

NOWOCZESNE Zarządzanie

MAGAZYN COMARCH ERP

nr 2/2010 (14)

ISSN 2082-1581

www.erp.comarch.pl



Spis treści

3. Od redakcji

4. Aktualności

6. Reportaż Sklep przyszłości. Comarch Retail Innovation Center

Temat numeru:

9. **Aby napić się piwa, nie trzeba mieć browaru**

– Zbigniew Rymarczyk, Wiceprezes Zarządu Comarch, Dyrektor Sektora ERP

10. **Bezpieczeństwo w chmurach**

– Łukasz Żur, Project Manager iBard24

13. **Tam, gdzie rodzi się innowacja**

– Michał Żyznarski, R&D Comarch

Rynek:

17. **13 lat Comarch na rynku ERP**

– Ryszard Stawarz, Dyrektor Konsultingu Comarch ERP

19. **Migrować, czy nie migrować**

– Jakub Cel, Business Development Manager MSP Comarch

22. **Branże przedsiębiorstw a dotacje**

– Joanna Dominiak, Konsultant ds. finansowania inwestycji Comarch

24. **Przychodzi baba do lekarza**

– Andrzej Komorowski, Business Development Manager MSP Comarch

27. **Biznes dla nauki, nauka dla biznesu**

– Joanna Długa, Konsultant ds. edukacji Comarch

Nowe rozwiązania:

29. **Comarch Marketplace**

– Barbara Skrzypek, Business Development Manager ERP Comarch

31. **Nowe kanały komunikacji**

– Jakub Wójtowicz, Business Development Manager ERP Comarch

34. **O obrocie książkami słów kilka**

– Adam Kalnik, Starszy Konsultant ERP Comarch

38. **Globalne biuro rachunkowe**

– Magdalena Jaworowska, Business Development Manager MSP Comarch

41. **Dostosowanie czy dopasowanie**

– Robert Różycki, Channel Manager Comarch

42. **Kurczak na 21 sposobów**

– Tomasz Brodziak, Dyrektor Sprzedaży i Konsultingu ERP Grupa Kotrak

44. **Biznes Hotel**

– Robert Bodendorf, Dyrektor Generalny Mikro-Serwis Koszalin

46. **Czysta integracja**

– Dariusz Bogaczyk, Właściciel MyConsult

Wiedza:

48. **Dodaj „e” do swojego biznesu**

– Paweł Regiec, Dyrektor Sprzedaży iComarch24

51. **Mój e-biznes. 4myCar.pl**

– rozmowa z Piotrem Hantulikiem, właścicielem firmy 4myCar.pl

53. **Dobrze podane smakuje lepiej**

– Edyta Kozek, Business Development Manager ERP Comarch

56. **Szkolenia IT dla każdego**

– Sylwester Woźniak, Kierownik Centrum Szkoleń Zewnętrznych Comarch

58. **Siła firmy drzemie w Internecie**

– rozmowa z Tomaszem Homelem, Wiceprezesem Zarządu iComarch24

NOWOCZESNE Zarządzanie

MAGAZYN COMARCH ERP

nr 2/2010 (14)

ISSN 2082-1581

Redakcja

Agnieszka Kozłowska
Magdalena Grochala
Łukasz Majewski

Projekt, skład i grafiki

Adam Dąbrowski

Wydawca

Comarch SA
Al. Jana Pawła II 39a
31-864 Kraków
tel.: (12) 64 61 000
fax: (12) 64 61 100
e-mail: pr@comarch.pl
www.comarch.pl

Kontakt dla Czytelników

marketingerp@comarch.pl

www.erp.comarch.pl

Druk

Drukarnia Skleniarz
www.skleniarz.com.pl

Nakład

2000 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.



OD REDAKCJI



Szanowni Państwo,

W październiku myśli z ptakami na południe odlatują – mówi polskie przysłowie. A przysłowia, ponoć, nie kłamią, bo jakże kłamać ma stara mądrość ludowa... Czasy się jednak zmieniają, nic zatem dziwnego, że do użytku wchodzą nowe hasła, choćby: *Październik miesiącem oszczędzania*. Podążając tropem przysłów, dowiadujemy się, że *miesiąc październik, marca obraz wierny, a że w marcu jak w garncu* – w październikowym numerze „Nowoczesnego Zarządzania” mieszamy dla Państwa wszystko to, co w ludowych mądrościach i hasłach na miarę naszych czasów najlepsze.

Zacznijmy od oszczędzania. Aby je Państwu ułatwić, przygotowaliśmy wiele wyjątkowych rozwiązań informatycznych. Outsourcing IT, sklepy internetowe, zarządzanie firmą online – szybko, sprawnie, bez ponoszenia dodatkowych kosztów. W sam raz dla oszczędnych. I dla zapobiegliwych, bo nawet jeżeli rozmarzą się Państwo, patrząc na zasnuły jesiennymi mgłami świat, i Państwa myśli rzeczywiście uleczą w rejony dalekie od biznesu, rozwiązania Comarch zagwarantują bezpieczeństwo informacji, odpowiednią promocję produktów, prawidłowe rozliczenia z fiskusem. Czegoż chcieć więcej?

Stare z nowym pomieszałyśmy nie tylko w przysłowia, ale i w samej gazecie. Oddajemy w Państwa ręce magazyn w zupełnie innym formacie i odświeżonej szacie graficznej. Mamy nadzieję, że przypadnie ona Państwu do gustu. Niezmienna pozostaje jednak wartość merytoryczna tekstów „Nowoczesnego Zarządzania” – wciąż piszą je dla Państwa najlepsi konsultanci naszej firmy oraz zaproszeni do współpracy eksperci, poruszając w nich najbardziej aktualną tematykę dotyczącą sektora ERP. Mamy nadzieję, że rady naszych specjalistów i nowe funkcjonalności systemów Comarch nie tylko pomogą Państwu w oszczędzaniu, ale też zapewnią Państwa firmom bezpieczeństwo, dzięki któremu będą mogli Państwo bez obaw oddać się jesiennej zadumie.

Życzymy przyjemnej lektury

Redakcja

Comarch najbardziej innowacyjną firmą sektora teleinformatycznego

Podczas seminarium naukowego *Innowacyjność w Polsce w 2009 roku*, zorganizowanego przez Instytut Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk oraz Sieć Naukową MSN, Comarch otrzymał wyróżnienie za zajęcie pierwszego miejsca wśród najbardziej innowacyjnych firm w sektorze teleinformatycznym w 2008 roku.

Comarch znalazł się także na 22 pozycji wśród 500 najbardziej innowacyjnych przedsiębiorstw w Polsce w 2008 roku (*Raport o innowacyjności gospodarki Polski w 2009 roku* INE PAN i SN MSN). Spośród 206 dużych przedsiębiorstw obecnych w tym rankingu Comarch zajął 15 miejsce.

Ranking jest piątą, jubileuszową edycją *Raportu o Innowacyjności gospodarki Polski*, którego wyniki stanowią podstawę tworzenia Strategii Innowacji dla Polski. Jej celem jest wejście Polski do grupy najbardziej innowacyjnych krajów świata do 2020 roku oraz udział inwestycji przedsiębiorstw w badania i rozwój na poziomie ponad 0,3 proc. PKB (do roku 2011). Lokomotywami tej strategii są właśnie innowacyjne polskie firmy takie, jak Comarch.

Comarch w gronie największych dostawców systemów ERP

Comarch uplasował się na trzecim miejscu listy firm osiągających największe przychody ze sprzedaży licencji ERP w 2009 roku – wynika z prestiżowego raportu TOP 200, przygotowanego przez magazyn „Computerworld”.

W minionym roku Comarch osiągnął blisko 50 mln zł przychodów ze sprzedaży systemów klasy ERP, czym konsekwentnie potwierdził swą pozycję w tej kategorii. W raporcie *Computerworld TOP 200* Comarch został uznany liderem polskiego rynku IT w kategorii *firm świadczących usługi integracyjne w 2009 roku*. Pierwsze miejsce przyznano spółce również w kategoriach: *firmy osiągające przychody z obsługi sektora handel detaliczny w 2009 roku* oraz *firmy, które wydały najwięcej na R&D w Polsce w 2009 roku*, a także *wielkość działów badawczo-rozwojowych*. W kolejnych kilkunastu kategoriach krakowska spółka zajęła wysokie pozycje.

– *Rozwój nowych technologii nie tylko zmienił zasady stosowane w biznesie, ale także wpłynął na zmianę wymagań stawianych przed systemami klasy ERP. W 2009 roku kontynuowaliśmy prace badawczo-rozwojowe w obszarze naszego oprogramowania, gdyż idea nieustannego doskonalenia już istniejących produktów oraz tworzenia nowych, innowacyjnych rozwiązań leżą u podstaw sukcesu naszej firmy* – mówi Zbigniew Rymarczyk, wiceprezes Comarch SA, dyrektor Sektora ERP.

Poświęcony polskiemu rynkowi IT ranking *Computerworld TOP 200* ukazuje się od 1995 roku. Coroczna lista rankingowa zawiera wszechstronne analizy kondycji finansowej największych firm IT oraz ich strategii biznesowych, zasobów kadrowych, a także perspektywy rozwoju branży teleinformatycznej.

Zmiana VAT – jak dopasować biznes do nowych stawek?

Ekspert Comarch na bieżąco śledzą zmiany w przepisach prawnych. Zgodnie z opublikowanym na stronach Ministerstwa Finansów projektem ustawy o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług od początku 2011 roku zaczną obowiązywać nowe, zmienione stawki VAT w wysokości 5 proc., 8 proc. oraz 23 proc.

Oznacza to podwyższenie o 1 procent stawki podstawowej (z dotychczasowych 22 proc.), podwyższenie stawki na żywność nieprzetworzoną z 3 do 5 proc., obniżenie stawki na żywność przetworzoną z 7 do 5 proc. oraz podwyższenie z 7 do 8 proc. stawki preferencyjnej.

Specjaliści Comarch już dziś pracują nad rozwiązaniami funkcjonalnymi w oprogramowaniu, aby każde przedsiębiorstwo było przygotowane na zmiany jeszcze przed ich wejściem w życie.

– *Zmiany stawek VAT mogą powodować daleko idące konsekwencje w systemach informatycznych. W szczególności dotyczy to zmian wzorów deklaracji podatkowych oraz rozliczenia korekt dokumentów handlowych i magazynowych. Dodatkowo zmiany mogą dotyczyć mechanizmu rozliczania faktur zaliczkowych. Jako projektanci systemów informatycznych na bieżąco śledzimy wszystkie informacje napływające z Ministerstwa Finansów* – podkreśla Katarzyna Robak, projektant Modułów Księgowych Comarch OPT!MA.

Posiadanie i użytkowanie systemów Comarch z ważną Comarch Asystą daje wszystkim klientom gwarancję pracy na oprogramowaniu zawsze zgodnym z przepisami.

– *Prace nad projektami zmian w systemach Comarch Klasyka, Comarch OPT!MA, Comarch CDN XL oraz Comarch ALTUM, wywołanych zmianą stawki VAT, zostały już rozpoczęte. Konieczność aktualizacji obejmie nie tylko oprogramowanie, ale również urzędnicy fiskalne. Nowe stawki podatku VAT spowodują m.in. konieczność aktualizacji cen i cenników w systemach informatycznych* – zaznacza Magdalena Jaworowska-Kosior, Business Development Manager.

Podczas odbywającego się 29 września 2010 roku webinarium poświęconego zmianom w podatku VAT eksperci Comarch podpowiedzieli przedsiębiorcom z sektora MSP, jak płynnie dopasować biznes do zmieniającej się rzeczywistości gospodarczej.

Największe wdrożenie 2009 roku zakończone sukcesem

BLACHOTRAPEZ, uznany na polskim i międzynarodowym rynku producent pokryć dachowych, pracuje na Comarch CDN XL. Wdrożenie Comarch CDN XL było w minionym roku największym kontraktem sektora ERP krakowskiej spółki IT pod względem wartości umowy oraz ilości użytkowników. Implementację systemu klasy ERP przeprowadził zespół Comarch.

Dynamiczny rozwój przedsiębiorstwa skłonił BLACHOTRAPEZ do zmiany systemu do zarządzania firmą na bardziej efektywny. Nowe oprogramowanie ma za zadanie optymalizację procesów biznesowych oraz umożliwić raportowanie ze wszystkich obszarów działalności spółki. Od kilku lat BLACHOTRAPEZ z powodzeniem korzystał z Comarch Klasyka, dlatego też decydując się na zmianę systemu, wybrał tego samego, sprawdzonego dostawcę oraz produkt Comarch CDN XL.

Produkcyjny start systemu w BLACHOTRAPEZ nastąpił w styczniu 2010 roku. Oprócz standardowych funkcjonalności z zakresu obsługi Księgowości, Sprzedaży, Zamówień, Importu, Serwisu, Środków Trwałych oraz Modelowania Procesów implementacja objęła także Produkcję oraz Business Intelligence. Obecnie na systemie pracuje 120 jednoczesnych użytkowników.

Ponadto system Comarch CDN XL został zintegrowany z autorską aplikacją BLACHOTRAPEZ do obsługi zamówień, produkcji oraz transportu. Zespół Comarch przygotował także dwie funkcjonalności dedykowane branży producentów pokryć dachowych. Pierwsza umożliwia rejestrowanie rzeczywistego zużycia surowca dla wskazanego numeru kręgu, a druga pozwala na autonumerację kręgów.

Grosvin.pl – Najlepszy Comarch iSklep24

Zakończyła się druga edycja konkursu na Najlepszy Comarch iSklep24. Zwycięzcą został sklep winiarski Grosvin.pl, drugie miejsce zajął sklep z upominkami i gadżetami Pozorski.info, natomiast trzecie miejsce przypadło sklepowi z akcesoriami łazienkowymi DekoracjeLazienkowe.pl.

Celem konkursu było wyróżnienie najbardziej atrakcyjnego sklepu internetowego przygotowanego na bazie rozwiązania Comarch. Pod uwagę brane były poziom zaawansowania elementów graficznych, sposób prezentacji towarów, dbałość o szczegóły podczas projektowania sklepu oraz jego intuicyjna nawigacja.

Do konkursu zgłosiło się 45 e-sklepów korzystających z oprogramowania Comarch iSklep24 oraz promujących się w wirtualnej galerii handlowej iGaleria24. Podczas trwającego dwa tygodnie głosowania ponad 2000 internautów wybierało Najlepszy Comarch iSklep24. Zwycięzca konkursu – Grosvin.pl – uzyskał ogromną przewagę nad rywalami, 34 proc. wszystkich głosów oddano właśnie na ten sklep.

Dynamiczny rozwój iFaktury24 – 2000 użytkowników aplikacji zarejestrowany

Nowoczesna aplikacja do fakturowania – iFaktury24 – zyskuje coraz większą popularność wśród przedsiębiorców. Program przyciąga nowych użytkowników swoją prostotą oraz przejrzystym interfejsem, a także nowymi funkcjonalnościami pojawiającymi się wraz z jego rozwojem.

– Innowacyjna technologia Microsoft Silverlight, wygląd aplikacji oraz prostota użytkownika sprawiają, że w sieci bardzo szybko rośnie popularność iFaktury24. Postawiliśmy na klienta oraz jego potrzeby i dzięki temu aplikacja jest naprawdę przyjemna w użytkowaniu – mówi Paweł Regiec, dyrektor sprzedaży iComarch24.

Nieustanne prace nad udoskonaleniem iFaktury24 opierają się na informacjach zwrotnych przekazywanych przez obecnych użytkowników. Comarch pracuje nad najbardziej pożądanymi funkcjami, które ukażą się w kolejnych odsłonach iFaktury24. Dostępna jest już wersja programu w języku angielskim.

Każdego miesiąca do grona klientów iFaktury24 dołącza ponad 100 nowych przedstawicieli mikro i małych firm, szukających prostego rozwiązania dla ich biznesu.

– Dzięki integracji z iKsięgowość24 klienci uzyskują narzędzia pozwalające nie tylko na szybkie wystawienie faktur, ale także na znalezienie księgowego oraz przesłanie do niego dokumentów za pomocą dosłownie kilku kliknięć. Aplikacja wyróżnia się na tle konkurencji niezwykłą ergonomią i zastosowaną technologią. Na uwagę zasługuje także możliwość personalizacji wyglądu, która sprawia, że praca z iFaktury24 staje się jeszcze przyjemniejsza – mówi Blanka Seweryn, konsultant iFaktury24.

Technologie Comarch budują sklep przyszłości

22 września 2010 roku w Multikinie w Centrum Handlowym Złote Tarasy w Warszawie odbył się event **Sklep przyszłości. Comarch Retail Innovation Center**, którego głównym organizatorem była firma Comarch. Podczas konferencji prelegenci zaprezentowali rozwiązania dla sieci sprzedaży detalicznej, powstałe w oparciu o aktualne trendy i najnowsze technologie IT dostępne na rynku. W interaktywnym i multimedialnym spotkaniu wzięło udział blisko 250 osób reprezentujących największe sieci handlowe w kraju.



Uczestnicy eventu – niczym w sklepowej kolejce – czekają na rejestrację i wejście do kinowej sali.

Konferencja rozpoczęła się od wystąpienia wiceprezesa Zarządu, dyrektora Sektora ERP firmy Comarch – Zbigniewa Rymarczyka. Przedstawił on ofertę i dokonał firmy Comarch z ostatnich lat. W swojej prezentacji zaakcentował długoletnie doświadczenie producenta IT we wdrażaniu oprogramowania klasy ERP. Według aktualnego raportu IDC – wiodącej firmy konsultingowej badającej rynek ERP na świecie – Comarch zajmuje w Polsce drugą pozycję, z udziałem w rynku wynoszącym 10,2 proc., oraz jest największym polskim dostawcą systemów ERP. Zbigniew Rymarczyk zwrócił także uwagę, że Comarch jest jedyną firmą, która oferuje w pełni zintegrowane środowisko IT, pozwalające przedsiębiorstwom z branży retail kompleksowo zarządzać wszystkimi procesami biznesowymi w ramach całej struktury organizacyjnej.

Dotykowa rewolucja

W kolejnym panelu zaproszeni goście mieli okazję zapoznać się z możliwościami ekranów dotykowych, multimedialnej lamy Microsoft Surface oraz nowoczesnych narzędzi IT, pozwalających wyróżnić się w oczach konsumentów. W swojej interaktywnej i multimedialnej prezentacji Bartosz Pampuch, dyrektor Centrum R&D w Comarch, zwrócił uwagę na nadchodzącą rewolucję w dokonywaniu zakupów.

W pogoni za współczesnym konsumentem

Trzecia część spotkania poświęcona była wielokanałowej sprzedaży, będącej odpowiedzią na zachowania i oczekiwania współczesnych konsumentów, którzy robią zakupy w różny sposób: tradycyjnie w sklepie, przez Internet czy przez urządzenia mobilne. Kamil Góral, dyrektor Centrum Rozwoju Biznesu w Sektorze ERP firmy Comarch, przekonywał, że dynamiczne otoczenie biznesowe wymaga nowego podejścia do sprzedaży. Polega ono na jed-

noczesnym wykorzystaniu różnych form handlu, również dlatego że klienci korzystający z wielu kanałów wydają o 30 proc. więcej od tych, którzy kupują za pośrednictwem tylko jednego z nich (według AMR Research).

Jabłecznik i 1659 innych zapachów

Wojciech Grendziński, członek Zarządu Internet Media Services, w trakcie swojej prezentacji opowiedział, jak dotrzeć do wszystkich pięciu zmysłów konsumenta i wspomagać sprzedaż poprzez budowanie pozytywnego klimatu w sklepie. Podczas gdy w sali Multikina rozniósł się zapach jabłecznika, ekspert tłumaczył, jak wykorzystać wiedzę naukową, aby w sklepie stworzyć odpowiednią atmosferę i przy pomocy specjalnie dobranej muzyki oraz zapachu, wybranego spośród 1660 możliwych, odpowiednio wpłynąć na decyzje zakupowe klienta.

Pełna inwigilacja

Tomasz Wawrzynów, wiceprezes Zarządu iReward24, zaprezentował, jak skutecznie pozyskiwać informacje o klientach, jak je analizować i wyciągać z nich wnioski, a następnie implementować je w biznesie oraz w jaki sposób mierzyć wyniki podejmowanych działań. Ekspert podkreślał, że budowanie relacji z klientami, którzy mogą zostać ambasadorem



Nowości dla branży retail prezentują eksperci Comarch.

danej marki, wymaga odpowiedniej wiedzy o nich samych. Tylko znając ich, można skutecznie nawiązać z nimi dialog oraz kierować do nich spersonalizowaną komunikację i ofertę.

IT + AGD + RTV

Marcin Romański, IT manager firmy Tajmax, będącej dystrybutorem sprzętu AGD i RTV, korzystającej z rozwiązań IT dostarczonych przez Comarch, opowiedział o sposobie, w jaki przedsiębiorstwo realizuje wielokanałową sprzedaż poprzez: sklepy detaliczne pod marką Partner AGD-RTV, hurtownie dostarczające towary do polskich i zagranicznych parterów, studia meblowe pod marką Partner Studio oraz pięć sklepów internetowych.

Po prezentacjach uczestników konferencji zaproszono do foyer kina, gdzie na żywo, na stoisku Comarch Retail Innovation Center, mogli doświadczyć zakupów przyszłości oraz poznać omawianą podczas wykładów technologię. Do dyspozycji gości byli również eksperci Comarch oraz IMS, którzy w kuluarowych dyskusjach poszerzali tematykę poruszonych wcześniej zagadnień.

Równocześnie ze strefą eksperta odbyła się konferencja prasowa dla licznie uczestniczących w spotkaniu dziennikarzy. Była ona poświęcona omówieniu wyników finansowych Sektora ERP firmy Comarch, analizie rynku ERP w oparciu o dane z najnowszego raportu IDC oraz prezentacji nowości w ofercie Sektora ERP, w tym przede wszystkim nowościom produktowym spółki iComarch24.

Zaproszenie do udziału w spotkaniu *Sklep przyszłości. Comarch Retail Innovation Center* przyjęli przedstawiciele największych sieci sklepów detalicznych food i non food w Polsce oraz dziennikarze. Wśród zgromadzonych gości obecni byli m.in. pracownicy firm Ecco Shoes, Empik, Eurocash, Kler, Lidl, Makro Cash&Carry, Philips, Praktiker, Super-Pharm, Tchibo, Vistula Group. Organizatorzy gościli także przedstawiciele firm HP, która była partnerem technologicznym wydarzenia, oraz IMS, która była partnerem merytorycznym konferencji.

Prezentacja najlepszych międzynarodowych praktyk biznesowych oraz możliwości najnowszych rozwiązań IT dla sieci sklepów detalicznych miała niestandardową oprawę. Wystąpienia prelegentów odbywały się w nietypowej scenerii – w sali kinowej Multikina, a multimedialne stoisko Comarch Retail Innovation Center pozwoliło przenieść się do sklepu przyszłości. Dzień po konferencji stoisko zostało udostępnione odwiedzającym



Każdy mógł poczuć technologie jutra na własnej skórze.



Nowoczesne zakupy pod futurystyczną kopułą Złotych Tarasów.

Centrum Handlowe Złote Tarasy. Każdy, kto 23 września 2010 roku pojawił się koło fontanny zlokalizowanej na trzecim piętrze galerii handlowej, miał okazję przekonać się, jak mogą wyglądać nowoczesne zakupy.

Równocześnie ze strefą eksperta odbyła się konferencja prasowa dla licznie uczestniczących w spotkaniu dziennikarzy. Była ona poświęcona omówieniu wyników finansowych Sektora ERP firmy Comarch, analizie rynku ERP w oparciu o dane z najnowszego raportu IDC oraz prezentacji nowości w ofercie Sektora ERP, w tym przede wszystkim nowościom produktowym spółki iComarch24.

Zbigniew Rymarczyk, wiceprezes Comarch SA, dyrektor Sektora ERP, odpowiada na pytania dziennikarzy.

Do kogo przede wszystkim skierowana jest oferta sklepu przyszłości i co ją wyróżnia?

Zbigniew Rymarczyk: Oferta, którą zaprezentowaliśmy podczas konferencji Sklep przyszłości. Comarch Retail Innovation Center, skierowana jest do branży sieci sklepów detalicznych, ponieważ ten segment rynku jest według nas najbardziej liczny. Wystarczy zauważyć, ilu potencjalnych klientów jest chociażby w centrach handlowych, gdzie możemy znaleźć kilkadziesiąt różnych firm. Moim zdaniem nie ma na świecie firmy IT, która ma tak szeroką, gotową do użycia i – co istotne – zintegrowaną ofertę rozwiązań, jaką ma Comarch. Współpracujemy z dostawcami przez ECOD oraz dostarczamy systemy ERP zapewniające naszym klientom zarządzanie centralne magazynem, finansami, kadrami czy procesami produkcyjnymi. Oferowany przez nas ECOD jest jednym z kilku rozwiązań do zarządzania elektronicznym obiegiem dokumentów na świecie, które Gartner wskazał jako jedną z najbardziej innowacyjnych i wiodących technologii

Więcej o konferencji oraz galeria zdjęć na: www.SklepPrzyszlosci.Comarch.pl

na świecie. Nie udało się to do tej pory żadnej firmie z tej części Europy. Comarch ma również rozwiązania do zarządzania sprzedażą w sklepach detalicznych, tzw. Point Of Sales, czyli systemy do pracy na ekranach dotykowych wykorzystywanych na przykład w sklepach odzieżowych czy spożywczych. Od kilku lat oferujemy również sklep internetowy, dostępny także w formie usługi (SaaS). Comarch iSklep24 jest aktywnie zintegrowany z każdym dużym systemem ERP, a także z Allegro czy z porównywarekami cenowymi. Biorąc pod uwagę wszystkie te elementy oraz system lojalnościowy, który również oferujemy, posiadamy kompletną ofertę dla tego segmentu rynku.

Jaką filozofią kieruje się Comarch w swoich działaniach?

