

nowoczesne

www.erp.comarch.pl

Nr 2/2009

zarządzanie



**W biznesie
pewna jest
tylko zmiana**

Comarch Asysta to pakiet korzyści dla Twojej firmy:

- gwarancja na oprogramowanie
- zawsze aktualne wersje oprogramowania
- dostęp do bazy wiedzy na Indywidualnych Stronach Klientów
- wsparcie specjalistów Comarch
- korzystne warunki zakupu nowych programów

Bezpieczeństwo w cenie

COMARCH
SWOBODA W ZARZĄDZANIU

SPIS TREŚCI

3. Od redakcji
4. Aktualności z rynku
5. Zmiany? Jeśli już, to tylko na lepsze!
6. Liczą się tylko innowacje i marketing, reszta to koszty
8. Rebranding. Produkty CDN pod marką Comarch
9. W sieci nie wystarczy być...
11. Chcieć znaczy móc.
Wywiad z Partnerem Comarch
13. Controlling jako skuteczne narzędzie podejmowania decyzji menedżerskich
15. Analizowanie informacji podstawą przy podejmowaniu decyzji
17. Comarch ALTUM
Rozwiązanie dla wymagających
19. Prognozuj popyt z Comarch RETAIL
21. 17 nowych funkcjonalności w 17 wersji Comarch OPT!MA
23. Comarch CDN e-XL w odpowiedzi na potrzeby rynku
24. E-Commerce – sukces bez inwestycji
26. Księgowość internetowa
– nowy wymiar świadczenia usług
28. Nowoczesny model funkcjonowania biura rachunkowego
29. Ucz się ucz, bo nauka to... brandingu klucz
30. ATTIC Sp. z o.o.
– rozwijamy się dzięki Comarch CDN XL
32. Remedium na problemy,
czyli Comarch CDN XL w firmie JAL
34. Leasing oprogramowania – czyli o skutecznym finansowaniu inwestycji w nowe technologie IT
35. Forum dyskusyjne COMARCH ERP

Nowoczesne Zarządzanie
numer 2/2009**Redakcja**
Agnieszka Kozłowska
Magdalena Grochala**Korekta**
Magdalena Grochala**Grafiki i skład**
Adam Dąbrowski**Wydawca**
Comarch SA
Al. Jana Pawła II 41g
31-864 Kraków
tel.: 0 12 681 43 00
fax: 0 12 681 43 01**Kontakt dla Czytelników**
marketing.erp@comarch.pl
www.erp.comarch.pl**Nakład**
1000 egz.

Nowoczesne Zarządzanie jest wydawnictwem bezpłatnym dostępnym w subskrypcji. Artykuły publikowane w niniejszym wydawnictwie mogą być kopiowane i przedrukowywane za wiedzą i zgodą redakcji. Nazwy produktów i firm wymienione w niniejszym wydawnictwie są znakami handlowymi i nazwami towarowymi odpowiednich producentów.

Szanowni Państwo,

Pata i Mata – bohaterów czeskiej bajki „Sąsiedzi” – nikomu nie trzeba chyba przedstawiać. Pocięzni majsterkowicze, dla których nie ma rzeczy niemożliwych, a każdy dzień przynosi nowe wyzwania i pomysły na sprostanie im. Zawsze spontaniczne i angażujące jedynie te narzędzia, które znajdują się pod ręką. Winobranie z pomocą wanny i magla, półka na książki, w której nie ma ani jednego gwoźdźdź, za to za nogę służy skarbonka... Cóż – potrzeba matką wynalazku. Każdy nowy pomysł rodzi komplikacje. Efekt nigdy nie jest doskonały, ale optymistycznie nastawieni do życia bohaterowie są z niego zadowoleni.

Biznes to nie bajka. Oczywiście można wprowadzać zmiany w funkcjonowaniu firmy na oślep, bez odpowiedniego przygotowania, zdając się jedynie na podszepty ułańskiej fantazji, nieograniczonej wyobraźni i dostępnych pod ręką środków. Efekt być może nawet zadowoli pomysłodawców, ale niekoniecznie przyniesie pożądane skutki biznesowe. I choćby nie wiadomo jak bardzo chciało się w takiej sytuacji zakrzyknąć za Patem i Matem – *A je to!* – to tak naprawdę wcale nie jest wszystko... Dlatego do każdej modyfikacji warto się dokładnie przygotować, wykorzystując porady i wskazówki fachowców.

W bieżącym numerze „Nowoczesnego Zarządzania”, który właśnie oddajemy w Państwa ręce, opowiadamy o zmianach wprowadzonych w trakcie ostatnich miesięcy nie tylko w produktach oferowanych przez nasz Sektor, ale i w samej firmie Comarch. Od zmian w wizerunku, poprzez zmiany związane z rebrandingiem, portalem, aż po zmiany w ofercie, zwłaszcza jej poszerzeniu. Mamy nadzieję, że w artykułach naszych ekspertów odnajdą Państwo wskazówki, które staną się pomocne w wytypowaniu właściwych narzędzi wspierających wprowadzanie niezbędnych w Państwa firmach zmian. Bo w biznesie – tak jak i w życiu – pewna jest tylko zmiana.

Życzymy przyjemnej lektury

Redakcja

Comarch umacnia pozycję lidera na rynku ERP w Polsce

Według najnowszego raportu IDC dotyczącego rynku rozwiązań klasy ERP, Comarch umocnił swoją pozycję lidera wśród wszystkich polskich dostawców systemów w tej kategorii. Kolejna polska firma plasuje się dopiero na szóstej pozycji.

Udział Comarch w 2008 roku w rynku systemów ERP szacowany jest na 9,1 %. W całościowym rankingu IDC, uwzględniającym również zagranicznych dostawców ERP, Comarch zajmuje drugie miejsce.

Nasz sukces zawdzięczamy przede wszystkim największej w kraju Sieci Partnerskiej oraz inwestycjom w innowacyjne rozwiązania. W 2009 oczekujemy dalszego dynamicznego rozwoju i liczymy na zwiększenie udziału w rynku poprzez dotarcie do nowych branż. Dzięki naszym pionierskim produktom (Comarch ALTUM – nowoczesna i inteligentna platforma ERP oraz Comarch Retail – rozwiązanie do kompleksowego

zarządzania siecią handlu detalicznego), których premiera w Polsce miała miejsce wiosną br, jesteśmy pewni naszego sukcesu. Dodam, że jako jedyny polski producent oprogramowania dla firm działamy również na arenie międzynarodowej. – mówi Zbigniew Rymarczyk, Członek Zarządu Comarch SA, Dyrektor Sektora ERP.

Rok 2008 był bardzo dobry dla dostawców ERP w Polsce. Rynek wzrósł o 21,9%. Był to skutek dobrego klimatu inwestycyjnego, wzrostu gospodarczego a także osłabienia dolara amerykańskiego – uważa Tomasz Słoniewski, Research Manager w IDC.

Comarch w 2008 pozyskał 403 nowych Klientów systemu Comarch CDN XL i tym samym zwiększył liczbę podmiotów pracujących na oprogramowaniu klasy ERP do 2400 firm.

Źródło: raport IDC, Poland Enterprise Application Software 2009-2013 Forecast and 2008 Vendor Shares.

Systemy Comarch kompatybilne z przedpremierowym Microsoft Windows 7

Efektem bliskiej współpracy technologicznej między Comarch i Microsoft jest wzajemne dostosowanie systemów do zarządzania Comarch i Microsoft Windows 7. Na kilka miesięcy przed światową premierą najnowszego systemu operacyjnego Microsoft aplikacje Comarch OPT!MA, Comarch CDN XL, Comarch ALTUM, Comarch Retail otrzymały certyfikat zgodności z Windows 7.

Od dzisiaj małe i średnie przedsiębiorstwa wykorzystujące Comarch mogą wybrać Microsoft Windows 7, najnowszy system operacyjny Microsoft, którego premiera zaplanowana jest na 22 października 2009.

– Budowa trwałej przewagi konkurencyjnej w biznesie to proces nieustannego wprowadzania innowacji podnoszących efektywność i doskonalących procesy biznesowe firmy. Dlatego kontynuując wieloletnią współpracę z Microsoft, już dzisiaj, na kilka miesięcy przed oficjalną premierą Windows 7, zadaliśmy o to, by nasi klienci mogli wybrać najbardziej innowacyjne rozwiązania dostępne na rynku – systemy do zarządzania Comarch i najnowszy system operacyjny Microsoft Windows 7 – mówi Zbigniew Rymarczyk, Członek Zarządu Comarch SA, Dyrektor Sektora ERP.

Przyznanie certyfikatu kompatybilności z Windows 7 oznacza, że wraz z jego premierą użytkownicy systemów Comarch będą mogli bez przeszkód wykorzystać zalety nowego systemu operacyjnego.

– Wieloletnia współpraca Microsoft z firmą Comarch odbywa się na wielu płaszczyznach i obejmuje rynki małych i średnich przedsiębiorstw, sektor finansowy i telekomunikacyjny, a także instytucje administracji publicznej. Cieszymy się, że kwestia zgodności z najnowszym systemem operacyjnym Windows jest istotnym elementem rozwoju programów naszego partnera – komentuje Dariusz Piotrowski, dyrektor działu Developer&Platform Group w polskim oddziale Microsoft.

Zdobycie certyfikatu jeszcze kilka miesięcy przed premierą nowego systemu operacyjnego to kolejne potwierdzenie innowacyjności systemów Comarch i konsekwentnej realizacji strategii rozwoju produktów, w wyniku której klienci Comarch otrzymują najnowocześniejsze rozwiązanie pozwalające im budować i utrzymywać przewagę nad konkurencją.

Comarch CDN XL – pierwszy polski system ERP w Afryce

Wdrożenie systemu Comarch CDN XL w zlokalizowanym w RPA oddziale koncernu De Heus zakończyło się sukcesem. Kontrakt z międzynarodowym koncernem na sprzedaż i wdrożenie systemu ERP podpisał partner Comarch – firma integratorska Kotrak Bis z Katowic.

Wdrożenie systemu Comarch CDN XL objęło trzy oddziały De Heus w RPA w zakresie zarówno operacyjnym, jak i analitycznym. Produkt został dostosowany do wymagań klienta oraz specyfiki branży i jest pierwszym polskim systemem klasy ERP wdrożonym na taką skalę w koncernie zachodnio-europejskim operującym na kontynencie afrykańskim.


O wyborze oprogramowania oraz firmy wdrożeniowej zadecydowały głównie elastyczność, kompleksowość i wielojęzyczność systemu Comarch oraz doświadczenie i kompetencje firmy Kotrak Bis.

– Zakończenie wdrożenia systemu Comarch CDN XL w RPA dla koncernu De Heus to wydarzenie historyczne. Do tej pory żadnemu polskiemu producentowi ERP nie udało się

zrealizować wdrożenia oferowanego systemu na taką skalę. Zagraniczny projekt jest kontynuacją udanej kilkuletniej współpracy z firmą De Heus w Polsce, gdzie wdrożenie systemu zakończyło się w 2006 roku i objęło ponad stu użytkowników w sześciu fabrykach. Decyzja o wyborze systemu w RPA potwierdza wysoką jakość naszego produktu, kompetencje naszej Sieci Partnerskiej oraz korzyści uzyskane przez De Heus. Od 3 lat wdrażamy systemy ERP Comarch poza Polską. Ten sukces potwierdza słuszność tej strategii. Aktualnie mamy ok. 50 zagranicznych wdrożeń naszych rozwiązań do zarządzania – mówi Zbigniew Rymarczyk, Dyrektor Sektora ERP.

Integracja i automatyzacja procesów w obrębie trzech afrykańskich fabryk De Heus, zarządzanie przepływem informacji czy możliwość raportowania i prowadzenia analiz w oparciu o moduł Business Intelligence to tylko niektóre korzyści, jakie odniósł koncern dzięki implementacji systemu Comarch CDN XL.

ZMIANY? JEŚLI JUŻ, TO TYLKO NA LEPSZE!



Podobno tylko dwie rzeczy są w życiu pewne. Stara prawda bywa często rozszerzona, przynajmniej w dziedzinie biznesu, o jeszcze jeden składnik, na który zawsze możemy liczyć – zmiany. Pytanie, które zawsze sobie zadajemy brzmi więc nie czy zawieje wiatr zmian, lecz jakie te zmiany będą i czy pozostawią po sobie przyjemne uczucie wywołanej przez zefirek świeżości, czy może raczej krajobraz post-huraganowych zniszczeń?

Obwieszczenie kryzysu ekonomicznego z końcem ubiegłego roku i jego potwierdzenie w danych makroekonomicznych napływających ze Stanów Zjednoczonych i gospodarek europejskich dla większości przedsiębiorców oznaczało nieuchronne nadejście dużych zmian. Wymagające czasy spowolnienia gospodarczego dla jednych stały się wymagającym sprawdzianem z lekcji zarządzania, dla innych otworzyły nowe możliwości stwarzając niepowtarzalną okazję dla rozwoju firmy. Kluczem do sukcesu jak zwykle okazało się dobre wykorzystanie okazji jakie stworzył czas.

Systemy ERP, jak rzadko które inne rozwiązania, okazują się być doskonałym narzędziem wsparcia zmian koniecznych do wprowadzenia w czasach kryzysu. Zgodnie z badaniami przeprowadzonymi przez London School of Economics zmiany organizacyjne poparte wdrożeniem odpowiednich narzędzi informatycznych zdecydowanie zwiększają skuteczność i korzyści z wprowadzanych zmian. Comarch ALTUM, trzon oferty Comarch poza granicami Polski, okazało się być takim właśnie narzędziem - już w krótkim horyzoncie czasowym podnosząc efektywność i redukując stałe koszty operacyjne, w dłuższej perspektywie pozwalając skutecznie modelować procesy biznesowe i wspomagając strategiczne zarządzanie firmą. Docenili to kolejni Klienci w Niemczech i we Francji decydując się oprzeć swój biznes o Comarch ALTUM.

Wśród firm, które wybrały Comarch ALTUM znajdują się mniejsze i większe przedsiębiorstwa branży handlowej – zarówno hurtownicy jak i firmy prowadzące sprzedaż detaliczną w rozproszonej sieci sprzedaży. W chwili obecnej w Europie Zachodniej prowadzonych jest łącznie już jedenaście tego typu wdrożeń bezpośrednich. Ich zakres dotyczy nie tylko wspieranych przez business intelligence i workflow podstawowych funkcjonalności Comarch ALTUM, ale także poszerzających możliwości systemu aplikacji mobilnych Comarch MOBILE, oraz współpracują-

cych ze sobą obsługującego internetowy kanał sprzedaży Comarch e-Sklepu i Comarch RETAIL zarządzającego rozproszoną siecią nawet kilkunastu stanowisk sprzedażowych.

Jeszcze bardziej interesującą informacją z perspektywy polskich Klientów Comarch jest fakt, iż pierwsze niemieckie i francuskie firmy rozpoczęły już produkcyjną działalność w systemie Comarch ALTUM. Wśród nich znajduje niezwykle ciekawe wdrożenie w Auchan MVNO – zajmującej się dostarczaniem i dystrybucją usług telefonii komórkowej w modelu prepaid częścią dobrze znanego giganta sprzedaży detalicznej. Wdrożenie było doskonałym testem elastyczności systemu, który nie tylko musiał zostać dopasowany do specyfiki branży telekomunikacyjnej ale także wejść w integrację z pozostałymi systemami Auchan. Efektem jest niemal kompletna automatyzacja pracy systemów BackOffice firmy i znacznie lepsza kontrola nad działaniami firmy.

Aby móc jeszcze lepiej wykorzystać okazję stworzoną przez światową ekonomię, od końca września Ci z Państwa, którzy korzystają z lotnisk w Stuttgarcie, Dusseldorfie i innych niemieckich miastach mogą zauważyć olbrzymie billboardy z hasłem nowej, największej w historii kampanii marketingowej Comarch w Europie Zachodniej – „Comarch. Software mit Weiblick”. To samo hasło będzie bardzo mocno eksponowane w Internecie, pojawi się też w prasie opiniotwórczej takiej jak Handelsblatt.

Przygotowania do startu kampanii trwały już od kilku miesięcy, ich efektem było między innymi zacieśnienie współpracy z SoftM, oraz powołanie nowego oddziału sprzedaży we Frakfurcie nad Menem. By móc jeszcze lepiej skoncentrować się na rynkach zachodniej Europy - niemieckim i francuskim - zakończyliśmy również działania handlowe na rynkach amerykańskim i ukraińskim.

Jeśli więc zmiany – to Tylko na lepsze!

Łukasz Wróbel

Department Director Business Development Center/ERP Int

Liczą się tylko innowacje i marketing, reszta to koszty

Jeden z najwybitniejszych twórców naukowych podstaw zarządzania i jednocześnie doradca wielu międzynarodowych korporacji, liderów w swoich branżach – Peter Drucker – powtarzał, że w biznesie „liczą się tylko innowacje i marketing, reszta to koszty”.

