

---

## ZAPYTANIE OFERTOWE NR 1/2018

KOOL JURKIEWICZ I WSPÓLNICY SPÓŁKA JAWNA ogłasza wszczęcie postępowania o udzielenie zamówienia w ramach projektu pn. „Granty na usługi doradcze dla MSP z obszaru Legnicko-Głogowskiego”.

Projekt dofinansowany z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Dolnośląskiego na lata 2014-2020

Zamawiający:

KOOL Jurkiewicz i wspólnicy Spółka Jawna

ul. Grabiszyńska 241

53-234 Wrocław

Telefon kontaktowy 76 856 09 26

Fax: 76 866 01 10

e-mail: biuro@kool.com.pl



Szczegółowy opis przedmiotu zamówienia:



Opis działalności firmy

Firma KOOL Jurkiewicz i wspólnicy spółka jawna specjalizuje się w sprzedaży, dystrybucji oraz doradztwie technicznym w zakresie łożysk, klei przemysłowych, uszczelnień, pasów, zawiesi oraz innych artykułów komplementarnych oczekiwanych i wymaganych przez klientów. Głównymi odbiorcami oferty spółki KOOL jest przemysł a zwłaszcza podmioty działające w przemyśle produkcji kruszyw.

Od początku funkcjonowania Spółki meritum działalności jest postrzeganie firmy KOOL Jurkiewicz i wspólnicy spółka jawna przez klientów jako firmy o wysokim poziomie rzetelności, wiarygodności, wszechstronności i kompetentności. Współpraca oparta na tych wartościach pozwala wypracować Spółce pozycję partnera kluczowego skorelowaną z zadowoleniem klienta i warunkując ekonomiczną rentowność i rozwój. Wysoki poziom działań wspomaganych informatycznie i bogata oferta handlowa artykułów renomowanych producentów ukierunkowuje organizację na osiągnięcie poniższych celów uwzględniających interes właścicieli, zatrudnionych pracowników, pracujących w naszym imieniu a także dostawców. Wizja istotnej pozycji na rynku wymaga od stałego doskonalenia jakości zarządzania i przestrzegania przepisów prawa. Spółka posiada certyfikat koncernu NACHI – jednego z największych producentów łożysk japońskich a w listopadzie 2002 został wdrożony system zarządzania jakością ISO 9001 potwierdzony certyfikatem. Aktualnie spółka KOOL jest dystrybutorem takich firm jak: NACHI, SNR, NKE, KINEX, NTN, ZKL, PDB, FERSA, DURBAL, STOMIL, GATES MEGADYNE, BOSCH REXROTH, DRONCO, DIAMOND.

Spółka KOOL systematycznie się rozwija. Procentowy Udział sprzedaży w ostatnim roku obrotowym w ogólnej wartości przychodów ze sprzedaży wynosi 70%. Coraz większa liczba klientów, coraz większy wolumen sprzedaży, nowe oczekiwania klientów wymusza na Spółce przeanalizowanie dotychczasowego modelu biznesowego spółki oraz rozważeniu wprowadzenia zmian, modyfikacji lub utworzenia całkowicie nowego modelu biznesowego z racji zmieniających się oczekiwań płynących z rynku oraz wzrastających oczekiwań klientów.

---

Jak wynika z publikacji Polskie przedsiębiorstwa coraz częściej zmieniają model biznesowy, ale aż w 75% z marnym skutkiem. Dlatego ważne jest odpowiednie przygotowanie się do zmian i opracowanie kompleksowej strategii zawierającej niezbędne informacje i wytyczne do implementacji zmienionego lub nowego modelu biznesowego firmy zarówno w średnim jak i długim okresie z rekomendacjami dotyczącymi wytyczenia ścieżki dalszego rozwoju dla firmy z kilkoma wariantami scenariuszowymi.

Ω ① Planowany zakres usługi doradczej i jej rezultatów, której dotyczy zapytanie.  
Rodzaj działalności wg Polskiej Klasyfikacji Działalności, którego dotyczy usługa doradcza:  
PKD 4674Z Sprzedaż hurtowa wyrobów metalowych oraz sprzętu i dodatkowego wyposażenia hydraulicznego i grzejnego.

Zakres usługi obejmuje doradztwo w zakresie przeanalizowania dotychczas obowiązującego modelu biznesowego spółki oraz wprowadzeniu zmian i modyfikacji lub utworzenie całkowitego modelu biznesowego z racji zmieniających się oczekiwań płynących z rynku i oraz wrastających oczekiwań klientów. W jego następstwie będzie przygotowana analiza obecnie funkcjonującego modelu biznesowego, analiza SWOT oraz analiza potrzeb do dalszego rozwoju, tj. lokalizacja nowego centrum dystrybucyjnego, oddziały firmy na terenie kraju, system operacyjny, strategia produktowa i marketingowa, polityka kadrowa i inwestycja w kapitał ludzki itp. Kolejnym etapem powinna być przychodów firmy pod kątem dywersyfikacji źródeł, analiza kosztów stałych i zmiennych, estymacja przyszłej sprzedaży, później zaś optymalizacja kosztów logistycznych i dystrybucji wyrobów do odbiorców. Na koniec biznes plan na dalszy rozwój firmy w średnim i długim okresie obejmujący strategię produktową i marketingową.