ZR: Filozofią Comarch nigdy nie była maksymalizacja zysku, bo moglibyśmy go stosunkowo łatwo zwiększyć. Natomiast naszym celem jest osiągnięcie sukcesu nie tylko na skalę polską, ale przede wszystkim globalnie. Chcemy to osiągnąć nie w oparciu o przejmowanie innych firm, a dzięki budowie własnych produktów, własnego know-how i własnych rozwiązań. Dążymy do tego, by być taką firmą jak Apple, Google czy IBM, które są synonimami swoich krajów. Za granicą inwestujemy m.in. w TSV 1860 Monachium w Niemczech, nowe budynki, budujemy kolejne data centers. Prowadzimy taką filozofię rozwoju własnych produktów, by dzięki nim ciągle umacniać własną pozycję na rynkach zagranicznych. Produkty mamy naprawdę na światowym poziomie, teraz skupiamy nasze działania na tym, byśmy stali się poza granicami naszego kraju znaną i dobrze kojarzoną firmą.

Jak ocenia Pan obecną sytuację na polskim rynku ERP?

ZR: Rynek ERP w ubiegłym roku, w ujęciu dolarowym, spadł ponad 23 proc. Zagraniczni dostawcy jeszcze bardziej zdominowali rynek – 70 proc. rynku polskiego ERP posiadają zagraniczne firmy, ponad 10 proc. Comarch, a pozostałe 20 proc. należy do naszej konkurencji. Udział Comarch w rynku ERP zwiększył się z 9,1 do 10,2 proc. za ubiegły rok. Od kilku lat niewiele na ERP wydają firmy produkcyjne. Naszą strategię opieramy na innowacjach. W Polsce jest około 150 producentów ERP, w Niemczech ponad 300. Wszyscy oni mają produkty w najlepszym wypadku porównywalne do Comarch CDN XL, praktycznie nikt nie ma produktu na poziomie Comarch ALTUM – pojedyncze firmy na świecie. Absolutnie nikt nie ma czegoś takiego jak iComarch24, jest to światowy unikat. Mam nadzieję, że w nie tak dalekiej przyszłości Comarch stanie się firmą globalnie rozpoznawaną jako producent produktów innowacyjnych.

Aby napić się piwa, nie trzeba mieć browaru

Podobnie – aby korzystać z oprogramowania IT, nie trzeba mieć własnych serwerów z zainstalowanymi programami komputerowymi ani zatrudniać własnych informatyków. Od kilkunastu lat dynamicznie rozwijają się usługi outsourcingu aplikacji oraz sprzętu komputerowego. Outsourcing dotyczy przekazania swojej infrastruktury informatycznej razem z oprogramowaniem do zewnętrznej firmy.

Takie projekty realizują w zasadzie tylko duże przedsiębiorstwa, które oddają swoją infrastrukturę IT w zarządzanie zewnętrznej firmie z reguły na 3-5 lat lub dłużej, z opcją przedłużenia.

Małe i średnie firmy chcą korzystać z oprogramowania w podobny sposób. Jednocześnie nie chcą ponosić wysokich kosztów. Dlatego kilkanaście lat temu pojawiła się możliwość wynajmowania programów komputerowych przez Internet w modelu ASP (*Application Service Provision*). Program komputerowy zainstalowany jest na serwerach zewnętrznej firmy IT, a przedsiębiorstwo pracuje na nim przez Internet. Z czasem model ten ewoluował, a na rynku pojawiało się coraz więcej aplikacji dostępnych w ten sposób. Ostatnie lata to dynamiczny rozwój dostarczania oprogramowania w formie usługi, tzw. SaaS (*Software as a Service*). Prekursorami tego typu usług są amerykańska firma Salesforce.com (oferuje m.in. oprogramowanie CRM), Google (m.in. poczta, programy biurowe), a w Polsce Comarch (system do zarządzania Comarch OPT!MA, sklep internetowy Comarch iSklep24). Obecnie w formie usługi można kupić, a raczej wynająć, dowolne oprogramowanie, a nawet moc obliczeniową czy zewnętrzne dyski. Branża IT nazywa to zjawisko cloud computing, czyli „informatyką z chmury”.

Największe zalety cloud computingu to niższe koszty IT, łatwe i szybkie wdrożenie, opłata abonamentowa, zawsze najnowsza wersja czy funkcjonalność oprogramowania. Ta ostatnia korzyść jest szczególnie ważna w przededniu rewolucyjnych zmian w podatku VAT i związanej z tym konieczności aktualizacji przez przedsiębiorstwa programów finansowo-księgowych oraz magazynowych, na których obecnie pracują.

Przedsiębiorstwo może w ten sposób wynająć oprogramowanie biurowe (arkusze kalkulacyjne, edytory tekstu itp.), program pocztowy, system do zarządzania firmą (obsługa sprzedaży i magazynu, system finansowo-księgowy, CRM itp.), e-dyski, czyli miejsce do przechowywania danych (plików, zdjęć, baz danych systemów do zarządzania).

Według IDC już 30 proc. wszystkich aplikacji na świecie kupowanych jest w formie usługi (w Polsce ok. 10 proc.). Jednocześnie analitycy prognozują, że sprzedaż oprogramowania w modelu SaaS będzie rosła o ponad 25 proc. rocznie (dla porównania sprzedaż tradycyjna zwiększa się w tempie ok. 5 proc.).

Comarch zachęcony sukcesem Comarch OPT!MA oraz Comarch iSklep24, które od 10 lat oferowane są z powodzeniem w formie usługi, uruchomił niedawno serwis www.iComarch24.pl. Portal proponuje pełną obsługę małej firmy przez Internet: prowadzenie księgowości (iKsięgowość24.pl – usługi świadczy 500 biur rachunkowych z całej Polski), system do zarządzania firmą (Comarch iOPT!MA24), proste i bezpłatne rozwiązanie do fakturowania (iFakury24) oraz backup danych (iBard24).

Systemy informatyczne nie są już rynkową nowinką. Żadna firma, zarówno mała, średnia, jak i duża, nie jest w stanie się bez nich obejść. Podobnie jest z dostępem do Internetu. Rozwój informatyzacji przedsiębiorstw można porównać do rozwoju elektryczności. Na początku tylko duże firmy mogły sobie pozwolić na korzystanie z energii elektrycznej, bardzo często budowały w tym celu własne elektrownie. Dzisiaj wszyscy współpracują z zakładami energetycznymi. Dlaczego więc nie wykorzystywać w podobny sposób systemów informatycznych?



ZBIGNIEW RYMARCZYK

Wiceprezes Zarządu Comarch SA,
Dyrektor Sektora ERP
Zbigniew.Rymarczyk@comarch.pl

Bezpieczeństwo w chmurach

Szacuje się, że każdego roku około 6 proc. użytkowników komputerów traci swoje dane. Spięcie, zalanie, pożar, wirus... Staje przed nami wizja utraty naszych projektów, ważnych informacji, baz danych, zdjęć. I pytanie: co dalej?



ŁUKASZ ŻUR

Product Manager iBard24
iComarch 24 SA
Lukasz.Zur@comarch.pl

W czasach, gdy firmy i gospodarstwa domowe stają się coraz bardziej uzależnione od przechowywanych danych, nie można sobie pozwolić na utratę e-maili, baz danych czy dokumentów finansowych. Odpowiedzią na coraz częściej występujące zagrożenia mogą być nowe rozwiązania przechowywania danych realizowane w modelu cloud computing.

Analitycy firmy Gartner definiują cloud computing jako model przetwarzania danych, w którym wielu odbiorcom dostarcza się rozwiązania IT o wysokiej skalowalności, w sposób masowy, w formie usługi, za pomocą elektronicznego medium, jakim jest Internet. Uściśleniem tej definicji jest wykorzystanie mechanizmów samoobsługowych w serwisie dostarczającym chmurę. Klienci za pomocą interfejsów mogą w każdej chwili pozyskać niezbędne zasoby mocy obliczeniowej i przestrzeni dyskowej oraz niezwłocznie je zwolnić, gdy już nie będą im potrzebne. Tak naprawdę chmura nie jest technologią samą w sobie, jest to raczej zmiana podejścia do budowania usług IT, wykorzystująca coraz szybciej rosnącą wydajność dzisiejszych komputerów oraz wirtualizację, która pozwala na konsolidację serwerów.

Gartner przewiduje również rozwój cloud computingu, a zwłaszcza „chmur prywatnych”, czyli wydzielonych, wirtualnych środowisk informatycznych, dedykowanych konkretnemu przedsiębiorstwu lub ich grupie. Zdaniem analityków przyjęcie modelu cloud computing pozwoli firmom uwolnić się od myślenia o konkretnych zasobach i skieruje ich uwagę na wybór odpowiednich aplikacji i technologii, które zaspokajają możliwie najlepiej potrzeby użytkowników.

Poważnym problemem, z którym borykają się dzisiaj przedsiębiorstwa, jest coraz większa ilość gromadzonej i przetwarzanej informacji. Skłania to do zwracania coraz większej uwagi na jak najlepsze wykorzystanie przestrzeni składowania danych i optymalizację opartą na skrupulatnej analizie potrzeb firmy. Duża ilość danych nie tylko podnosi koszty, ale powoduje wydłużenie standardowych operacji. Na dodatek, przyrost danych nie jest równoznaczny z poprawą ich jakości. Coraz wydajniejsze systemy backupu umożliwiają archiwizację wszystkich danych, ale z punktu widzenia efektywności ich wykorzystania nie jest to najlepsze rozwiązanie. Wyjściem może być optymalizacja sposobów przechowywania danych

i dostępu do nich, realizowana w modelu cloud computing, za pośrednictwem usługi backupu online.

W takiej sytuacji nie lada wyzwaniem staje się połączenie mechanizmów sprawnego dostępu do rosnących zasobów danych z jednoczesnym zachowaniem bezwzględnych wymogów bezpieczeństwa. Historycznie zagadnienia bezpieczeństwa i dostępności traktowano rozłącznie. Dzisiaj jednak tradycyjne podziały: serwerownia – stacja robocza, bezpieczeństwo – dostępność, zaczynają się zacierać i prawdopodobnie proces ten będzie postępował coraz szybciej.

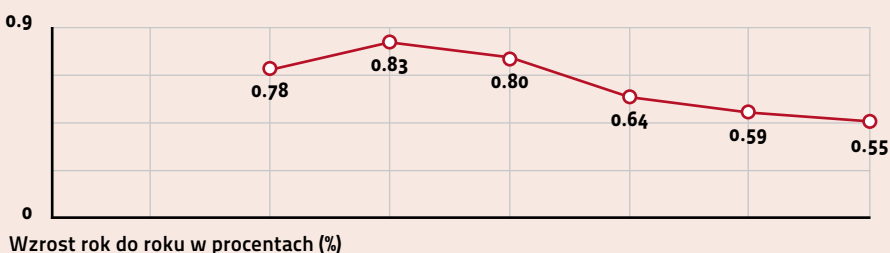
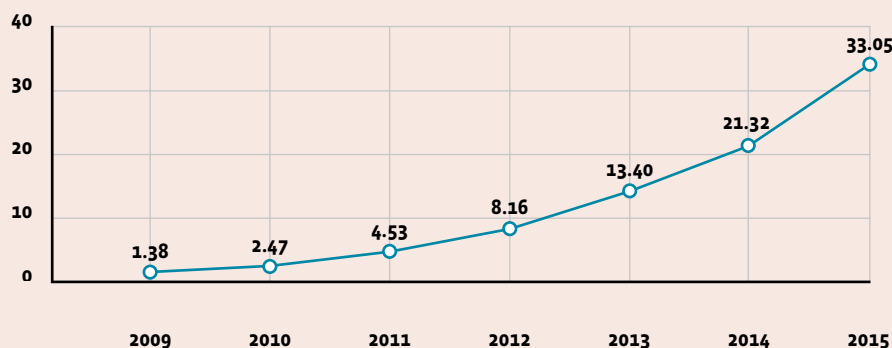
Cloud computing jest modelem opartym na usługach (np. dostępu do systemu ERP lub innych aplikacji) i praktycznie bezinwestycyjnym. Dzięki temu może być środkiem do znacznego zoptymalizowania kosztów IT i natychmiastowego dostarczania nowych systemów dla biznesu.

Wirtualizacja, będąca warunkiem koniecznym działania w chmurze, już teraz osiąga szczyt popularności. Pozwala ona bezpiecznie współdzielić zasoby, a także daje swobodę wprowadzania zmian i rozbudowy systemów. Wirtualizacja wspiera ideę cloud computingu w wielu aspektach, pozwalając zbudować łatwo zarządzalną infrastrukturę IT. W rezultacie, w przypadku wirtualizacji serwerów, zamiast wielu maszyn fizycznych mamy jeden zasób mocy obliczeniowych, które możemy przydzielać według potrzeb. Dzięki zamianie fizycznych serwerów na maszyny wirtualne działające na pojedynczym, fizycznym serwerze dostawcy ograniczają koszty sprzętu i redukują powierzchnię serwerowni swoich data center.

Dla małych i średnich przedsiębiorstw atrakcyjna może być idea chmury publicznej (*public cloud*). W tym modelu świadczona jest usługa backupu i archiwizacji danych online w iBard24. Firmy nie muszą utrzymywać własnej, często skomplikowanej i kosztownej infrastruktury oraz personelu do jej obsługi, a jednocześnie mogą podnieść elastyczność i dostępność systemów informatycznych. Zamiast osobno nabywać sprzęt i oprogramowanie, kupują w formie usługi gotowe aplikacje (w modelu Software as a Service), dostosowując wydatki na IT do aktualnej sytuacji biznesowej. W efekcie są w stanie dynamicznie zwiększać moc środowiska informatycznego i wraz z rozwojem przedsiębiorstwa zwiększać zakres używanych zasobów lub redukować go w czasach słabszej koniunktury. Zasoby IT stają się w tym modelu dostępne dla użytkowników niezależnie od miejsca, w którym przebywają, i urzędzenia, z którego korzystają. Duże przedsiębiorstwa realizować mogą cloud computing w postaci tak zwanej chmury prywatnej (*private cloud*).

Prognoza liczby użytkowników usług cloud computing (źródło: IDG)

Liczba użytkowników w milionach



Zdaniem analityków firmy Gartner przyjęcie modelu cloud computing pozwoli firmom uwolnić się od myślenia o konkretnych zasobach i skieruje ich uwagę na wybór odpowiednich aplikacji i technologii, które zaspokajają możliwie najlepiej potrzeby użytkowników.

Najbardziej popularną formą rozwiązań przetwarzania w chmurach jest SaaS, w którym klient kupuje dostęp do aplikacji. O bezpieczeństwo i ciągłość działania takich aplikacji troszczy się na bieżąco zespół techniczny data center dostarczającego usługę. Jego rolą jest także informowanie o dostępności i reagowanie na zgłoszenia klientów o nieprawidłowościach. Jak wynika z najnowszej prognozy firmy Gartner, marketingowy szum o oszczędnościach, jakie daje SaaS, szczególnie w czasie spowolnienia gospodarczego, zaczął przekładać się na sprzedaż takich rozwiązań. W 2009 roku firmy na całym świecie kupiły produkty SaaS warte 7,5 mld dol. Najczęściej kupowane w tym modelu są narzędzia do zdalnej współpracy, wymiany plików i komunikacji (sprzedaż w 2009 roku wyniosła 2,57 mld dol.). Następne w kolejności są systemy do zarządzania relacjami z klientem (2,28 mld dol.) oraz zasobami przedsiębiorstwa (1,23 mld dol.). Pozostałe

nesowych. Jak przewiduje Gartner, mimo wciąż ograniczonego zaufania do SaaS sprzedaż oprogramowania w tym modelu będzie systematycznie rosła, by w 2014 roku osiągnąć na świecie poziom 14 mld dol.

Idąc za często zgłaszanymi przez klientów Comarch sygnałami dotyczącymi potrzeby udostępnienia narzędzia służącego zabezpieczeniu danych, w szczególności baz danych, dokonaliśmy połączenia trendu cloud computing, a dokładnie jednej z jego odmian – SaaS, z bezpieczeństwem i profesjonalizmem usług świadczonych przez Comarch Data Center, czego efektem jest powstanie usługi iBard24 Backup Online. To profesjonalne narzędzie do wykonywania kopii bezpieczeństwa w pełni zabezpiecza dane składowane na komputerach i zapewnia automatyczną aktualność kopii zapasowych. Aplikacja wyposażona w możliwość szyfrowania danych kluczem użytkownika (AES 256-bit) po skonfigurowaniu działa w tle, przesyłając dane na serwer szyfrowanym połączeniem SSL 128-bit. Dane są dostępne 24 godziny na dobę z każdego miejsca na świecie z dostępem do sieci poprzez przeglądarkę internetową. Niebywałą zaletą usługi iBard24 jest funkcjonalność backupu baz danych, dzięki której w łatwy sposób można zabezpieczyć bazy MSSQL pochodzące np. z systemów klasy ERP, jak Comarch OPTIMA i Comarch CDN XL. Aplikacja iBard24 tworzy backup całej bazy oraz kopie przyrostowe, których liczbę określa użytkownik, co pozwala na optymalizację zajętości miejsca na zdalnym dysku i usprawnia politykę backupu w przedsiębiorstwie, automatyzując ten proces. Bazy danych są jednym z najcenniejszych zasobów firmy. Powierzenie ich ochrony profesjonalistom, np. specjalistom Comarch Data Center, staje się gwarantem ciągłości i stabilności biznesu i chroni przed zagrożeniami, takimi jak choćby ostatnia powódź. Wiele firm z sektora MSP przeobraża się wewnętrznie, wybierając dostawców oprogramowania w modelu usługowym, podejmując wysiłki standaryzacji i redukcji kosztów, aby móc spełnić wymagania biznesu. Wdrażając iBard24 Backup Online, cechujący się szybkim czasem konfiguracji z powiązаныmi gwarancjami bezpieczeństwa, firma jest w stanie zredukować koszty zarządzania oraz koszty zakupu sprzętu. Dostępność danych sprzyja ich przejrzystości i standaryzacji, co z kolei tworzy bardziej przewidywalny model kosztów.

iComarch24 jako producent aplikacji, integrator, a także dostawca usług w modelu cloud computing stawia na budowę społeczności odbiorców tego rodzaju produktów. Usługi lokalizowane w Comarch Data Center udostępniane są zgodnie z modelem SaaS za pośrednictwem jednej instancji aplikacji, bazy danych oraz wspólnej architektury fizycznej i tworzą w sieci całe społeczności korzystających z produktów dostarczanych za pomocą Internetu.

Backup danych – iBard24 wersja 2.0.
Szczegóły postępu archiwizacji danych.



klasy rozwiązań (np. zarządzanie łańcuchami dostaw) wygenerowały w 2009 roku przychód w wysokości 1,43 mld dol. Wciąż niewielka (68 mln dol. sprzedaży w 2009 roku) jest popularność pakietów oprogramowania biurowego w modelu SaaS. Oznacza to, że ani

Backup danych – iBard24 wersja 2.0.
Widok użytkownika.



skierowana do firm oferta Google Apps, ani zapowiadana na bieżący rok internetowa wersja pakietu Microsoft Office nie są – przynajmniej na razie – produktami najbardziej pożądanymi przez klientów biz-

Tam, gdzie rodzi się innowacja

Inwestycja w innowacje staje się obecnie koniecznością, bez której nie można przetrwać na dynamicznie rozwijającym się rynku. Mają na nim szanse jedynie bardzo nowoczesne produkty, które pojawiają się w krótkich odstępach czasu.

Na całym świecie, również i w Polsce, innowacja zyskuje na znaczeniu. Zaczyna być doceniana i dofinansowywana ze źródeł prywatnych i publicznych. Społeczeństwo informacyjne poszukuje produktów na miarę obecnych czasów – inteligentnych, intuicyjnych i nowoczesnych. W jaki sposób powstają takie produkty? Jakie czynniki sprzyjają innowacji? Co decyduje o wyjątkowości i innowacyjnym potencjale zespołu? Możemy poszukać odpowiedzi na powyższe pytania na przykładzie centrum R&D – komórki prężnie działającej w Sektorze ERP firmy Comarch.

Narodziny innowacji

Innowacja ma swoje początki w obserwacji otaczającego nas świata. Zmierzają do zgłębienia i zrozumienia przedmiotu rozwiązania oraz problemów, na jakie potencjalny użytkownik może się natknąć w czasie korzystania z produktu czy usługi. Wbrew powszechnej opinii innowacja nie jest efektem pojedynczej, genialnej myśli, która rodzi się podczas rozmyślań pod prysznicem. Należy więc obalić mit samotnego geniu-

sza pracującego w zaciszu. Niewątpliwie jest to scenariusz możliwy, ale prawdziwym źródłem innowacji są wspaniałe zespoły. Procesowi tworzenia innowacyjnych pomysłów, rozwiązań i produktów towarzyszą godziny spotkań i burz mózgów, wiara w sukces oraz pełne zaangażowanie całego zespołu.

Prototypy

Prototyp jest podstawowym elementem procesu innowacji. A właściwie jest nim seria kolejno powstających prototypów, będących swoistą materializacją pomysłów czy idei. Budowa prototypu dostarcza nowej wiedzy i doświadczenia przydatnego przy tworzeniu kolejnych projektów. Na drodze do ostatecznego efektu zostają przetestowane różne techniki i podejścia. W centrum R&D firmy Comarch powstają m.in. prototypy interfejsu użytkownika. Do tego celu wykorzystywane są takie narzędzia, jak np. Microsoft Expression Blend z funkcjonalnością Sketchflow. Stosunkowo niewielkim wysiłkiem można otrzymać funkcjonalny i przyjaźnie wyglądający prototyp zapraszający użytkownika aplikacji do interakcji. Eksperymenty



MICHAŁ ZYZNARSKI

R&D Comarch
Michal.Zyznarski@comarch.com



z prototypem pozwalają na wcielenie się w przyszłego użytkownika, poznanie jego motywacji, odczuć, emocji czy reakcji. Nic nie przyniesie więcej informacji niż obejrzenie produktu „w akcji”. Nawet najbardziej zaawansowane procesy myślowe nie doprowadzą do przeanalizowania wszystkich możliwości – wynika to po prostu z ograniczeń naszego intelektu. Interakcja pozwala tu na lepsze zrozumienie istoty problemu, dobrych oraz złych stron prototypu, często prowadzi do zmiany nastawienia, a nawet do odrzucenia aktualnego kierunku prac i obrania nowej drogi.

Praca nad produktami

Zadowolenie użytkownika i radość, jaką daje korzystanie z nowych produktów, są jednymi z nadrzędnych celów towarzyszących pracom badawczo-rozwojowym w centrum R&D Sektora ERP. Nowe produkty projektowane są tak, by niemal prowadziły użytkownika za rękę, a nawet sugerowały mu możliwe kolejne kroki. Intuicyjne produkty to takie, do których nie potrzebna jest żadna instrukcja obsługi. Same w sobie są instrukcją – same się objaśniają i opisują. Co więcej, dobry produkt to taki, z którym dobrze się pracuje, który zachęca do interakcji, eksperymentowania i eksplorowania jego możliwości. Opracowywanie innowacyjnych produktów wymaga często zmiany w myśleniu, niekonwencjonalnego podejścia do problemu, a nawet odrzucenia istniejących wzorców czy rozwiązań w celu poszukiwania nowej jakości. Na pierwszy rzut oka takie działanie może wydać się odrobinę szalone, lecz kryje się w tym pewna logika. Na przykład nowe, nietypowe pomysły pojawiające się podczas burzy mózgów stymulują i uwalniają w jej uczestnikach wolny, niczym nieskrępowany przepływ myśli. Tutaj leży sedno – umysł wprowadzony w nowy stan, wytrącony z punktu codziennej równowagi, podpowiada nowatorskie rozwiązania. Należy również zauważyć, że w procesie innowacji olbrzymią rolę odgrywa inteligencja emocjonalna. Umiejętności takie, jak zdolność dystansowania się do własnych pomysłów, odrzucenie ich na rzecz innych, zaproponowanych przez członków zespołu, samokrytyka czy nastawienie na zmiany, mają niebagatelny wpływ na tworzenie innowacyjnych produktów. Zmiana powinna być odbierana jako szansa, która prowadzi do dalszej innowacji. Cechą dobrego zespołu jest nastawienie na zmiany, a nawet ich oczekiwanie („Sztuka Innowacji”, Tom Kelly, Jonathan Littman). Z inteligencją emocjonalną łączy się również aspekt ponoszenia porażki i wyciągania wniosków. De facto poniesienie porażki bywa często bardziej pouczające niż odniesienie sukcesu. Analiza przyczyn, które doprowadziły do porażki, niesie ze sobą nową wiedzę.

W poszukiwaniu inspiracji

Innowacja nie zawsze łączy się z tworzeniem nowych rzeczy od podstaw. Częściej jest usprawnianiem istniejących lub łączeniem kilku różnych rozwiązań w jedną całość. Ważne jest dobre rozeznanie w obecnym stanie nauki i technologii oraz posiadanie aktualnej wiedzy w tych dziedzinach. Pracownicy centrum R&D poświęcają swój czas na przeglądanie Internetu, czasopism naukowych, czasopism związanych z designem, czytanie książek z zakresu kognitywistyki, ergonomii czy projektowania interfejsów użytkownika. Inwestycja w wiedzę przynosi praktyczne rezultaty. Analiza obecnego stanu nauki i przemysłu daje rozeznanie w tym, co może być przydatne w dalszych pracach lub co będzie niepotrzebne. Dobre rozwiązania inspirują, są przykładem do naśladowania. Pomysły, które okazały się klapą, są źródłem informacji o tym, czego należy unikać. Przy takiej analizie przydatny bywa zmysł odkrywania szczegółów, które zadecydowały o sukcesie produktu i sprawiły, że cieszy się on popularnością wśród użytkowników.