W mojej opinii ta rada jest dzisiaj jeszcze bardziej aktualna. Otoczenie rynkowe wciąż dynamicznie się zmienia i musimy się do niego cały czas dostosowywać, a wręcz starać się wyprzedzać konkurencję. W tym celu firmy odnoszące największe sukcesy ciągle wprowadzają u siebie innowacje.

Czym właściwie jest innowacja – to nic innego jak zmiana. Można wprowadzać innowacje w zakresie:

- **produktu** – czyli wprowadzamy do naszej oferty nowy towar, usługę lub opracowujemy nowy produkt i zaczynamy go sprzedawać naszym klientom,
- **procesu** – nowy proces biznesowy związany z automatyzacją pewnych działań lub wprowadzeniem zupełnie nowych metod pracy, np. przejście z fakturowania papierowego na w pełni elektroniczne lub wdrożenie nowego systemu do zarządzania,
- **marketingu** – zastąpienie lub uzupełnienie tradycyjnej reklamy prasowej reklamą internetową, odświeżenie opakowania produktu lub zmiana wyglądu strony internetowej,
- **struktury organizacyjnej** – może nią być otwarcie nowego lub zamknięcie istniejącego oddziału, przebudowa działu sprzedaży z orientacji geograficznej na strukturę ukierunkowaną na typ klienta lub uruchomienie zupełnie nowego kanału sprzedaży, np. sklepu internetowego.

Z pewnością większość firm chętnie wprowadziłaby u siebie podobne zmiany i innowacje, ale nie wie, jakie zmiany w ogóle wprowadzić. Skąd brać dobre pomysły? Odpowiedź na to również jest stosunkowo łatwa. Możemy

skorzystać z jednego lub wielu różnych źródeł, którymi mogą być:

- **Nasi pracownicy** – w każdej firmie są ludzie, którzy mają masę świetnych pomysłów na zmiany, trzeba im tylko umożliwić podzielenie się nimi.
- **Klienci** – na bieżąco zgłaszają nam problemy i reklamacje związane z naszymi produktami, wystarczy bliżej się im przyjrzeć, być może nawet spotkać indywidualnie lub w większej grupie.
- **Naukowcy i inżynierowie** – codziennie na światło dzienne wychodzą nowe odkrycia naukowe. W tym tygodniu pojawiła się informacja o odkryciu szczepionki, która zmniejsza ryzyko zachorowania na AIDS o 30 procent. Na pewno już teraz wiele firm farmaceutycznych przygotowuje się do jej produkcji.
- **Konkurencja** – wielu dzisiejszych liderów opiera swoją strategię na twórczym naśladownictwie konkurencji. Bezpośrednio po II wojnie światowej w Japonii zaczęły powstawać pierwsze firmy samochodowe. Japończycy jeździli wtedy do USA i podpatrywali amerykańskie samochody. Powstały pierwsze japońskie auta, które były na tyle słabe, że nie potrafiły się nawet włączyć do ruchu, ponieważ miały za słabe osiągi. Aktualnie w Japonii jest kilka największych na świecie firm motoryzacyjnych, podczas gdy amerykański przemysł jest na skraju bankructwa.

W Comarch również staramy się ciągle wprowadzać nowości i zmiany praktycznie w każdym zakresie. Ostatnie kilkanaście miesięcy jest szczególnie intensywnych. Nasze najważniejsze innowacje to:

- wprowadzenie na rynek nowego produktu – Comarch ALTUM,
- zmiana nazw oferowanych produktów poprzez zastąpienie marki CDN brandem Comarch,
- przejście w listopadzie ubiegłego roku niemieckiej firmy SoftM.

Myszę, że najważniejszą innowacją z wyżej wymienionych jest Comarch ALTUM. To nasz pierwszy nowy system ERP od ponad 8 lat. Przy opracowywaniu tego produktu staraliśmy się wykorzystać nasze – prawie 20-letnie – doświadczenie w produkcji systemów do zarządzania oraz najnowsze technologie informatyczne i trendy biznesowe. W efekcie powstał inteligentny system do zarządzania nowej generacji. O jego nowatorstwie i unikalności decyduje kilka elementów:

- **Ergonomiczny i elastyczny interfejs użytkownika** – wbudowaliśmy kilka gotowych ekranów ukierunkowanych na czynności, jakie wykonywane są na danym stanowisku, np. magazyniera, księgowego czy sprzedawcy. Cały interfejs można bardzo łatwo zmieniać i dopasowywać do indywidualnych potrzeb każdego użytkownika.
- **Graficzny mechanizm WorkFlow** – dzięki temu można automatyzować procesy biznesowe w poprzek całego systemu. Dostarczamy gotowe procesy, zarówno standardowe (np. automatyczne uzupełnianie stanów magazynowych), jak i branżowe, oraz ergonomiczny edytor, który jest wbudowany w program i umożliwia zmianę istniejących lub łatwe projektowania zupełnie nowych procesów.
- **Analizy Business Intelligence** – Comarch ALTUM ma wbudowaną wielowymiarową analizę danych w postaci gotowych raportów i analiz (np. Balanced Scorecard) oraz

mechanizmów do szybkiego tworzenia nowych, bez konieczności angażowania konsultantów i programistów. Użytkownik może sam szybko zmodyfikować istniejący raport lub szybko „wyklikać” na zasadzie „przeciągnij i upuść” zupełnie nową analizę. Największą zaletą tego rozwiązania jest jego dostępność w standardowej funkcjonalności systemu i dla każdego użytkownika, więc np. magazynier może zamówić większą partię towaru, ponieważ zwiększyła się jego sprzedaż, szef działu sprzedaży od razu ma dostęp do informacji o sprzedaży poszczególnych towarów lub oddziałów, a dyrektor może kontrolować realizację budżetu i rentowność poszczególnych działów, produktów lub całej firmy.

System jest obecny na rynku dopiero kilka miesięcy, a już zdecydowało się na niego prawie 20 przedsiębiorstw z Polski, Niemiec i Francji. Niedawno zakończyliśmy wdrożenie Comarch ALTUM dla Auchan Telecom we Francji. Pierwsi Klienci potwierdzają innowacyjność tego rozwiązania, której nie są w stanie zapewnić im inne systemy do zarządzania, łącznie z zachodnimi rozwiązaniami.

Biznes to konieczność ciągłych zmian i podejmowania nowych wyzwań. Obecna sytuacja rynkowa stawia przed nami jeszcze większe wymagania. Wierzmy, że właśnie teraz można odnieść największe sukcesy i korzyści. Stare chińskie przysłowie mówi – „Gdy nadchodzi burza, jedni budują mury, inni budują wiatraki”. Mamy nadzieję, że nasze nowe rozwiązania pomogą Państwu efektywniej przerabiać zboże na mąkę.

Zbigniew Rymarczyk
Wiceprezes Zarządu Comarch SA

Rebranding.

Produkty CDN pod marką Comarch

Zmienia się otoczenie biznesowe i rynek, a wraz z nimi marki oraz identyfikacja firm. Zmiany te mogą być rewolucyjne bądź ewolucyjne. W pierwszym przypadku często głównym powodem jest spadek zaufania dla danej marki, a co za tym idzie spadek wielkości sprzedaży. Ewolucja natomiast wynika z potrzeby rozwoju, a w przypadku marki – z potrzeby odświeżenia wizerunku i podążania za aktualnymi trendami.

Zmiany ewolucyjne uwzględniają odświeżenie bądź modyfikację elementów identyfikacji wizualnej brandu firmy lub poszczególnych produktów w sposób płynny. Sama implementacja nie wnosi ze sobą repozycjonowania produktów, bo nie ma konieczności budowania nowego komunikatu dotyczącego danej marki.

Światowe marki regularnie odświeżają swój wizerunek. Na taką ewolucyjną zmianę zdecydowała się również firma Comarch, która jako dostawca nowoczesnych technologii IT ma na celu nie tylko dostosowywać wizerunek do zmieniającego się rynku, ale również chce kreować trendy i wprowadzać nowe standardy, także w dziedzinie marketingu.

Rebranding ma dla naszego Sektora szczególne znaczenie, wiąże się bowiem nie tylko ze zmianą graficzną elementów wizualizacyjnych, ale również z rezygnacją z marki CDN, pod którą nasze rozwiązania były dotychczas oferowane.

Uzasadnieniem tej zmiany jest dążenie do jak najszerszej rozpoznawalności oferty Sektora ERP zarówno w Polsce, jak i za granicą. Brand Comarch, budowany konsekwentnie od ponad 18 lat, ma obecnie bardzo silną pozycję. Dodatkowo firma ciągle inwestuje w rozpoznawalność marki i długoterminowo planuje zwiększanie nakładów na marketing, tak aby rozpoznawalność i zasięg brandu zwiększały się.

W związku ze strategiczną decyzją o zastąpieniu marki CDN brandem Comarch nastąpiła zmiana nazw produktów. Dział Marketingu sektora ERP oraz agencja współpracująca z Comarch wykorzystały te przeobrażenia do odświeżenia wizualnego logotypów wszystkich systemów do zarządzania Comarch.

Założenia przy tworzeniu nowych logotypów były bardziej ewolucyjne niż rewolucyjne. Nowe logotypy zawierają w sobie informację o szeroko rozpoznawalnej marce Comarch, nazwę samego rozwiązania oraz znak graficzny będący uzupełnieniem samej typografii – wszystko po to,

aby wyróżniały się one estetyką i nowoczesną szatą graficzną, a także były wzajemnie spójne i kojarzone ze sobą.

Jesteśmy przekonani, że nowy wizerunek zostanie dobrze przyjęty zarówno przez naszych Partnerów, jak i obecnych Klientów, a nowa szata graficzna pozwoli nam w działaniach marketingowych na jeszcze większe wyróżnienie naszej oferty na polskim rynku systemów do zarządzania.

Gabriela Nadczuk

Kierownik Marketingu ERP

Nowe nazwy głównych systemów do zarządzania oferowanych przez Comarch oraz ich nowe logotypy

Comarch CDN XL



**COMARCH
CDN XL**

Comarch ALTUM



**COMARCH
ALTUM**

Comarch OPT!MA



**COMARCH
OPT!MA**

Coarch RETAIL



**COMARCH
RETAIL**

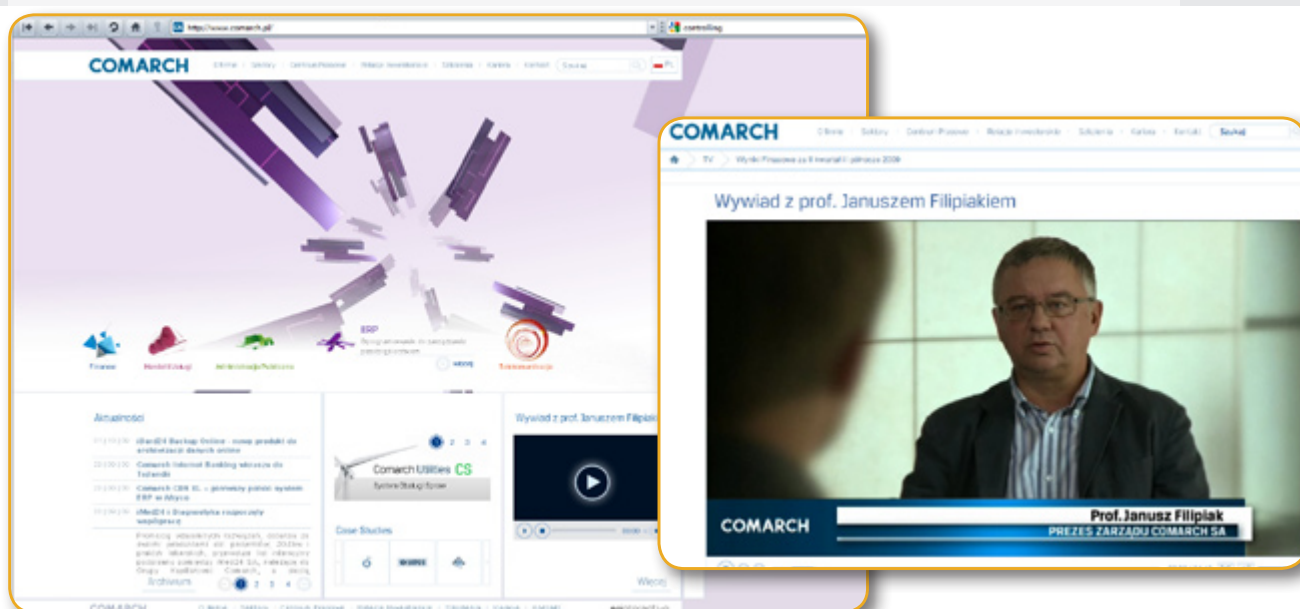
Comarch MOBILE



**COMARCH
MOBILE**

W sieci nie wystarczy być...

Niezwykle ważnym elementem prowadzenia biznesu jest bez wątpienia gotowość i otwartość na zmiany wizerunkowe oraz rebranding. Z tym stwierdzeniem na pewno zgodzi się kilka tak polskich, jak i zagranicznych firm, które w 2009 roku zmodyfikowały swój, głównie internetowy, wizerunek. Zaliczyć do nich na pewno należy takie marki, jak: Allegro, Era, Wirtualna Polska, Yahoo, Reebok, Triumph, Ceneo, a także Comarch.



Z punktu widzenia firmy takie posunięcie ma na celu w dłuższej perspektywie usystematyzowanie w spójną całość wszelkich materiałów firmowych, od tych elektronicznych poczynając. To one stały się numerem jeden w hierarchii ważności.

Obecność w Internecie i wypracowany odpowiedni wizerunek marki w sieci to nie tylko pewien standard w biznesie. Po tym, jaki jest ów wizerunek i jak wygląda internetowa aktywność firmy, można wywnioskować, czy dany brand trzyma rękę na pulsie aktualnych tendencji i trendów, które – jak

wiadomo – nie zmieniają się nigdzie indziej tak szybko, jak w Internecie.

Czy Comarch idzie z duchem czasu? Na pewno tak. Nowy portal to odpowiedź na stare, typowe strony korporacyjne, które witają internautów długimi i nudnymi akapitami tekstu. Nowa strona Comarch proponuje odwiedzającym ją internautom coś więcej niż tylko dostęp do informacji o ofercie firmy, aktualnych wydarzeniach czy też historii przedsiębiorstwa. Ten portal jest nową jakością w sieci, co jest tym ważniejsze, że kolejna prosta strona z powtarzającymi się czę-

Comarch przeszedł gruntowną zmianę wizerunku firmy – począwszy od rebrandingu logo, poprzez zmianę identyfikacji wizualnej, aż po przebudowę portalu korporacyjnego. Nowy portal to kluczowy element tej transformacji, której efekty widoczne są już w czterech wersjach językowych strony firmowej: polskiej, amerykańskiej, niemieckiej oraz europejskiej. Trwają prace nad wdrożeniami kolejnych czterech.

sto w Internecie zdjęciami ze stocków (red.: stocki: internetowe niskobudżetowe bazy zdjęć, np. www.istockphoto.com) w żaden sposób nie zostały zauważona.

Nie tylko sex & violence

Od lat najpopularniejszymi i najbardziej nośnymi tematami w sieci są sex & violence. Nie zawsze jednak jest to jedyna, a przede wszystkim trafna metoda, aby wyróżnić się i zostać zapamiętanym. Można inaczej. Biorąc pod uwagę odbiorców oferty Comarch, firma potrzebowała czegoś świeżego, co na pewno pozostawi wrażenie i będzie nowym nie tylko na skalę Polski. Firma od samego wejścia na strony portalowe ma być kojarzona z zaawansowanymi technologiami i nietypowymi rozwiązaniami. Nowa koncepcja portalu sprawia, że tak właśnie jest.

O agencji SoInteractive:

Agencja interaktywna SoInteractive specjalizuje się w łączeniu nowatorskiej kreacji z zaawansowanymi technologicznie rozwiązaniami webowymi. W swych projektach Internet traktuje jako element skupiający świat rzeczywisty oraz inne media. SoInteractive łączy kompetencje kreatywne i graficzne z inżynierskimi. Agencja ma własne studio filmowe, studio green screen oraz studio motion capture. Obok interaktywnych kompetencji firma świadczy usługi z zakresu efektów specjalnych, grafiki 3D i animacji.



www.sointeractive.pl



Nowoczesne technologie webowe i współczesne standardy, czyli co?

Zmiana portalu to nie tylko zmiana samego layoutu, ale i podejścia do zarządzania treściami czy pozycjonowania ich w wyszukiwarkach. W planach mamy także działania związane z inteligentnym przeszukiwaniem.

Przeprowadzone do tej pory zmiany w zarządzaniu stroną Comarch umożliwiły łatwy nadzór nad treściami pojawiającymi się na portalu. Bez znajomości języka programowania można zarządzać treścią, wersjonować ją oraz kontrolować uprawnienia redaktorów.