W ramach usługi ma powstać kompleksowy dokument zawierający niezbędne informacje i wytyczne do implementacji nowego lub zmienionego modelu biznesowego firmy zarówno w średnim jak i długim okresie z rekomendacjami dotyczącymi wytyczenia ścieżki dalszego rozwoju dla firmy z kilkoma wariantami scenariuszowymi. Dokument strategii będzie w sposób transparenty wskazywał na silne i słabe strony, proponował rozwiązania do wykorzystania szans oraz minimalizacji zagrożeń zarówno zewnętrznych jak i wewnętrznych, risk management, optymalizację kosztów oraz politykę kadrową i marketing, który spółka rozumie jako długofalową politykę promocji i pozycjonowania rozpoznawalności brandu KOOL na rynku.

Ⓜ ① Cele jakie mają zostać osiągnięte dzięki tej usłudze nowego modelu biznesowego:

- wzmocnienie konkurencyjności firmy KOOL Jurkiewicz i wspólnicy spółka jawna na rynku,
- wdrożenie proinnowacyjnych działań na różnych szczeblach zarządzania,
- podporządkowanie działalności bieżącej i spójnej wizji rozwoju organizacji,
- zwiększenie efektywności organizacji oraz zdolności do konkurowania,
- stworzenie nowych przestrzeni aktywności biznesowej,
- zbudowanie wspólnej tożsamość kadr wokół najważniejszych celów organizacji,
- uświadomienie kierunku i konieczność zmian adekwatnych do dynamiki otoczenia.

Realizacja usługi doradczej powinna w znaczny sposób przyczynić się do rozwoju przedsiębiorstwa w zakresie następujących Inteligentnych Specjalizacji Regionu jaki są:

- surowce naturalne i wtórne,



### Wymogi formalne do spełniania

Podmiot który chciałby przystąpić do złożenia oferty musi spełniać następujące warunki:

a) dysponować wystarczającą wiedzą, doświadczeniem i know-how popartą przykładami wykonania podobnych projektów w przeszłości do realizacji usługi doradczej przedstawionej w niniejszym zapytaniu.

b) spełniać kryteria Instytucji Otoczenia Biznesu (IOB) – tj. podmiotu świadczącego usługi doradcze dla MSP - bez względu na formę prawną, podmioty prowadzące działalność na rzecz rozwoju przedsiębiorczości i innowacyjności, niedziałające dla zysku lub przeznaczające zysk na cele statutowe zgodnie z zapisami w statucie lub innym równoważnym dokumencie założycielskim. Każdy taki podmiot powinien posiadać bazę materialną, techniczną i zasoby ludzkie oraz kompetencyjne niezbędne do świadczenia usług na rzecz sektora MŚP.

c) kolejne kryterium to stosunek ceny i doświadczenia, Zlecający założył cenę jako 70% ceny oraz 30% wymaganego doświadczenia w podobnych projektach.

d) zleceniobiorca zastrzega sobie prawo do kontaktu jedynie z wybranymi oferentami.

e) oferta powinna zostać sporządzona w języku polskim i zawierać pełną nazwę, adres siedziby, numer identyfikacji podatkowej, adres e-mail Oferenta; datę wystawienia oferty; kosztorys ofertowy (cenę netto i brutto) – w przypadku cen podanych w walucie obcej zostaną one przeliczone po średnim kursie NBP z dnia poprzedzającego rozstrzygnięcie postępowania; podpis przedstawiciela Oferenta z pieczęcią firmową.

f) Termin wykonania i fizycznego dostarczenia usługi Zlecający wyznaczył na 30.11.2018.

g) Na ofertę czekamy do 21 września br. do godz. 12:00.

h) Oferty proszę składać w formie elektronicznej lub pisemnie, decyduje data wpływu na skrzynkę e-mail Zleceniodawcy lub data stempla pocztowego w przypadku wysłania oferty pocztą do Pani Katarzyna Cendrowska na [kcendrowska@kool.com.pl](mailto:kcendrowska@kool.com.pl)

i) W toku oceny ofert Zlecający może żądać od Oferentów wyjaśnień dotyczących złożonych dokumentów.

j) Nie jest dopuszczalne składanie ofert częściowych, Zlecający zastrzega sobie prawo od ich odrzucenia z punktu widzenia formalnego.

k) Oferta powinna być złożona w języku polskim.

W razie pytań informacji udziela Pani Katarzyna Cendrowska pod numerem telefonu 76 866 01 16 od poniedziałku do piątku w godzinach od 8:00 do 16:00,