Innowacyjne zespoły

Centrum R&D tworzy interdyscyplinarny zespół specjalistów. Wśród nich znajdują się pasjonaci technologii, improwizatorzy, eksperymentatorzy i gadżeciarze, którzy z korzystania z dobrodziejstw nowoczesnej techniki czerpią radość i inspirację do tworzenia podobnie pasjonujących produktów. Interesują się oni takimi dziedzinami, jak nowoczesne technologie, wzornictwo przemysłowe, projektowanie interfejsów użytkownika, user experience, grafika komputerowa, elektronika, kognitywistyka czy psychologia. Zdobyte na studiach wykształcenie informatyczne stanowi solidną bazę do pracy w branży IT. Duży nacisk w zespole kładzie się na ciągły rozwój własnych zainteresowań członków zespołu i poznawanie nowych technologii. Pracownicy dzielą się między sobą zdobytą wiedzą i doświadczeniem, organizując wewnętrzne miniszkolonia. Wysoka kultura pracy w połączeniu z pasją i panującym entuzjazmem stwarza świetne warunki do kreatywnego myślenia. Czy w takim razie doskonałymi zespołami są tylko takie, które zajmują się najbardziej ekscytującymi projektami? Tom Kelly, dyrektor firmy projektowej IDEO, twierdzi: „Stworzenie znakomitego zespołu jest po części sprawą odpowiedniego nastawienia. Świetne zespoły niekoniecznie muszą rozpoczynać działalność od najbardziej ekscytujących projektów. Odpowiedni zespół i jego lider mogą wygenerować energię w związku z każdym realizowanym w danym momencie zadaniem”. Niestety bywają i takie dni – również w centrum R&D – kiedy prace ogniskują się wokół czynności żmudnych i na pozór nudnych. W takich

W procesie innowacji olbrzymią rolę odgrywa inteligencja emocjonalna. Umiejętności takie, jak zdolność dystansowania się do własnych pomysłów, odrzucenie ich na rzecz innych, zaproponowanych przez członków zespołu, samokrytyka czy nastawienie na zmiany, mają niebagatelny wpływ na tworzenie innowacyjnych produktów.

momentach często padają pytania: „Co może być ekscytującego w realizowanym zadaniu?”, „Co sprawi, że praca stanie się przyjemnością?”, „Co dałoby niesamowitego «powera»?”. Odnalezienie odpowiedzi na te pytania prowadzi do wzrostu zapału i zadowolenia.

Odpowiedni ludzie na odpowiednim miejscu

Świetne zespoły to również takie, w których brak jest tzw. „onych”. Nie padają słowa „oni to zepsuli”, „oni stoją nam na przeszkodzie”. Nie ma rozróżnienia na „nas” i „ich”. Bliskość w zespole jest sprawą kluczową. Zespół R&D w Comarch jest wystarczająco niewielki, by kwitły w nim silne koleżeńskie relacje i przyjaźnie. Panuje wzajemne zaufanie i szacunek zarówno w stosunku do osób, jak i pełnionych przez nie obowiązków. W centrum R&D istnieje płaska struktura organizacyjna, a brak hierarchii sprawia, że wszyscy czują się ze sobą dobrze, niczego nie muszą udawać, niczego ukrywać. Nie istnieje tutaj wyścig szczurów.

Ważne, by grupie przewodziła mądra, empatyczna i zaufana osoba, występująca raczej w roli opiekuna czy partnera niż kierownika rozdzielającego zadania. Osoba ta musi być jednak na tyle charyzmatyczna, by w chwili słabości zespołu potrafiła go zmobilizować do działania lub podjąć decyzję w przypadku jej braku ze strony zespołu.

Od początku swego istnienia centrum R&D otaczają wspaniali, życzliwi, entuzjastycznie nastawieni ludzie z Sektora ERP. Bardzo często przychodzą z genialnymi pomysłami, dzielą się własnymi przemyśleniami. Rozmawiają, inspirują, a co najważniejsze – wyrażają swoją opinię na temat tworzonych produktów, dostarczając tym samym cennej wiedzy. Centrum jest wspierane również przez specjalistów

merytorycznych, którzy wnoszą wiedzę branżową. Przykładem rozwiązania opartego na takiej bardzo konkretnej wiedzy jest aplikacja dla mikro i małych firm – iFaktury24.

W jaki sposób osiągnąć zdumiewające rezultaty?

Natura pracy w centrum R&D wymaga niestandardowego podejścia do problemów. W trudnych koncepcyjnie projektach bardzo dobrze sprawdza się metoda Scrum, polegająca na krótkich i konkretnych codziennych spotkaniach, tzw. daily Scrum, które usprawniają przepływ informacji na temat postę-

„Odpowiedni zespół i jego lider mogą wygenerować energię w związku z każdym realizowanym akurately zadaniem.”

Tom Kelly

pow w prowadzonych pracach i występujących problemów. Retrospekcje, które służą konstruktywnej krytyce prac zakończonej iteracji, mają miejsce nie częściej niż raz w miesiącu. Są kluczowym elementem podnoszącym jakość prac w zespole. Dodatkowo, gdy zajdzie taka potrzeba, mają miejsce tzw. sesje krytyki, służące przede wszystkim omówieniu słabych stron projektu, nad którym zespół aktualnie pracuje. Każdy z uczestników ma prawo wyrazić swoje zdanie, wskazując słabe strony obecnego rozwiązania. Wnioski ze spotkań zostają spisane i wpisane w tzw. Product Backlog – zestawienie pozostałych do zrealizowania funkcjonalności.

Na co dzień prace realizowane są w dwu-, trzyosobowych miniprojektach. Pracownicy sami decydują, w jakich projektach chcieliby brać udział, i wybierają te najbardziej pasjonujące z ich punktu widzenia.

Praca w parach, znana w branży IT pod nazwą „pair-programming”, niesie ze sobą wiele korzyści. Pierwszą z nich jest synergia, dzięki której problem zostaje dogłębnie przedyskutowany, przemyślany, co bezpośrednio przekłada się na wyższą jakość rezultatów. Należy też dodać, że dzięki wspólnej pracy zadanie może zostać szybciej wykonane. Praca w parach to ciągły ruch, ciągłe postępy – trudniej o impas.

W zadaniach ważne są efekty, dlatego prace rozpoczynane są z wizją końca. W pierwszej kolejności realizowane są sprawy kluczowe, cała reszta schodzi przez moment na drugi plan. Ludzie znacznie sprawniej działają, gdy mają do wykonania jedną, maksymalnie dwie rzeczy jednocześnie. Z tego powodu realizując zadania, pracownicy starają się skupić na wykonywanej czynności tak bardzo, jak to tylko możliwe. Ciekawą, godną polecenia techniką jest „pomodoro technique”, w której w wybranym przedziale czasowym należy realizować tylko i wyłącznie zamierzone zadanie. Po upływie wyznaczonego czasu pojawiają się zamierzone rezultaty, czas też na krótką przerwę przed kolejnym zadaniem. W ramach tej metody możemy też podzielić zadanie większe na mniejsze, łatwiejsze do wykonania części. Ten łatwy zabieg może być pomocny w redukowaniu paraliżującej siły zbyt trudnego zadania do wykonania.

Sklep przyszłości

Wysoko zawieszona poprzeczka w postaci ambitnego problemu w krótkim czasie sprawia, że ludzie mają poczucie wyjątkowości chwili, czują smak zwycięstwa. Przykładem takiego wyzwania było zaprojektowanie i zrealizowanie Sklepu przyszłości – nowatorskiej aplikacji na urządzenie Microsoft Surface. W ciągu niespełna ośmiu dni powstało funkcjonalnie i nowoczesnie prezentujące się rozwiązanie, które dzisiaj jest częścią Comarch Retail Innovation Center i prezentowane jest na całym świecie. Projekt dostarczył wielu pozytywnych emocji i zapadł w pamięć zespołu na długi czas.

Potencjał możliwości

Praca nad innowacjami wymaga od pracowników odpowiednich cech charakteru, takich jak wiara w sukces, upór w dążeniu do celu, realizacja marzeń i własnych pomysłów. Wspaniałe zespoły są środowiskiem, w którym rodzi się innowacja. Niemniej jednak nawet najbardziej zaangażowany i kreatywny zespół nie osiągnie sukcesu bez zielonego światła do działania ze strony kierownictwa firmy. Innowacja staje się coraz silniejszym orężem w walce z konkurencją w każdej branży.

13 lat Comarch na rynku systemów ERP

– wizja wzrostu organicznego i jej skuteczna realizacja

Systemy ERP pojawiły się w Polsce w latach dziewięćdziesiątych i były to początkowo przede wszystkim rozwiązania oferowane przez zachodnich producentów IT. Jednak już na przełomie 1997 i 1998 roku pojawił się na polskim rynku system Comarch CDN XL, który – jako system polski – stał się atrakcyjną alternatywą dla krajowego przedsiębiorcy.

Jednocześnie, mniej więcej w tym samym czasie, weszła na rynek Comarch Egeria, stworzona z myślą o sektorze publicznym, utilities oraz branży usług finansowych. Warto dodać, iż w owym czasie wszechobecną technologią w Polsce był DOS, a na system klasy ERP stać było tylko duże firmy.

Comarch, mając na uwadze strategiczne znaczenie oprogramowania do zarządzania w biznesie IT, utworzył dodatkowy sektor w firmie – ERP, który powstał na bazie przejętej przez Grupę Comarch w 2002 roku spółki CDN SA. W tymże roku sprzedaż rozwiązań ERP oferowanych przez Comarch pozwoliła uplasować się firmie na szóstą pozycję w Polsce, z udziałem 2,3 proc. W ciągu kolejnych lat Sektor ERP firmy Comarch sukcesywnie zwiększał przychody, zdecydowanie szybciej niż konkurencja oraz sam rynek ERP w Polsce. Obecnie, według aktualnego raportu IDC – wiodącej firmy konsultingowej badającej rynek ERP na

świecie – Comarch zajmuje w Polsce drugą pozycję, z 10,2 proc. udziału w rynku, oraz jest największym polskim dostawcą ERP. Warto dodać, iż Comarch jest – po serii przejęć, jakie miały miejsce na rynku – jedyną polską firmą w TOP 6 tego rankingu.

W niektórych segmentach rynku, np. w oprogramowaniu ERP dla przedsiębiorstw zajmujących się sprzedażą hurtową, Comarch jest numerem jeden, z udziałem 34,5 proc., bijąc na głowę międzynarodową firmę SAP z udziałem 11,6 proc. Jest to niespotykana na rynku europejskim pozycja lokalnego producenta, a jednocześnie bodziec dla rozwoju i realizacji strategii Sektora ERP firmy Comarch, która polega na wyjściu na rynki międzynarodowe, poczynając od największych w Europie, czyli rynku niemieckiego (wartość ok. 3200 mln EUR) oraz francuskiego (wartość ok. 1200 mln EUR). To właśnie porównanie wielkości tych rynków z rynkiem ERP w Polsce (wartość ok. 155 mln EUR) – mimo wielu nowych wyzwań, do których należy przede wszystkim oferowanie polskiego opro-



RYSZARD STAWARZ

Dyrektor Konsultingu ERP
Comarch SA
Ryszard.Stawarz@comarch.pl

gramowania klasy ERP na tak dojrzałych, zachodnich rynkach – uzasadnia duży optymizm Comarch i wiarę w sukces na skalę międzynarodową.

Zarząd Comarch z Profesorem Januszem Filipiakiem na czele od lat konsekwentnie inwestuje w rozwój organiczny firmy – wbrew zauważalnej tendencji do przejść polskich producentów ERP przez zachodnie koncerny to właśnie Comarch przejmuje zagraniczne przedsiębiorstwa. W 2008 roku zakupił niemiecki SoftM, a obecnie planowany jest zakup producenta ERP we Francji. Comarch pozostaje firmą z polskim kapitałem prywatnym, co w wielu przypadkach jest istotne dla krajowych klientów spółki.

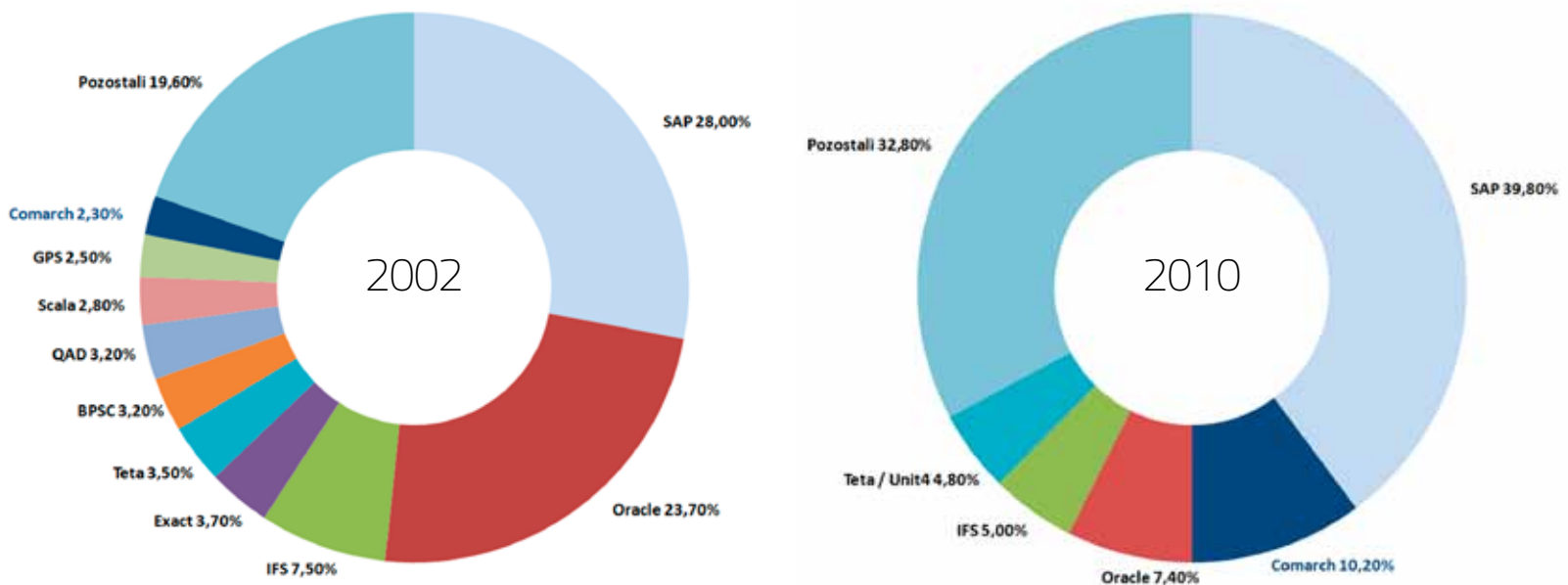
Według prognoz rynkowych rok 2010 będzie stał pod znakiem kilkuprocentowych wzrostów. Comarch tradycyjnie chce rosnąć co najmniej dwa razy szybciej – stąd plany na minimum dziesięcioprocentowy wzrost. Firma dostrzega duże szanse na rynku polskim – wciąż sporo przedsiębiorstw, często całkiem dużych, nie korzysta z systemów ERP. W dłuższej perspektywie taki stan rzeczy nie może się utrzymać, gdyż sytuacja ta hamuje ich rozwój, powoduje zdecydowanie mniejszą konkurencyjność i wydaje się swoistym dławikiem dla sprawnego przepływu informacji do

zarządu oraz kadry menadżerskiej firm, utrudniając podejmowanie szybkich i skutecznych decyzji. Obecnie informacja o aktualnych procesach w firmie powinna być dostępna z minimalnym opóźnieniem, na przykład jednego dnia, a w przypadku niektórych branż – wręcz online.

Do tego potrzebny jest system klasy Business Intelligence, który jest jednym z kluczowych wyzwań dla części przedsiębiorstw korzystających ze starszych, często niezintegrowanych systemów informatycznych. Kolejną cechą współczesnego systemu ERP jest zarządzanie procesami (Business Process Management), które umożliwia zautomatyzowanie procesów w przedsiębiorstwie, co przyczynia się do wyraźnego zwiększenia jego efektywności.

Wszechstronne wykorzystanie Internetu oraz technologii internetowych to jeszcze jedna cecha systemów Sektora ERP w Comarch, do których należą Comarch CDN XL, Comarch ALTUM, Comarch Egeria czy Comarch Semiramis – przeznaczone dla klientów chcących wzmocnić swoją pozycję rynkową w poszczególnych segmentach dużych i średnich przedsiębiorstw.

Obecnie, według aktualnego raportu IDC – wiodącej firmy konsultingowej badającej rynek ERP na świecie – Comarch zajmuje w Polsce drugą pozycję, z 10,2 proc. udziału w rynku, oraz jest największym polskim dostawcą ERP.



Źródło: IDC Poland Enterprise Application Software (2002, 2010)

Migrować, czy nie migrować?

– oto jest pytanie

Jedną z najważniejszych decyzji inwestycyjnych, jaka zapada w każdej firmie – zarówno tej kilkuosobowej, jak i w wielotysięcznej, międzynarodowej korporacji – jest zmiana systemu informatycznego do jej zarządzania.

Oczywiście systemy te znacząco różnią się od siebie w zależności od rynku, do jakiego są kierowane, oraz wielkości i zakresu działalności przedsiębiorstwa. Niezależnie jednak od tego, czy mamy do czynienia z zaawansowanym systemem ERP, który w dużych firmach wspiera produkcję, logistykę, dostarcza analizy biznesowe, czy też z mniej skomplikowanym programem do wystawiania faktur, prowadzenia magazynu czy księgowości w małej, rodzinnej firmie handlowo-usługowej – decyzję o migracji staro systemu na nowy przedsiębiorca musi dobrze przemyśleć. Wybór odpowiedniego programu, który spełni rosnące potrzeby i wymagania, oraz wskazanie momentu, w którym nastąpi zmiana oprogramowania, powinny być przemyślane i uzasadnione. Wiąże się to z przeprowadzeniem analizy sytuacji firmy, jej otoczenia, a także z zapoznaniem się z ofertami różnych dostawców rozwiązań IT. Poniższy tekst będzie jedynie zarysem takiej analizy, lecz mam nadzieję, że zainspiruje do dalszego zgłębiania tematyki.

Po co migrować?

Wiele osób zadaje właśnie takie, wydawać by się mogło, całkiem sensowne pytanie. Z pozoru logika, jaką kieruje się autor takiego zapytania, jest prosta i trafna: – *Skoro moja firma radzi sobie całkiem nieźle, pracując na obecnym systemie, ba! w ostatnim kwartale pozyskaliśmy nowych kontrahentów i zanotowaliśmy dziesięcioprocentowy wzrost obrotów, to dlaczego miałbym rozważać, czy nie należałoby go zmienić?* Takie myślenie spowoduje, że w najbliższym czasie ten przedsiębiorca może mieć poważne kłopoty. Należy mieć bowiem na uwadze, że jedną pewną rzeczą w biznesie jest zmiana. To ona spowodowała, że firma pozyskała nowych kontrahentów i to ona może spowodować, że bardzo szybko ich straci, jeżeli nie sprosta rosnącym wymaganiom rynku. Na zmiany można się jednak przygotować. Wystarczy przeanalizować potrzeby klientów, a w zasadzie trendy i kierunek zmian tych potrzeb, aby wyprzedzić konkurencję, zaskoczyć klienta gotowością do świadczenia usług, których właśnie szuka (a czasem



JAKUB CEL

Business Development Manager MSP
Comarch SA
Jakub.Cel@comarch.pl

jeszcze nie wie, że szuka). Nowoczesne systemy do zarządzania oferowane przez Comarch dają właśnie tę przewagę nad konkurencją. Innowacyjne kanały dotarcia do klientów z wykorzystaniem Internetu i technologii mobilnych, zarządzanie akcjami promocyjnymi i kontaktami z kontrahentami, prowadzenie rozliczeń w walutach obcych oraz rozliczanie się z urzędami za pomocą Internetu (np.: e-deklaracje VAT)

*Wybór odpowiedniego programu,
który spełni rosnące potrzeby i wymagania,
oraz wskazanie momentu,
w którym nastąpi zmiana oprogramowania,
powinny być przemyślane i uzasadnione.
Wiąże się to z przeprowadzeniem
analizy sytuacji firmy, jej otoczenia,
a także z zapoznaniem się z ofertami
różnych dostawców rozwiązań IT.*

to tylko niektóre spośród funkcji, jakich brakuje starszym, szczególnie DOS-owym, systemom do obsługi firm sektora MSP. Właśnie małe firmy mają największą szansę i największy potencjał wzrostowy, łatwiej jest się im zmieniać i dopasowywać swoją ofertę oraz sposób działania do wymogów rynku, wykorzystywać nadarzające się okazje na nawiązanie współpracy, także tej międzynarodowej, stawiać na innowacyjne pomysły w poszukiwaniu nowych rynków zbytu. Dlatego bardzo ważne jest, aby stary system, bardzo często oparty jeszcze na architekturze DOS-owej,

nie ograniczał możliwości rozwoju firmy. Comarch wprowadził wszystkie wyżej wymienione innowacje w oferowanych przez siebie produktach. Klienci mogą dopasować do siebie ofertę, wybierając spośród systemów Comarch OPTIMA, Comarch ALTUM czy Comarch CDN XL, mając przy tym pewność, że otrzymują narzędzie o najwyższym światowym standardzie.

Oczywiście nie tak łatwo jest przekonać przedsiębiorcę bardzo przyzwyczajonego do starego systemu, na którym pracuje: – *No dobrze, ale co jeśli mam tak dobry biznes, że nie muszę zabiegać o klienta ani obawiać się konkurencji, czy wtedy też powinienem podejmować wyzwanie, jakim jest przeniesienie całej dokumentacji i organizacji firmy na nowy system?* W przypadku dynamicznego rozwoju firmy należy szybko podjąć decyzję o migracji do nowego systemu informatycznego. Nawet jeśli stary system radzi sobie z nawałem zleceń płynących od klientów i zamówień składanych u dostawców, to prawdopodobnie lada dzień pojawią się opóźnienia. Próba rozwiązania tej sytuacji przez zwiększenie zatrudnienia, a co za tym idzie wzrost liczby użytkowników systemu, doprowadzi do całkowitego zastoju przedsiębiorstwa. Wbrew pozorom stare aplikacje DOS-owe nie są aplikacjami zintegrowanymi. Tak naprawdę składają się z różnych programów: oddzielny do fakturowania, kolejny do księgowania, jeszcze inny obsługuje procesy kadrowo-płacowe. Każdy z takich programów posiada swoją bazę danych i korzysta z innych danych, przy dużym natłoku zadań pojawiają się więc rozbieżności i w firmie zaczyna panować chaos. Oczywiście możliwe jest zsynchronizowanie tych baz, ale jest to operacja czasochłonna i niemożliwa do wykonywania na bieżąco. Zupełnie inaczej jest w przypadku zaawansowanych technologicznie rozwiązań przeznaczonych do pracy z systemami z rodziny Windows, jak wspomniane Comarch OPTIMA, Comarch ALTUM czy Comarch CDN XL. Dzięki modułowej budowie tych aplikacji wszyscy użytkownicy korzystają z tej samej bazy danych w jednym czasie, błyskawicznie wymieniając się danymi. Ta cecha w połączeniu z intuicyjnym interfejsem, wieloma funkcjami przyspieszającymi oraz automatyzującymi powtarzalne i cyklicznie wykonywane czynności wyraźnie poprawiają efektywność i szybkość działania pracowników. W okresie zwiększonej liczby zleceń nie zachodzi już potrzeba ingerowania w wielkość zatrudnienia.

Jeżeli to jeszcze nie przekonało naszego przedsiębiorcy, sięgnijmy do przykładów elementarnych. Czy kiedykolwiek zastanawiałeś się, dlaczego nie widać już na polach rolników koszących zboże kosami czy sierpami? Pracę wielu ludzi zastąpiły kombajny, któ-

rych zakup i utrzymanie generuje duże koszty. Mimo to opłacało się – działa tutaj efekt skali i właśnie automatyzacji pracy.

Powyższe argumenty powinny już przekonać do migracji każdego menadżera myślącego nie tylko o przetrwaniu, ale i o rozwoju prowadzonej działalności. Pozostałych o konieczności migracji do nowego systemu mogą przekonać planowane zmiany stawek VAT.

Kiedy migrować?

Zgodność systemu z aktualnie obowiązującymi przepisami prawnymi to trzeci, po możliwościach rozwoju i poprawie sprawności działania systemu, bardzo ważny, jeśli nie najważniejszy, powód do migrowania ze starych programów. Bardzo często producenci oprogramowania DOS-owego (choć problem ten dotyczy także mniejszych dostawców programów Windowsowych) nie są w stanie szybko reagować na zmiany w przepisach. Niektórych zmian nawet nie można lub nie opłaca się wprowadzać do starych systemów. Nigdy nie ma pewności, czy wszystkie funkcjonalności, które do tej pory nie były problemem, będą sprawnie działały nawet po uaktualnieniu tych programów. Może okazać się, że najprostsza czynność, jak choćby korekta do faktury, którą w ciągu ostatniego roku robiliśmy kilkadziesiąt razy, na przełomie 2010 i 2011 roku będzie niemożliwa do realizacji w starym systemie ze względu na różne stawki VAT. W nieco lepszej sytuacji są użytkownicy DOS-owego programu Comarch Klasyka – przedłużenie gwarancji oprogramowania może po części uchronić ich przed skutkami niedostosowania się do wymogów prawnych. Jest to jednocześnie doskonały moment na inwestycje w nowoczesne systemy, jakimi są Comarch OPT!MA, Comarch ALTUM czy Comarch CDN XL. Jednym ruchem rozwiązujemy trzy wspomniane już problemy, z jakimi spotykają się firmy.

Którą ofertę wybrać?