Aby stworzyć przejrzystą i interaktywną nawigację, wykorzystaliśmy technologię Paper Vision 3D. Zajęliśmy się streamingiem na żywo z konferencji oraz wydarzeń firmy Comarch, udostępniając je na stronie WWW. Wdrożyliśmy autorski system zarządzania treścią (CMS). Te działania wpływają nie tylko na zmianę wizerunku Comarch w Internecie, ale też zwiększają atrakcyjność portalu korporacyjnego w oczach użytkowników i ułatwiają dostęp do zawartości strony.

Grzegorz Gracz

Creative Director
agencji interaktywnej SolInteractive

Chcieć znaczy móc.

Wywiad z Partnerem Comarch

Coraz więcej przedsiębiorstw świadomych jest korzyści płynących z informatyzacji ich biznesu. Dlatego chętniej inwestują w nowe technologie. Lepsza kontrola kosztów, wydajniejsze zarządzanie produkcją czy magazynem oraz optymalne wykorzystywanie zasobów to tylko niektóre korzyści płynące z wdrożenia systemu do zarządzania firmą.

Według najnowszych raportów IDC oraz DIS dotyczących rynku ERP w Polsce, rok 2008 był bardzo dobry, jeśli chodzi o sprzedaż systemów klasy ERP. Dobry klimat inwestycyjny, wzrost gospodarczy oraz osłabienie kursu dolara spowodowały, iż rynek wzrósł w tym czasie aż o 21,9 procent. Zakłada się, że w 2012 roku wartość kontraktów na systemy do zarządzania dla sektora małych i średnich firm wzrosną blisko o 18 procent.

Wśród polskich producentów systemów klasy ERP giełdowy Comarch SA jest wciąż liderem rynku. Ponad 3500 zatrudnionych specjalistów z dziedziny IT oraz największa Sieć Partnerska zrzeszająca 900 firm sprawia, że giełdowy producent ERP wciąż umacnia swoją pozycję. O korzyściach współpracy z Comarch opowiada Grzegorz Sadowski, Prezes Zarządu firmy ISO-NET, Złotego Partnera Comarch.

Jakie były początki firmy ISO-NET?

Firmę założyłem samodzielnie, dokładnie 18 września 2000 roku, a już pod koniec roku, czyli po niecałych czterech miesiącach, zatrudniałem

trzy osoby. Zaczynaliśmy od outsourcingu, czyli świadczenia usług informatycznych dla małych firm, które nie posiadały własnych działów IT. Zapewnialiśmy im serwis i wsparcie merytoryczne z zakresu szeroko rozumianej teleinformatyki. Od początku naszej działalności nie tylko świadczyliśmy usługi outsourcingowe, ale także sprzedawaliśmy sprzęt i oprogramowanie.

Z czasem przybywało klientów i pracowników, rozszerzaliśmy ofertę produktów oraz zakres usług. Przełomowy był rok 2005, kiedy to mocno związaaliśmy się z naszym obecnie strategicznym partnerem, czyli z firmą Comarch, i rozpoczęliśmy sprzedaż oraz wdrażanie systemów do zarządzania przedsiębiorstwem – Comarch OPTIMA, Comarch CDN XL, a ostatnio Comarch ALTUM. Dziś ta działalność generuje około 35 procent naszych przychodów.

Dlaczego zdecydował się Pan na współpracę z Comarch?

Wcześniej wiele lat współpracowaliśmy z innymi dostawcami systemów do zarządzania i nie łatwo było



nas przekonać, żebyśmy rozstali się ze swoimi, w tamtym okresie obecnymi, partnerami i związali się tylko z Comarch. Niemniej jednak po zapoznaniu się z portfolio produktów CDN i ich funkcjonalnością oraz zbadaniu zasad Programu Partnerskiego, który codziennie motywuje do lepszej pracy, podjęliśmy decyzję o lojalnym włączeniu do naszej oferty stworzonych przez Comarch produktów.

Wypada również wspomnieć, że niebagatelną rolę w „przekonaniu” nas do związania się z nowym partnerem odegrał nasz regionalny opiekun ze strony Comarch, który uparcie i przekonująco utwierdzał nas w przekonaniu, że związanie się z Comarch będzie dobrą decyzją. I – jak czas pokazał – miał rację.

Jaką rolę w rozwoju firmy odegrał Comarch?

Comarch i jego produkty stały się jednym z trzech silnych filarów produktowych firmy ISO-NET. Pozwoliły nam wyjść z ofertą również do dużych, a nie tylko średnich i małych przedsiębiorstw. Duża sprzedaż i liczba wdrożeń Comarch OPT!MA oraz Comarch CDN XL spowodowała, że szybko musieliśmy wydzielić osobny dział wdrożeń oraz zatrudnić nowych pracowników. Obecnie nasz dział wdrożeń stale się rozrasta. Regularnie uczestniczymy w cyklach szkoleniowych organizowanych przez Comarch, zwłaszcza od momentu, kiedy podjęliśmy decyzję i otrzymaliśmy autoryzację na sprzedaż i wdrażanie najnowszych produktów, czyli Comarch ALTUM i Comarch RETAIL.

Firma Comarch jest obecnie jednym z naszych strategicznych partnerów. Również z finansowego punktu widzenia systemy do zarządzania Comarch odegrały i odgrywają znaczącą rolę w naszym rozwoju, mając znaczący udział we wzroście przychodów i zysków firmy ISO-NET.

Jakie wyróżniki systemów do zarządzania Comarch są kluczowe dla Klientów ISO-NET?

To trudne pytanie dla kogoś, kto w zakresie systemów do zarządzania sprzedaje tylko produkty Comarch oraz dodatkowo posiada duszę handlowca. Potrafi wiele sprzedać klientowi, a ewentualne dodatkowe funkcjonalności uzupełnić w inny sposób, będąc od wielu lat integratorem systemów (choćby poprzez własne implementacje).

Niemniej jednak uważam, że kluczowymi wyróżnikami systemów Comarch dla Klientów są:

- pełna integracja systemów,
- elastyczność i możliwość modyfikacji czy dostosowywania do potrzeb klientów,
- duża liczba modułów do wyboru, obejmująca swym zakresem prawie wszystkie procesy zachodzące w przedsiębiorstwie,

- platforma bazodanowa, a ostatnio również technologia, w jakiej są tworzone programy Comarch,
- przyjazny, funkcjonalny interfejs.

Firma ISO-NET niewątpliwie odniosła sukces, zdobywając tytuł Złotego Partnera Comarch zaledwie w ciągu jednego roku. Jak udało się to osiągnąć?

Wbrew pozorom wcale nie tak trudno, jakby się mogło wydawać, choć oczywiście nie przyszło to samo i trochę pracy musieliśmy w ten sukces włożyć. Zgodnie z zasadą „chcieć to móc” przedstawiliśmy trochę procesy handlowe w naszej firmie. Większy nacisk został położony na sprzedaż produktów Comarch. Zatrudniliśmy nowe osoby do sprzedaży rozwiązań Comarch oraz rozbudowaliśmy dział wdrożeniowy. Powołaliśmy też specjalną komórkę marketingową, co zaowocowało zwiększeniem naszej rozpoznawalności na rynku jako Partnera Comarch. Ponadto organizacja znacznej liczby konferencji poświęconych tematowi IT przyczyniła się do zwiększenia liczby podpisanych zamówień. Nie bez znaczenia był też fakt odnowienia kontaktów z naszymi „starymi” Klientami, którym kiedyś wdrożyliśmy inne systemy do zarządzania, i przekonania ich do przejścia na Comarch OPT!MA czy Comarch CDN XL. Nie było to proste, ale w większości przypadków zakończyło się powodzeniem.

A potem już tylko regularnie sprawdzaliśmy na internetowej platformie do składania zamówień iZam, ile i czego nam brakuje najpierw do osiągnięcia statusu Srebrnego Partnera (pół roku), a potem do statusu Złotego Partnera (kolejne pół roku).

Na zakończenie chcę powiedzieć, że nie udało by się niczego osiągnąć bez zaangażowania i wiary w końcowy sukces moich pracowników, którym przy tej okazji jeszcze raz bardzo dziękuję.

Grzegorz Sadowski
Prezes Zarządu ISO-NET



ISO-NET Sp. z o.o.
ul. Mireckiego 12
81-229 Gdynia
www.iso-net.pl


Od początku swojej działalności świadczymy kompleksowe usługi outsourcingowe, dostarczamy najnowsze rozwiązania w zakresie oprogramowania i sprzętu oraz zapewniamy Klientom szeroki wachlarz działań zwiększających bezpieczeństwo przedsiębiorstwa.

Pracownicy ISO-NET Sp. z o.o. to ludzie z wieloletnim doświadczeniem, posiadający wysokie kwalifikacje poparte odpowiednimi certyfikatami, zaangażowani, otwarci na potrzeby i sugestie Klienta z którym współpracują.

Wewnętrzny zespół procedur i zasad pracy powoduje, że świadczone przez nas usługi są na najwyższym poziomie.

Controlling

jako skuteczne narzędzie podejmowania decyzji menedżerskich



W środowiskach menedżerskich controlling staje się synonimem systemu do zarządzania wykorzystywanego w walce z kryzysem, inflacją, konkurencją i narastającą zmiennością otoczenia. Jest systemem, który wspomaga kadre menedżerską przy podejmowaniu decyzji istotnych dla działalności przedsiębiorstwa.

Kierownicy ośrodków odpowiedzialności funkcjonujących wewnątrz firmy stoją permanentnie w obliczu konieczności podejmowania bieżących i perspektywicznych decyzji. Trafność tych decyzji uzależniona jest od posiadania rzetelnej i wiarygodnej informacji. Narzuca to konieczność wdrożenia w przedsiębiorstwie systemu informacyjnego i stworzenia sprawnie działającego systemu ocen, który umożliwi powiązanie uzyskiwanych efektów z systemem motywacyjnym. Jakość decyzji ma bowiem istotny wpływ na wyniki, jakie uzyskują kierowane przez menedżerów te swoiste „miniprzsiębiorstwa”.

Fundamentalnym elementem controllingowego systemu ocen jest właściwe wydzielenie ośrodków odpowiedzialności i wyznaczenie im zadań. Charakterystyczne w naszych firmach jest wydzielenie głównie centrów kosztowych. Zjawisko to jest efektem z jednej strony panującego poglądu zarządów firm, że największe rezerwy przedsiębiorstw występują po stronie kosztów,

z drugiej zaś wpływa na nie stosunkowo łatwa procedura wydzielenia tych centrów, a następnie rozliczenia z wykonania powierzonych kierownikom zadań. Taki obraz systemu zarządzania wywołuje jednakże wśród kadry niższego szczebla przekonanie, że controlling to wyłącznie budżetowanie i kontrola budżetowa. To, że liczba pozostałych wyodrębnionych ośrodków odpowiedzialności jest niewielka, wynika także z trudności, jakie powstawały przy próbie ustalenia ceny transferowej, umożliwiającej prawidłowe rozliczenie świadczonych usług i wytwarzanych półproduktów przekazywanych pomiędzy centrami odpowiedzialności. Istotną przeszkodą do powstawania innych ośrodków odpowiedzialności jest także małe doświadczenie służb controllingowych w polskich firmach.

Kolejnym działaniem jest wyznaczenie zadań dla wyodrębnionych ośrodków odpowiedzialności poprzez tworzenie budżetów. Naczelnym celem budżetów jest utrzymanie dyscypliny kosztów i czasu produkcji oraz przychodów

ze sprzedaży. Budżety są doskonałym źródłem informacji i wiedzy analitycznej, a także wspomagają proces zarządzania. Budżety pozwalają zdyscyplinować i rozliczyć kierowników centrów za poziom gospodarności zarządzanego przez nich ośrodka. Oceniając stopień realizacji powierzonych im zadań, można określić jakość pracy całego zespołu pracowników, a także stopień wykorzystania powierzonych im czynników produkcji. W przedsiębiorstwach często używa się pojęcia „reżim budżetowy”, który oznacza comiesięczną kontrolę wykonania budżetów i analizę ewentualnych odchyłeń, na bazie których sporządza się raporty z wykonania wyznaczonych zadań dla ośrodków odpowiedzialności. Z określeniem zadań wiąże się potrzeba ustalenia zakresu samodzielności decyzyjnej kierownika centrum. Zależy on przede wszystkim od gotowości zarządu do delegowania uprawnień i przygotowania kadry kierowniczej do przejęcia nowych zadań, specyfiki i miejsca ośrodka w strukturze organizacyjnej oraz ogólnego poziomu rozwoju firmy.

System ocen ośrodków odpowiedzialności powinien być dostosowany do każdej firmy indywidualnie. Nie jest bowiem możliwe zbudowanie jednego wzorca, który mógłby stanowić punkt odniesienia dla innych. Prowadzone badania empiryczne wykazują, iż z punktu widzenia skuteczności najbardziej optymalnym



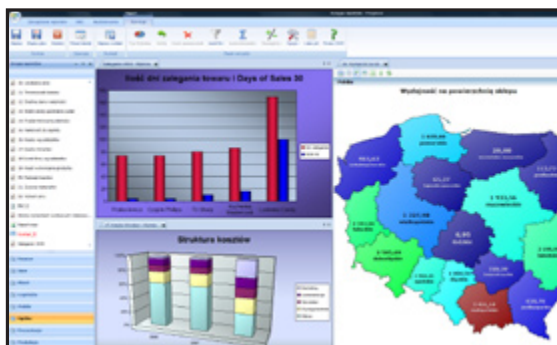
Janusz Nesterak

Doktor nauk ekonomicznych w zakresie nauk o zarządzaniu (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie). Jest absolwentem Cybernetyki Ekonomicznej i Informatyki Akademii Ekonomicznej w Krakowie, a obecnie jest zatrudniony

na stanowisku adiunkta w Katedrze Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw tejże uczelni. Jest także właścicielem firmy consultingowej specjalizującej się we wdrażaniu systemów controllingowych w przedsiębiorstwach oraz systemów informatycznych wspomagających controlling w obszarze hurtowni danych, budżetowania i wielowymiarowej analizy danych. Pełni również funkcję trenera i współpracownika kilkunastu firm doradczych i szkoleniowych.

W trakcie 16 lat swojej pracy naukowo-dydaktycznej opublikował ponad 100 publikacji, głównie z zakresu finansów przedsiębiorstw oraz controllingu operacyjnego (<http://www.nesterak.ae.krakow.pl/Publikacje>). Jako konsultant uczestniczy w opracowywaniu koncepcji i wdrażaniu do firm systemu controllingu i nowoczesnych rozwiązań w finansach firm. Posiada doświadczenie praktyczne i jest współautorem wielu ekspertyz ekonomiczno-finansowych i studiów wykonalności projektów inwestycyjnych finansowanych ze środków Unii Europejskiej. Jest aktywnym uczestnikiem życia gospodarczego i doradcą zarządów firm w obszarze zarządzania i finansów.

Jest uprawniony do zasiadania w Radach Nadzorczych Spółek Skarbu Państwa (zdany egzamin państwowy na Członka Rad Nadzorczych Spółek Skarbu Państwa w 1998 roku). Zasiadał w organach nadzorczych zarówno podmiotów prywatnych, jak i państwowych. Jest autorem m.in. książki: „Finanse firm – długoterminowe zarządzanie finansami” oraz „Controlling – system oceny centrów odpowiedzialności”.



System dostarcza nam zawsze aktualne dane, dzięki czemu możemy podejmować skuteczne decyzje biznesowe. Za pomocą narzędzie BI-u Użytkownik może prowadzić analizy w dziedzinach skupionych wokół zachodzących w firmie procesów biz-

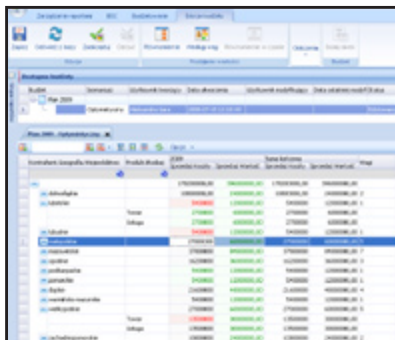
nesowych. Możliwe jest raportowanie m.in. dla obszarów sprzedaży, produkcji, zakupów magazynowych, płatności, wyników operacyjnych czy analiz księgowości.

rozwiązaniem jest samodzielne konstruowanie mierników ocen przez pracowników przedsiębiorstwa, przy wykorzystaniu doświadczenia ekspertów zewnętrznych, zapewniających ocenie obiektywność. Wzrost samodzielności decyzyjnej menedżerów pionów operacyjnych firmy narzuca konieczność wyposażenia ich w odpowiedni zestaw informacji. Controlling usprawnia bowiem system informacyjny, umożliwiając tym samym podejmowanie trafnych decyzji. Zbiorem potrzebnych informacji menedżerowie powinni dysponować relatywnie szybko, gdyż otrzymanie ich po upływie kilkunastu dni dezaktualizuje je i sprawia, że stają się nieprzydatne przy podejmowaniu decyzji krótkoterminowych. Controllerzy zmagają się do stworzenia takiego systemu informacyjnego, który zapewni codzienną aktualizację danych. Zbyt późne otrzymanie informacji powoduje, że rozliczenie przyczyn odchyień od założonych parametrów i ich usunięcie jest poważnie zagrożone.

