komandytowa przez powiązania

kapitałowe lub osobowe rozumie się wzajemne powiązanie między firmą Bester Sklejki Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka komandytowa lub osobami upoważnionymi do zaciągania zobowiązań w imieniu firmy Bester Sklejki Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka komandytowa lub osobami wykonującymi w imieniu firmy Bester Sklejki Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Spółka komandytowa 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 Adam Bester, e-mail: adam@bester-sklejki.com
- Wszelkich informacji dotyczących technicznych aspektów przedmiotu zamówienia udziela Pan Adam Bester, e-mail: adam@bester-sklejki.com

17. 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 zestawienia zrealizowanych usług dotyczących internacjonalizacji – Załącznik nr 3
- d) Plan realizacji usługi – Załącznik nr 4

Z poważaniem
Adam Bester