Wybór odpowiedniego oprogramowania może okazać się najważniejszą decyzją dla firmy. Wybierając niesprawdzone rozwiązanie, przedsiębiorstwo może narazić się na problemy. Program do obsługi firm pozbawiony wsparcia technicznego ze strony producenta staje się tykającą bombą, a zmiany w ustawodawstwie, jak nowe stawki VAT, są zwykle ich detonatorem. Firmy, które chcą uniknąć kłopotów, powinny już teraz zapoznać się z ofertą migracyjną Comarch. Przedsiębiorcy, którzy wykażą się intuicją biznesową i nie będą zwlekać z decyzją o migracji do momentu, aż w systemie zaczną pojawiać się błędy, wybierając ofertę Comarch, mogą zaoszczędzić ponad 40 proc. kosztów oprogramowania. Ponadto właści-

cieli i menadżerowie z pewnością zaoszczędzą sobie wiele stresu, a także czasu, który – jak wiadomo – jest bezcenny.

Na koniec jeszcze przyrodnicza dygresja. Zapewne już niedługo usłyszymy w wieczornych serwisach informacyjnych o przypadkach pojedynczych ptaków pozostawionych przez stada migrujące do ciepłych krajów. Przypominają one przytoczonego na początku przedsiębiorcę, który zastanawia się, po co w ogóle migrować. Pewnie one też nie przewidziały, że piękna złota jesień może tak szybko zmienić się w srogą zimę. Na szczęście mogą liczyć na pomoc ludzi, którzy przetrzymują je w ciepłych pomieszczeniach czy ogrodach zoologicznych. W świecie biznesu pomocną dłoń do firm wyciąga Comarch.



Czy profil działalności firmy wpływa na sukces dotacji unijnych?

– wnioski z wniosków UE

Dotacje unijne, których budującego wpływu na polską gospodarkę od kilku lat w pełni doświadczamy, zostały w dużej części skierowane do podmiotów wytwarzających Iwią część PKB gospodarek Europy, czyli do przedsiębiorstw.



JOANNA DOMINIAK

Konsultant ds. finansowania inwestycji
Comarch SA
Joanna.Dominiak@comarch.pl

Począwszy od 2008 roku, kiedy to w pełni wprowadzona została w życie Strategia Lizbońska, kładąca główny nacisk na innowacje, polscy przedsiębiorcy zewsząd informowani są o dostępnych środkach unijnych oraz zachęceni do sięgnięcia po nie w konkursach regionalnych i krajowych. Stając do wyścigu o dotacyjne wsparcie, warto jednak wiedzieć o nieformalnym rankingu branż polskiej gospodarki i zadać sobie zasadnicze pytanie: czy naprawdę każdy może sięgnąć po unijne pieniądze?

Dokonując zatem diagnozy własnych możliwości w tej kwestii, należy zwrócić szczególną uwagę na listę wykluczeń, tj. obszarów gospodarki, w których zlokalizowane firmy z pewnością pomocy unijnej nie otrzymają, a trudy przygotowań dokumentacji aplikacyjnej zostaną zniweczone już na poziomie oceny formalnej. Wśród nich są m.in. przedsiębiorstwa z obszarów rybołówstwa i akwakultury, hutnictwa żelaza i stali, górnictwa węgla, budownictwa okrętowego, włókien syntetycznych.

Jeśli nawet sprawdzenie listy wykluczeń w przypadku naszego przedsiębiorstwa dało efekt pozytywny, nie oznacza to końca analizy szans na dotacje pod kątem branży naszej firmy.

Otóż zarówno w regionalnych, jak i ogólnopolskich naborach największe szanse na uzyskanie środków mają firmy produkcyjne. Analizując przykłady przedsiębiorstw wytwarzających własne produkty, można zauważyć, że najwyżej akcentowana i punktowana przez komisje oceniające jest innowacyjność produktowa, procesowa czy organizacyjna. Tendencje te potwierdzają nie tylko wyniki kolejnych naborów, ale także doświadczenia firm konsultingowych.

Co zatem z firmami usługowymi i handlowymi?

Tu udowodnienie wprowadzenia nowych usług bądź ich znaczących ulepszeń jest nieco trudniejsze, ale oczywiście ciekawe projekty firm o takim profilu działalności nie pozostają bez szans. Nie można zapominać, że w niektórych z województw, np. w Małopolsce, firmy o profilu czysto handlowym (hurt/detal) są całkowicie wyłączone z ubiegania się o dotacje. Jednak jako że podobnych obostrzeń nie spotkamy w zdecydowanej większości regionów Polski, teoretycznie dobry pomysł firmy handlowej na własny rozwój i podniesienie konkurencyjności także stwarza realne szanse powodzenia w wyścigu o unijne środki. Szans upatrywać mogą one zwłaszcza w profilowa-

Analizując przykłady przedsiębiorstw wytwarzających własne produkty, można zauważyć, że najwyżej akcentowana i punktowana przez komisje oceniające jest innowacyjność produktowa, procesowa czy organizacyjna.

nych działaniach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, czyli np. w Działaniu 8.1 *Wspieranie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej*, dedykowanym młodym, nowoczesnym przedsiębiorcom w obszarze handlu e-produktami czy świadczenia e-usług drogą elektroniczną, oraz Działaniu 8.2 *Wspieranie wdrażania biznesu elektronicznego typu Business 2 Business*, mocno wspierającym polskie firmy, głównie handlowe i usługowe, we wdrażaniu przedsięwzięć prowadzących do realizacji procesów biznesowych w formie elektronicznej między partnerami biznesowymi.

Kolejnym dowodem na to, iż branża przedsiębiorstwa może mieć determinujący wpływ w kontekście starań o środki unijne, są regulacje Programu Wspierania Obszarów Wiejskich – w mocno obostrzonym Działaniu 123 *Zwiększenie wartości dodanej podstawowej produkcji rolnej i leśnej* przebiega swoista linia demarkacyjna między programami regionalnymi i ogólnopolskimi, gdzie determinantą (poza wielkością przedsiębiorstwa i przynależnością terytorialną) jest właśnie branża. W działaniu tym wsparcie udzielane może być wyłącznie przedsiębiorstwom branży przetwórstwa rolnego, z naciskiem na przetwórstwo owoców i warzyw, a zatem o środki starać się mogą firmy o bardzo wąskiej specjalizacji.

Wskazane przykłady skłaniają zatem do wniosku, iż poza wielkością firmy, ciekawym pomysłem na projekt czy dobrą kondycją finansową przedsiębiorstwa profil działalności firmy jest często nie mniej ważnym czynnikiem wpływającym na ocenę wniosku aplikacyjnego, a wcześniej na właściwy wybór źródła finansowania.



Przychodzi baba do lekarza i...

Często zadajemy sobie pytanie: jak długa będzie kolejka do okienka rejestracji oraz jaki będzie czas oczekiwania na wizytę do specjalisty? W polskiej rzeczywistości niestety kolejki do rejestracji są bardzo długie, a wypełnianie dokumentów podczas wizyty jest czasochłonne. Co jest powodem takiej sytuacji?



ANDRZEJ KOMOROWSKI

Business Development Manager MSP
Comarch SA
Andrzej.Komorowski@comarch.pl

Nie możemy obwiniać personelu medycznego, ponieważ kształt całej dokumentacji medycznej oraz wszystkich kart, które muszą być wypełnione, są odgórnie narzucone przez Ministerstwo Zdrowia oraz Narodowy Fundusz Zdrowia. Kolejnym problemem jest konieczność wielokrotnego wprowadzania tych samych informacji przez różny personel w zakresie rejestracji pacjenta, prowadzenia dokumentacji oraz rozliczania samej wizyty z płatnikiem. Z powodu obecnej sytuacji w publicznej służbie zdrowia w Polsce dynamicznie rozwija się rynek prywatnych usług lekarskich.

Z raportu „Diagnoza Społeczna 2009 – warunki i jakość życia Polaków” sporządzonego przez Radę Monitoringu Społecznego wynika, że praktycznie połowa polskich rodzin korzysta z prywatnych usług medycznych, które opłacają z własnej kieszeni. Jednocześnie zwiększają się wydatki ponoszone przez Polaków na ochronę zdrowia. Według wyliczeń Konferencji Pracodawców Polskich przychody najwięk-

szych prywatnych firm świadczących usługi medyczne wzrosły w 2009 roku o 17 proc.

Z najnowszego raportu firmy badawczej PMR „Rynek prywatnej opieki zdrowotnej w Polsce 2010. Prognozy rozwoju na lata 2010-2012” wynika, że w 2009 roku rynek prywatnej opieki zdrowotnej w Polsce osiągnął wartość 27,9 mld zł, co stanowiło wzrost rok do roku o około 8 procent. Powstaje coraz więcej prywatnych przychodni, które są bardzo dobrze wyposażone, pacjenci nie stoją w nich w kolejkach, wszystkie dane znajdują się w systemie informatycznym, dzięki czemu lekarze posiadają pełną wiedzę o pacjencie. Ponadto czas oczekiwania na wizytę do specjalisty jest o wiele krótszy.

Wśród powodów, dla których coraz więcej Polaków korzysta z prywatnych usług medycznych, warto wymienić: wzrost poziomu życia, lepszą jakość obsługi w prywatnych placówkach, lepszy standard usług, przystępne ceny ubezpieczenia zdrowotnego, dostęp do prywatnych usług oferowany przez pracodawców oraz krótszy czas oczekiwania.

Prywatne gabinety lekarskie, przychodnie czy też sieci placówek możemy przyrównać do mikro, małych, średnich czy też dużych firm. Niezależnie od wielkości czy też specjalizacji wszystkie te jednostki zmagają się z optymalizacją wewnętrznych procesów oraz poprawy obsługi klienta. Dlatego też coraz więcej jednostek poszukuje systemów informatycznych, które spełniałyby ich wymogi oraz były bezpieczne.

Dzięki informatyzacji placówek można m.in.: zlikwidować obieg potężnej ilości dokumentów, które mogłyby ulec zniszczeniu lub zagubieniu, uporządkować informacje przepływające w placówce medycznej, a także stworzyć archiwum danych, które będzie bezpieczne oraz dostępne w każdym momencie.

Firma Comarch postanowiła stworzyć kompleksowe rozwiązanie, które pozwala na obsługę prywatnego gabinetu lekarskiego, pojedynczej placówki medycznej czy też całej sieci placówek medycznych. Program Comarch OPTIMA zintegrowany z aplikacją oferowaną przez iMed24 pozwala na zarządzanie tak częścią białą (m.in. zarządzanie dokumentacją medyczną, rejestracja pacjentów, zarządzanie gabinetem, sprawozdawczość do Narodowego Funduszu Zdrowia), jak i częścią szarą (m.in. księgowość, kadry i płace, kontrola finansów placówki).

Aby placówka mogła prowadzić dokumentację medyczną w formie elektronicznej, musi spełniać szereg wymogów ustalonych w 2006 roku przez Ministerstwo Zdrowia. Rozporządzenie nakłada na zakłady opieki zdrowotnej stosujące elektroniczną dokumentację ograniczenie związane z lokalizacją serwera, na którym jest ona gromadzona. „Dokumentacja wewnętrzna jest przechowywana w zakładzie, w którym została sporządzona” – czytamy w rozporządzeniu. Dlatego należy przyjąć, że serwer systemu musi być zlokalizowany w serwerowni zakładu i nie może być umieszczony na zewnątrz. W dostarczonym przez Comarch systemie dokumentacja jest przechowywana na serwerze w przychodni. Dodatkowo dla ochrony danych przed utratą wskutek np. kradzieży czy innych zdarzeń losowych, takich jak pożar, powódź, zalanie itp., opracowano unikalny system backupu danych, czyli zautomatyzowanego i usystematyzowanego procesu sporządzania kopii bezpieczeństwa. Cała dokumentacja w zaszyfrowanej postaci przesyłana jest w czasie rzeczywistym do Comarch Data Center (klucz deszyfrujący ma tylko dyrektor placówki). W razie utraty danych można ją w 100 procentach odzyskać z kopii znajdującej się na serwerach w Comarch Data Center.

Dokumentacja pacjentów prowadzona w formie elektronicznej musi być również opatrzona elektro-

nicznym podpisem osoby uprawnionej do jej tworzenia lub autoryzacji. Podpis kwalifikowany – poświadczony certyfikatem wystawionym przez uprawnioną podmiot – jest płatny, a jego koszt waha się w granicach od kilkudziesięciu do kilkuset złotych rocznie. Natomiast podpis niekwalifikowany można wygenerować samodzielnie bez ponoszenia żadnych opłat.

W przeciwieństwie do innych producentów, którzy oferują płatne certyfikaty oraz podpisy, rozwiązanie Comarch jako jedyne w Polsce posiada zezwolenie Ministerstwa Zdrowia na stosowanie bezpłatnego niekwalifikowanego klucza elektronicznego do podpisywania dokumentacji medycznej. Pozwala to kilkakrotnie obniżyć koszty prowadzenia dokumentacji elektronicznej.

Większość prywatnych przychodni posiada kontrakty z NFZ i rozlicza się z nim. W rozwiązaniu Comarch dane uzupełnione przez lekarza podczas wizyty, takie jak rozpoznania, wykonane procedury, karty skierowania, zostaną zapisane po zakończeniu wizyty w kartotece pacjenta. Stają się one częścią historii wizyt pacjenta, ale są również przydatne dla osoby rozliczającej świadczenia z NFZ w przychodni.



System oferowany przez Comarch posiada również dodatkową funkcję, czyli konta online dla pacjentów, gdzie zawarte są najistotniejsze informacje, m.in.: historia wizyt lekarskich, wyniki badań medycznych, zdjęcia (np. USG), przebieg leczenia choroby czy przepisane leki.

Zarządzanie przychodnią to nie tylko dokumentacja medyczna pacjentów, to także wewnętrzna obsługa placówki. Rozwiązanie Comarch pozwala m.in. na prowadzenie księgowości, rozliczenia z pracownikami, zarządzanie magazynem, rozliczenia z kontrahentami. Comarch OPT!MA jest programem modułowym, w którym poszczególne aplikacje służą

wprowadzonych do systemu transakcji. Rozwiązanie daje możliwość wyboru księgowości, jaką placówka chce prowadzić (w wersji uproszczonej lub pełnej). Moduł Środki Trwałe pozwala na ewidencję i przegląd składników majątku (sprzęt medyczny, karetki itp.) wraz z całą jego dokumentacją. W trakcie dodawania nowego środka trwałego do systemu można wpisać wszystkie informacje z nim związane, np. osobę odpowiedzialną, sposób amortyzacji, dodatkowe informacje na jego temat, dokumenty z nim powiązane.

Niektóre placówki posiadają magazyn, którego stan należy na bieżąco kontrolować. W tej dziedzinie działalności nie może wystąpić sytuacja, w której brakuje materiałów medycznych, dlatego też system Comarch umożliwia pełne zarządzanie magazynem, zapewniając kontrolę stanu poszczególnych materiałów. Pozwala również na ustawienie automatycznych zamówień materiałów w przypadku, gdy system zanotuje ich niski stan w magazynie.

Stały nadzór sytuacji finansowej placówki jest również bardzo ważnym aspektem jej prowadzenia, dlatego też Comarch OPT!MA ma ponad 100 gotowych schematów wykresów, które pozwalają na sporządzanie precyzyjnych raportów i analiz, pokazujących w bardzo przejrzysty sposób sytuację finansową placówki.

Nie wolno zapominać o równie ważnym elemencie, jakim jest rozliczanie zarządzania personelem. Program Comarch OPT!MA wyposażony jest w moduł Kadry i Płace, który pozwala na gromadzenie i archiwizowanie danych o pracownikach, ich stażu pracy, kwalifikacjach czy wykształceniu. Ponadto system umożliwia sprawdzanie ważności badań pracowniczych oraz rodzaju umowy.

Równocześnie rozwiązanie Comarch dostosowane jest do wszystkich wymogów, które wejdą w życie w kolejnych latach. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 26 lipca 2010 roku w sprawie zwolnień z obowiązku prowadzenia ewidencji przy zastosowaniu kas rejestrujących (Dz. U. Nr 138, poz. 93), które wejdzie w życie od 1 stycznia 2011 roku, nakłada na prywatne gabinety lekarskie obowiązek zainstalowania kasy fiskalnej najpóźniej w dniu 1 maja 2011 roku. Comarch już teraz jest na to przygotowany, gdyż systemy Comarch OPT!MA w pełni współpracują z kasami fiskalnymi.

Zastosowanie rozwiązań informatycznych w placówkach medycznych pozwala na znaczne skrócenie czasu potrzebnego na obsługę pacjenta oraz usprawnienie procesów w niej zachodzących. Dzięki temu pacjent szybciej załatwi swoje sprawy i będzie lepiej obsłużony, ponieważ lekarz zamiast uzupełniać klasyczną dokumentację, będzie miał więcej czasu dla pacjenta.

Przychodzi baba do lekarza, a lekarz pyta:

– Coś dawno pani u mnie nie było?

– A bo byłam chora.

do zarządzania konkretnymi obszarami funkcjonowania jednostki organizacyjnej. Są one w pełni zintegrowane, co oznacza, że raz wprowadzone dane i dokumenty są widoczne w całym systemie.

Przykładowo placówka musi kupować sprzęt medyczny, czy też wyposażać personel w pomoce, takie jak rękawiczki ochronne, strzykawki, waty, gazy, szczepionki. Dzięki Comarch OPT!MA możliwe jest sprawne zarządzanie procesami kupna i sprzedaży sprzętu medycznego oraz tworzenie dokumentów księgowych i magazynowych, m.in. faktur, paragonów czy zamówień u dostawców. Program w prosty i szybki sposób pozwala na analizowanie i kontrolowanie kosztów jednostki medycznej na podstawie

Biznes nauki Nauka DLA nauki biznesu

Zapotrzebowanie na przedsiębiorczych i wysoko wykwalifikowanych pracowników stale rośnie. Tymczasem kompetencje dzisiejszych absolwentów polskich uczelni w większości przypadków nadal nie spełniają oczekiwań potencjalnych pracodawców.

Stwierdzeniem tym Komisja Europejska podkreśla brak spójności pomiędzy działalnością edukacyjną a realnymi potrzebami pracodawców. Tradycyjne szkolnictwo staje się niewystarczające. Uczelnie starają się przekazywać studentom aktualną wiedzę i praktyczne umiejętności z dziedzin wchodzących w zakres programu studiów. Coraz chętniej współpracują z przedsiębiorcami, dostrzegając sens i potrzebę kooperacji sektora nauki z sektorem prywatnym. Jednakże polskie szkolnictwo ciągle nie jest w wystarczającym stopniu zintegrowane z gospodarką.

Model nowoczesnego uniwersytetu, oprócz kształcenia i prowadzenia badań naukowych, obejmuje realizację dodatkowej misji, jaką jest odniesienie społeczne, przedsiębiorczość i innowacyjność. Stanowisko Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego na temat konieczności powiązania działalności uczelni z potrzebami sektora gospodarki i rynku pracy jest jednoznaczne. Przemianę dominującego modelu kształcenia, w którym po kilkuletnich studiach, w znacznej mierze opierających się na edukacji czysto teoretycznej, umiejętności praktyczne absolwent zwykle musi zdobywać na własną rękę, uznaje się za kluczową.

Działania zmierzające do wzmacniania partnerstwa uczelni z sektorem prywatnym należy rozpocząć już u podstaw. Szczególnie istotny jest etap kształcenia osób, które w przyszłości będą zajmowały się ucze-

niem i szkoleniem innych. Obejmuje to kształtowanie u kadry naukowo-dydaktycznej otwartej postawy wobec sektora gospodarki jako źródła postępu, dostatku i potencjalnych miejsc zatrudnienia. Z drugiej strony istotny jest czynny udział przedstawicieli przedsiębiorstw w opracowywaniu i współtworzeniu ofert edukacyjnych, programów nauczania oraz w dydaktyce. Skuteczne kształcenie powinno opierać się nie tylko na stosowaniu właściwych metod dydaktycznych, ale również na wykorzystywaniu nowoczesnej technologii, narzędzi i systemów funkcjonujących w przedsiębiorstwach. W przypadku kierunków związanych z szeroko pojętym zarządzaniem przedsiębiorstwem dotyczy to nieodzownych w biznesie systemów informatycznych.

Jakość studiów a szanse absolwentów

Na stale powiększające się grono uczelni wspierających swoją działalność dydaktyczną oprogramowaniem Comarch składają się szkoły dążące do zapewnienia swoim uczniom kompetencji zawodowych, rozumianych jako połączenie wiedzy z umiejętnościami praktycznymi. Po stronie uczelni współpraca odbywa się zwykle za pośrednictwem konkretnych osób, przeplatających teorię z praktyką. Wykorzystując bezpłatne wersje edukacyjne oprogramowania Comarch OPT!MA i Comarch CDN XL, prowadzą one ciekawe zajęcia warsztatowe z takich dziedzin, jak



JOANNA DŁUGA

Konsultant ds. edukacji
Comarch SA
Joanna.Dluga@comarch.pl

np. zarządzanie, rachunkowość, ekonomia, handel czy logistyka. Jak mówi dr Konrad Grabiński, adiunkt w Katedrze Rachunkowości Finansowej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie prowadzący zajęcia w oparciu o Comarch OPT!MA, *Wraz z upływem czasu zauważyć można, że coraz więcej studentów przychodzących na zajęcia słyszało już wcześniej o oprogramowaniu Comarch OPT!MA. Zdarza się nawet, że studenci z innych kierunków przychodzą specjalnie na zajęcia tylko w celu poznania tego systemu – mimo iż nie mają możliwości otrzymania oceny za udział w zajęciach.*

Uczelnie, których ambicją jest zapoznawanie swoich studentów z najnowszymi trendami informatycz-

nymi w praktyce biznesowej oraz rozwiązaniami na nich opartymi, z pewnością zainteresuje możliwość bezpłatnego użyczenia wersji edukacyjnej Comarch ALTUM. System o pełnej funkcjonalności umożliwia prowadzenie zajęć na kilkudziesięciu stanowiskach komputerowych.

Bezpłatne oprogramowanie użyczane szkołom na czas nieokreślony, z możliwością darmowego aktualizowania systemu, z dostępem do materiałów umożliwiających naukę jego obsługi i upustów cenowych na szkolenia merytoryczne dla dydaktyków, to duży ukłon w stronę uczelni i kolejny krok w kierunku poprawy jakości nauczania oraz zwiększenia poziomu i atrakcyjności studiów.

Właśnie teraz nastał odpowiedni moment na ożywienie współpracy uczelni i przedsiębiorstw. W okresie kryzysu gospodarczego, kiedy absolwentom coraz trudniej znaleźć pracę, a przedsiębiorstwa podlegają silnej presji konkurencji, ekonomiczna i społeczna wartość dodana tego rodzaju współpracy decyduje o jej priorytetowym znaczeniu.

SPECJALNA OFERTA EDUKACYJNA

Firma Comarch SA, zachęca do skorzystania z bezpłatnego oprogramowania umożliwiającego kształcenie praktycznych umiejętności związanych z zarządzaniem firmą i relacjami z klientem, sprzedażą oraz księgowością.

INFORMACJE

Specjalna Oferta Edukacyjna to oprogramowanie:



o pełnej funkcjonalności przeznaczone do realizacji celów dydaktycznych i prowadzenia zajęć z takich przedmiotów jak np.:

Księgowość Rachunkowość Ekonomia Handel
Controlling Handel Zarządzanie Przedsiębiorczość

www.edukacja.comarch.pl

Comarch Marketplace

Procesy zachodzące w firmie różnią się w zależności od branży i otoczenia, w jakim ona działa. Dlatego Comarch jako jedna z pierwszych firm od lat proponuje rozwiązania dopasowane do indywidualnych potrzeb klientów działających w poszczególnych branżach i sektorach rynku.

To, co dziś decyduje o przewadze konkurencyjnej przedsiębiorstwa, to specjalistyczna wiedza branżowa wspierana przez nowe technologie i innowacje. Zintegrowane systemy informatyczne klasy ERP wspierają zarządzanie i procesy decyzyjne, optymalizują procesy biznesowe wewnątrz organizacji, zmniejszają koszty oraz elastycznie przygotowują firmę do szybkiego reagowania na zmiany rynku i zachowań konsumentów. O przewadze konkurencyjnej uzyskiwanej dzięki systemom ERP decyduje również ich dopasowanie do specyfiki branżowej. Comarch ALTUM – inteligentna platforma ERP – dzięki wykorzystaniu mechanizmów API umożliwia łatwą i niskokosztową integrację z innymi branżowymi rozwiązaniami.

Chcąc skutecznie wspierać biznes naszych klientów, stworzyliśmy wirtualną platformę wymiany specjalistycznych rozwiązań branżowych – Comarch Marketplace. W serwisie internetowym www.ComarchMarketplace.pl zaprezentowane są dedykowane rozwiązania branżowe obsługujące charakterystyczne procesy dla konkretnej branży lub gałęzi rynku, które stanowią rozszerzenie standardowych funkcjonalności Comarch ALTUM. Pełne wsparcie firm decydujących się przystąpić do programu Comarch Marketplace, weryfikacja rozwiązań oraz

ich rekomendacja ze strony Comarch dają gwarancję wysokiej jakości eksponowanych na niej produktów.

Co to jest Comarch Marketplace i jak działa?

Comarch Marketplace to wirtualna platforma dedykowana partnerom biznesowym oraz klientom Comarch, a także wszystkim przedsiębiorcom poszukującym rozwiązań dostosowanych do ich indywidualnych potrzeb. W ramach platformy rozwiązania branżowe i rozszerzenia funkcjonalne stworzone przez Comarch i jego autoryzowanych partnerów, po wcześniejszym spełnieniu wszystkich wymagań formalnych, zaprezentowane są na dedykowanej, specjalnie w tym celu zaprojektowanej stronie internetowej. Strona www.ComarchMarketplace.pl jest utrzymywana i promowana przez Comarch, co gwarantuje dotarcie do szerokiego grona odbiorców. Partnerzy, którzy przygotowali własne rozwiązania, korzystają ze znanej marki i renomy producenta oprogramowania Comarch, sygnującego dopisane przez nich rozwiązania swoją marką.