Skuteczność wdrożenia controllingu uwarunkowana jest posiadaniem dobrego systemu informatycznego. Z przeprowadzonych badań wynika,

iż w Polsce małe i średnie przedsiębiorstwa w dużej mierze nadal stosują programy komputerowe opracowane przez własnych informatyków. Zwiększa się jednocześnie liczba podmiotów korzystających z bardziej rozbudowanych, zintegrowanych systemów informatycznych klasy ERP, przy czym częściej dotyczy to przedsiębiorstw prywatnych, dużych, z dominującym udziałem kapitału zagranicznego.

Współczesne potrzeby menedżerów centrów odpowiedzialności wymagają poszerzenia tradycyjnych już systemów ERP o nowe funkcjonalności oferowane przez Business Intelligence (BI). Rozwiązania BI już dziś przyczyniają się do zmiany sposobu działania firm. Decyzje biznesowe są podejmowane na podstawie większej ilości danych, procesy stają się wydajniejsze dzięki lepszej analizie danych i automatyzacji powtarzalnych czynności. Oprogramowanie wspomagające podejmowanie decyzji poprzez wielowymiarową analizę danych zgromadzonych w systemach informatycznych służy każdej firmie, niezależnie od jej wielkości czy branży.



Dzięki wykorzystaniu Comarch Business Intelligence proces budżetowania odbywa się przy użyciu jednej aplikacji. W jednym miejscu wprowadzamy dane, akceptujemy ich poprawność bądź wprowadzamy korekty. Oczywiście tylko wybrane osoby mają dostęp do poszczególnych fragmentów budżetu.

Analizowanie informacji podstawą przy podejmowaniu decyzji

Współczesny świat raczy nas niewiarygodnym ogromem informacji. Ponieważ w kilka sekund komunikat o wydarzeniu na jednym końcu świata może dotrzeć na drugą półkulę, z każdej strony jesteśmy bombardowani komunikatami, liczbami, danymi, które wywołują szum informacyjny. Dlatego jedną z najważniejszych umiejętności staje się selekcja i ocena wiarygodności informacji, szczególnie w przypadku prowadzenia własnej działalności gospodarczej.

Właściciel firmy każdego dnia podejmuje różnego rodzaju decyzje, od drobnych, operacyjnych, po strategiczne, decydujące o przyszłości jego biznesu. W małych przedsiębiorstwach często podstawą wyborów jest intuicja zarządzającego, ale w miarę rozwoju firmy sama intuicja przestaje wystarczać, decyzje powinny być wspierane odpowiednimi narzędziami dostarczającymi syntetyczną informację.

Przykładowo, nie wystarczy wiedzieć, że w danym dniu wystawiono 100 paragonów albo że wpływy z faktur to 30 000 złotych, żeby stwierdzić, iż działalność jest opłacalna. Konieczne jest sprawdzenie, ile kosztowały sprzedane towary albo jakie koszty poniesiono w związku z wykonaniem fakturowanych usług. Należy porównać dane sprzedażowe z kosztami, uwzględniając również inne wartości, np. wynajem biura, pensje sprzedawców czy opłaty za telefon, przez

który firma kontaktuje się z klientami i dostawcami. Dopiero wzięwszy pod uwagę wszystkie te dane, można określić, czy faktycznie firma zarabia na sprzedawanych towarach, wykonywanych usługach, czy też ponosi straty. Jak ogarnąć te wszystkie elementy? Oczywiście można próbować zapisywać konkretne wartości na papierze albo doraźnie przygotowywać tabele i wykresy w arkuszu kalkulacyjnym, jednak aby móc stale kontrolować zachodzące procesy, najlepiej korzystać z dostępnych narzędzi raportujących i analizujących, połączonych bezpośrednio z bazą danych firmy.

Dane w firmie

Każdego dnia nawet w niewielkich firmach gromadzone są setki danych. Przeważnie dotyczą kontrahentów, dokumentów wystawianych przy zawieraniu transakcji zakupu i sprzedaży, marży, rabatów, kosztów itd. Żeby dobrze kontrolować sytuację,

najlepiej gromadzić te dane w jednym miejscu, w jednej bazie danych, bez względu na to, czy zostały wprowadzone przez sprzedawcę czy księgowego. Realizują to zintegrowane systemy do obsługi firmy, które pozwalają na zachowanie spójności przechowywanych danych. Jednak oprócz tego warto korzystać z narzędzi czerpiących dane z różnych obszarów, modułów programu i przedstawiających je w formie wykresów czy też gotowych do wydruku raportów.

Poszczególni pracownicy potrzebują bowiem informacji różnego typu, w zależności od tego, jakie zadania pełnią w firmie. Właściciel potrzebuje ogólnych, zebranych statystyk, pokazujących procesy i trendy, pozwalających prognozować i planować strategicznie. Na poziomie planowania „średniookresowego” potrzebne są dokładniejsze informacje, bardziej szczegółowe, pozwalające np. kontrolować płynność finansową. Natomiast



na poziomie pracowników operacyjnych potrzebne są informacje szczegółowe, pozwalające mieć dokładny obraz bieżącej sytuacji. Na przykład bieżąca informacja o obrotach towarami, która pozwoli w odpowiednim momencie wstrzymać dostawy niesprzedającego się towaru albo zwiększyć zamówienie na hit sezonu, żeby klienci nie odeszli z pustymi rękami, kiedy przyjdą po popularny produkt – później mogą już nie wrócić.

Raporty i analizy

W Comarch OPT!MA narzędziami raportującymi wspomagającymi zarządzanie firmą są moduły Analizy oraz Pulpit Menadżera.

Moduł Analizy ze wszystkich pozostałych modułów Comarch OPT!MA pobiera i przekłada zgromadzone dane na zrozumiały język w postaci tabel i dynamicznych wykresów – tortowych, słupkowych i liniowych. Jest to przydatne narzędzie pracy nie tylko dla kadry zarządzającej. Z programu można uzyskać kilkadziesiąt różnych rodzajów analiz prezentujących dane w dowolnych przekrojach zdefiniowanych przez użytkownika. Analizy i raporty dostępne są nie tylko z poziomu modułu Analizy, ale również można je wywołać kontekstowo z poziomu poszczególnych list i for-

mularzy Comarch OPT!MA. Dzięki temu pracując w module Handel, można bez konieczności uruchamiania dodatkowego menu wywołać np. raport sprzedaży towarów za zadany okres.

Dostęp do informacji przez WWW

Przedsiębiorcy oprócz właściwej informacji potrzebują również dostępu do niej bez względu na to, czy są w biurze, czy w delegacji, bez względu na porę dnia (i nocy). Mobilność stała się wyróżnikiem naszych czasów, ciągły dostęp do telefonu i sieci Internet jest niezbędny atutem menadżerowi. Dlatego nie- zwykłym atutem Comarch OPT!MA jest możliwość wglądu w dane firmy poprzez przeglądarkę internetową, za pomocą Pulpitu Menadżera. Aplikacja jest prosta w obsłudze, pozwala odpowiednio zmodyfikować wyświetlane raporty, narzucić określone kryteria, czy też zmienić kolejność kolumn i sortowanie wierszy w kolumnach. Przygotowane zestawienie można eksportować do arkusza kalkulacyjnego lub do pliku PDF. Oprócz gotowych analiz właściciel firmy może również dzięki Pulpitowi Menadżera mieć wgląd w zestawienie dokumentów wystawionych w zadanym czasie w firmie. Zamiast będąc w delegacji,

dzwonić do biura i pytać pracownika, czy zamówienie, na którego realizację czekał z niecierpliwością, już zafakturowano, menadżer sam może błyskawicznie sprawdzić zarejestrowane dokumenty.

Jeśli w firmie z dostępem do analiz w Pulpicie Menadżera korzysta wielu pracowników, można określić zakres uprawnień dostępu do danych, w ten sposób każdy ma dostęp tylko do potrzebnych mu informacji.

Wykorzystanie narzędzi podstawą zarządzania

We wciąż zaskakującej nas sytuacji gospodarczej, kiedy z dnia na dzień wszystko się zmienia, kiedy w zalewie danych możemy się pogubić i konieczne jest filtrowanie „szumu informacyjnego”, każdemu przedsiębiorcy potrzebne są dobre narzędzia raportujące i analizujące. Idealne dla właściciela małej firmy są moduły Comarch OPT!MA Analizy i Pulpit Menadżera.

Dzięki takim narzędziom menadżer ma dostęp do informacji zebranych w raporty i wykresy, czyli do wszystkiego, co jest potrzebne do podejmowania właściwych decyzji.

Lucyna Chwesiuk

Product Manager Comarch OPT!MA

Comarch ALTUM

Rozwiązanie dla wymagających.

Co zrobić, aby wyprzedzić konkurencję? Jak zwiększyć swój udział w rynku, a jednocześnie zredukować koszty? W jaki sposób pozyskiwać nowych klientów? Te pytania nurtują każdego właściciela firmy czy menadżera, bez względu na wielkość firmy i branżę. Paradoksalnie odpowiedź jest bardzo prosta: wystarczy być lepszym od rywali. Tylko jak to osiągnąć... Wystarczy zostać ALTUMistą!



COMARCH
ALTUM

Firmy wdrażają oprogramowanie ERP w przekonaniu, że będzie ono źródłem przewagi konkurencyjnej. Rzeczywiście, dostępne na rynku rozwiązania porządkują działanie przedsiębiorstwa, ograniczają czas potrzebny na wykonanie wielu czynności, pozwalają optymalizować koszty. Jednak te korzyści coraz częściej przestają być wystarczające dla prezesów czy właścicieli odpowiedzialnie myślących o przyszłości firmy. W umysłach liderów rodzi się wiele przepisów na udany biznes. Każdy z nich zastanawia się, jak w optymalny sposób wykorzystać możliwości najcenniejszych zasobów w firmie: pracowników oraz zdobytej wiedzy i doświadczenia. To właśnie te czynniki powinny być źródłem przewagi konkurencyjnej. Jednak wykorzystywane oprogramowanie bywa barierą w realizacji tychże pomysłów. Dla firm borykających się z podobnymi problemami idealnym rozwiązaniem jest platforma Comarch ALTUM.

Zarządzaj firmą, nie działami

Aby czerpać maksymalne korzyści z wdrożenia ERP, ważne jest odpowiednie spojrzenie na firmę i zachodzące w niej procesy. Korzyści z integracji dostrzeżono już dawno, dlatego standardem są obecnie w pełni

zintegrowane systemy ERP złożone z modułów funkcjonalnych. Fakt, że pracują one na jednej bazie danych, pozwala oszczędzać czas związany np. z wielokrotnym wprowadzaniem danych do systemu, a także redukować błędy i pomyłki spowodowane czynnikiem ludzkim. Jednak podejście modułowe wymusza traktowanie firmy z perspektywy działów: sprzedaży, księgowości, kadr itd. Prawda jest taka, że większość procesów biznesowych wymaga zaangażowania wielu działów. Dlatego tworząc Comarch ALTUM, wykorzystywaliśmy bliższe prawdziwemu biznesowi podejście procesowe, odzwierciedlone nie tylko w idei i architekturze rozwiązania, ale także w modelu jego licencjonowania.

Comarch ALTUM obejmuje swoim zasięgiem całą firmę, traktując ją jako jeden organizm. Nasze rozwiązanie to jedyna polska platforma ERP, która pozwala wcielać idee Business Process Management w życie i przekładać je na mierzalne korzyści. Kluczowe jest zidentyfikowanie procesów zachodzących w firmie, znalezienie czynności i powiązań w obrębie całej organizacji, a także znalezienie wąskich gardeł i ich eliminacja. Comarch ALTUM to narzędzie, dzięki któremu wykorzystanie tak cennego know-how firmy nareszcie jest możliwe. Wcześniej

zidentyfikowane procesy biznesowe mogą być „obudowane” i usprawnione systemem ERP, głównie dzięki wbudowanemu narzędziu Workflow. Powstaje w ten sposób sieć połączeń, ścieżek wymiany informacji między ludźmi w całym organizmie, jakim jest firma. Comarch ALTUM usprawnia działanie tego organizmu, pełniąc rolę kręgosłupa, który porusza wszystkimi innymi częściami.

Równowaga jest... dynamiczna

Wdrożyliśmy Comarch ALTUM. Jesteśmy zachwyceni – w końcu w firmie wszystko działa jak w szwajcarskim zegarku. Zamówienia realizowane są bez zakłóceń, w dużej części automatycznie. I co najważniejsze, w sposób dokładnie odpowiadający specyfice naszej branży. Zbudowaliśmy w Comarch ALTUM procesy, które w naszej firmie odbywały się od lat – teraz ich realizacja jest skoordynowana, zajmuje mniej czasu i wymaga mniejszego zaangażowania załogi. Co jednak się stanie, gdy na rynku sytuacja nagle się zmieni?

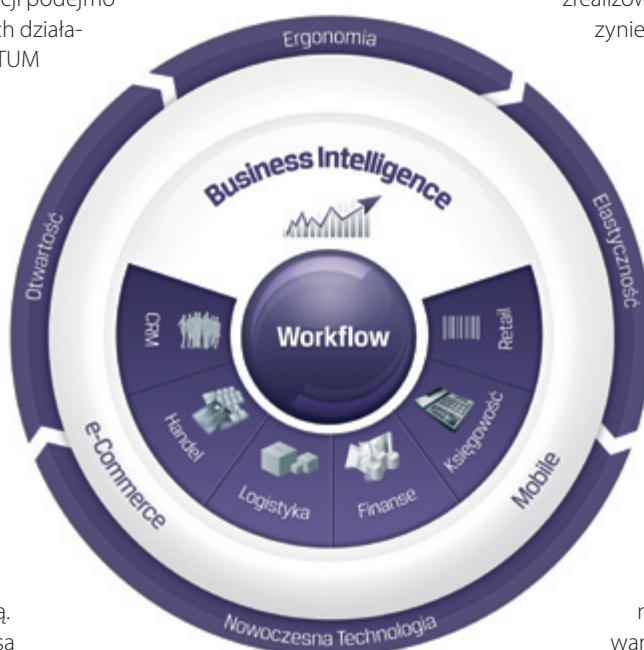
Każdy prezes chciałby mieć możliwość błyskawicznej reakcji na zmieniające się warunki otoczenia. Comarch ALTUM wyposażono w wiele mechanizmów, które dają taką gwarancję. Procesy biznesowe budowane w plat-

formie można łatwo modyfikować, rozgałęziać ścieżki działań, delegować odpowiedzialność nowym pracownikom. I co ważniejsze – procesy mogą same inteligentnie reagować na zmiany w otoczeniu biznesowym. Współpraca Workflow z rozwiązaniem Business Intelligence daje możliwość tworzenia procesów, które opierają się na rzeczywistych, aktualnych danych dotyczących firmy. Do tej pory to menadżerowie musieli monitorować sytuację w przedsiębiorstwie i na podstawie zebranych informacji podejmować decyzje o konkretnych działaniach. Dzięki Comarch ALTUM to samo mogą automatycznie robić inteligentne procesy biznesowe. Możliwości platformy idą jeszcze dalej – analizy Data Mining pozwalają przewidywać przyszłe zjawiska i zdarzenia, np. prognozować wielkość sprzedaży.

Wyobraźmy sobie przykład firmy handlowej, która cyklicznie wysyła swoim odbiorcom mail z aktualną ofertą. Następnie przyjmowane są zamówienia, a na ich podstawie tworzone zamówienia zakupu od dostawców. Proces zdefiniowany w Workflow może całkowicie zautomatyzować tego typu działanie, a co więcej – inteligentnie decydować, czy zamówienie będzie zrealizowane, sprawdzając, czy klient np. nie zalega z płatnościami. Tego typu przykłady można mnożyć. Przewagą procesów jest fakt, że w każdej chwili można je dostosowywać do zmieniających się warunków, np. utraty pracownika lub zatrudnienia nowej osoby, zmiany polityki względem kontrahentów itd. Comarch ALTUM pozwala więc firmie przekształcić się w tzw. przedsiębiorstwo adaptacyjne – szybko reagujące na zmiany i aktywnie je wykorzystujące. To jest właśnie dynamiczna równowaga.

System jak dopasowany garnitur

Kupując garnitur lub kostium, zwracamy uwagę przede wszystkim na to, aby był dobrze skrojony i aby pasował do naszej sylwetki. Czy nie podobnie powinniśmy wybierać system ERP? Dostosowanie oprogramowania do potrzeb firmy zawsze było drogie. Dziś, dzięki wbudowanym w Comarch ALTUM mechanizmom Business Intelligence, Workflow, API, średnie i duże firmy mogą korzystać



z idealnie dopasowanego rozwiązania, bez konieczności ponoszenia ogromnych nakładów kapitałowych.

Dostosowanie do potrzeb klienta to z jednej strony możliwość 'zaszcucia' w systemie logiki biznesowej firmy, jej procesów, ścieżek obiegu informacji. Z drugiej strony to także możliwość dostosowania interfejsu, zarówno na poziomie firmy, jak i pojedynczego użytkownika. Ważna jest też łatwa integracja z rozwiązaniami trzecimi.

Przed wszystkim decyzje

Chcesz zwiększać efektywność – podejmuj dobre decyzje! To na decyzjach opiera się prawdziwy biznes. Najcenniejszym zasobem w firmie jest dziś informacja – to ona decyduje

o strategii firmy, o jej polityce. Niestety procesy decyzyjne napotykają na bariery w postaci niedoboru lub asymetrii informacji oraz wąskich gardel decyzyjnych. Jeśli decyzja opóźnia się, bo nie wiadomo, kto za nią odpowiada, oznacza to dla firmy dodatkowe koszty (mogą to być koszty rzeczywiście poniesione – np. opłaty za utrzymanie pustego magazynu, bo ktoś nie potwierdził zamówienia, lub koszty utraconych szans – np. utracone przychody, które moglibyśmy zrealizować, gdyby towar był w magazynie).

Doświadczenie Comarch na rynku oprogramowania dla firm pokazuje, że to sprawność w podejmowaniu decyzji oraz ich trafność są głównymi czynnikami sukcesu firmy. Sztuka podejmowania decyzji to m.in. unikanie dwóch skrajności – myślenia wyłącznie w kategoriach lokalnych lub globalnych. Dlatego w Comarch ALTUM każdy pracownik, niezależnie od miejsca w strukturze organizacyjnej, ma dostęp do zaawansowanych narzędzi analitycznych

Business Intelligence. Raporty i analizy użytkownik łatwo stworzy samodzielnie. Współpraca BI z Workflow daje też możliwość automatycznego wyszukiwania i podpowiadania wiedzy pracownikom. Dzięki temu jakość podejmowanych codziennie decyzji rośnie, bo opierają się na aktualnych danych o sytuacji firmy.

Wykorzystanie Workflow daje możliwość zdefiniowania osób odpowiedzialnych za konkretne działania, likwiduje więc kosztowne wąskie gardła. Co więcej, każdy pracownik na bieżąco może monitorować efekty swojej pracy, a kierownicy znają efekty pracy podwładnych. Większa motywacja to lepsze wyniki całej firmy.

Edyta Kozek

Konsultant Comarch ALTUM

Prognozuj popyt z Comarch RETAIL

Niezwykle ważna i skomplikowana analiza skuteczności modeli zaopatrzenia dla sklepów sieciowych stawia przed zarządzającym niemałe wyzwania. Prognozując przyszłe stany magazynowe, należy wziąć pod uwagę wiele czynników, tak aby zmaksymalizować zysk. Osoby zarządzające siecią handlową muszą podejmować szereg decyzji mających na celu jak najlepsze zatowarowanie sklepów, nie tylko podczas planowania procesu wymiany kolekcji, ale także w bieżącej działalności.

Dlaczego to trudne?

Branżę odzieżową charakteryzuje nie-spotykana w innych gałęziach przemysłu zmienność form, kształtów i stylów, spowodowana zmieniającymi się trendami oraz następstwem pór roku. Sezonowość w branży odzieżowej jest wieloaspektowa, stąd niezwykle istotne jest, by system informatyczny wspierający podejmowanie strategicznych i taktycznych decyzji oferował kompleksową analizę sezonowości kolekcji.

Ważnym czynnikiem charakteryzującym branżę odzieżową jest krótki cykl życia produktów, a co za tym idzie konieczność wymiany kolekcji co 3-4 miesiące. To w połączeniu z wydłużonym czasem dostaw (produkcja odzieży często ma miejsce w Azji) wymusza podjęcie niezwykle precyzyjnej decyzji o zatowarowaniu sklepów. Nierzadko musi minąć miesiąc od momentu zamówienia towaru do momentu wystawienia go na półkach sklepowych.

Jakie rozwiązanie?

Skuteczne rozwiązanie IT wspierające podejmowanie decyzji i analizujące ich skuteczność podczas wymiany

kolekcji w branży odzieżowej jest potężnym narzędziem w rękach planującego procesy logistyczne. Jakie wymagania musi spełniać takie rozwiązanie? Jakże konkretne funkcjonalności pomogą zarządzającym siecią odzieżową w efektywnym zatowarowaniu sklepów, a co za tym idzie pomnożą ich zyski? Idealnym rozwiązaniem dla sieci detalicznej jest Comarch RETAIL.

Wykorzystana w Comarch RETAIL funkcja wielocechowości towarów pozwala na bardzo dokładne opisanie asortymentu oferowanego w sklepach. Na podstawie wprowadzonych cech system dzieli zasoby na partie. Do każdej partii możemy zdefiniować osobny kod kreskowy, co znacznie ułatwia centralne zarządzanie asortymentem i kartotekami towarowymi. Jakkolwiek analiza produktowa może odbywać się właśnie na podstawie cech danego produktu. Prosty przykład: garnitur z kolekcji letniej z roku 2007 nie może znaleźć się w kolekcji z roku 2008. Niemożliwa jest analiza ze względu na kartotekę towarową, z prostej przyczyny – produkt nie istnieje w identycznej formie jak w poprzed-

niej kolekcji. Z tego powodu będziemy analizować asortyment i określać zaopatrzenie poszczególnych sklepów ze względu na cechy nie tylko takie, jak rozmiar czy kolor, ale również rodzaj kołnierza, długość rękawa czy rodzaj mankietu.

Comarch RETAIL w wersji 5.0 będzie wyposażony w **narzędzie prognozowania popytu**, znacznie ułatwiające zatowarowanie sklepów w sieci. Funkcjonalność pozwoli na prognozowanie popytu w zdefiniowanych przez użytkownika okresach oraz rozdział prognozowanej liczby towarów do wybranych magazynów. Prognozowanie będzie się odbywało na nowym typie dokumentu – Prognoza. Ilości prognozowane będą mogły być wprowadzane ręcznie lub na podstawie wycień prowadzonych przez system według wybranych przez użytkownika kryteriów.

Stale udoskonalany produkt Comarch RETAIL w wersji 5.0 dostępnej już od listopada 2009 pozwoli jeszcze sprawniej zarządzać siecią sprzedaży detalicznej o strukturze rozproszonej.

Tomasz Piętko

Product Manager Comarch RETAIL

17 nowych funkcjonalności W 17 wersji Comarch OPT!MA

W listopadzie na rynku pojawi się kolejna, 17.0 wersja Comarch OPT!MA. Aby program był jeszcze lepiej dostosowany do potrzeb naszych klientów oraz potrzeb rynku, wprowadzimy w nim szereg nowości.



Każda ze zmian to efekt m.in. wyników przeprowadzonych badań satysfakcji klientów oraz informacji uzyskanych od Partnerów zajmujących się dystrybucją i wdrażaniem Comarch OPT!MA. Już teraz zachęcamy do sprawdzenia, co nowego pojawi się w tej wersji programu.

Wraz z Comarch OPT!MA 17.0 prześlemy w Państwa ręce funkcjonalności dotyczące następujących obszarów:



PŁACE

Urlop „na godziny” – czyli możliwość rejestracji nieobecności (urlopu) na część dnia, gdy przez pozostałą część dnia pracownik jest w pracy. Na powstanie tej funkcjonalności, dzięki której pracownik może być nieobecny w pracy przez wybraną liczbę godzin w ciągu dnia, wpłynęły sygnały dochodzące od użytkowników.

Nowa deklaracja PIT-8C – będzie to kontynuacja obsługi naliczania składek ZUS dla osób bezrobotnych skierowanych na staż lub otrzymujących świadczenia integracyjne. Takie osoby uzyskują przychody podlegające opodatkowaniu, od których nie jest potrącany podatek (zaliczki miesięczne).

Uproszczenie procesów kadrowych – dostępne będzie łatwiejsze rozróżnienie oddzielenie naliczonych DRA dla pracowników i właścicieli poprzez wprowadzenie dodatkowej kolumny w oknie „Lista deklaracji ZUS”.

Podpowiadanie terminu płatności dla zdarzeń – możliwe będzie automatyczne wpisanie przez program terminu płatności generowanego do deklaracji DRA, w zależności od terminu składania deklaracji ustawionego w konfiguracji firmy.

Cofnięcie statusu „Anulowana” dla wypłat i nieobecności – przygotowana zostanie funkcja dodatkowa, służąca do cofania anulowanych wypłat, nieobecności oraz zestawień. Od wersji 17.0 możliwość taka zostanie udostępniona wyłącznie dla

Autoryzowanych Partnerów firmy Comarch.



HANDEL&MAGAZYN

Lepsza współpraca z urządzeniami fiskalnymi – na karcie towaru wprowadzone zostaną specjalne pola wykorzystywane przy współpracy z urządzeniami fiskalnymi (kod PLU i nazwa fiskalna dla kas/drukarrek). Dodane zostaną również funkcje pozwalające na sprawdzanie niepowtarzalności nazwy oraz seryjne generowanie kodów EAN.

Integracja z Comarch Mobilna Sprzedaż – możliwe stanie się mobilne wsparcie dla działań sprzedażowych. Aplikacja przeznaczona jest dla przedstawicieli handlowych korzystających z palmtopów i smartphonów. Dzięki tej funkcji możliwa będzie pełna integracja w zakresie sprzedaży. Chodzi tu głównie o możliwość eksportu danych o towarach i kontrahentach oraz import sprzedaży i płatności przez pracowników z dowolnego miejsca.

Report braków – powstanie odrębne zestawienie dające informacje o ewentualnych brakach magazynowych, uwzględniających zamówienia, rezerwacje, stany minimalne i maksymalne. Zestawienie to można modyfikować (zmiana ilości, usuwanie/dodawanie pozycji), a na jego podstawie tworzyć zamówienia.



DETAL

Kaucje – aby bardziej dopasować moduł do potrzeb branży spożywczej, program zostanie rozbudowany o obsługę kaucji: możliwość automatycznego naliczania kaucji na paragonie, a także możliwość przyjmowania kaucji od klienta niezależnym dokumentem.

Kontrola stanów magazynowych – wprowadzone zostaną funkcje ułatwiające monitorowanie stanów magazynowych. W każdej chwili kasjer będzie miał możliwość sprawdzenia stanu towaru zarówno w swoim magazynie, jak i w innych. Opcjonalnie

Kod	Nazwa	Ilość	Ilość zamawiana	JM	Cena	Wzrost	Wartość netto (PLN)	Dostawca
IGRABE_LUSCIE	Grabe do bicia	0,0000	25,0000	OPAK	100,00	PLN	2.500,00	MARKUS
IGLAFI_CYPRYS	Jablko cyprys	10,0000	100,0000	SZT	2,50	PLN	250,00	LAS
IGLAFI_SALOWREC	Jablko salowrec	0,0000	110,0000	SZT	2,80	PLN	308,00	LAS
JABLONIE	Jablone (inne odmiany)	0,0000	110,0000	SZT	6,20	PLN	682,00	LAS
KORA_SRO	Kora sosnowa pos. 80 l	0,0000	110,0000	SZT	4,40	PLN	484,00	MARKUS
NOCZYLE_EL	Noczyce elektryczne do żywn.	0,0000	11,0000	SZT	25,00	PLN	275,00	BLEM
ODK_LUSC	Odkwasacz do bicia	0,0000	6,0000	SZT	190,00	PLN	1.140,00	AL_KOMP
PIRA_ELEKTR	Elektryczna piłka łańcuch	1,0000	10,0000	SZT	45,00	PLN	450,00	BLEM
PIRA_SPALNIAWA	Piła spalniawa	0,0000	1,0000	SZT	200,00	PLN	200,00	BLEM
RUCZNIK	Ręcznik do palenia	0,0000	6,0000	SZT	89,00	PLN	534,00	BLEM
RUCZNIK	Ręcznik do palenia	0,0000	110,0000	OPAK	37,00	PLN	4.070,00	LAS
SEKATOR	Sekator	0,0000	6,0000	OPAK	75,00	PLN	450,00	MARKUS
STOJAK	Stojak na mleki o poj. 120 l	0,0000	51,0000	SZT	8,50	PLN	433,50	MARKUS
SZPADZEL	Szpadel ogrodniczy	0,0000	25,0000	OPAK	35,00	PLN	875,00	MARKUS
ZEMIA_5	Zemia do kwiatów 5 l	0,0000	101,0000	OPAK	62,50	PLN	6.312,50	MARKUS

będzie również dostępna możliwość blokowania sprzedaży towarów, których brak na stanie.

Rozliczanie zmiany – zostaną wprowadzone opcje otwarcia i zamknięcia zmiany. Zamykanie zmiany będzie związane z podsumowaniem sprzedaży, rozliczeniem gotówki oraz wydrukiem raportu na drukarce zwykłej lub fiskalnej.

Mała gastronomia – pojawią się rozwiązania, które mają na celu łatwiejsze użytkowanie modułu w branży spożywczej oraz w punktach małej gastronomii:

- **Przekazanie rachunku kelnerowi** – pozwoli to na oddanie otwartego paragonu innemu kelnerowi,

najczęściej w momencie zmiany personelu.

- **Logowanie i przelogowanie** – funkcje te będą prostsze i bardziej ergonomiczne, dzięki czemu praca w punktach obsługi stanie się szybsza.



KSIĘGOWOŚĆ

Łatwe porównanie rejestrów VAT z deklaracją VAT-7 – wprowadzony zostanie wydruk rejestrów VAT



zawierający listę faktur pogrupowaną według pól na deklaracji VAT-7. Wydruk ułatwi sprawdzenie, dlaczego taka, a nie inna kwota pojawia się w konkretnym polu na deklaracji VAT-7.

Dalszy rozwój rozrachunków na kontaktach – możliwe będzie uzyskanie wydruku historycznego nierozliczonych rozrachunków na konkretnym koncie na dany dzień.

Wzrost wydajności inicjowania Bilansu Otwarcia – zoptymalizowane zostanie przenoszenie bilansu otwarcia z poprzedniego roku.



BIURO RACHUNKOWE

Poczta e-mail w Biurach

Rachunkowych – dobra organizacja to sprawna komunikacja z klientem oraz wewnątrz firmy. Aby tak było w fir-

mach korzystających z naszego programu, możliwe stanie się obsługiwanie poczty elektronicznej z poziomu Comarch OPTIMA Biuro Rachunkowe. Dzięki temu użytkownicy tego modułu będą mogli zarządzać korespondencją w aplikacji, której używają w codziennej pracy. Korzyści to między innymi:

- mniej aplikacji używanych w codziennej pracy, czyli mniej przełączeń między aplikacjami,
- wykorzystanie słownika kontrahentów zapisanego w Comarch OPTIMA jako książki adresowej,
- automatyczna identyfikacja e-maila przychodzącego i przypisanie go do właściwego opiekuna,
- zapisywanie e-maili do bazy Comarch OPTIMA, a co za tym idzie szybki dostęp do historii kontaktów z klientem oraz archiwizacja wraz z tworzeniem archiwum bazy Comarch OPTIMA.



PULPIT MENADŻERA

Nowe analizy – w wersji 17.0 pojawią się analizy, dzięki którym będzie można dokładnie skontrolować sytuację finansową firmy w jej najważniejszych aspektach, czyli:

- wielkość przychodów i kosztów w czasie – możliwość porównania przychodów i kosztów za poszczególne okresy,
- rejestry VAT w czasie – wartość sprzedaży i zakupów w czasie na podstawie zapisów w rejestrach VAT,
- zobowiązania wobec biura rachunkowego,
- kalendarz nieobecności – podgląd informacji o nieobecnościach w danym miesiącu dla wybranej grupy pracowników,
- koszty wynagrodzeń – wykres pozwalający prześledzić zmiany wysokości kosztów wynagrodzeń za wiele kolejnych miesięcy.

Andrzej Błaszczuk
Konsultant Comarch OPTIMA

Przedstawione powyżej zagadnienia to główne funkcjonalności, które zostaną wprowadzone w Comarch OPTIMA 17.0.

Więcej informacji dotyczących programu odnajdą Państwo na stronie internetowej

<http://www.comarchoptima.com.pl>

W razie pytań prosimy o kontakt mailowy pod adresem info.erp@comarch.pl.

Comarch CDN e-XL w odpowiedzi na potrzeby rynku

Pewnie zastanawiają się Państwo, czy możliwe jest szybkie wdrożenie systemu wspierającego zarządzanie przedsiębiorstwem przy poniesieniu minimalnych kosztów. Każda inwestycja pociąga za sobą nakłady finansowe i być może wymaga większego zaangażowania pracowników. W dłuższej perspektywie przynosi jednak określone zyski.

Czy stać mnie na ERP?

Wszegobecny Internet oraz tendencja do odpłatnego powierzenia zadań operacyjnych przedsiębiorstwa firmom zewnętrznym w celu zapewnienia ich efektywnej realizacji powodują, iż tzw. outsourcing zyskuje na znaczeniu i atrakcyjności. Jest on w wielu przypadkach rozsądnym pomysłem na ograniczenie firmowych kosztów. Pozwala jednocześnie osobom zarządzającym delegować zasoby pracownicze do innych działań, bardziej wartościowych z punktu widzenia firmy.