Głównym celem funkcjonowania Comarch Marketplace jest wymiana rozszerzeń branżowych tworzonych do już istniejących produktów Comarch, m.in. nowoczesnej platformy Comarch ALTUM.



BARBARA SKRZYPEK

Business Development Manager ERP
Comarch SA
Barbara.Skrzypek@comarch.pl

Wymiana może mieć charakter płatny, bezpłatny lub barterowy. Jednym z głównych celów działania platformy jest informowanie rynku o dedykowanych rozwiązaniach branżowych w systemach Comarch. Każdy zainteresowany za pomocą serwisu może zasięgnąć informacji lub zakupić specyficzne dla jego branży rozwiązanie informatyczne. Gwarancją dobrej jakości prezentowanych rozwiązań są referencje – potwierdzające fakt, iż takie rozwiązanie zostało już wcześniej wdrożone, zweryfikowane i przetestowane.

Comarch ALTUM – inteligentna platforma ERP – dzięki wykorzystaniu mechanizmów API umożliwia łatwą i niskokosztową integrację z innymi branżowymi rozwiązaniami.

Jestem partnerem – jakie korzyści daje i co dla mnie znaczy przystąpienie do programu Comarch Marketplace?

Uczestnictwo w projekcie Comarch Marketplace to dla partnera szansa wypromowania rozwiązania stworzonego na potrzeby konkretnego wdrożenia, u konkretnego klienta, wśród szerokiej grupy potencjalnych nabywców, a także możliwość jego masowej sprzedaży. Kompleksowa weryfikacja rozwiązań promowanych na stronie pod kątem współpracy z Comarch ALTUM daje gwarancję, że będą one integralną, nierozróżnialną z punktu widzenia klienta częścią platformy. Oznacza to, że użytkownik, korzystając z funkcjonalności stworzonego przez partnera rozszerzenia, pracuje w interfejsie platformy Comarch ALTUM. Uczestnictwo w programie Comarch Marketplace daje partnerowi możliwość pozyskania realnych prospektów sprzedażowych dzięki aktywnej promocji platformy pod marką Comarch.

Projekt Comarch Marketplace to działania mające na celu promocję rozwiązań branżowych oraz rozszerzeń funkcjonalnych zbudowanych na bazie platformy Comarch ALTUM. Comarch prowadzi także inne działania promujące stronę i prezentowane na niej rozwiązania – m.in. w mediach tradycyjnych i social media, a także na internetowej stronie produktu Comarch ALTUM.

Jeśli chcesz dodać swoje rozwiązanie, zostań partnerem Comarch.

Wysyłając e-mail na adres Marketplace@Comarch.pl, każdy partner może się upewnić, czy rozwiązanie branżowe, jakie chciałby napisać, już wcześniej nie zostało przygotowane lub wdrożone przez innego partnera.

Jestem przedsiębiorcą – czym dla mnie jest platforma Comarch Marketplace?

W serwisie www.ComarchMarketplace.pl każdy przedsiębiorca, korzystając z wyszukiwarki, ma możliwość szybkiego znalezienia interesujących go rozwiązań branżowych. Tematyczne podzielenie platformy na specjalizacje branżowe umożliwia sprawne odnalezienie się w interesującej tematyce.

Aby proces wyszukiwania rozwiązań był bardziej przejrzysty, na platformie zostały zamieszczone najnowsze, czyli ostatnio dodane, oraz najwyżżej oceniane rozwiązania branżowe. Przy każdym rozwiązaniu znajduje się jego krótki opis funkcjonalny, obrazujący wspierane procesy wewnątrz firmy, warunki wsparcia technicznego oraz krótkie demo pokazujące, jak w rzeczywistości wygląda i do czego służy dana aplikacja.

Decydując się na zakup specjalistycznego oprogramowania branżowego działającego z Comarch ALTUM, klient ma gwarancję dobrej jakości produktu, bowiem jednym z wymogów wprowadzenia takiego rozwiązania jest konieczność udokumentowania wcześniejszego wdrożenia oraz pozytywna opinia o nim wydana przez Comarch i przez firmę, w której takie rozwiązanie już funkcjonuje.

Warto odwiedzić www.ComarchMarketplace.pl choćby po to, by zobaczyć, jak inne przedsiębiorstwa działające w danej branży zoptymalizowały swój biznes dzięki specjalistycznym narzędziom współpracującym z Comarch ALTUM. Celem funkcjonowania platformy jest również zidentyfikowanie dobrych praktyk biznesowych oraz podzielenie się nimi z zainteresowanymi przedsiębiorcami. W ramach serwisu klienci mają możliwość zgłoszenia brakującego ich zdaniem rozwiązania zgodnie ze swoimi potrzebami. Comarch przekazuje takie zapytanie ofertowe do partnerów, którzy kontaktują się z klientem, by ten mógł ostatecznie podjąć decyzję o wyborze dostawcy oprogramowania.

Jesteśmy przekonani, że stworzenie platformy Comarch Marketplace to kolejny rewolucyjny etap w rozwoju innowacyjnego oprogramowania Comarch ALTUM. Ta nowoczesna platforma odnosi sukcesy nie tylko w kraju, ale również na rynkach zagranicznych. Obecnie system jest wdrażany we Francji i Niemczech, trwają również prace nad projektem międzynarodowym prowadzonym w USA, Japonii, Wielkiej Brytanii, Norwegii oraz we Włoszech.

Zapraszamy na: www.ComarchMarketplace.pl

Nowe kanały komunikacji

Bądź bliżej swojego klienta

Postęp techniczny, a także spowolnienie koniunktury w poszczególnych branżach sprawiają, że przedsiębiorcy poszukują coraz nowszych kanałów komunikacji ze swoimi kontrahentami.

Niepewność gospodarcza czy częste zmiany przepisów prawnych wymusza znalezienie szybkiego i skutecznego, ale jednocześnie taniego sposobu kontaktu z klientami.

W taki schemat idealnie wpisuje się pomysł organizowania seminariów internetowych zwanych webinariami. Webinarium to rodzaj spotkania z ekspertami, profesjonalistami w danej dziedzinie, którzy dzielą się specjalistyczną wiedzą z uczestnikami za pośrednictwem Internetu. Dziedziny, w których wykorzystuje się webinarium, to m.in. edukacja (e-learning), zdalne zarządzanie, telepraca czy marketing. Nie dziwi więc coraz większe upowszechnienie tego narzędzia w codziennych kontaktach z partnerami biznesowymi – zarówno w dużych firmach, jak i nieco mniejszych podmiotach. Tak szerokie użycie formy webinarium świadczy o jego elastyczności i skuteczności przekazu.

Jak to działa?

Od strony technicznej webinarium jest realizowane w technologii webcastingu. Dostęp do niego jest możliwy przez dedykowaną stronę internetową. Uczestnik

bierze udział w wirtualnym spotkaniu, a na ekranie komputera w czasie rzeczywistym widzi transmisję wideo z wystąpieniem prelegentów oraz równoczesny pokaz slajdów. Co więcej, klienci i partnerzy biznesowi mają możliwość bezpośredniego uczestnictwa w dyskusji prowadzonej na czacie. Uczestnik ma wrażenie, jakby brał udział w realnym spotkaniu. Webinarium jest więc doskonałym kanałem dwustronnej komunikacji pomiędzy klientem, organizatorem a szerokim odbiorcą.

Dlaczego warto stawiać na webinarium?

Samo pozyskanie klienta i sprzedaż produktów nie stanowią o sile i skuteczności komunikacji. Każda firma powinna kłaść nacisk na długoterminową współpracę z partnerami biznesowymi. Przykładowo, jeżeli klienci są na bieżąco informowani o wszystkich ważnych wydarzeniach i promocjach związanych z firmą i produktem, czy mają możliwość uczestnictwa w bezpłatnych szkoleniach – ich lojalność i świadomość istnienia firmy na rynku znacząco rośnie. Webinarium doskonale sprawdza się w takiej dwustronnej komunikacji Business 2 Business.



JAKUB WÓJTOWICZ

Business Development Manager ERP
Comarch SA
Jakub.Wojtowicz@comarch.pl



Internetowe spotkania kierowane do konkretnego odbiorcy są szansą na rozwój i wprowadzają wartość dodaną zarówno dla uczestników (poszerzenie wiedzy branżowej, technicznej), jak i organizatorów (lepsze zrozumienie potrzeb klientów, budowanie innowacyjnego wizerunku firmy). Możliwość prowadzenia szkoleń i konferencji za pośrednictwem Internetu przynosi wiele korzyści, m.in. znacznie obniża koszty (np. koszty organizacyjne typu wynajem sal, transport) i pozwala na jednoczesne kierowanie przekazu do dużej liczby odbiorców, którzy być może nigdy nie miałiby możliwości, aby spotkać się z ekspertami na żywo w tym samym czasie. Sama oszczędność czasu także jest wielką zaletą seminarium online. Narzędzie jest pomocne również w organizacji konferencji prasowych, w kontaktach z analitykami czy inwestorami. Tak wiele zalet, a przy tym duża interaktywność i innowacyjność przekazu powoduje, że webinarium ma wszelkie cechy komunikacji przyszłości. Można więc zaryzykować stwierdzenie, że internetowe seminarium może w znacznym stopniu zastąpić tradycyjne podejście do organizacji konferencji.

Jak promować?

Sukces webinarium w ogromnej mierze zależy od skuteczności promocji. Aby informacja o wydarzeniu dotarła do dużej liczby potencjalnych lub obecnych klientów, warto szeroko promować event w mediach tradycyjnych, na portalach internetowych, a także w social media. Facebook czy Blip, jako najbardziej znane i najczęściej używane formy dotarcia do młodych, nowoczesnych użytkowników, a także coraz częściej do osób dojrzałych, doskonale sprawdzają się przy każdej akcji promocyjnej. Jak podaje „Puls Biznesu”, w Polsce jest już ponad 6,4 miliona użytkowników Facebooka, a najpopularniejszy profil firmy ma aż 178,9 tys. fanów. Co ważne, tego typu reklama w social mediach jest bezpłatna.

Decydując się na organizację konferencji dotyczącej konkretnej branży, należy zapewnić także obecność na niej liderów branżowych i cenionych spe-

Webinarium:

- » wirtualne spotkania za pośrednictwem dedykowanej strony WWW,
- » prelegenci widoczni na żywo dzięki transmisji wideo,
- » bieżący widok na pokaz slajdów,
- » dwustronna komunikacja na żywo za pośrednictwem czatu.

Korzyści dla uczestnika:

- » oszczędność czasu,
- » szybka, precyzyjna informacja bez wychodzenia z domu lub biura,
- » możliwość uczestnictwa w interaktywnych spotkaniach branżowych,
- » nowy kanał komunikacji z partnerami biznesowymi,
- » komfort i wygoda.

Korzyści dla organizatora:

- » możliwość trafienia z przekazem do większej liczby klientów,
- » zmniejszenie kosztów organizacyjnych,
- » budowanie innowacyjnego wizerunku firmy,
- » lepsze zrozumienie potrzeb klientów (partnerów biznesowych),
- » budowanie lojalności i świadomości marki,
- » szybkość (możliwość błyskawicznego zorganizowania spotkania z dużą liczbą uczestników).

cjalistów w danej dziedzinie. Są oni gwarancją dużej frekwencji i zainteresowania ze strony uczestników. Oczywiście aby osiągnąć maksymalny efekt, najlepiej połączyć ze sobą wszystkie formy promocji. Kluczem jednak zawsze pozostaje sama tematyka webinarium i to od jej aktualności i atrakcyjności, a także profesjonalizmu prelegentów zależy ostateczny sukces.

Internetowe spotkanie Comarch dotyczące zmiany stawek podatku VAT

Firma Comarch, jako lider innowacji, podąża za trendami w komunikacji z klientem, organizując interaktywne spotkania w formie webinarium. W ramach Sektora ERP Comarch organizowane są internetowe seminaria dla przedstawicieli rynku małych i średnich przedsiębiorstw. Ostatnia sesja, która odbyła się 29 września, poświęcony była zmianie stawek VAT. Specjaliści Comarch odnieśli się do planowanych przez rząd zmian stawek podatkowych oraz przedstawili możliwe scenariusze zmian koniecznych do wprowadzenia w przedsiębiorstwach oraz w oprogramowaniu do zarządzania nimi.

Z informacji pochodzących od klientów wynika, że webinarium było bardzo pomocnym źródłem wiedzy, a partnerzy zgłosili już propozycje tematów kolejnych spotkań przez Internet. Ogromne zainteresowanie i duża frekwencja to efekt połączenia tematyki, która dotyczy wszystkich jednostek gospodarczych, z innowacyjną formą prezentacji. Specjaliści Comarch podczas godzinnego spotkania przekazali uczestnikom dawkę wiedzy eksperckiej gotową do zastosowania.

Webinaria branżowe

Eksperti Comarch śledząc bieżące trendy, już rozważają kolejne tematy, którymi podzielią się z przedsiębiorcami. W najbliższym czasie planowany jest cykl webinarium branżowych, których tematem będą konkretne korzyści i kierunki rozwoju poszczególnych sektorów gospodarki. Więcej informacji można znaleźć na stronach internetowych Comarch oraz w profilach na Facebooku, Twitterze i Blipie.

Webinaria są niezaprzeczalnie ogromną szansą na zdobycie lub przekazanie praktycznej wiedzy, która staje się niezbędną w szybko zmieniających się warunkach gospodarczych.

Aby osiągnąć maksymalny efekt, najlepiej połączyć ze sobą wszystkie formy promocji. Kluczem jednak zawsze pozostaje sama tematyka webinarium i to od jej aktualności i atrakcyjności, a także profesjonalizmu prelegentów zależy ostateczny sukces.

O obrocie książkami słów kilka...

Konsygnacja w Comarch ALTUM

Książki towarzyszą człowiekowi przez całe jego życie – najpierw jako bajki dla dzieci, później podręczniki szkolne i akademickie, albumy, poradniki etc. Rozpowszechnione przez Gutenberga słowo drukowane jest podstawowym nośnikiem informacji.

Nie wchodząc w aspekty techniczne branży wydawniczej, mogliśmy pomyśleć, że procesy biznesowe zachodzące pomiędzy wydawnictwami a hurtowniami oraz księgarzami w sferze dystrybucji książek opierają się na nieskomplikowanym procesie sprzedaży hurtowej i nie stanowią większego wyzwania dla systemu ERP. Nic bardziej mylnego.

Jak działają firmy z branży wydawniczej?

W branży wydawniczej książki dystrybuowane są w dwóch formułach handlowych: typowej sprzedaży hurtowej oraz konsygnacji.

Konsygnacja jest umową przyjęcia do sprzedaży towarów pozostających własnością dostawcy. Przyjęty w konsygnację przez hurtownię towar jest dalej dystrybuowany wśród pośredników i podmiotów finalnych (księgarnie, szkoły, biblioteki), również na zasadzie sprzedaży tradycyjnej – fakturowanej lub konsygnacji. W branży wydawniczej mamy więc często do czynienia z „konsygnacją kaskadową”.

Główne korzyści konsygnacji w porównaniu do klasycznej, fakturowanej wymiany handlowej to:

- ▶ brak konieczności angażowania kapitału w zakup towaru,
- ▶ towary nie obciążają stanu zapasów,
- ▶ możliwość zwrotu niesprzedanych partii,
- ▶ minimalizacja ryzyka.

Podmiot chcący prowadzić wymianę handlową na zasadach konsygnacji powinien spełnić poniższe warunki:

- ▶ indywidualne zawieranie umowy konsygnacyjnej,
- ▶ określenie nieprzekraczalnych terminów rozliczeń konsygnacji,
- ▶ określenie dopuszczalnej wartości towarów wydanych jednocześnie w konsygnację.

Jak skutecznie zarządzać konsygnacją?

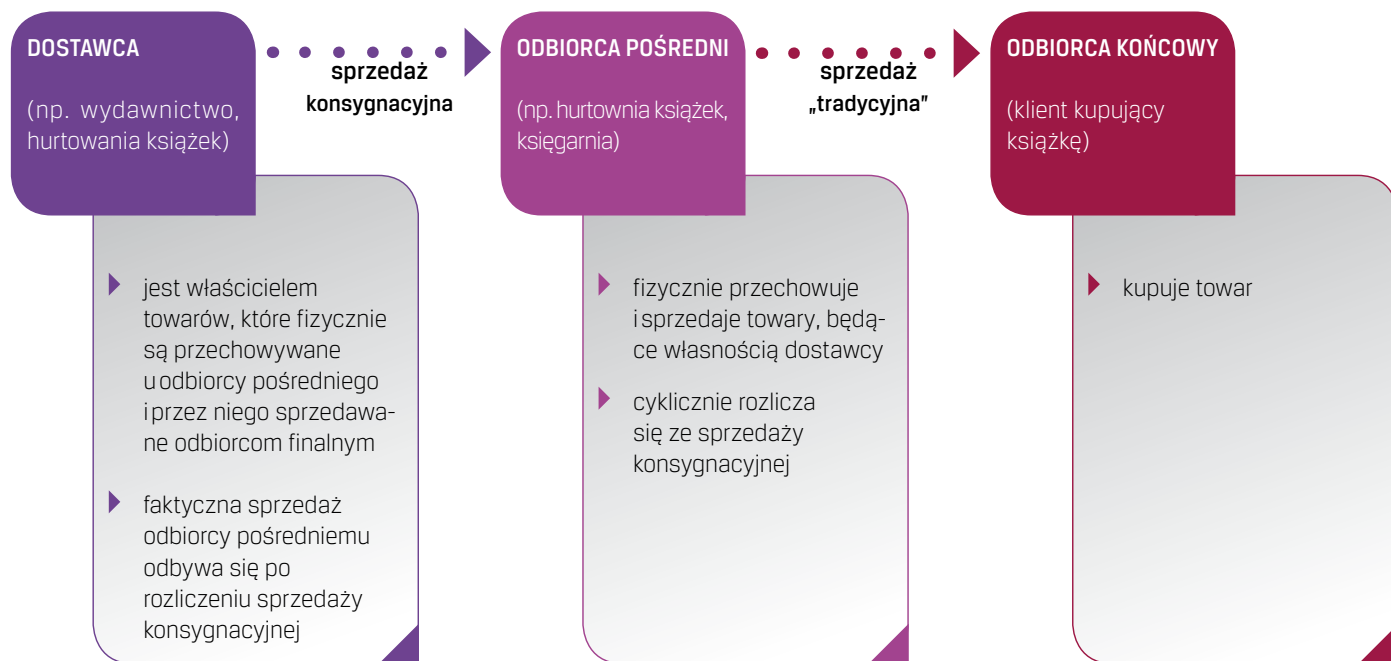
W branży księgarskiej, działającej często na zasadach konsygnacji, konieczne jest wykorzystanie takich systemów Informatycznych wspierających zarządzanie firmą (ERP), które będą w stanie obsłużyć ten specyficzny biznesowy model działania.

Zarządzenie towarem przyjętym w konsygnację, zarówno po stronie dostaw, jak i ich dalszej dystrybucji do odbiorców finalnych, stanowi nową funkcjonalność wprowadzoną do platformy Comarch ALTUM.



ADAM KALNIK

Business Development Manager
Sektor ERP Comarch SA
Adam.Kalnik@comarch.pl



Przykładowa firma – hurtownia książek

Wyobraźmy sobie hipotetyczną hurtownię współpracującą po stronie dostaw z wieloma wydawnictwami i dystrybutorami, a po stronie sprzedażowej ze zróżnicowanymi odbiorcami: księgarniami, bibliotekami, szkołami etc. Charakterystykę firmy przedstawia tabela:

Towary	60 000 aktywnych tytułów
Kontrahenci	3500 odbiorców 300 dostawców
Magazyny konsygnacyjne	ok. 70 magazynów dostawców ponad 200 magazynów odbiorców

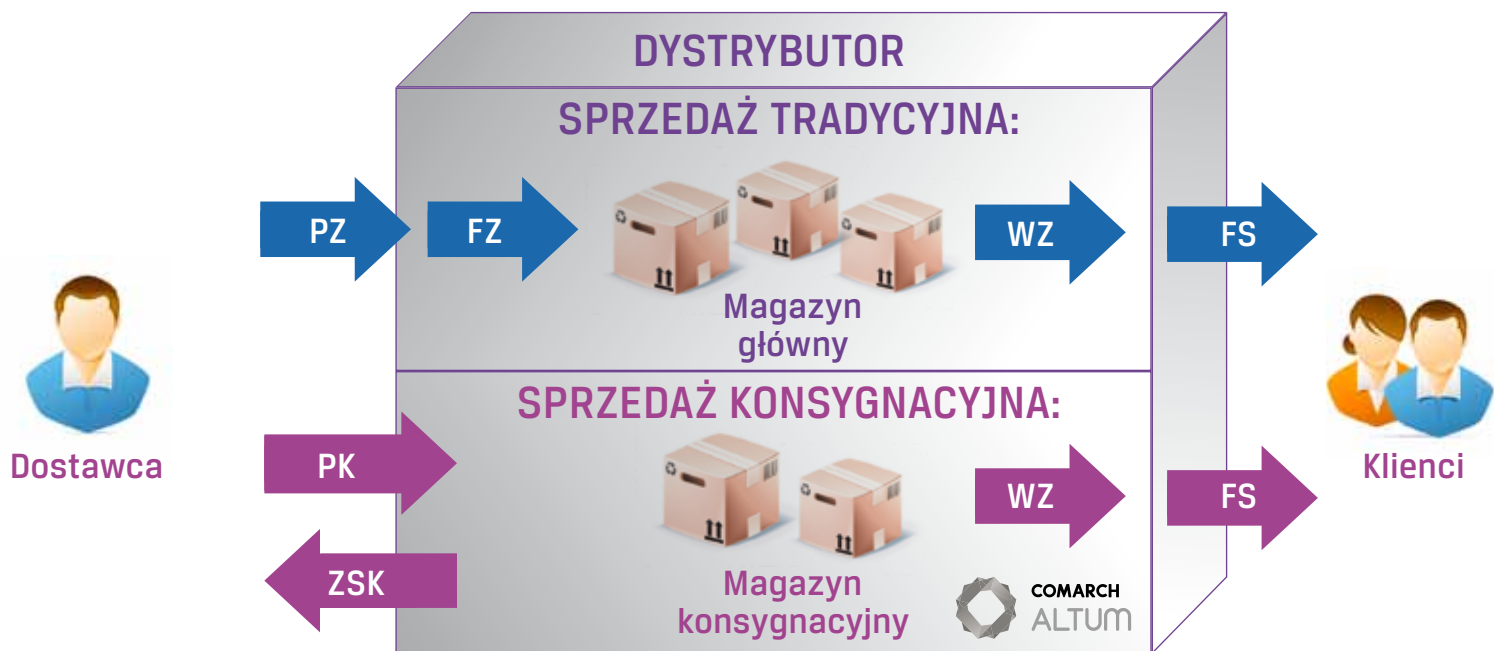
Rozwiązanie

Obrót dostawami konsygnacyjnymi w systemie Comarch ALTUM odzwierciedlany jest zmianami w stanach magazynów. W celu zamodelowania procesu w systemie ERP zostały wprowadzone dwa dodatkowe typy magazynów: magazyn konsygnacyjny własny oraz magazyn konsygnacyjny odbiorcy.

Rejestracja dostaw i wydań konsygnacyjnych realizowana jest za pomocą standardowych dokumentów (PZ – Przyjęcie Zewnętrzne, MM – Przesunięcie Międzmagazynowe, WZ – Wydanie Zewnętrzne) wystawianych na magazyny konsygnacyjne własne i odbiorców. Rozwiązanie to pozwala na:

- ▶ szybką analizę zasobów przyjętych w konsygnację i kupionych na fakturę (oddzielne magazyny),
- ▶ wgląd w stan ilościowo-wartościowy towarów przekazanych w konsygnację nabywcy,
- ▶ identyfikację partii według typu przyjęcia – magazyn główny/magazyn konsygnacyjny.

W celu kontroli rozliczeń i wspomaganie procesu zostały wprowadzone dodatkowe typy dokumentów – Zestawienie Sprzedaży Konsygnacyjnej oraz Rozliczenie Zwrotów Nabywców.



Legenda:

PZ – przyjęcie zewnętrzne

FZ – faktura zakupu

WZ – wydanie zewnętrzne

FS – faktura sprzedaży

PK – przyjęcie konsygnacyjne

ZSK – zestawienie sprzedaży konsygnacyjnej

Proces zarządzania konsygnacją w Comarch ALTUM

1. Rejestracja dostawców i nabywców

Podstawowym założeniem przyjętym w rozwiązaniu jest nierozzerwalność kontrahenta i magazynu konsygnacyjnego. Rejestrując w systemie nowego kontrahenta, mamy możliwość automatycznego utworzenia magazynu konsygnacyjnego zarówno dla dostawców, jak i nabywców. Magazyn oznaczony kodem kontrahenta w prosty sposób wskazuje na podmiot, do którego przynależy.

2. Przyjęcie dostaw konsygnacyjnych

Przyjęcie towaru w konsygnację związane jest z fizyczną dostawą towaru na podstawie dowodu dostawy, lecz nie towarzyszy mu wygenerowanie płatności w momencie przyjęcia dostawy. W celu rejestracji dostawy w systemie generowany jest dokument PZ na magazyn konsygnacyjny z odpowiednią serią.

3. Wydanie w konsygnację

Klienci, składając zamówienia sprzedaży, określają formułę handlową – zakup na fakturę lub przyjęcie w konsygnację. Bardzo często zdarza się sytuacja, że towar wydawany w konsygnację nabywcy zostaje również przyjęty pierwotnie w konsygnację

od dostawców. W systemie Comarch ALTUM realizacja zamówienia związana jest z automatycznym wygenerowaniem wielu dokumentów przesunięć między magazynowych od dostawców do nabywcy. Proces odbywa się automatycznie bez ingerencji operatora.

W systemie Comarch ALTUM wydanie w konsygnację skutkuje zasileniem stanów magazynu konsygnacyjnego nabywcy.