Tylko abonament. Reszta Cię nie obchodzi!

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom Klientów i Partnerów, Comarch poszerzył swoją ofertę o usługi w zakresie wynajmu oprogramowania ERP. Wszystko sprowadza się do tego, że Klient płacąc **miesięczny abonament, otrzymuje dostęp do kompletnego środowiska sprzętowo-programowego. Usługa Comarch CDN e-XL bazuje na funkcjonalności najpopularniejszego na rynku średnich firm**

systemu ERP – Comarch CDN XL.

Użytkownik, w zależności od posiadanych pakietów usług, może korzystać z narzędzi obejmujących cały zakres funkcjonowania przedsiębiorstwa. Zapewnienie wydajnej i bezpiecznej infrastruktury sprzętowej oraz wszelkich licencji obcych leży po stronie Comarch. Klient musi jedynie posiadać dostęp do łącza internetowego oraz dysponować terminalami na stanowiskach pracy. Nic więcej nie jest potrzebne.

Bezpieczeństwo danych to podstawa

Wszystko, co oferujemy w ramach Usługi Comarch CDN e-XL, zgromadzone jest w Centrum Danych Comarch. Odbiorca ma zatem gwarancję, że jego dane są w najwyższym stopniu bezpieczne i – co ważne – cały czas dla niego dostępne. Każde połączenie realizowane z naszym serwerem, podobnie jak połączenie z internetowym serwisem bankowym, jest szyfrowane, a infrastruktura sprzętowa podlega ciągłemu monitorin-

Comarch CDN e-XL – dlaczego warto?

Comarch CDN e-XL to przede wszystkim oferta dla tych, którzy nie chcą ponosić wydatków związanych z zakupem i utrzymaniem wewnątrz firmy sprzętowych i kadrowych zasobów IT. Przewidywalne miesięczne koszty pozwalają sprawniej planować wydatki, a w ramach wnoszonego abonamentu Klient otrzymuje możliwość pracy z najnowszą wersją systemu Comarch CDN XL. Chęć udostępnienia usługi kolejnym użytkownikom, oprócz nieco wyższej wartości abonamentu, nie pociąga za sobą dalszych kosztów.

Reasumując, dzięki przeniesieniu pełnej odpowiedzialności na kompetentnego dostawcę Klient może w pełni skupić się na podstawowej działalności firmy, a pracownicy – posiadając dostęp do Internetu – mogą wykonywać swoje obowiązki niezależnie od miejsca, w którym się znajdują.

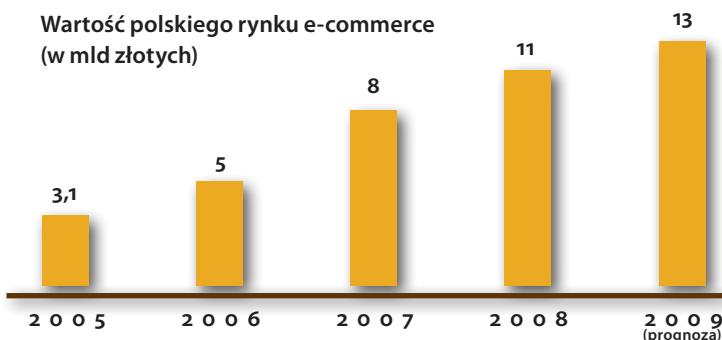
Więcej informacji wkrótce na www.erp.comarch.pl

Wojciech Borkiewicz
Konsultant Comarch ERP

E-Commerce – sukces bez inwestycji

Rynek e-commerce to od kilku lat jedna z najbardziej dynamicznie rozwijających się branż w polskiej gospodarce. Decyzja o zaistnieniu na rynku, którego wartość rośnie średniorocznie o 44 procent i osiągnie w 2009 roku ponad 13 miliardów zł, to bardzo często punkt zwrotny w historii firmy. Niska bariera wejścia oraz możliwość dotarcia do masowego klienta przyciągają do e-handlu coraz więcej przedsiębiorców.

Wartość polskiego rynku e-commerce
(w mld złotych)



Źródło: Raport strategiczny IAB Polska. Internet 2008. Polska, Europa, Świat, Interactive Advertising Bureau Polska, maj-czerwiec 2009.

O sile polskiego e-commerce świadczyć może także sposób, w jaki branża zareagowała na światowy kryzys ekonomiczny. Choć amerykański e-handel skurczy się w tym roku o 0,4 procent, polski wzrośnie o prawie 20 procent. Polacy coraz częściej dostrzegają zalety zakupów online, każdego roku kupując w sieci więcej i częściej. Eksperti są zgodni – firmy, które w najbliższych latach nie zdecydują się na aktywność w Internecie, mogą na zawsze utracić rynkową pozycję.

Właśnie ze względu na rynkowe tendencje dla firm pracujących na oprogramowaniu do zarządzania produkowanym przez Comarch zostało stworzone dedykowane rozwiązanie, wspierające prowadzenie sprzedaży w Internecie.

Comarch e-Sklep to nowoczesny sklep internetowy, pozwalający skutecznie sprzedawać towary przez Internet. Dla właścicieli firm oznacza łatwe zarządzanie procesem sprzedaży oraz zupełnie nowy kanał dotar-



cia do masowego rynku potencjalnych klientów. Oprócz standardowych funkcjonalności sklepu internetowego największą zaletą tego rozwiązania jest **ściśła integracja z oprogramowaniem Comarch OPT!MA, Comarch CDN XL oraz Comarch ALTUM.**

Automatyczna synchronizacja oszczędza czas właściciela sklepu, a także redukuje do minimum ryzyko wystąpienia pomyłek. Do e-sklepu przekazywane są informacje na temat towaru (np. cena, opis, zdjęcia, dostępność w magazynie), natomiast

w drugą stronę płyną informacje o złożonym zamówieniu (np. liczba zamówionych produktów, miejsce dostawy, sposób zapłaty, dane na fakturę). Synchronizacja przeprowadzana jest 'w tle', będąc zupełnie niezauważalną zarówno dla klienta, jak i właściciela sklepu.

Integracja z serwisami zewnętrznymi

Współpraca z zewnętrznymi serwisami internetowymi pozwala właścicielom sklepu nie tylko dotrzeć do jak najszerszego grona klientów, ale także zwiększyć bezpieczeństwo oraz komfort przeprowadzanych transakcji. Comarch e-Sklep został zintegrowany z serwisami płatności internetowych, takimi jak: Dotpay, PayPal, Płatności.pl, Przelewy24.pl, eCard, mTRANSFER, MultiTransfer. Integracja ta pozwala na łatwe i szybkie rozpoczęcie współpracy z wymienionymi serwisami.

Dodatkowo produkty sprzedawane w e-sklepie można promować w galerii handlowej OnetZakupy, wystawiać na aukcjach Allegro, a także udostępniać w najpopularniejszych porównywarkach cen: Skąpiec, Ceneo oraz Nokaut.

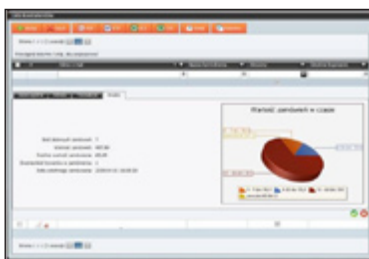
Atrakcyjna szata graficzna

Comarch e-Sklep stwarza możliwość szybkiego i prostego dostosowania szaty graficznej sklepu do własnych potrzeb, bez znajomości języków programistycznych. Do wyboru mamy 8 gotowych schematów, a dodatkowo każdy element strony możemy dowolnie modyfikować (usuwać, przesunąć, dodawać), wykorzystując metodę „przeciągnij i upuść”. W sklepie możemy także umieszczać banery, zarówno statyczne, jak i w formacie Flash.

Właściciel Comarch e-Sklep otrzymuje więc rozwiązanie pozwalające tak skonfigurować własny e-sklep, aby umożliwić klientowi łatwe, szybkie i wygodne zapoznanie się z ofertą.

Atrakcyjne rabaty dla klientów

Od wersji 4.0 Comarch e-Sklep umożliwia przyznawanie atrakcyjnych rabatów cenowych. Właściciel sklepu może w bardzo prosty sposób przyznać rabat nowemu klientowi lub od wartości zamówienia, precyzyjnie określając parametry, takie jak: wielkość rabatu, czas obowiązywania promocji itp.



Panel administracyjny Comarch e-Sklep

Wynajmowanie najwygodniejsze

Comarch, poza wersją pudełkową rozwiązania, oferuje również możliwość wynajęcia aplikacji za stałą miesięczną opłatę. Korzyści płynące z tej formy użytkowania są ogromne, o czym świadczy z pewnością fakt, że ponad 90 procent klientów zdecydowało się właśnie na ten model pracy. Klient wynajmujący sklep płaci z góry ustalony miesięczny abonament, do aplikacji logując się poprzez przeglądarkę internetową. Największą zaletą tego modelu jest możliwość zarządzania sklepem 24h/dobę, za pomocą dowolnego komputera. Dodatkowym plusem jest znaczne ograniczenie kosztów, ponieważ właściciel sklepu nie musi inwestować w zakup, konfigurację oraz utrzymanie serwerów. Wszystkie techniczne obowiązki spoczywają na firmie Comarch, która dba również o bezpieczeństwo danych. Właścicielowi sklepu pozostaje skupić się na zwiększaniu przychodów e-sklepu.

Ciągle udoskonalanie

Przy tworzeniu kolejnych wersji Comarch e-Sklep bardzo dużą uwagę przywiązuje się do stwarzania narzędzi pozwalających na skuteczne pozycjonowanie w wyszukiwarkach (np. zastosowanie przyjaznych linków, przyjazny tytuł strony), poprawę ergonomii oraz wydajności sklepu. Comarch e-Sklep jest także sukcesywnie przygotowywany do prowadzenia sprzedaży na rynkach zagranicznych – obecnie sklep obsługuje 5 wersji językowych (polską, angielską, niemiecką, francuską, ukraińską).

W listopadzie 2009 odbędzie się premiera najnowszej wersji Comarch e-Sklep 4.5. Planowane nowości w tej odsłonie to m.in.:

- rabaty dla stałego klienta,
- wdrożenie nowej, bardziej wydajnej wyszukiwarki,
- udoskonalenie zarządzania newsletterem wysyłanym do klientów,
- mechanizm CAPTCHA jako dodatkowe zabezpieczenie przed spamem,
- rozwój tematów graficznych dla e-sklepu,
- budowanie mapy sklepu dla mechanizmu Google SiteMap,
- dalszy rozwój panelu administratora.

Comarch e-Sklep jest najszybciej rozwijanym produktem wśród rozwiązań sektora Comarch ERP. Rocznie na rynek trafiają 3-4 wersje, wzbogacające aplikację o nowe funkcjonalności. Szybki rozwój funkcjonalny rozwiązania sprawia, że każdego miesiąca coraz większa liczba Klientów decyduje się na rozpoczęcie sprzedaży internetowej z wykorzystaniem aplikacji Comarch e-Sklep.

Obecnie na polskim rynku funkcjonuje ok. 5800 sklepów internetowych. z rozwiązania Comarch e-Sklep korzysta ok. 700 Klientów, co stanowi 12 procent całego rynku.

Więcej informacji na temat rozwiązania znajdują Państwo na stronie internetowej

www.icomarch24.pl

Księgowość internetowa – nowy wymiar świadczenia usług

Coraz więcej biur rachunkowych decyduje się na prowadzenie nowoczesnej księgowości online. Jest to doskonały sposób na urozmaicenie oferty dla wymagających klientów, oszczędność własnego czasu oraz zwiększenie konkurencyjności.

O księgowości online rozmawiamy z Jerzym Wielhorskim – właścicielem W-bis CONSULTING, jednej z najbardziej innowacyjnych kancelarii podatkowych na rynku, która z powodzeniem działa na obszarze aglomeracji warszawskiej oraz krakowskiej.



1. Na czym polega prowadzona przez Państwa księgowość online i do kogo skierowana jest oferta?

[JW] Jest to oferta dla firm szukających obniżki kosztów własnej księgowości, przydatna zarówno dla firm większych, jak i zupełnie małych. Firma, pracując na module sprzedaży Comarch OPT!MA, wysłała do nas dokumenty drogą elektroniczną. Dokumenty, także KP, KW, PZ, WZ itp., są błyskawicznie importowane do naszego systemu księgowego, a my jedynie weryfikujemy je, porównując wersję zaimportowaną z otrzymanym papierowym dokumentem. To szalona obniżka czasu pracy, a więc i kosztów ponoszonych przez klienta. Kolejne zalety modelu pracy online to możliwość

korzystania z podglądu księgowości z każdego miejsca na świecie, realizowania potrzebnych wydruków, także analitycznych, czy np. wydruk deklaracji. System online pozwala nam obsługiwać firmę zlokalizowaną praktycznie w każdym polskim mieście.

2. Skąd pomysł na świadczenie tego typu usług? Czy była to chęć poszerzenia oferty, czy presja ze strony klientów?

[JW] Zdecydowanie chęć poszerzenia oferty. Doświadczenie pokazuje, że wielu klientów jest zupełnie niezorientowanych w możliwościach, jakie dają nowoczesne systemy do zarządzania. Żyją ciągle jeszcze w minionej epoce, gdzie tzw. dobra księgowość to księgowość na miejscu w firmie i na etacie. Powszechnie stosowany na świecie outsourcing księgowy ciągle z trudem przebija się w polskich realiach i wciąż jego udział w rynku usług księgowych jest zbyt mały.

3. Które cechy Comarch e-OPT!MA świadczą o przydatności do pracy z klientem w modelu online?

[JW] Program księgowy online u nas i moduł sprzedaży u klienta tworzą ten znakomity tandem, dzięki któremu my prowadzimy i odpowiadamy za księgowość, a klient może spać spokojnie, zajmować się rozwojem firmy i zwiększaniem przychodów. Dodatkowy komfort psychiczny zapewnia w razie potrzeby znakomicie działająca linia konsultacyjna ze strony Comarch, zapewniająca pomoc przy każdym problemie technicznym czy księgowym, a także

aktualizację programów wykonywane przez Comarch na własnych serwerach, a więc dla klienta w pełni automatycznie.

4. Dla ilu klientów obecnie świadczą Państwo usługi księgowości online?

[JW] W systemie online działamy dla kilku firm, co stanowi raptem 10 procent wszystkich obsługiwanych firm. To potwierdzenie mojej wcześniejszej tezy. Ta proporcja powinna być odwrotna i jestem przekonany, że wkrótce tak się stanie. Potencjalni klienci dopiero poznają możliwości, jakie stwarza praca na Comarch e-OPT!MA i współpraca online z biurem rachunkowym lub kancelarią podatkową. Odpowiadając więc trochę żartem – w systemie online pracujemy z klientami, którzy się przekonali... pozostali jeszcze o nas nie wiedzą.

5. Jakiego typu klient decyduje się na księgowość online? Mała firma, prosta księgowość czy duże specyficzne przedsiębiorstwa?

[JW] Dotychczas o takiej współpracy rozmawiali przede wszystkim większe firmy. Jednak według mojej opinii praca na Comarch e-OPT!MA jest korzystna i skuteczna dla firmy każdej wielkości.

6. Czy ci klienci na co dzień pracują również na Comarch e-OPT!MA? Jakie dodatkowe możliwości to stwarza?

[JW] Sytuacja, gdy Comarch e-OPT!MA jest po obu stronach (import i eksport), zapewnia niezawodność i łatwe ustawienie konfiguracji.

7. Jakie korzyści odnotowuje Państwa Kancelaria dzięki temu modelowi?

[JW] Dzięki wzbogaconej ofercie usług mamy możliwość pozyskania nowych klientów z całej Polski, a tym samym przyczynienia się do rozwoju firmy.

8. Jakie korzyści widzą w tym modelu pracy klienci?

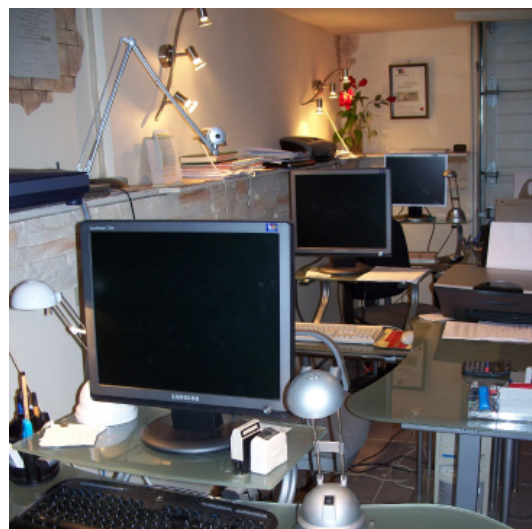
[JW] To bardziej pytanie do klientów, ale moim zdaniem dwie podstawowe korzyści to znaczna obniżka kosztów księgowości i większe poczucie bezpieczeństwa. Comarch jest już znany na rynku jako duża, międzynarodowa firma o określonej renomie.

Koncepcja Internetowego Biura Rachunkowego oznacza pracę doradcy podatkowego lub biura rachunkowego, wykorzystującego do obsługi swoich klientów i kontaktu z nimi połączenie internetowe. Biuro rachunkowe wynajmuje w systemie Comarch e-OPT!MA odpowiednie moduły oprogramowania, z których korzysta za pośrednictwem sieci Internet. Klienci uzyskują stały wgląd online w swoje dane finansowe,

bez konieczności kontaktowania się z biurem.

Klient może również korzystać z modułów Comarch e-OPT!MA do prowadzenia sprzedaży i magazynu, które dzięki sieci Internet połączone są z modułami księgowymi obsługiwanymi przez biuro rachunkowe. Przykładowo, faktury wprowadzone przez klienta będą automatycznie widoczne dla zalogowanego pracownika biura. Pozwala to na zautomatyzowanie pracy i zminimalizowanie ryzyka pomyłki związanej z wprowadzaniem danych do programu. Po więcej informacji zapraszamy na

www.icomarch24.pl



W-BIS CONSULTING

Kancelaria Podatkowa SC

W-BIS CONSULTING
Kancelaria Podatkowa SC

ul. Wiejska 16,
05-500 Piaseczno-Józefosław
www.wbisconsulting.pl

W-BIS CONSULTING Kancelaria Podatkowa SC już od 17 lat oferuje pełny zakres obsługi księgowej małych i średnich firm. Kancelaria obsługuje klientów zarówno w systemie księgowości tradycyjnej (Warszawa, Kraków), jak i w systemie online. Dzięki wykorzystaniu w pracy nowoczesnych technologii, w tym Comarch e-OPT!MA świadczy usługi dla firm z terenu całej Polski.

Budujemy Społeczność Biur Rachunkowych



Dołącz do nas
i promuj swoje usługi
z największym polskim
producentem oprogramowania
do zarządzania!

www.comarch.pl/spolecznoscBR



COMARCH
OPT!MA

Nowoczesny model funkcjonowania biura rachunkowego

Nowoczesne biuro rachunkowe to takie, które poza świadczeniem klientom profesjonalnych usług opartych o wiedzę merytoryczną oraz praktyczne doświadczenie wykorzystuje w codziennej pracy narzędzia ułatwiające zarządzanie biurem.

Zastosowanie nowoczesnych narzędzi informatycznych pozwala na skrócenie czasu i tym samym zmniejszenie kosztu obsługi poszczególnych podmiotów oraz na dostarczenie klientom w jak najkrótszym czasie pełnej informacji o ich sytuacji finansowej i majątkowej.

Internet

Jak nowoczesne biura rachunkowe wykorzystują globalną sieć w zarządzaniu?

- Mają własną stronę www, która daje możliwość dotarcia z ofertą biura do znacznej części potencjalnych klientów.
- Korzystają z poczty elektronicznej i znaczną ilość informacji do swoich klientów przekazują właśnie tą drogą.
- Wynajmują aplikacje przeznaczone do świadczenia usług księgowych w modelu usługowym, co obniża koszty utrzymania infrastruktury informatycznej.
- Pracują zdalnie na bazie swoich klientów, co pozwala na bieżące księgowanie i analizę danych (praca terminalowa).

Oprogramowanie

Większość biur rachunkowych prowadzi księgowość oraz ewidencję kadrowo-płacową zarówno dla małych, jak i dużych podmiotów, dlatego najczęściej wybierają oprogramowanie, które pozwala w elastyczny sposób obsłużyć firmy o różnej wielkości i strukturze.

Nowoczesne biura rachunkowe nie ograniczają się jednak do zakupu podstawowych aplikacji czy też modułów służących tylko ewidencji księgowej i kadrowo-płacowej. Coraz częściej wykorzystywane są programy wspomagające zarządzanie biurem, m.in.:

- ułatwiające kontrolę procesów i wycenę świadczonych usług,
- wspomagające zarządzanie relacjami z klientami (CRM),
- usprawniające przepływ informacji (obieg dokumentów).

Raportowanie

Zdarza się, iż klienci biur rachunkowych potrzebują dodatkowych raportów związanych z ewidencją prowadzoną do bazy danych, dlatego często Biura Rachunkowe zwracają uwagę przy zakupie oprogramowania na możliwość integracji z innymi elementami stworzonymi we własnym zakresie lub

możliwość zamówienia dodatkowych usług u producenta lub sprzedawcy.

Coraz częściej także biura rachunkowe decydują się na zakup aplikacji, które pozwalają ich klientom na zdalny dostęp do danych o dowolnej porze dnia i z dowolnego miejsca za pośrednictwem Internetu.

Dodatkowa reklama

Na rynku usług księgowych pojawia się coraz więcej podmiotów konkurencyjnych, dlatego nowoczesne biura rachunkowe szukają nowych sposobów dotarcia do potencjalnych klientów. Dla biur rachunkowych oraz kancelarii doradztwa podatkowego pracujących na systemie Comarch OPT!MA została przygotowana dedykowana strona, na której publikowana jest lista podmiotów uczestniczących w projekcie, tak by potencjalni klienci szukający ofert z zakresu oprogramowania mogli także skorzystać z usług księgowych oferowanych przez członków Społeczności Biur Rachunkowych. Obecnie w projekcie uczestniczy 65 podmiotów zajmujących się profesjonalną obsługą z zakresu księgowości oraz kadri i płac.

Elżbieta Szczepanik

Konsultant Comarch OPT!MA

Ucz się ucz, bo nauka to... brandingu klucz

„Demokratyczny system edukacji [...] stanowi jeden z najpewniejszych sposobów tworzenia i poszerzania rynku zbytu dla wszelkiego rodzaju towarów” – były specjalista ds. reklamy James Rorty, *Our master's voice: advertising*, 1934

Potrzeba zapewnienia uczniom dostępu do nowoczesnej technologii, znajomości, której oczekują pracodawcy, sprawia, iż szkoły coraz częściej godzą się na współpracę z sektorem prywatnym, a nawet same o nią zabiegają. Przedsiębiorcy natomiast, którzy dawno już odkryli potencjał, jaki drzemie w grupach młodych ludzi, uczniów i studentów, zdają sobie sprawę z faktu, iż nie są oni tylko „skromnymi konsumentami, lecz sztandarowymi reprezentantami swojej grupy demograficznej”.

Branding i nauczanie w jednym to strategia działania, w którą inwestują największe marki i światowe koncerny. Współpraca z instytucjami edukacyjnymi jest też jednym z obszarów działalności firmy Comarch, organizującej różnorodne przedsięwzięcia promujące przedsiębiorczość i edukację informatyczną.

Pierwszy dzwonek dla przedsiębiorczych... czyli seminaria dla dydaktyków

Nadchodzące miesiące obfitować będą w liczne inicjatywy Comarch o charakterze edukacyjnym. Dotyczy

to zarówno prezentacji wygłaszanych w ramach konferencji organizowanych przez środowiska akademickie, współpracy z uczelniami w ramach edukacji zdalnej, szkoleń dedykowanych studentom, jak i seminariów dla dydaktyków. Te ostatnie posiadają szczególne znaczenie, ponieważ stwarzają szansę na zaistnienie oprogramowania Comarch w placówkach edukacyjnych, a tym samym na stałą „edukację rynku” i przygotowanie profesjonalnej kadry pracowniczej.

W październiku i listopadzie br. odbędzie się pełen cykl seminariów poświęconych prezentacji wersji edukacyjnej oprogramowania Comarch OPT!MA w kilku miastach w Polsce. Seminaria te są doskonałą okazją do uświadamiania, iż zajęcia edukacyjne wspierane systemami Comarch kształcą w uczniach praktyczne i użyteczne umiejętności, zwiększające ich konkurencyjność na trudnym rynku pracy. Co więcej, Comarch OPT!MA znajduje się na liście systemów, na których – zgodnie z komunikatem Centralnej Komisji Edukacyjnej – przeprowadzany jest egzamin zawodowy dla absolwentów techników i szkół

policealnych. Na seminaria zapraszani są więc nie tylko wykładowcy szkół wyższych, ale także nauczyciele przygotowujący uczniów do zawodów technik ekonomista i technik rachunkowości oraz wszyscy inni dydaktycy na co dzień prowadzący zajęcia z takich przedmiotów, jak: zarządzanie, księgowość, finanse, rachunkowość, ekonomia czy przedsiębiorczość.

Uczestnicy seminariów oprócz cennych informacji metodycznych otrzymają imienne zaświadczenia o udziale w szkoleniu, wersję demonstracyjną programu i materiały edukacyjne na CD, bezpłatny dostęp do szkoleń e-learning oraz komplet dokumentów umożliwiających otrzymanie bezpłatnej wersji edukacyjnej oprogramowania Comarch. Szczegółowe informacje na temat seminariów, ich terminów i harmonogramu dostępne są na stronach internetowych Comarch poświęconych edukacji www.edukacja.comarch.pl edukacja.cdn@comarch.pl

Joanna Długa
Konsultant ds. Edukacji

ATTIC Sp. z o.o. – rozwijamy się dzięki Comarch CDN XL

Nawet w niepewnych warunkach gospodarczych rozwój firmy jest nie tyle potrzebny, co konieczny, aby stawała się organizacją coraz bardziej konkurencyjną, szczególnie na tak wymagającym rynku, jakim jest rynek budowlany. Nasza firma, krakowski lider w dystrybucji materiałów budowlanych i wykończeniowych, jest tego doskonałym przykładem.

Krótko o nas

Od 1991 roku stanowimy istotny element dynamicznie rozwijającego się regionalnego rynku branży materiałów budowlanych. Zapewniamy obsługę firm wykonawczych i klientów hurtowych, prowadzimy sprzedaż detaliczną. Jesteśmy aktywni w rozwoju inwestycji budowlanych, zarówno jako bezpośredni dostawca, jak i jako partner i doradca w procesie realizacji inwestycji. Od 1999 roku ATTIC jest akcjonariuszem największej w Polsce grupy sprzedażowo-zakupowej – Grupy Polskie Składy Budowlane (PSB). Poprzez nacisk na nowoczesne i dynamiczne zarządzanie, otwarcie na rozwiązania techniczne i informatyczne staliśmy się wiodącym dostawcą najnowszych produktów technologicznych, materiałów budowlanych i wykończeniowych najwyższej jakości. Na uwagę zasługuje fakt, iż ATTIC otrzymał wiele wyróżnień, m. in. tytuł Przedsiębiorstwo Fair

Play, Wiarygodny Partner, Rzetelna Firma, Gazele Biznesu oraz liczne nagrody branżowe.

Rozwój to wyzwanie

Z produktami Comarch jesteśmy związani od początku funkcjonowania firmy. W latach 90., kiedy zatrudnialiśmy kilkanaście osób, wszelkie operacje handlowe prowadzone były w programie FIRMA ++ działającym w systemie DOS. Był to dobry program, spełniający nasze ówczesne wymagania. W roku 2000 firma weszła jednak na ścieżkę dynamicznego rozwoju. Nowy obiekt, duże powierzchnie magazynowe, wzrastająca liczba operacji handlowych (a co za tym idzie – potrzeba ich obsłużenia w procesie logistycznym), dynamicznie zwiększające się zatrudnienie oraz konieczność sprawnego obiegu informacji – to główne czynniki, które spowodowały, że rozpoczęliśmy poszukiwania systemu operacyjnego zdolnego zaspoko-

ić nasze potrzeby i oczekiwania. Nowy system miał umożliwić nam obsługę wszystkich obszarów firmy, a jego elastyczność musiała gwarantować adaptacyjność oraz możliwość dalszego rozwoju.

Do wyzwań stojących przed systemem należały m.in.:

- logistyka, czyli organizacja całości zagadnień związanych z racjonalizacją transportu,
- zaawansowana obsługa wielu magazynów z uwzględnieniem zarządzania lokalizacjami towarów, współpracy z kolektorami danych oraz drukarkami kodów kreskowych,
- możliwość pracy online z odległych lokalizacji oraz dostęp do danych poza siedzibami firmy w związku z rozmieszczeniem przestrzennym magazynów oraz działów handlowych,
- kompleksowa analiza danych, zarówno finansowych, jak i towarowych,



- analiza stanów magazynowych potrzebna do generowania optymalnych zamówień dla kilku magazynów,
- zmiana obiegu dokumentów – głównie w odniesieniu do zamówień zakupowych i sprzedażowych.

Sprawdzony partner kluczem do sukcesu

Po wnikliwej analizie rynku nasz wybór padł na system Comarch CDN XL. Za tą decyzją przemawiał szereg czynników. Głównym z nich była kompleksowość proponowanego rozwiązania odpowiadająca naszym wymaganiom funkcjonalnym. Nie bez znaczenia było również to, że system jest produkowany w Polsce, co oznacza jego pełne dostosowanie do realiów gospodarczych oraz aktualnych wymogów prawnych. System jest ponadto znany i popularny, dzięki czemu nie ma problemów z wyborem optymalnej firmy wdrożeniowej oraz konsultingowej pomocnej podczas codziennego użytkowania. Również sama firma Comarch poprzez swoją pozycję na rynku gwarantuje nam ciągłość aktualizacji oraz skuteczną asystę techniczną.

Wdrożenie systemu powierzyliśmy bezpośrednio firmie Comarch. Trwało ono około pięciu miesięcy i zakończyło się pełnym sukcesem. W okresie wdrożeniowym prowadzone były wielowymiarowe analizy funkcjonowania firmy, które pomogły w zoptymalizowaniu licznych procesów. Zaimportowano również dane z poprzedniego systemu oraz przeszkolono pracowników. W efekcie tych działań 7 stycznia 2006 roku oficjalnie rozpoczęliśmy korzystanie z systemu Comarch CDN XL.



Wyniki miarą powodzenia

Wdrożenie Comarch CDN XL pomogło naszej firmie poradzić sobie z dotychczasowymi problemami. Pozwoliło ponadto z optymizmem spojrzeć na stojące przed nami wyzwania, choćby takie, jak budowa nowego Centrum Logistyczno-Szkoleniowego. Oto lista niektórych korzyści uzyskanych w ATTIC dzięki wdrożeniu systemu Comarch CDN XL:

- Oszczędność czasu, wymiennosc zadań oraz optymalizacja polityki zakupowej dzięki wprowadzeniu elektronicznego obiegu dokumentów, począwszy od oferty dla klienta i jego zamówienia, poprzez zamówienie do dostawców, a na fakturowaniu skończywszy.
- Optymalizacja zapasów. Dzięki rozbudowanym systemom raportowym i funkcji bilansu braków mamy możliwość indywidualizowania partii i poszczególnych sztuk towarów, co ulepsza politykę zarządzania towarami.
- Wielowymiarowe analizy, które są możliwe poprzez integrację baz

Comarch CDN XL z oprogramowaniem typu Business Intelligence. Dzięki temu rozwiązaniu możemy na bieżąco w dowolny sposób analizować zachodzące zdarzenia gospodarcze w firmie, co pomaga w podejmowaniu strategicznych decyzji.

- Elektroniczna komunikacja między systemami poszczególnych oddziałów firmy. Ta funkcjonalność pozwala nam na dynamiczne dysponowanie zadaniami i efektywniejsze wykorzystanie zasobów ludzkich oraz stanów magazynowych.

Centrum Budowlane ATTIC

ul. Zawila 50
30 - 390 Kraków
tel. (012) 260-82-20
fax.(012) 260-82-30

Centrum Logistyczno-Szkoleniowe ATTIC

ul. Skotnicka 252a
30-394 Kraków
tel. (012) 379-68-00
fax. (012) 379-68-09



Remedium na problemy, czyli Comarch CDN XL w firmie JAL

Wymogi jakościowe dla firm produkcyjnych z branży spożywczej stanowią niemałe wyzwanie dla systemów informatycznych.

JAL zdecydował się na Comarch CDN XL i dziś docenia korzyści płynące z pracy z tym systemem.

Firma JAL powstała w 1990 roku i mieści się w Kępie k. Opolo. Jej specjalnością jest produkcja serów topionych i mleka zagęszczonego słodzonego. Firma produkuje również sery twarogowe w wielu smakach. Bogaty asortyment towarów wytwarzany jest w nowoczesnych obiektach produkcyjnych. Linie technologiczne utrzymane są na poziomie standardów europejskich, a wysoką jakość produktów potwierdzają wdrożone systemy BRC i HACCP. Kreatywność Zarządu sprawia, że oferta handlowa jest systematycznie poszerzana, a firma pozyskuje nowych kontrahentów i odbiorców w Polsce i poza jej granicami. Dystrybucja produktów odbywa się kilkoma kanałami sprzedaży, w tym poprzez największe sieci hipermarketów. Wyroby firmy zostały uhonorowane wieloma prestiżowymi nagrodami w kraju i za granicą.