4. Rozliczenia konsygnacji

Rozliczenie konsygnacji odbywa się cyklicznie i związane jest ze stopniowym fakturowaniem sprzedanych przez klienta towarów. W celu dokonania rozliczenia z dostawcą należy uprzednio rozliczyć sprzedaż towarów przyjętych w konsygnację przez nabywców. W wyniku rozliczenia z nabywcami w systemie powstają dokumenty WZ i FS z magazynu konsygnacyjnego nabywcy. W wyniku rozliczenia konsygnacji z dostawcą powstaje dokument FZ z magazynu konsygnacyjnego dostawcy.

W systemie Comarch ALTUM wprowadzono nowy typ dokumentu – Zestawienie Sprzedaży Konsygnacyjnej (ZSK), który automatycznie agreguje zarejestrowane w systemie sprzedaże towarów przyjętych pierwotnie w konsygnację od danego dostawcy. ZSK umożliwia dodatkowo proste wygenerowanie faktury dla dostawcy celem zapłaty za sprzedane towary.

Kaskadowe rozliczenie konsygnacji:

1. Rozliczenia z nabywcami – księgarze raportują sprzedane towary z dostaw konsygnacyjnych.
2. Rozliczenia z dostawcami – dokument ZSK uwzględnia sprzedane przez księgarzy towary oraz sprzedaż fakturowaną towarów konsygnacyjnych bezpośrednio w hurtowni.

Zarządzanie rozliczeniami polega na kontroli terminowości i poprawności rozliczeń z nabywcami, co przekłada się na poprawne rozliczenia z dostawcami.

Zwroty konsygnacyjne

Z wydaniem towarów w konsygnację związane są również zwroty konsygnacyjne. W praktyce czynność ta polega na zwróceniu niesprzedanego towaru przez księgarza i wiąże się z koniecznością rozliczenia zwrotu przez hurtownię. W celu automatyzacji tej operacji w systemie Comarch ALTUM wprowadzono kolejny typ dokumentu – RZN, czyli Rozliczenie Zwrotów Nabywców. Pozwala on na wprowadzenie zwracanego towaru i automatyczne wygenerowanie korekt i zwrotów MM towaru na pierwotny magazyn dostawy.

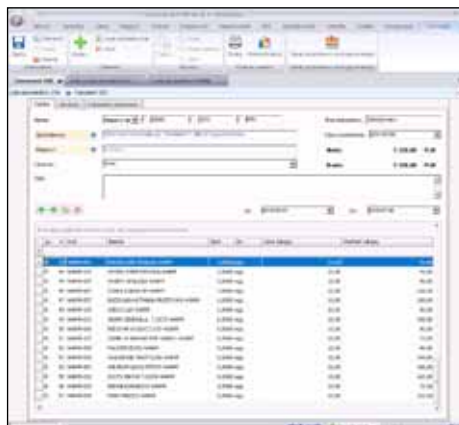
Przypadki szczególne

W niektórych sytuacjach rozliczenie może być opatrzone szczególnymi warunkami i podlega mu konkretny numer dostawy oraz konkretny tytuł/tytuły niezależnie od pierwotnego terminu rozliczenia.

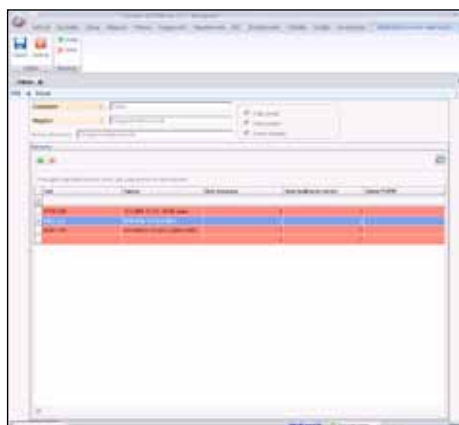
W platformie Comarch ALTUM zaimplementowano dodatkowo możliwość generowania dokumentów z poziomu widoku stanów magazynu. Stosując definiowalne filtry na liście stanów, można ograniczyć ilości według wartości cech, atrybutów, dokumentów zakupu itp.

W Comarch ALTUM możliwe jest filtrowanie zasobów pod względem dowolnie zdefiniowanych filtrów i wygenerowanie dla wszystkich lub wybranych towarów dokumentów FS, WZ, MM, KIPZ. W praktyce, filtrując zasoby po dacie zwrotu, operator otrzymuje listę towarów wymaganą do zwrotu do dostawcy (korekty ilościowe PZ KIPZ).

Obsługa procesów związanych ze sprzedażą konsygnacyjną sprawia, że platforma Comarch ALTUM jest rozwiązaniem doskonale sprawdzającym się w branżowej specyfice handlu książkami, a także w wielu innych typach działalności opartych na konsygnacji. Z lekkim przymrużeniem oka można powiedzieć, że rozwój funkcjonalności konsygnacji w Comarch ALTUM ma dla zarządzania księgarnią podobne znaczenie jak wynalezienie druku dla słowa pisanego.



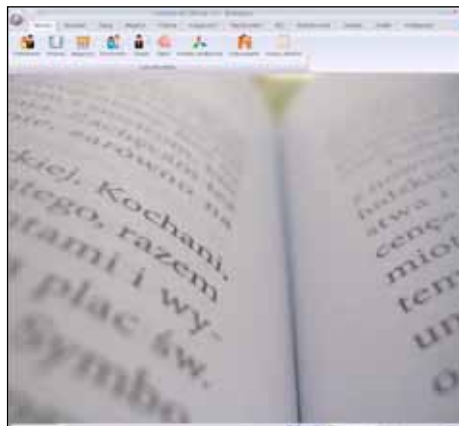
Dokument ZSK – automatyczne agregowanie zarejestrowanej sprzedaży towarów przyjętych w konsygnację. Na podstawie ZSK generowana jest FZ rozliczająca sprzedaż.



Dokument RZN – automatyczne generowanie zwrotów i korekt z listy towarów. Dokument sięga do 12 miesięcy wstecz, wyszukując faktury i wydania konsygnacyjne oraz odpowiednio je korygując. Elementy niesprzedane lub niewydane w konsygnację nie podlegają zwrotowi.



Widok stanów magazynu.



Comarch ALTUM – platforma dla hurtowników z branży księgarskiej.

Globalne biuro rachunkowe

– nowoczesny model księgowy

Od kryzysu finansowego minęły już trzy lata. Spowolnienie gospodarcze dotknęło przede wszystkim sektor małych i średnich przedsiębiorstw. Z trudnej sytuacji ekonomicznej obronną ręką wyszły te przedsiębiorstwa, które zdecydowały się ograniczać koszty własnej działalności, oraz te, które efektywnie poszukiwały i poszerzały grono swoich odbiorców.

Obecnie na rynku obserwuje się trendy wzrostowe – jak podaje GUS, w tym roku powstało więcej firm, niż zostało wyrejestrowanych. Najwięcej firm powstało w Wielkopolsce, na Śląsku i Mazowszu. W stosunku do grudnia ubiegłego roku aż o 85 tysięcy wzrosła liczba małych i średnich firm. Jak podają eksperci, przyczynami powstania nowych firm z sektora MSP mogą być restrukturyzacje oraz redukcja kosztów działalności dużych przedsiębiorstw. Duże firmy, zmieniając strukturę kosztów, często decydują się na outsourcing części swojej działalności. Jednakże nie tylko większe przedsiębiorstwa przekazują zewnętrznym usługodawcom część wewnętrznych, powtarzających się zadań organizacji. Mali i średni przedsiębiorcy, aby uniknąć zbędnych kosztów, również decydują się na przekazanie na zewnątrz części procesów biznesowych.

Obszarami najczęściej przenoszonymi na zewnątrz przedsiębiorstwa są procesy księgowe i kadrowo-płacowe. Dlaczego? Przede wszystkim zatrudnienie księgowej w firmie wiąże się z poniesieniem wysokich kosztów. Głównie są to koszty wynagrodzenia oraz organizacji miejsca pracy, znacznie wyższe niż koszt wynajmu firmy zewnętrznej. Dodatkowymi kosztami są wydatki poniesione na ciągłe szkolenie kadry oraz

zakup literatury fachowej w celu zapewnienia firmie funkcjonowania w zgodzie z obowiązującymi regulacjami prawnymi. Wydatki poniesione na szkolenia mogą się okazać znaczne ze względu na ciągłe i częste zmiany przepisów prawa, szczególnie w zakresie obsługi kadrowej i wynagrodzeń.

Kolejną barierą prowadzenia księgowości we własnym zakresie są skutki finansowe popełnianych błędów. Praca księgowego i innych osób, które bezpośrednio lub pośrednio odpowiadają za finanse firmy, obarczona jest dużą odpowiedzialnością. W razie stwierdzenia nieprawidłowości firma musi ponieść koszty odszkodowań, wynajęcia ekspertów, ewentualnego postępowania karno-skarbowego. Osoby zajmujące się usługowym prowadzeniem ksiąg rachunkowych mają obowiązek ubezpieczenia się od odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną przy wykonywaniu tychże czynności. Jest to podyktowane przede wszystkim dobrem klienta, który zlecając podmiotowi profesjonalnie działającemu w obrocie prowadzenie usług księgowych w sposób odpowiadający wymogom obowiązującego prawa, powinien uzyskać realne zabezpieczenie na wypadek szkody powstałej wskutek działania lub zaniechania księgowego przy wykonywaniu powierzonych mu czynności.



MAGDALENA JAWOROWSKA

Business Development Manager MSP
Comarch SA
Magdalena.Jaworowska@comarch.pl



Dostęp do bieżących danych finansowych przedsiębiorstwa

Jedną z wad korzystania z zewnętrznej obsługi księgowej może okazać się nieobecność w firmie księgowego, który mógłby w każdej chwili raportować stan finansowy przedsiębiorstwa. Rozwiązaniem tej kwestii jest użycie oprogramowania umożliwiającego obsługiwane klientowi bieżące śledzenie sytuacji przedsiębiorstwa poprzez przeglądarkę internetową z dowolnego miejsca na ziemi. Rozwiązaniem tego typu jest Pulpit Menadżera w programie Comarch OPTIMA. Jest to dedykowane narzędzie komunikacyjne, które za pośrednictwem specjalnych stron internetowych umożliwia śledzenie zawsze aktualnych danych dotyczących przedsiębiorstwa, bez możliwości ich modyfikacji.

Nowoczesne modele współpracy

Często biura rachunkowe oraz klienci zwracają uwagę na straty czasu powstałe podczas przesyłania danych klienta, wynikające z konieczności ich eksportu i importu do bazy biura rachunkowego. Praca klienta i biura rachunkowego w czasie rzeczywistym na tej samej bazie danych jest możliwa dzięki zastosowaniu modelu SaaS (dzierżawa oprogramowania). Baza danych znajduje się na serwerze Comarch, który odpowiada za zabezpieczenie danych oraz aktualizację oprogramowania zgodnie ze zmieniającymi się przepisami. Biuro rachunkowe używa jedynie modułów księgowych, korzystając z danych wprowadzanych bezpośrednio do systemu przez klienta. Dzięki temu klienci nie muszą przysyłać danych do biura, oszczędzając przez to swój czas. Dodatkowo model ten zapewnia klientowi oraz osobom pracującym w biurach rachunkowych bardziej efektywne działanie poprzez dostęp do oprogramowania w każdej chwili, z każdego miejsca na świecie z dostępem do Internetu. Oznacza to,

że klienci mogą korzystać z oprogramowania nie tylko w miejscu pracy, ale również w domu. Dane przechowywane na serwerach posiadają zabezpieczenia przed nieautoryzowanym dostępem do nich przez osoby trzecie. Zabezpieczenia te zapewnia firma udostępniająca oprogramowanie. Tak więc klienci nie ponoszą żadnych nakładów finansowych na zabezpieczenie własnych danych oraz aktualizację oprogramowania, na którym pracują.

Dostęp do nowoczesnych rozwiązań nie jest warunkowany wielkością przedsiębiorstwa. Jeżeli właściciele mikro lub małych firm potrzebują w prosty i szybki sposób sporządzać rachunki i paragony oraz korzystać z usług wybranego biura rachunkowego, mogą skorzystać z dedykowanej aplikacji iFaktury24. Jest to narzędzie intuicyjne w obsłudze, zapewniające wysoki komfort pracy poprzez dostosowywanie do indywidualnych potrzeb użytkownika (np. dopasowanie wyglądu interfejsu). iFaktury24 dostępne są z poziomu przeglądarki internetowej, przez co korzystanie z programu jest możliwe w dowolnej chwili, w każdym miejscu posiadającym dostęp do Internetu.

Mając już narzędzie umożliwiające fakturowanie, właściciel małego przedsiębiorstwa musi się zastanawiać, w jaki sposób oraz gdzie odnaleźć profesjonalne biuro rachunkowe. Jednym z dostępnych na rynku narzędzi, dzięki którym klienci w łatwy sposób mogą wyszukać dopasowane do ich potrzeb biuro rachunkowe lub kancelarię doradztwa podatkowego, jest portal iKsięgowość24.pl. Jest to miejsce, w którym zaprezentowane są oferty podmiotów zarejestrowanych w Społeczności Biur Rachunkowych i świadczących obsługę księgową oraz kadrowo-płacową na terenie całej Polski. Korzystając z portalu iKsięgowość24, klienci mają gwarancję wyboru rzetelnej i profesjonalnej obsługi księgowej dokonywanej przez specjalistów.

Promocja usług biur rachunkowych

W dzisiejszych czasach przedsiębiorstwo, które chce się rozwijać, poszerzając obszary swojej działalności, nie może istnieć bez zaznaczenia swojej obecności w Internecie. Nie dotyczy to tylko firm produkcyjno-usługowych. W tym gronie znajdują się również firmy oferujące usługi doradztwa podatkowego oraz zewnętrzną obsługę kadrowo-księgową. iKsięgowość24.pl stwarza firmom w nim obecnym przewagę konkurencyjną oraz ułatwia kontakty z klientami. Przynależność do serwisu obejmuje stworzenie indywidualnej strony dla biura rachunkowego, dzięki czemu firmy wcześniej znane jedynie swoim lokalnym klientom stają się dostępne także w sieci. Indywidualna strona na iKsięgowość24.pl zapewnia przejrzystą prezentację danych biura rachunkowego wraz z dokładną lokalizacją siedziby (integracja z mapą Google), co ułatwia bezpośrednie dotarcie klienta do firmy. Serwis jest promowany przez producenta, co wpływa na jego dobre

pozycjonowanie w sieci. Dla zrzeszonych w nim biur rachunkowych jest to zatem automatyczne narzędzie promocji.

Dzięki obecności w Internecie biura rachunkowe i kancelarie doradztwa podatkowego są łatwiej identyfikowane na rynku oraz nie mają ograniczeń terytorialnych w prowadzeniu działalności gospodarczej i zdobywaniu klientów – pozyskują zatem klientów z różnych obszarów kraju. Comarch ułatwia zdalną współpracę biura rachunkowego z klientami. Współpraca ta może się opierać na modelu pracy zdalnej – poprzez łącza internetowe – lub na przekazywaniu danych w formie plików. Zastosowanie nowoczesnych modeli współpracy z klientem daje pełne możliwości świadczenia usług, niezależnie od czasu pracy, lokalizacji klienta i biura rachunkowego oraz dzielącego ich dystansu. Dzięki temu biuro rachunkowe może konkurować na rynku ogólnopolskim, bez względu na miejsce siedziby, bez potrzeby otwierania oddziałów, zachowując wysokie standardy świadczonych usług.

Dzięki obecności w Internecie biura rachunkowe i kancelarie doradztwa podatkowego są łatwiej identyfikowane na rynku oraz nie mają ograniczeń terytorialnych w prowadzeniu działalności gospodarczej i zdobywaniu klientów – pozyskują zatem klientów z różnych obszarów kraju.



Dostosowanie czy dopasowanie,

czyli jak sprawić, by system ERP mówił językiem biznesu?

Jednym z najlepszych sposobów, aby poznać i zrozumieć kulturę innego kraju, jest nauka języka. Proces, który pozwala powiązać nasze dotychczasowe skojarzenia, skróty myślowe, formy ekspresji z ich obcymi odpowiednikami. Po pewnym czasie prawie samoistnie jesteśmy w stanie „przełączyć” sposób myślenia i przenieść własne doświadczenia w ramy, które będą zrozumiałe dla innej kultury. Znajomość języka obcego nabiera wówczas zupełnie innego, głębszego wymiaru. To już nie tylko sposób porozumiewania się, to doskonały sposób na integrację.

Wybór najbardziej odpowiadającego naszym potrzebom systemu do zarządzania to zaledwie pierwszy krok. System w swojej „surowej formie” jest trochę jak ciało obce, które organizm – firma musi zaakceptować. Aby w pełni wykorzystać potencjał, jaki posiada, należy go zintegrować z możliwie największą liczbą procesów zachodzących w firmie. Wymaga to odpowiedniej konfiguracji, integracji z aplikacjami wewnętrznymi, a w wielu przypadkach rozbudowy o wyspecjalizowane funkcjonalności.

Jednak dostosowanie systemu do zarządzania często oznacza konieczność zaakceptowania pewnych ograniczeń, rezygnacji z wielu usprawnień, które wymusza na nas sztywna konstrukcja, mało elastyczna technologia. Prawdziwą wartość systemu mierzymy zatem zdolnością do integracji, dopasowania do indywidualnego, często niepowtarzalnego profilu działalności firmy. System ERP musi dopasować się do procesów biznesowych w firmie, musi mówić tym samym językiem, aby nie ograniczać i nie narzucać sztywnych ram, a wносить wartość dodaną i usprawniać funkcjonowanie całej firmy.

„System idealnie dopasowany do specyfiki klienta” – dowiadujemy się od przedstawiciela producenta. Czy na pewno? W kilku kolejnych artykułach będziemy udowadniać, że takie systemy rzeczywiście istnieją. Kto je tworzy? Oczywiście producenci, którzy w centrum strategii produkcji systemu stawiają możliwość integracji i elastyczny interfejs programistyczny. W przypadku Comarch idea ta jest głęboko „zaszyta” w samą konstrukcję systemów do zarządzania. Gotowy produkt trafia następnie do partnerów wdrożeniowych, doskonale znających jego specyfikę. Comarch dostarcza profesjonalne narzędzia, które pozwalają stworzyć dedykowane rozwiązania dla określonej branży. Partnerzy Comarch posiadają odpowiednie kompetencje, aby takie dedykowane rozwiązania tworzyć. Systemy do zarządzania oddajemy zatem w ręce fachowców, którzy z precyzją chirurga są w stanie odwzorować procesy biznesowe charakterystyczne praktycznie dla każdej branży.

Sieć Partnerska Comarch zapewnia łatwy dostęp do profesjonalnych usług i możliwość współpracy ze specjalistami posiadającymi bezcenne doświadczenie zdobyte na polskim, a często i światowym rynku. Są to fachowcy, których zadaniem jest poznać każdy element firmy, aby zdefiniować kluczowe obszary i aspekty wymagające zmian i usprawnień. Do dyspozycji klientów Comarch są najlepsze zespoły wdrożeniowe w całej Polsce, których kwalifikacje potwierdzają choćby uzyskane referencje od najbardziej renomowanych marek. W tym miejscu należy oddać głos partnerom Comarch i ich przykładom wdrożeń dopasowanych do branż: produkcji drobiu, hotelarskiej oraz usług komunalnych. Zachęcam do lektury kolejnych trzech artykułów.



ROBERT RÓŻYCKI

Channel Manager
Comarch SA
Robert.Rozycki@comarch.pl

Kurczak

na 21 sposobów,

czyli 8 lat z Comarch i pierwsza platyna

Jak każdy partner zaczynaliśmy od wdrażania oprogramowania Comarch u kolejnych klientów – najpierw Comarch Klasyka, potem Comarch OPT!MA oraz Comarch CDN XL. Bliska współpraca z Comarch, upór, konsekwencja oraz systematyczność w działaniu zaowocowały wzrostem liczby klientów.



TOMASZ BRODZIAK

Dyrektor Sprzedaży i Konsultingu ERP
Grupa Kotrak
www.kotrak.pl



Przełomowy był rok 2009, kiedy odnotowaliśmy z Comarch ponad 60-procentowy wzrost obrotów rok do roku. Po prawie ośmiu latach współpracy z Sektorem ERP firmy Comarch Kotrak Bis, jako jeden z pierwszych, został Platynowym Partnerem, będąc w ścisłej czołówce Sieci Partnerskiej producenta oprogramowania do zarządzania firmą. Na nasz sukces złożyło się wiele czynników, ale jako pierwsze na pewno należy wymienić doświadczenie. Ogromna wiedza zespołu na temat systemów Comarch pozwoliła wdrożyć Comarch CDN XL w 3 fabrykach zlokalizowanych w Republice Południowej Afryki, dla łącznej liczby 40 użytkowników. Drugim czynnikiem jest elastyczność, czyli blisko 2000 stanowisk Comarch CDN XL i 500 stanowisk Comarch OPT!MA wdrożonych przez Grupę Kotrak w różnych sektorach gospodarki. Dzięki temu jesteśmy w stanie odzwierciedlić w tych systemach procesy charakterystyczne dla każdej branży i rodzaju prowadzonej działalności (produkcja, handel czy usługi). Trzecim niezwykle ważnym elementem naszego sukcesu, choć kolejność powinna być jednak odwrotna, jest przyświecająca nam zasada: klient jest najważniejszy. Jeżeli czegoś brakuje w standardzie systemu, nasz zespół dziesięciu programistów tworzy dedykowane aplikacje dla określonej branży, dopasowane do specyficznej działalności klienta, któ-

re oczywiście zintegrowane są z systemem Comarch. Napisaliśmy ich wiele, dla różnych branż. Jak to było?

Enterprise Business Platform (EBP) Kurczak na 21 sposobów

„CHICKEN by EBP” – nim rozpoczęliśmy współpracę z firmami drobiarskimi, nie zdawaliśmy sobie sprawy, że kurczaka można rozebrać na 21 sposobów. Dla specyficznych potrzeb tych firm napisaliśmy program, który wspiera rozbiór drobiu, integrując się z procesem dekompletacji obsługiwanym w systemie Comarch CDN XL. Potem już było z górki i dodaliśmy kolejne funkcjonalności – „wydawkę” oraz obsługę transportu, a obecnie pracujemy nad aplikacją do wylęgu i hodowli drobiu.

Kraina optymalizacji zamówień

„ORDERS by EBP” – wydawałoby się, że w tym temacie zrobiono już wszystko, jednak w każdej branży zamówienia wyglądają inaczej i bardzo często standardową funkcjonalność Comarch CDN XL należało dopasowywać do potrzeb klienta. Mając doświadczenie wdrożeniowe w wielu branżach, stworzyliśmy aplikację ułatwiającą szybkie przyjmowanie telefonicznych zamówień od klientów, z odpowiednimi podpowiedziami dla operatora. Ciekawym rozwiązaniem jest również optymalizacja zamówień zakupu

z szybkimi podpowiedziami wartości historycznych z tych samych okresów roku poprzedniego.

Program lojalnościowy dla rolników

„MOBILE by EBP” – intuicyjny i unikatowy system do obsługi sprzedaży mobilnej oraz programu lojalnościowego w branży rolniczej, który można dopasować także do innych branż. Jest łatwy i szybki w obsłudze, co jest bardzo ważne w przypadku sprzedaży z samochodu, gdzie liczy się szybkie wydanie towaru i naliczenie punktów w programie. Podczas zakupu z samochodu rolnik po prostu wyciąga kartę magnetyczną, którą przedstawiciel handlowy skanuje na miejscu – od razu naliczają się punkty i rolnik może otrzymać nagrodę. W ten sam sposób rozpoczyna się wystawianie dokumentów sprzedaży i zbieranie punktów, które trafiają do bazy danych systemu Comarch CDN XL, gdzie mogą podlegać różnym analizom.

Mnóstwo faktur w minutę

„SQUART” – aplikacja pozwalająca na szybkie rozliczenia z najemcami. Na podstawie zarejestrowanych umów w Comarch CDN XL i ich składników umożliwia wystawienie w bardzo krótkim czasie dużej liczby faktur związanych z najmem lokalu oraz rozliczeniem mediów i innych opłat związanych z jego użytkowaniem. Dzięki integracji z Comarch CDN XL możliwe jest rozszerzenie zarządzania nieruchomością o pozostałe obszary działalności firmy, np. księgowość, środki trwałe, kadry i płace, controlling czy CRM.

Pa ruski gatow i wietnamski ping-pong w trakcie tworzenia

„International GUI 4 CDN” – posiadając anglojęzyczny zespół konsultantów i programistów, wychodzimy z wdrożeniami za granicę, ale nie ograniczamy się jedynie do rynków anglojęzycznych, bo interfejsy systemu Comarch CDN XL tworzymy w różnych językach. Taki interfejs, zintegrowany z Comarch CDN XL, stworzyliśmy po rosyjsku, angielsku, a teraz przygotowujemy jego wietnamską wersję. Jest to wynik naszych międzynarodowych wdrożeń, które z powodzeniem realizujemy już od roku. W planach są kolejne dwa języki: holenderski oraz niemiecki.

Dostosowanie systemu do potrzeb klienta

Tworzenie aplikacji spełniających potrzeby klienta wspomagają standardowe moduły i narzędzia oferowane w ramach systemu Comarch CDN XL. Warto wymienić interfejs programistyczny, bardzo dobrze przygotowane API i dokładnie opisaną definicję struktury tabel, dzięki czemu możliwa jest integracja oprogramowania z urządzeniami przemysłowymi, wagami, maszynami czy kolektorami.