Czas iść do przodu

Rozwój firmy pociągał za sobą wzrost stawianych jej wymagań. Wykorzystywano do 2005 roku pro-

gram komputerowy opierał się na przestarzałej technologii baz danych i ograniczał się do pracy w środowisku DOS. Jego funkcjonalność nie obejmowała wszystkich obszarów firmy, a w szczególności produkcji. Konieczność śledzenia pochodzenia i przeznaczenia produktów (tzw. traceability) czy ewidencja zdarzeń mających wpływ na ich jakość przerastały możliwości starego systemu. Chęć przyspieszenia obiegu informacji w firmie, likwidacja „papierowej” ewidencji czy też wsparcie dla programów zapewnienia jakości wzmacniały przekonanie o konieczności wdrożenia zintegrowanego systemu klasy ERP.

Spośród wielu prezentowanych rozwiązań firma wybrała system Comarch CDN XL. Głównym atutem okazała się kompleksowość tego rozwiązania. System w standardzie obsługiwał wszystkie strefy funkcjonalne, jakimi JAL był zainteresowany. Kusiła ponadto atrakcyjna cena zakupu i uruchomienia systemu oraz niskie koszty jego bieżącego utrzymania, co nie mogło pozostać bez znaczenia dla

firmy, która z jednej strony rozszerza portfolio produktowe, ale z drugiej musi dbać o utrzymanie kosztów na niskim poziomie. W podjęciu decyzji pomógł oferujący program partner Comarch, firma Infortes z Wrocławia, który miał doświadczenie we wdrożeniach w firmach produkcyjnych o zbliżonej specyfice.

Nie ma rzeczy niemożliwych

Planowane zmiany w funkcjonowaniu firmy związane z uruchomieniem systemu ERP były ogromnym wyzwaniem organizacyjnym dla zespołu wdrożeniowego. Nie bez znaczenia pozostawał fakt, że główną grupę odbiorców firmy JAL stanowią wielkie sieci handlowe (m.in. Lidl, Kaufland, Biedronka, Żabka). Chcąc sprostać ich oczekiwaniom, firma musi zapewniać konkurencyjną ofertę także w zakresie szeroko pojmowanej logistyki. Podczas prezentacji systemu zweryfikowano jego możliwości w obszarze obsługi kluczowych procesów zachodzących w firmie. W trakcie przeprowadzonej analizy przedwdrożeniowej



podjęto decyzję o wykonaniu przez Infortes dedykowanego modułu. Miał on umożliwić ewidencjonowanie zleceń produkcyjnych za pomocą ekranów dotykowych zlokalizowanych bezpośrednio w hali produkcyjnej. Dodatkowo moduł został zintegrowany z czytnikami kart pracowników wykorzystywanymi do systemu RCP.

W pierwszej kolejności uruchomiono moduły: Handlowy, Księgowość oraz Kadry i Płace. Po przygotowaniu oraz zweryfikowaniu przez użytkowników końcowych funkcjonalności dedykowanej aplikacji uruchomiony został także moduł produkcyjny. Wdrożenie zakończyło się sukcesem. Program został wdrożony w zakładanym czasie i zakresie, a przy okazji implementacji zostało uporządkowanych wiele spraw związanych z organizacją produkcji i logistyki. Obecnie trwa wdrażanie systemu znakowania z zastosowaniem kodów kreskowych oraz przenośnych kolektorów danych, które wspierają pracę magazynu wyrobów gotowych i umożliwiają szerokie zastosowanie etykiety logistycznej.

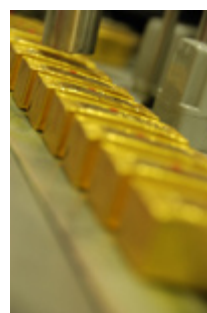
Liczy się tylko zwycięstwo

Dzięki wdrożeniu systemu Comarch CDN XL firma JAL jest w stanie zapewnić swoim odbiorcom produkty najwyższej jakości, zgodne z ich oczekiwaniami i po konkurencyjnych

cenach. Warto przy tym nadmienić, że system stanowi bazę danych wspierającą utrzymanie systemu HACCP, a jego integralność zapewnia oszczędność czasu potrzebnego dotychczas choćby na odpowiednie opisywanie i księgowanie dokumentów handlowych i produkcyjnych.

Jednym z istotniejszych sukcesów wdrożenia okazała się zoptymalizowana sfera gospodarki materiałowej. Comarch CDN XL umożliwił tak ważną dla firmy szczegółową identyfikację dostaw oraz śledzenie przepływu partii w systemie od zaopatrzenia, poprzez produkcję, aż po dystrybucję. Efektywne zarządzanie surowcami i wyrobami gotowymi gwarantuje racjonalizację ich stanów, a także monitorowanie terminów przydatności. Podobne korzyści przyniósł moduł produkcyjny. Jego funkcjonalności pomagają szczegółowo śledzić rozkład kosztów wytwórczych i stanowią rozbudowaną bazę informacji na temat efektywności działań poszczególnych pracowników.

Sukces udało się osiągnąć mimo niełatwych warunków wstępnych. Na ten wynik złożyły się profesjonalizm producenta, fachowość partnera wdrożeniowego oraz determinacja firmy JAL. Miejmy nadzieję, że kolejni przedsiębiorcy szybko powiększą grono zadowolonych klientów.



Zakład Produkcyjno-Usługowy JAL S.J.
ul. Zawadzka 12 Luboszyce
Kępa k. Opola 46-022
www.jal.opole.pl

W związku z tym, że użytkujemy system Comarch CDN XL od pewnego czasu, możemy pozwolić sobie na ocenę dokonanego wyboru. Decyzja o wdrożeniu systemu Comarch CDN XL oraz wybór firmy Infortes z Wrocławia jako partnera wdrożeniowego przyniosły nam wiele mierzalnych korzyści i pozwoliły naszej firmie dalej się rozwijać. Podejmując dzisiaj decyzje menedżerskie, posiadamy bazę informacyjną nieporównywalną do tej, którą mieliśmy przed wdrożeniem systemu klasy ERP. Wszystkie kluczowe dla naszego sukcesu rynkowego procesy wspierane są przez system. Daje nam to wysoki komfort pracy i możliwość koncentrowania się na zarządzaniu firmą. Uruchomienie systemu Comarch CDN XL było dla nas dużym krokiem naprzód. Dojrzałość produktu oraz duża wiedza i doświadczenie biznesowe konsultantów Infortes okazały się remedium na nasze problemy.

– Jan Kowal, Prezes Zarządu

INFORTES

Firma wdrażająca:
Infortes Sp. z o.o.
ul. Legnicka 52
54-204 Wrocław
Infortes Sp. z o.o.
ul. Bohaterów Westerplatte 9
65-034 Zielona Góra
www.infortes.pl

Leasing oprogramowania

– czyli o skutecznym finansowaniu inwestycji w nowe technologie IT

Leasing to pojęcie od lat znane większości polskich przedsiębiorców – nowoczesne przedsiębiorstwa coraz częściej sięgają bowiem po to popularne narzędzie finansowania zakupów zarówno środków trwałych, samochodów czy nieruchomości, jak również wartości niematerialnych i prawnych.

Leasing operacyjny to rozwijana obecnie szczególna forma leasingu, umożliwiająca sfinansowanie inwestycji w nowe technologie IT. Ponieważ firmy coraz częściej i szybciej muszą reagować na zachodzące zmiany technologiczne, znaczenie tego rodzaju leasingu stale rośnie.

Dlaczego leasing?

Przedsiębiorcy doceniają tę formę finansowania inwestycji, ponieważ umożliwia przeznaczenie wolnych środków na bieżącą obsługę przedsiębiorstwa. Pozwala zatem na zwiększenie jego płynności finansowej, co jest szczególnie istotne w czasie spowolnienia gospodarczego.

Co równie ważne, leasing stwarza też możliwość precyzyjnego planowania przyszłych inwestycji, bowiem opłaty leasingowe są niezmiennie przez cały okres trwania umowy. Dodatkowo,

korzystanie z leasingu IT oznacza dla firm obniżenie wysokości zobowiązań podatkowych – raty leasingowe oraz opłata manipulacyjna stanowią koszt uzyskania przychodu, zmniejszając podstawę opodatkowania.

Leasing jest ponadto rozwiązaniem bardziej elastycznym niż alternatywne źródło finansowania zakupów sprzętu IT, jakim jest kredyt bankowy.

Leasing operacyjny w Comarch

Comarch SA jako prekursor wśród producentów oprogramowania na rynku IT od lat oferuje klientom możliwość inwestowania w swoje systemy z wykorzystaniem leasingu jako formy finansowania. Firma wie, jak ważnym narzędziem finansowania inwestycji przedsiębiorstw sektora MSP w Polsce jest właśnie leasing.

Ciągle poszerzana współpraca Comarch z liderem leasingu na pol-

skim rynku, Europejskim Funduszem Leasingowym, zaowocowała wypracowaniem nowatorskiego narzędzia finansowania na rynku IT – oferty pozwalającej na sfinansowanie inwestycji zakupu systemów do zarządzania ERP na bardzo korzystnych rynkowo warunkach.

Dzięki nowatorskim rozwiązaniom Comarch oferuje klientom możliwość zakupu systemu ERP w unikalnej ofercie 106 procent wartości inwestycji w skali dwóch lat.

Nowa oferta leasingu oprogramowania Comarch ERP to ważny krok w kierunku rozwoju leasingu IT w Polsce, który niewątpliwie przyczyni się do jeszcze aktywniejszego wsparcia rozwoju firm planujących inwestycje w nowe technologie IT.

Joanna Dominiak
Konsultant ds. finansowania

Nowa oferta finansowania systemów informatycznych

Comarch ERP w Leasingu 106%

Interaktywne dyskusje na forum COMARCH ERP

Zapraszamy do udziału w dyskusjach toczących się na forum dostępnym na Indywidualnych Stronach Klientów i Partnerów.



Forum dyskusyjne zostało stworzone, aby umożliwić Klientom i Partnerom wymianę informacji i poglądów o produktach Comarch.

Dla przejrzystości Forum zostało podzielone na jeden obszar ogólny i sześć „pokoi produktowych” odpowiadających:

- Comarch OPT!MA
- Comarch Klasyka
- iComarch24
- Comarch CDN XL
- Comarch ALTUM
- Comarch Retail

Partnerzy Comarch mają dostęp do części przeznaczonej dla Partnerów oraz dla Klientów, natomiast klienci Comarch jedynie do obszaru dla klientów. Na forum dostępny jest m.in.: system nagradzania wypowiedzi, wymiany wiadomości prywatnych oraz okno „ostatnio komentowane”. Zachęcamy Państwa do aktywności na Forum dyskusyjnym Comarch ERP.

FAQ w komunikatach programu Comarch OPT!MA

W programie Comarch OPT!MA dostępna jest opcja umożliwiająca wyszukanie informacji na temat komunikatu, jaki wygenerował program. W momencie, gdy pojawia się komunikat z określoną informacją, widoczna jest na nim ikona FAQ, po której kliknięciu użytkownik zostaje przekierowany na stronę z jego szerszym opisem.

W objaśnieniu komunikatu przedstawione są sytuacje, z jakimi dany komunikat może być wyświetlany, oraz jasna i czytelna dla użytkownika

instrukcja, co należy zrobić w przypadku jego pojawienia się. Dział ten jest intensywnie rozwijany, aby zapewnić jeszcze wygodniejszą pracę użytkownikom programu Comarch OPT!MA. Na bieżąco pojawiają się w nim są nowe opisy komunikatów oraz praktyczne wskazówki. Opcja ta jest kolejnym atutem Comarch OPT!MA. Pozwala na uzyskanie szybkiej informacji dotyczącej błędu, ostrzeżenia lub zwykłego komunikatu zawierającego informacje o funkcjach, możliwościach czy też o technicznych aspektach działania programu.

Szybki start z programem (uproszczona wersja programu) w odtwarzaczu filmów instruktażowych

Na stronach walidowanych dla Partnerów dostępne są filmy instruktażowe z lektorem.

W opcji **Szybki start** z programem dostępne są filmy przygotowane specjalnie z myślą o początkujących użytkownikach programu Comarch OPT!MA, aby znacznie ułatwić im rozpoczęcie pracy z programem. Filmy obejmują zakres instalacji programu (w wersji uproszczonej) oraz przedstawiają podstawową funkcjonalność wykorzystywaną w małej firmie. W wersji uproszczonej programu ukryto część funkcji, pozostała tylko podstawowa funkcjonalność związana ze sprzedażą i rozliczeniami. Pracę na wersji uproszczonej można wybrać podczas instalacji programu lub zaznaczając parametr "Wersja uproszczona programu" w sekcji moduły na karcie operatora.

Lista nowych filmów obejmuje 12 pozycji, wyjaśniających między innymi:

- jak sprawnie przejść przez proces instalacji Comarch OPT!MA,
- jak założyć nową bazę danych,
- jak odtworzyć bazę konfiguracyjną z kopii bezpieczeństwa,
- jak wystawić i rozliczyć fakturę z formą płatności przelew,
- jak wprowadzić konto bankowe.

Dzięki tym materiałom nowy użytkownik Comarch OPT!MA może bez trudu samodzielnie zainstalować i uruchomić program oraz wystawiać dokumenty.

Pobieranie wersji demo – szybki start z programem

Na stronie www.erp.comarch.pl w opcji Wypróbuj demo Comarch OPT!MA powstał obszar, w którym zamieszczono bazy demo, podręczniki „Pierwsze kroki z programem” oraz filmy pokazujące wykonywanie podstawowych czynności w programie. Strefa ta została stworzona specjalnie z myślą o potencjalnych klientach.

Szybki start z programem na stronach walidowanych dla Klientów

Na stronach walidowanych dla Klientów powstał nowy obszar Szybki start z programem. Strefa ta powstała z myślą o nowym użytkowniku programu Comarch OPT!MA. Chcemy, aby start z naszym programem był pozbawiony jakichkolwiek trudności, dlatego udostępniamy w jednym miejscu wszystkie potrzebne informacje, aby szybko i sprawnie rozpocząć pracę w programie.

Program lojalnościowy dla Klientów Comarch



Z Klubem Klienta zyskujesz:

- rabaty na oprogramowanie Comarch
- dostęp do baz wiedzy z zakresu prawa, podatków i finansów
- zniżki na czasopisma branżowe
- rabaty na Zintegrowaną Ofertę Comarch

Tylko teraz kupon o wartości 200 zł

na reklamę



Zgłoś swoją firmę:
www.erp.comarch.pl/klub_klienta

Comarch

Al. Jana Pawła II 41 g
31-864 Kraków
Polska
tel: +48 12 681 43 00 wew. 1
fax: +48 12 687 71 00
e-mail: info.erp@comarch.pl

Polska

Kraków, Gdańsk,
Katowice, Lublin,
Łódź, Poznań,
Warszawa, Wrocław

Belgia Bruksela

Finlandia Helsinki

Francja Lille

Niemcy Drezno

Litwa Wilno

Panama Panama City

Rosja Moskwa

Słowacja Bratysława

Zjednoczone Emiraty Arabskie

Dubaj

Ukraina Kijów

USA Chicago, Miami

www.erp.comarch.pl

www.comarch.eu www.comarch.pl www.comarch.de www.comarch.ru

Comarch jako lider na rynku oprogramowania do zarządzania przedsiębiorstwem posiada w swojej ofercie oprogramowanie zaspokajające potrzeby firm różnych wielkości. Od jednoosobowej działalności przez małe i średnie firmy do bardzo dużych przedsiębiorstw. Nasze systemy pracują zgodnie z przepisami, pozwalają efektywnie zarządzać firmą dając gwarancje i pewność w kontaktach z Urzędami nie zapominając o najważniejszym – Kliencie. Bogata funkcjonalność pozwala zwiększyć potencjał i efektywność działań każdej firmy na polskim i zagranicznych rynkach. Z naszych systemów korzysta ponad 67 000 przedsiębiorstw różnej wielkości.

Spółka ComArch Spółka Akcyjna z siedzibą w Krakowie, Aleja Jana Pawła II 39A, zarejestrowana w Krajowym Rejestrze Sądowym prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla Krakowa - Śródmieście w Krakowie XI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 000057567. Wysokość kapitału zakładowego Spółki wynosi 7.960.596,00 zł. Kapitał zakładowy został wpłacony w całości. NIP: 677 - 00 - 65 - 406

Copyright © Comarch 2009. Wszystkie prawa zastrzeżone. Żadna część tej pracy nie może być powielana i rozpowszechniana, w jakiegokolwiek formie i w jakiegokolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny) włącznie z fotokopiowaniem, nagrywaniem na taśmy lub przy użyciu innych systemów, a także tłumaczona na jakiegokolwiek język bez pisemnej zgody Comarch S.A. (Wydawca). Wydawca dołożył wszelkich starań, aby informacje zawarte w tym dokumencie były zgodne z prawdą oraz wolne od błędów i braków. Wydawca zastrzega sobie prawo do dokonywania zmian w dokumencie bez informowania o tym. Fragmenty dokumentu mogą nie być zgodne z ostatnimi wersjami oprogramowania. Znaki handlowe „Comarch” są wyłączną własnością Comarch SA i nie mogą być wykorzystywane bez pisemnej zgody Wydawcy. Pozostałe znaki handlowe są własnością poszczególnych firm.

COMARCH
SWOBODA W ZARZĄDZANIU