Oprócz opisanych tu narzędzi ważne jest posiadanie konsultantów, wdrożeniowców i programistów z wizją produktu oraz dużymi kompetencjami. Zbudowaliśmy taki zespół. Mamy centralę w Katowicach i oddziały w Warszawie, Krakowie, Łodzi oraz Opolu. Realizujemy wdrożenia w całej Polsce oraz za granicą. Nasz zespół konsultantów i wdrożeniowców składa się z 35 osób. Są to młodzi, zaangażowani ludzie, którzy zdobywali praktyczną wiedzę w firmach z różnych branż, pracując w takich działach, jak: księgowość, kadry i płace, logistyka. Oczywiście sama wizja dodatkowych aplikacji zintegrowanych z Comarch CDN XL i kompetentny zespół wdrożeniowy nic nie zdziała bez programistów, dlatego stworzyliśmy 10-osobowy zespół, zaprawiony w „bojach” i nastawiony na zrozumienie procesów biznesowych naszych klientów.

Tyle teorii, a teraz czas udowodnić, że tworzone przez nas aplikacje są wdrożone i wykorzystywane przez klientów. Naszym największym referencyjnym wdrożeniem jest implementacja systemu Comarch CDN XL w firmie De Heus Polska, która jest wiodącym producentem i eksporterem pasz, koncentratów, premiksów oraz preparatów mlekozastępczych w Polsce. W przedsiębiorstwie należącym do międzynarodowej grupy De Heus na systemie Comarch CDN XL online, na jednym serwerze pracuje ponad 110 użytkowników w 6 fabrykach umiejscowionych na terenie Polski oraz ponad 1000 mobilnych terminali. Wdrożenie rozpoczęliśmy od obsługi procesów sprzedaży z zaawansowanymi wzorcami promocji i cenników, poprzez zamówienia i logistykę (gospodarka magazynowa oraz transport), aż do opisanego wcześniej programu mobilnego z systemem lojalnościowym przygotowanym specjalnie dla tego projektu. Comarch CDN XL zintegrowaliśmy także z automatyką przemysłową silosów.

Podsumowując

Comarch CDN XL jest rozwiązaniem informatycznym wdzięcznym do wdrażania. Czasami na pierwszy rzut oka wydaje się, że w standardzie systemu brakuje funkcjonalności wymaganej przez określoną branżę, ale po jego odpowiednim skonfigurowaniu i zintegrowaniu z aplikacjami wykonanymi przez partnera Comarch wdrożony zostaje system idealnie dopasowany do specyfiki klienta. Najważniejsze jest dobre zrozumienie potrzeb klienta, doświadczenie w tego typu projektach oraz odpowiedni zespół. Należy oczywiście zrealizować takie wdrożenia, aby wiedzieć, o co chodzi w np. produkcji i jej kosztach, sprzedaży czy płacach, tak żeby skupiać się w trakcie wdrożenia na szczegółach, a nie na rzeczach, które są oczywiste i podstawowe w biznesie.

Biznes Hotel,

czyli jak smakuje komfort w przystępnej cenie

Czy kogoś jeszcze zdumiewa obecny dostęp do futurystycznych usług oferowanych przez hotele? Pensjonaty na drzewach, podwodne restauracje czy niezapomniane wrażenia, jakie przynosi kolacja zjedzona na przezroczystej platformie zawieszanej 500 metrów nad miastem – to tylko nieliczne z atrakcji, których obecność na stałe wpisała się w filozofię i rozwój obiektów wypoczynkowych.

Bez wątpienia wyróżnienie się na rynku hotelarskim wymaga zastosowania innowacyjnych narzędzi, wspomagających pracę personelu i umożliwiających pełną kontrolę kadrze zarządzającej. Dzięki temu klienci hotelu postrzegają go jako profesjonalnie zorganizowane i zarządzane miejsce, do którego z chęcią powrócą, przyciągając rodziny i przyjaciół, chętnych wrażeń i przyjemnego wypoczynku.

Wizerunek firmy buduje zarówno sposób obsługi, jak i wystrój wewnątrz czy też dostęp do usług dodatkowych. Aby sprawnie zarządzać wszystkimi obszarami funkcjonowania hotelu, warto zaopatrzyć się we właściwy system informatyczny, który to umożliwi. Co więcej, oprogramowanie to wskaże, skąd czerpać największe korzyści, a gdzie zaś przeinwestowano i na przykład zaproponowana forma rozrywki nie trafiła w gusta odwiedzających. Dodatkowo dzięki implementacji systemu IT szef hotelu może na bieżąco komunikować inwestorom czy osobom zainteresowanym sukcesy hotelu, udzielać pełnych, rzetelnych informacji w sytuacjach kryzysowych, a przez to budować właściwy wizerunek obiektu.

Jak mawiał włoski pisarz Machiavelli „Nic nie jest tak trudne do rozpoczęcia, niebezpieczne do przeprowadzenia i niegwarantujące powodzenia, jak wprowadzanie nowego porządku rzeczy”. Niezależnie od standardu, jaki oferuje hotel, jego funkcjonowanie powinno być prowadzone w oparciu o dokładne analizy różnych płaszczyzn jego działalności, których efektywność odzwierciedlana jest w przychodach poszczególnych obiektów sieci.

Najlepszym elementem wyróżniającym hotel jest po prostu jakość świadczonych przez niego usług. Zyskanie kolejnych klientów wiąże się nie tylko z dbaniem o zapewnienie im szeregu oczekiwanych przez nich usług czy też umiejętnym odgadywaniem ich potrzeb. Należy również na stałe zaistnieć w ich świadomości. System informatyczny Biznes Hotel pozwoli przechowywać wszystkie, nawet najdrobniejsze informacje o indywidualnych życzeniach klientów, którzy dzięki temu poczują się wyjątkowo za każdym razem, kiedy odwiedzą hotel. Hotel zaś nie będzie obawiał się, iż te dane przypadną, czy też znikną wraz ze zmianą kadry.

Modułowa budowa rozwiązania Biznes Hotel dostarcza innowacyjnych aplikacji w obszarach, które według kierownictwa wymagają informatycznego



ROBERT BODENDORF

Dyrektor Generalny
Mikro-Serwis Koszalin
www.mikroserwis.pl

wsparcia. Rdzeń Biznes Hotel stanowi moduł recepcyjny, umożliwiający dokonywanie rezerwacji w kilka sekund. To sprawia, że wyszukiwanie wolnych pokoi nie stanowi problemu dla niecierpliwych klientów, a zapracowani, mobilni menadżerowie docenią możliwość potwierdzenia rezerwacji e-mailem.

O sukcesie hotelu decyduje również oferta kuchni. Na nic bowiem zda się zapierający dech w piersiach wystrój czy też wyjątkowy personel, jeśli hotelowe potrawy nie sprostają oczekiwaniom gości. Każda niezwykła ucztą smaków może zostać odnotowana w systemie, a zespół kucharzy będzie wiedział, czego oczekują głodni wrażeń kulinarnych goście i co przygotować, aby zadowolić nawet najbardziej wyrafinowane gusta.

Prowadzisz ekskluzywne zabiegi Wellness & SPA i chciałbyś zapewnić pełną kontrolę nad gospodarką magazynową luksusowych produktów używanych do zabiegów? Czy myślałeś o tym, aby najlepszych masażyistów oraz rehabilitantów stosownie wynagradzać i budować w nich poczucie satysfakcji z pracy, a tym samym wpływać na motywację personelu? Czy zastanawiałeś się nad tym, jak rozplanowanie i zoptymalizowanie obłożenia pokoi lub restauracyjnych stolików może wpłynąć nie tylko na oszczędności ośrodka, ale też zbudować relacje między gośćmi, zwłaszcza gdy są to single? Dodatkowo jeśli myślisz, że zaplanowanie imprezy okolicznościowej, bankietu czy też konferencji stanowi nie lada wyzwanie, to Biznes Hotel pokaże Ci, jak zorganizować te lukratywne działania. Pokażemy Ci, że możesz mieć swój ośrodek pod pełną kontrolą, a wszystkie wyniki udokumentowane w systemie będziesz mógł poddawać swobodnej analizie i przetworzeniu, w celu zbudowania prognozy na przyszłość.

Sukces rozwiązania Biznes Hotel tkwi w silnej integracji z systemem informatycznym Comarch OPT!MA, który wspiera hotel w prowadzeniu przejrzystej księgowości czy też rozliczeń kadrowo-płacowych – słowem, usprawnia prowadzenie obszarów działania ośrodka od przysłowiowej kuchni. Choć klient nie dostrzega tych działań, są one niezmiernie ważne w budowaniu prestiżu hotelu.

Integracja systemu Biznes Hotel i Comarch OPT!MA zapewnia kierownictwu hotelu pełne rozliczenie z klientem, zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa. Dokumenty można w prosty sposób udostępnić wybranym jednostkom sieci, zaś modyfikacja danych jest łatwa i szybka. W praktyce klient uzyskuje rozliczenie swojego pobytu w kilka sekund. A sam ośrodek dzięki redukcji powtarzalnych czynności osiąga olbrzymią oszczędność czasu, a także dostęp do wszystkich informacji na bieżąco.

Producent oprogramowania Biznes Hotel, firma MIKRO-SERWIS, Partner Comarch, zapewnia profesjonalne wsparcie klienta i partnera (handlowe, szkoleniowe, techniczne i merytoryczne). Kompetentny personel MIKRO-SERWIS oferuje wiedzę i pomoc w procesie analizy potrzeb hotelu, z uwzględnieniem wszystkich obszarów działalności ośrodka. – *Wyciśniemy z hotelu maksimum jego potrzeb, zwłaszcza tych niedostrzeżonych, pozornie nieistotnych, ale które znajdą odbicie w sprawnie działającym systemie* – zapewnia Monika Śloniewska, project manager w firmie Mikro-Serwis.

**„Połączenie sił to początek,
pozostanie razem to postęp,
wspólna praca to sukces.”**

Henry Ford

Hotele doceniły szereg funkcjonalności, które oferuje Biznes Hotel. Niebagatelne znaczenie ma dla nich ciągły rozwój systemu i możliwość dostosowania go do indywidualnych, nawet bardzo wygórowanych potrzeb hotelu.

– *Staramy się realizować wszelkie pomysły naszych klientów, wierząc w ich ogromne znaczenie dla rozwoju hotelu, pensjonatu czy ośrodka wypoczynkowego. To klienci tworzą nasz system, oni decydują, jakie funkcjonalności powinien posiadać, w jaki sposób działać, wreszcie – jak powinien wyglądać. Zrealizujemy każdy pomysł* – podkreśla Monika Śloniewska.



Czysta integracja

Comarch OPT!MA z SANITUS

myCONSULT, Partner Comarch, działa na rynku wrocławskim od 1989 roku. Współpraca z największym producentem oprogramowania do zarządzania firmą w zakresie sprzedaży oraz wdrażania systemów Comarch OPT!MA i Comarch CDN XL pozwoliła firmie na zdobycie doświadczenia oraz kompetencji gromadzonych w zespole kilkunastu programistów i konsultantów.

myCONSULT swoją wiedzę udostępnia klientom w formie tworzonych unikatowych rozwiązań branżowych, współpracujących z systemami Comarch. Jednym z nich jest SANITUS – moduł do obsługi zakładów usług komunalnych, zintegrowany z programem Comarch OPT!MA. Narzędzie powstało przy ścisłej współpracy z zakładem usług komunalnych.

Specyfika działalności zakładu usług komunalnych wymaga wydajnego, wygodnego oraz zaawansowanego modułu fakturowania świadczonych usług, który pozwoli w krótkim czasie wystawić ogromną liczbę (5-20 tysięcy) faktur. Z kolei przyjmowanie masowych zapłat od klientów wymaga szybkiego i precyzyjnego sposobu na wczytywanie wyciągów bankowych. Skomplikowane zestawienia, związane z wymaganymi opłatami za korzystanie ze środowiska naturalnego (tzw. „opłata marszałkowska”), oraz raporty czasu pracy kierowców, sprzętu, a także wydruki wymagane przez Głównego Inspektora Transportu Drogowego czy Państwową Inspekcję Pracy to następne wyznaczniki tej branży.

Głównym zadaniem stawianym przez myCONSULT przy realizacji tego projektu było stworzenie komplek-

sowego systemu do obsługi działań operacyjnych małych i średnich przedsiębiorstw komunalnych.

Integracja z Comarch OPT!MA

W przedsiębiorstwach świadczących usługi komunalne liczy się maksymalna efektywność systemu, ergonomia obsługi oraz możliwość realizacji wszystkich zadań firmy w małym zespole pracowników działów sprzedaży, administracji oraz księgowości. Rozwiązanie Comarch OPT!MA zostało zaprojektowane jako aplikacja oparta na modelu warstwowym Windows DNA. Jedną z tych warstw to poziom logiki biznesowej, w którym realizowane są specyficzne algorytmy przetwarzania danych związanych z branżą klienta. Producent oprogramowania dostarcza partnerom współpracującym przy tworzeniu rozwiązań branżowych tzw. obiekty COM, które umożliwiają powstającym aplikacjom bezpieczny dostęp do bazy danych programu. Comarch OPT!MA jako kompletne rozwiązanie informatyczne dla małej i średniej firmy stanowi więc doskonałą podstawę dla realizacji tego typu projektów.

Jednym z celów stawianych przy projektowaniu oprogramowania dla zakładów usług komunalnych było maksymalne zautomatyzowanie rozliczeń



DARIUSZ BOGACZYK

Właściciel MyConsult
www.myconsult.pl

z kontrahentami. SANITUS obsługuje rozliczenia usług komunalnych (wywozu nieczystości), w tym dokonuje kompleksowej obsługi działu transportu, a także umożliwia seryjne wystawianie faktur za usługi cykliczne (możliwe jest również fakturowanie usług jednorazowych). Dzięki ścisłej współpracy z programem Comarch OPT!MA możliwa jest pełna obsługa płatności i rozrachunków z klientami przy wykorzystaniu modułów programu Comarch OPT!MA – Księga Handlowa oraz Kasa/Bank.

Program SANITUS realizuje ponadto ewidencję klientów i lokalizacji usług wywozu. Umożliwia zarządzanie cennikami, prowadzenie ewidencji odbiorców usług wywozu nieczystości oraz lokalizacji posesji, dla których realizowane są usługi, planowanie tras odbioru nieczystości, katalogowanie pojemników na odpady oraz tworzenie wydruków zadań dziennych dla brygad i raportowanie z wykonanych wywozów. SANITUS zapewnia także ewidencję i rozliczenia działu transportu. Umożliwia prowadzenie bazy danych o zatrudnionych kierowcach oraz eksploatowanych pojazdach, emisję i rozliczenia dokumentów pracy pojazdów oraz pracy kierowców, a także tworzenie zestawień i analiz, w tym zestawienia do ustalenia „opłaty marszałkowskiej”.

Połączenie rozwiązań SANITUS i Comarch OPT!MA dało pełny, zintegrowany system zarządzania działalnością operacyjną, finansami, personelem i sprzętem, zawierający unikatowe elementy przeznaczone do wspomagania działań nowoczesnego zakładu komunalnego. Stanowi kompletne i ściśle zintegrowane rozwiązanie, w którym wykorzystano oryginalne pomysły na rozliczanie usług. Blankiety wpłat są drukowane z kodami kreskowymi zawierającymi m.in. subkonta klientów, co umożliwia błyskawiczną identyfikację klienta i rodzaju zapłaty, zarówno w banku, na poczcie, jak i w kasie firmy.

Jedną z pierwszych implementacji rozwiązania SANITUS – Comarch OPT!MA miała miejsce w Zakładzie Usług Komunalnych HADLUX w Sobótce koło Wrocławia. Obecnie wdrażana jest aplikacja MOBILNY SANITUS, która umożliwia rejestrację i potwierdzenie wywozów odpadów lub zbiórki selektywnej za pomocą komputerów przenośnych, tzw. kolektorów danych. Jak mówi Grzegorz Białczak, prezes firmy HADLUX – *Pozwoli to znacznie poprawić efektywność i zaoszczędzić co miesiąc 2-3 dni pracy osób rozliczających zlecenia wywozu.*

Kompleksowa obsługa w zakresie informatyzacji przedsiębiorstw (projektowanie funkcjonalności pod kątem sprawnej obsługi procesów w przedsiębiorstwie, optymalizacji sprzętu, serwisu), realizacja indywidualnych projektów na zamówienie klienta, profesjonalne doradztwo – w tym pomoc w dobo-

rze systemu ERP dla firmy – rzetelność i terminowość realizacji projektów to tylko kilka powodów, dla których warto podjąć współpracę właśnie z myCONSULT. Partnerowi Comarch zaufały firmy z wielu branż: budowlanej (np. PIEC-BUD, ZEBA SEVEN), produkcyjnej (np. TATAREK), usługowej (np. Stoeber Polska, MSI Polska) i oczywiście komunalnej (HADLUX, ZHK Sp. z o.o.) – to zaufanie poparte jest referencjami naszych klientów.

Gwarancją bezpieczeństwa i pełnej integracji z rozwiązaniem Comarch OPT!MA zapewnia systemowi SANITUS certyfikat „Działalność z Comarch OPT!MA”.

W przedsiębiorstwach świadczących usługi komunalne liczy się maksymalna efektywność systemu, ergonomia obsługi oraz możliwość realizacji wszystkich zadań firmy w małym zespole pracowników działów sprzedaży, administracji oraz księgowości.



Dodaj „E”

do swojego biznesu

Jako trend – wciąż przekonuje do siebie kolejne firmy oraz konsumentów z całego świata. Jako rynek – wciąż rośnie w siłę i długo pozostanie jeszcze nienasycony. Jako gałąź gospodarki – każdego roku przejmuje od handlu tradycyjnego kolejne miliardy złotych. E-commerce to nadal jedna z najbardziej dynamicznie rozwijających się polskich branż. Warto więc na tym skorzystać.

Potencjał sprzedaży internetowej

Wiele można by napisać o potencjale oraz szansach, jakie e-sprzedaż przynosi firmom handlowym. Niskie koszty wejścia na rynek oraz utrzymania e-sklepu, możliwość dotarcia do klientów 24 godziny na dobę, likwidacja barier geograficznych, a także wciąż rosnące pozytywne nastawienie konsumentów do tej formy robienia zakupów sprawiają, że coraz więcej firm decyduje się na rozpoczęcie sprzedaży w sieci. Jest o co walczyć, ponieważ w 2010 roku obroty polskich sklepów internetowych oraz platform aukcyjnych przekroczyły 15,5 mld zł. Oznacza to, że każdej godziny Polacy wydają na e-zakupy prawie 1,8 mln zł, składając w tym czasie ponad 4,5 tys. zamówień.

W Internecie kupuje już co czwarty Polak, czy można więc pozwolić sobie na zaniedbanie tych prawie 10 mln najbardziej świadomych i postępowych klientów? Inwestycja w sprzedaż internetową staje się dzisiaj dla firm handlowych naturalnym wyborem, ponieważ ich klienci w Internecie już są.

Cechy skutecznego sklepu internetowego

Skuteczny e-sklep to nie tylko przyjazna klientowi witryna internetowa, zachęcająca do jej ponownego

odwiedzania, to także intuicyjna w obsłudze aplikacja do zarządzania sprzedażą – od zaprezentowania towarów, poprzez wsparcie logistycznych procesów zamówienia, aż po dostarczenie raportów pozwalających na podejmowanie właściwych decyzji biznesowych.

E-klienci nie mają możliwości dotknięcia towaru przed jego zakupem. Dlatego tak ważne jest, aby dostarczyć im atrakcyjny opis sprzedawanych produktów. W tym celu warto przygotować galerię zdjęć w dużej rozdzielczości, obszerne i wartościowe opisy, a także udostępnić opinie innych kupujących. Klienci bardzo chętnie oglądają też dynamiczne i multimedialne prezentacje produktów w postaci filmów. Dobrą praktyką jest poinformowanie klienta o dostępności produktu w magazynie, natomiast prezentacja produktów powiązanych to prosty zabieg, pozwalający znacznie zwiększyć wartość danego zamówienia klienta.

Kolejnym istotnym elementem sklepu, tym razem z punktu widzenia jego właściciela, jest ergonomiczne działanie oprogramowania do prowadzenia sprzedaży. Ważne, aby administrator miał możliwość szybkiej modyfikacji wyglądu sklepu, np. dzięki opcji przeciągnij i upuść, pozwalającej w łatwy sposób modyfikować poszczególne elementy sklepu



PAWEŁ REGIEC

Dyrektor Sprzedaży
iComarch24 SA
Pawel.Regiec@comarch.pl

widoczne dla jego klientów. Dla właściciela sklepu ważnym aspektem staje się możliwość dostosowania wyglądu sklepu do indywidualnych potrzeb. Wszystko po to, aby w możliwie prosty sposób stworzyć atrakcyjną i spójną z oferowanym asortymentem szatę graficzną e-sklepu.

Przydatną funkcją w e-sklepie jest także dostęp do bieżących raportów i analiz, na podstawie których jego właściciel może podejmować trafniejsze decyzje biznesowe. Jeśli na przykład raport „popularne produkty” wskazuje na niską sprzedaż danego towaru, warto zastanowić się nad zweryfikowaniem cennika lub ogłoszeniem czasowej promocji na dany towar. Analogicznie wysoki popyt na produkt może być sygnałem do zwiększenia na nim marży. Z kolei po wskazaniu przez odpowiedni raport najbardziej dochodowego klienta warto pomyśleć o specjalnym rabacie lub upominku dla tego kontrahenta, zwiększającym jego lojalność.

Nie zapominajmy jednak, że istotą sprzedaży internetowej jest dotarcie do masowego klienta i zaspokojenie jego potrzeb. Spełnienie drugiego warunku determinowane jest przez odpowiednio dobrany do grupy docelowej asortyment oraz jego jakość. Aby spełnić pierwszy warunek, powinniśmy znaleźć się w wirtualnych miejscach, w których przebywają e-klienci. W tym celu warto zadbać o odpowiednie indeksowanie stron e-sklepu przez wyszukiwarkę Google, z której – według ostatnich badań – korzysta prawie 98 proc. polskich internautów. Drugim obszarem wartym uwagi są porównywarki cenowe, w których klienci mogą przed zakupem w prosty sposób porównać ceny pożądanego produktu w wielu sklepach. Warto przy tym nadmienić, że ostatecznie klienci nie wybierają najtańszych sklepów – najczęściej dokonują oni zakupów w e-sklepach ze środka przedziału cenowego. W tym świetle bardzo ważne jest, aby oprogramowanie do prowadzenia sklepu internetowego było zintegrowane z najpopularniejszymi polskimi porównywarkami cen, np. Ceneo, Skąpiec, Nokaut, Okazje.info, Radar czy Sklepy24.

Z logistycznej strony ważne jest, aby sprzedawca zapewnił klientom bezpieczeństwo zakupów oraz wygodną dla nich formę dostawy. Warto udostępnić kilka możliwych form odbioru. Najbardziej popularne są wysyłki pocztowe oraz kurierskie. Odbiór osobisty zorganizować można natomiast w tradycyjnym

Charakter szaty graficznej sklepu internetowego powinien nawiązywać do jego asortymentu oraz profilu działalności. W typowych sklepach internetowych zalecany jest minimalizm w kwestii liczby zastosowanych elementów graficznych, ich formy, układu oraz kolorystyki. Grafika nie powinna wychodzić na pierwszy plan przed oferowane produkty ani też wpływać negatywnie na użyteczność sklepu. Zdecydowanie powinna być jedynie subtelnym wypełnieniem obszaru nakreślonego przez projekt funkcjonalny e-sklepu. Na co zwrócić szczególną uwagę? Przede wszystkim należy określić grupę docelową, w zależności od której różnicujemy wygląd strony. Ważne jest wykorzystanie zdjęć produktów czy też buttonów *call to action* nakłaniających użytkownika do interaktywności, np. „Kup teraz”. Projektując witrynę sklepu internetowego, należy jednocześnie pamiętać o najnowszych trendach, np. social media, które będą determinowały jej rozwój w przyszłości.

Adam Łazorko
Senior Graphic Designer
SolInteractive



sklepie lub magazynie, a także poprzez niezwykle wygodną dla klienta usługę Paczkomaty 24/7. Najpopularniejsze formy płatności to także, oprócz zwykłego przelewu i płatności gotówkowej przy odbiorze, przelew za pośrednictwem serwisów płatności internetowych (np. Dotpay, Płatności, Przelewy24 czy PayPal). Integracja z serwisem tego typu daje gwarancję bezpieczeństwa, które staje się kluczowe w zdobywaniu zaufania klientów.

Liczą się wartości dodane

Wymienione funkcjonalności stały się obecnie standardem w polskim Internecie. Przy wyborze odpowiedniego oprogramowania warto jednak zwrócić uwagę, czy oferowane są one w standardzie oraz czy producent zapewnia ciągłe dostosowanie aplikacji do dynamicznie zmieniającego się środowiska e-biznesowego.

Kluczem do zdobycia przewagi konkurencyjnej są jednak nie standardowe funkcje, a wyjątkowe warto-

ści odróżniające e-sklep od ponad 9 tysięcy pozostałych, funkcjonujących w polskiej sieci.

Comarch iSklep24, nowoczesne oprogramowanie sklepu internetowego, oprócz omawianych standardów dostarcza klientom jedynych w swoim rodzaju wartości dodanych.

Pierwszą i najważniejszą z nich jest ścisła integracja Comarch iSklep24 z systemami klasy ERP, oferowanymi przez Comarch (Comarch OPTIMA, Comarch ALTUM oraz Comarch CDN XL) – jedyne tak zaawansowane połączenie systemu sprzedaży (ERP) ze sklepem internetowym. Dzięki temu połączeniu klient Comarch iSklep24 oszczędza czas na podstawowych czynnościach logistycznych, takich jak: wystawienie faktury, zdjęcie towaru z magazynu, aktualizacje opisów i zdjęć produktowych czy uaktualnienie stanów magazynowych w sklepie. Wszystkie te procesy zostały zautomatyzowane i często dzieją się całkowicie „w tle”.

Drugim rynkowym wyróżnikiem Comarch iSklep24 jest projekt iGaleria24 (obecnie w wersji beta), czyli jedyna w Polsce wirtualna galeria handlowa stworzona przez producenta oprogramowania. Sprzedając swoje produkty w iGaleria24, właściciele sklepów opartych na rozwiązaniu Comarch iSklep24 zyskują zupełnie nowy kanał sprzedaży. Serwis agreguje najbardziej skuteczne i pożądane przez e-klientów funkcjonalności, dzięki czemu staje się naturalnym miejscem, w którym internauci robią zakupy.

Jeśli dodamy do tego najwyższą jakość pomocy świadczonej przez konsultantów technicznych oraz gwarancję, że tak duży producent, jakim jest Comarch, zapewnia ciągłość aktualizacji oprogramowania, Comarch iSklep24 staje się rozwiązaniem zaspokajającym nawet bardzo wyrafinowane potrzeby sprzedawców internetowych – funkcjonalność, innowacyjne wartości dodane oraz dynamiczny rozwój.

Sklep internetowy pod kątem działań SEO powinien kłaść przede wszystkim nacisk na optymalizację dla fraz z długiego ogona. Są to kilkuwyrazowe frazy będące np. pełnymi nazwami produktów, których szukają internauci w sieci. Z tego powodu na każdej podstronie produktu jego nazwa powinna znaleźć się w tytule strony oraz w najważniejszym (największym) nagłówku w treści strony. Dobrym zwyczajem jest również umieszczenie w adresie URL nazwy produktu zamiast ciągu niezrozumiałych znaków będących parametrami odwołań do bazy danych, które jeszcze można spotkać w wielu sklepach internetowych nieoptymalizowanych pod kątem wyszukiwarek.

Odnosnie samej treści na stronie produktowej: dobrym zwyczajem jest niekopiowanie opisów produktów ze strony producentów, ponieważ wyszukiwarki internetowe znacznie bardziej wolą świeżą, oryginalną treść. Jeśli jest to tylko możliwe – wystrzegajmy się więc dosłownego przepisywania lub kopiowania treści, która widnieje już w Internecie. Od strony użytkownika i wyszukiwarki niezwykle ważna jest struktura serwisu oraz liczba poziomów w głąb witryny. Z punktu widzenia wyszukiwarek najlepiej wypadają sklepy internetowe, w których do stron produktu można dotrzeć poprzez 2-3 kliknięcia w linki nawigacyjne (klikając np. w kategorię produktów, podkategorię i ostatecznie link do danego produktu). Popularnym sposobem wspomagającym nawigację są breadcrumbs, czyli linki nawigacyjne pokazujące użytkownikowi, na jakim poziomie witryny aktualnie się znajduje.

Zaglądając jeszcze głębiej w strukturę strony, warto „blokować” wyszukiwarkom dostęp do linków i podstron, które nie są specjalnie ważne pod względem treści – mogą to być strony takie, jak „Twój koszyk”, „Twoje konto” czy „Dodaj do koszyka”.

Nie można również pominąć optymalizacji zdjęć, które są nieodłącznym elementem każdego sklepu internetowego. Dobra jakość plików graficznych, odpowiedni ich rozmiar oraz opis może nam zagwarantować wizyty internautów z wyszukiwarek graficznych – nie tylko tekstowych.

*Michał Zawadzak
Specjalista SEO
SoInteractive*

Mój e-biznes 4myCar.pl

wywiad

Internetowy sklep 4myCar.pl działa na polskim rynku od maja 2010 roku. Firma zajmuje się internetową sprzedażą produktów samochodowych: środków i artykułów do pielęgnacji pojazdów, olejów silnikowych, płynów eksploatacyjnych oraz innych akcesoriów samochodowych. Ideą sklepu jest dostarczanie kierowcom wszystkiego, co potrzebne, aby właściwie zadbać o samochód – zarówno pod względem estetycznym, jak i eksploatacyjnym. O handlu w sieci z pomocą rozwiązań Comarch rozmawiamy z Piotrem Hantulikiem – właścicielem sklepu 4myCar.pl.

Skąd pomysł na własny sklep internetowy?

Piotr Hantulik: Zrodził się on wiosną 2009 roku z wielkiej potrzeby usamodzielnienia się, chęci realizacji własnych pomysłów i marzeń. Po prostu zawsze chciałem prowadzić własną firmę. Dlaczego akurat sklep internetowy? Przede wszystkim od dawna interesuję się nowymi technologiami i Internetem. Uważam, że e-handel w Polsce wciąż będzie się dynamicznie rozwijał i jest to z pewnością branża z wielką przyszłością. Decydujące były również takie przyziemne przesłanki, jak stosunkowo niskie koszty rozpoczęcia i prowadzenia działalności oraz możliwość pracy w domu.

Dlaczego zdecydował się Pan na rozwiązanie Comarch? Czy testował Pan inne tego typu aplikacje dostępne na rynku?

PH: Zdawałem sobie od początku sprawę z tego, iż dobór odpowiedniego oprogramowania do zarządzania sprzedażą w sieci to sprawa kluczowa. Moje poszukiwania trwały kilka miesięcy. Na rynku istnieje bardzo wiele tego typu aplikacji, stąd wybór nie był prosty. Przede wszystkim założyłem sobie

kilka kryteriów, które bezwarunkowo musiał spełniać mój program. Były to: pełna integracja sklepu z magazynem, brak wymogu zakładania konta przez klienta czy możliwość samodzielnej ingerencji m.in. w szatę graficzną. Nie bez znaczenia była też możliwość korzystania z aplikacji w modelu online, co wiąże się z ogromnymi oszczędnościami i wygodą. Dodatkowo zależało mi na znanej i godnej zaufania firmie oraz oczywiście rozsądnej cenie. Ostatecznie wybór padł na Comarch i dzisiaj mogę powiedzieć, że nie żałuję tej decyzji. Rozwiązanie Comarch iSklep24 jest najbardziej kompleksowe i spełniało wszystkie wspomniane kryteria.

Co ceni Pan najbardziej w rozwiązaniu Comarch?

PH: Dla mnie chyba najważniejsza jest możliwość pracy online, co daje mi ogromną mobilność. Nawet będąc na wakacjach za granicą, miałem możliwość podglądania, co się dzieje w moim sklepie. Cieszę się także z ciągłego rozwoju Comarch iSklep24 – tym bardziej że producent naprawdę uwzględnił sugestie jego użytkowników.



PIOTR HANTULIK

Właściciel 4myCar.pl



Jak wygląda praca od strony operacyjnej w Pańskiej firmie? Jak zorganizował Pan np. logistykę zamówień i na ile pomocne stały się tutaj narzędzia Comarch oraz integracja systemów?

PH: Obsługę całego sklepu oraz magazynu wykonuję na... jednym laptopie. O nowych zamówieniach informuje mnie Comarch iSklep24, wysyłając mi mailem kopię potwierdzenia złożenia zamówienia. Jak tylko klient potwierdzi zamówienie, importuję je do systemu Comarch iOPT!MA24 [przyj. red.: system operacyjny do obsługi firmy Comarch OPT!MA w modelu usługowym]. Następnie przekształcam zamówienie w dokument sprzedaży. Nie muszę dzięki temu ręcznie wprowadzać zamówionych przez e-klientów produktów, co znacznie przyspiesza realizację zamówienia i w zasadzie eliminuje możliwość pomyłki. Klient w tym czasie zostaje automatycznie poinformowany o zrealizowaniu zamówienia. Moje czynności ograniczają się praktycznie do zatwierdzenia i wydruku dokumentu. Od razu widać, jakie to ułatwienie.

Jak kształtuje się sprzedaż w Pana e-sklepie?

PH: Cały czas rośnie liczba internautów odwiedzających mój sklep. Obecnie bezwzględna liczba niepowtarzalnych użytkowników (według danych Google Analytics) zwiększa się miesięcznie o 50-70 proc. Dane te są o tyle zadowalające, że odwiedzający trafiają do sklepu głównie poprzez wyszukiwarkę (ok. 80 proc). Oczywiście wraz ze wzrostem liczby odwiedzających rośnie liczba zamówień. Obecnie podwaja się ona

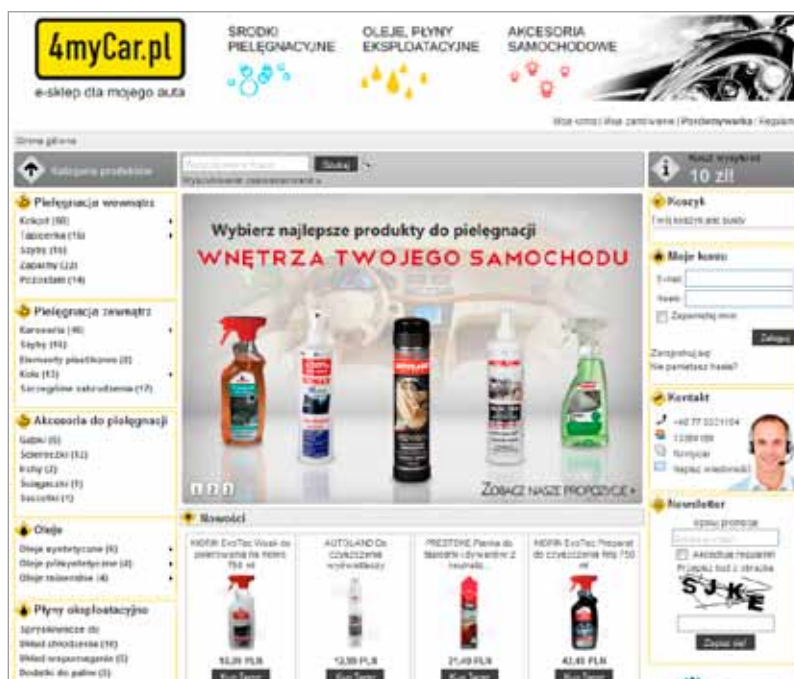
z miesiąca na miesiąc. Tak dobre wyniki są możliwe dzięki temu, że Comarch iSklep24 został bardzo dobrze zaprojektowany pod względem SEO. Bez korzystania z pomocy firm pozycjonujących mój sklep ma bardzo dobre wyniki w wyszukiwarkach.

W jaki sposób promuje Pan swój sklep internetowy?

PH: Obecnie promuję sklep w serwisie iGaleria24 [przyj. red.: wirtualna galeria handlowa promująca towary i usługi oferowane przez właścicieli Comarch iSklep24] oraz w kilku innych katalogach i serwisach sklepów internetowych. Wkrótce jednak planuję rozpocząć bardziej intensywną promocję w porównywarce cen oraz za pomocą linków sponsorowanych. Z ciekawością czekam też na wprowadzenie nowej odsłony serwisu iGaleria24. Wierzę, że iGaleria24 stanie się dla mnie poważnym źródłem nowych klientów.

Funkcjonowanie Pańskiej firmy opiera się na rozwiązaniach internetowych (Comarch iOPT!MA24, Comarch iSklep24). Czy nie boi się Pan o bezpieczeństwo firmowych danych?

PH: Bezpieczeństwo informacji firmowych oraz danych osobowych moich klientów jest dla mnie bardzo ważne. Comarch oczywiście potrafi odpowiednio o nie zadbać i mam pewność, że nad bezpieczeństwem danych czuwają specjaliści Comarch Data Center. Myślę, że spałbym o wiele mniej spokojnie, gdybym przechowywał wszystkie dane na własnych serwerach w siedzibie firmy.



Dobrze podane smakuje lepiej

Branżowość od lat jest jednym z głównych wyróżników oprogramowania do zarządzania Comarch. Wiedza sektorowa zgromadzona przez 12 lat funkcjonowania systemu Comarch CDN XL na rynku, od blisko 3000 klientów pozyskanych w dziesiątkach branż, to kapitał, który procentuje u każdego nowego klienta. W efekcie połączenia konkretnych, merytorycznych informacji z nowoczesną formą prezentacji powstał portal www.ERPdlabranz.Comarch.pl.

O branżach w kontekście systemów ERP mówi się dużo. Właściciele firm wymagają, aby system do zarządzania był w stanie odzwierciedlać wypracowane modele działania i branżowe know-how. Poszukując idealnego oprogramowania, przesiadają oczekując wiarygodnych źródeł informacji. Gdzie je znaleźć? Ponieważ tematyka branżowa jest rozległa i często cechuje się dużym stopniem skomplikowania, można uzbroić się w cierpliwość i przejrzeć setki raportów, zestawień czy specyfikacji. Alternatywą jest wizyta na www.ERPdlabranz.Comarch.pl. Strona jest dowodem na to, że o branżowości można mówić prosto i przystępnie, pokazując nie funkcjonalności, ale rozwiązania rzeczywistych problemów, z którymi spotykają się na co dzień pracownicy firm, oraz realne korzyści wynikające z wdrożenia systemu ERP.

Nowa jakość w przekazie branżowym

Badania pokazują, że nauka przez zabawę jest najbardziej efektywną formą przyswajania wiedzy. Właśnie ta reguła była myślą przewodnią przy tworzeniu portalu ERP dla branż. Wszystkie zamieszczone tam materiały są pokazywane w postaci multimedialnych prezentacji, z bogatą oprawą graficzną, podkładem muzycznym i głosem lektora. Każda branża jest reprezentowana przez postać, która opowiada o najnowszych rozwiązaniach Comarch dedykowanych tej konkretnej formie działalności. Taka innowacyjna forma prezentacji wzmacnia merytoryczną wartość przekazywanych informacji.



EDYTA KOZEK

Business Development Manager ERP
Comarch SA
Edyta.Kozek@comarch.pl



Istotne w branży:

- > planowanie zatowarowania sieci sklepów,
- > wielowymiarowe analizy sprzedaży w poszczególnych oddziałach, a także sezonowości sprzedaży,
- > analiza związków między sprzedażą poszczególnych produktów,
- > programy lojalnościowe,
- > profesjonalna obsługa klienta na stanowisku kasowym.

Sieci detaliczne

Codziennie możemy analizować sytuację naszej sieci jako całości. Wiemy również, co dzieje się w poszczególnych sklepach. Szczególnie cenne dla nas analizy dotyczą sprzedaży w poszczególnych godzinach pracy sklepów, sprzedaży w przeliczeniu na metr kwadratowy powierzchni sklepu czy danych zbieranych przez licznik wejść/wyjść do sklepu.



Istotne w branży:

- > kontrola terminów przydatności do spożycia,
- > współpraca z Rolnikiem Ryczałtowym,
- > obsługa kontraktacji,
- > zgodność z normami HACCP i ISO,
- > traceability,
- > obsługa surowców sypkich i zmiany wagi produktu.

Branża rolno-spożywcza

Dzięki Comarch CDN XL nasi szefowie mają na bieżąco dostęp do informacji dotyczących wielkości sprzedaży pasz czy premiksów, kosztów zakupionych płodów rolnych i struktury naszych należności. Ponadto system raportowania na potrzeby Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi został w pełni zautomatyzowany.



Istotne w branży:

- > kompleksowe zarządzanie projektami budowlanymi – od planowania po rozliczanie,
- > tworzenie kosztorysów,
- > tworzenie ofert,
- > w przypadku produkcji lub dystrybucji materiałów budowlanych – obsługa Magazynu Wysokiego Składu.

Branża budowlana

Dzięki Comarch CDN XL jestem w stanie szybko ocenić stan realizacji prac rozpoczętych na danej inwestycji budowlanej. A komplet informacji mam zawsze pod ręką, bo do systemu mogę wprowadzić informacje na temat przetargów, przygotować oferty na podstawie kosztorysów, które bez problemu importuję ze specjalistycznych aplikacji do kosztorysowania.

Konkretne procesy, prawdziwi klienci, szybki kontakt

Rozwój portalu ERP dla branż zmierza w kierunku przedstawiania rzeczywistych wyzwań, przed jakimi staje dana branża, i sposobów na ich rozwiązanie. Mają temu służyć z jednej strony filmy instruktażowe z systemów Comarch CDN XL, Comarch ALTUM oraz Comarch Retail, a z drugiej filmy referencyjne z wypowiedziami klientów, którzy pracują na oprogramowaniu Comarch. Przygotowanie filmów instruktażowych powierzono

specjalistom, którzy na co dzień spotykają się z klientami i przeprowadzają profesjonalne prezentacje branżowych rozwiązań IT. Co istotne, osoba odwiedzająca portal w każdym momencie ma możliwość błyskawicznego kontaktu i zasięgnięcia bardziej szczegółowych informacji.

Portal od początku istnienia spotyka się z entuzjastycznym przyjęciem – co potwierdza nie tylko znaczenie branżowości, ale dowodzi, że dobrze podane smakuje lepiej.

Branża chemiczna

Produkty chemiczne muszą być w odpowiedni sposób przechowywane, czyli tak aby wszelkie środki bezpieczeństwa były zachowane. Ponadto krytyczną rolę w rozmieszczeniu ich w magazynie odgrywa data ważności, ciężar, gabaryty opakowania. Wybierałem system ERP, mając te kwestie na uwadze. Istotną sprawą było także zagadnienie zatorowania magazynu surowcami oraz półproduktami.

Istotne w branży:

- > obsługa wieloetapowych i złożonych procesów technologicznych,
- > elastyczne określanie sposobów przechowywania, pakowania czy wagi towarów,
- > usprawnianie zarządzania magazynami dzięki wykorzystaniu urządzeń mobilnych,
- > modelowanie mechanizmów kontroli jakości.



Produkcja

Zarządzanie produkcją w Comarch CDN XL nie odbywa się w oderwaniu od innych działań przedsiębiorstwa, ale jest z nimi harmonijnie połączone. Gdy za pośrednictwem internetowej platformy Pulpit Kontrahenta otrzymujemy duże zamówienie od kluczowego odbiorcy, natychmiast na jego bazie generujemy zlecenie produkcyjne i możemy odpowiednio elastycznie przeplanować harmonogram produkcji, a nasz klient jest na bieżąco informowany o etapach realizacji swojego zamówienia.

Istotne w branży:

- > zarządzanie parkiem maszynowym oraz czasem pracy pracowników,
- > rozliczanie produkcji i kalkulacja technicznego kosztu wytworzenia produktów,
- > różne metody planowania produkcji,
- > serwis maszyn,
- > śledzenie planu i realizacji produkcji na wykresie Gantta.



Comarch ALTUM

Platforma Comarch ALTUM, dzięki wbudowanym narzędziom Business Process Management, pozwala modelować i automatyzować działania, które firma prowadziła już od dawna, ale bez wsparcia narzędzi informatycznych. Jasno zdefiniowane ścieżki postępowania, jednoznaczna odpowiedzialność pracowników, a także możliwość elastycznej zmiany przebiegu procesów biznesowych porządkują działanie całej firmy i wpływają na redukcję kosztów.

Główne wyróżniki:

- > wbudowane narzędzia analityczne Business Intelligence,
- > wbudowany silnik do modelowania i automatyzacji procesów biznesowych,
- > otwarta platforma do tworzenia rozwiązań branżowych,
- > możliwość integracji rozwiązań trzecich,
- > intuicyjny interfejs.



» Zobacz więcej na www.ERPdlabranz.Comarch.pl

Szkolenia IT

dla każdego

Realizacja zamkniętych szkoleń informatycznych – szytych na miarę pod kątem określonych firm, branż czy stanowisk pracy – nie jest obecnie niczym nowym. Praktycznie każda firma ma w swojej ofercie dostosowanie programu szkoleń do wymagań klienta. Bez tego jakże ważnego aspektu można stracić wiele kontraktów, nie mówiąc już o negatywnym wpływie na zadowolenie klienta. Trudno powiedzieć, co gorsze. Dlatego każda firma szkoleniowa stara się dostosować program oferowanego szkolenia do zmieniających się oczekiwań klientów.

Pojawia się jednak poważny problem, gdy szkolenie jest otwarte (z terminem dostępnym dla każdego zainteresowanego), a klientów jest kilku i każdy z nich ma inny zasób doświadczeń, pracuje w innej branży i ma inne wymagania co do przebiegu spotkania. Sprawa jest prostsza, jeżeli żaden z uczestników nie ma wiedzy w danym temacie, czyli gdy wszyscy zaczynają od podstaw. Z reguły poważny zasób informacji podstawowych można przekazać uczestnikom szkoleń niezależnie od tego, jakie firmy i branże reprezentują. Co jednak, gdy posiadają już pewną wiedzę i oczekują jej rozwinięcia, ale tylko w obrębie dziedziny, w której obecnie pracują? W takim przypadku znalezienie wspólnego mianownika – wśród oczekiwań księgowej, handlowca i pracownika marketingu – staje się niezwykle trudne lub wręcz niemożliwe. I to nawet wtedy, gdy temat szkolenia teoretycznie nie jest trudny i dotyczy chociażby arkusza kalkulacyjnego czy edytora tekstu. Wydaje się, że jedynym wyjściem w takiej sytuacji jest założenie z góry, że szkolenie będzie profilowane. Tak więc do tradycyjnego przygotowywania kursów pod kątem

wiedzy należy dołożyć profilowanie w zakresie branż, do których są one kierowane. Oczywiście wiąże się to z rozbudowaniem zaplecza materiałowego – przygotowaniem odpowiednich skryptów, wykonaniem ćwiczeń i przykładów. Taki wysiłek gwarantuje jednak, że analityk będzie uczył się, jak przetwarzać dane, księgowca – jak wykonać odpowiednie obliczenia, a logistyk – jak przygotować bazę danych – mimo że każdy z nich będzie na szkoleniu o tej samej nazwie: Microsoft Excel.

To samo dotyczy bardziej zaawansowanych szkoleń informatycznych, np. najbardziej typowego szkolenia z zakresu języka SQL. Co zrobić, jeżeli na szkolenie przyjdzie programista, administrator i analityk? Każdego z nich będą interesować inne elementy szkolenia, każdy z nich będzie zadawał pytania ze swojej dziedziny. W rezultacie żaden z nich nie wyjdzie ze szkolenia całkowicie usatysfakcjonowany.

W obecnym świecie, w którym następuje głęboka specyfikacja zadań i zawodów, profilowane szkolenia informatyczne wydają się jedynym wyjściem z tej sytuacji. Pozwalają one na lepsze przygotowanie pracowników do realizowania zadań, a co za tym idzie – zwiększają ich wydajność. Naturalnie wiąże się to



SYLWESTER WOŹNIAK

Kierownik Centrum Szkoleń
Zewnętrznych Comarch SA
Sylwester.Wozniak@comarch.pl

z rosnącym zadowoleniem klientów, którzy wynoszą ze szkoleń dokładnie to, czego od nich oczekiwali.

Centrum Szkoleniowe w Comarch dysponuje ofertą szkoleń profilowanych pod kątem branż, zarówno w szkoleniach zamkniętych, jak i otwartych. Nieustannie rozwijane jest profilowanie szkoleń, co powoduje większe dopasowanie oferty do potrzeb biznesu. Bogata oferta to też większe wyzwania, szczególnie z utrzymaniem aktualności programów oraz materiałów szkoleniowych. Jednak profity tej działalności wydają się dużo większe niż włożona w nie praca. A najwięcej z nich jest przecież zadowolenie klientów.

Pracownicy Comarch nieustannie monitorują stan oczekiwań klientów oraz poziom ich zadowolenia po realizacji usług. Zgodnie z wynikami naszych badań ankietowych ponad 60 proc. firm myśli o szkoleniach profilowanych dla swoich pracowników. Z tego powodu klienci, niezależnie od tego, czy jest to szkolenie otwarte, czy zamknięte, dokładnie sprawdzają to, do kogo szkolenie jest skierowane i na jakich przykładach bazują ćwiczenia.

Także wyniki z ankiet poszkoleniowych wskazują, że profilowanie ma sens. W skali 1-6 lepsze oceny (średnia 5,69) mają szkolenia profilowane niż szkolenia zwykłe (średnia około 5,48). Ta różnica, mimo że wydaje się niewielka, ma tak naprawdę spore znaczenie. W rzeczywistości są to bowiem setki bardziej zadowolonych klientów. A na tym nam najbardziej zależy.

Centrum Szkoleniowe Comarch organizuje specjalistyczne szkolenia oraz konsultacje informatyczne na różnym poziomie zaawansowania i obejmujące szeroką tematykę:

- » Systemy operacyjne (Linux, Windows)
- » Bazy danych (Oracle, Access, MS SQL, MySQL)
- » Aplikacje biurowe (MS Office, OpenOffice)
- » Programowanie (SQL, Java, VBA, HTML, XML, .NET)
- » Grafika komputerowa
- » Systemy ERP
- » Sieci komputerowe – autoryzowane szkolenia Cisco®
- » Zarządzanie projektami

Wszelkie informacje na temat naszej oferty można znaleźć na stronie: www.comarch.pl/szkolenia

Realizujemy także projekty szkoleniowe dofinansowane z Unii Europejskiej dla pracowników Comarch oraz dla przedsiębiorców mikro, małych, średnich i dużych firm na terenie całego kraju.

1. Projekty dla pracowników Comarch:

- » ICT Comarch Education Framework – kompleksowy program rozwoju kadr przedsiębiorstw
- » Soft Skills Comarch Education Framework – kompleksowy program rozwoju kadr przedsiębiorstwa

2. Projekty dla przedsiębiorstw:

- » Program kompleksowego rozwoju kompetencji pracowników mikro, małych i średnich firm informatycznych
- » Akademia ICT – kompleksowy program rozwoju kadr polskich przedsiębiorstw
- » Zarządzanie projektami w przedsiębiorstwie na terenie Małopolski

3. Projekty dla osób fizycznych:

- » Mazowiecka Akademia ICT – rozwój kadr nowoczesnej gospodarki

„Jeżeli miarą sukcesu w biznesie jest wzrost sprzedaży, to możemy się pochwalić, że aktywnie pomagamy taki sukces osiągnąć. Projekt szkoleń dofinansowanych prowadzimy od początku 2009 i kończymy w tym roku. Firmy, które zainwestowały najwięcej w szkolenia swoich pracowników – według naszego TOP25 – jednocześnie osiągnęły średnio wzrost sprzedaży w wybranych obszarach nawet o 250 proc. w porównywalnych okresach pierwszego półrocza 2009 i 2010. To najbardziej mierzalny zysk. W takich wynikach mają swój udział nasze szkolenia, bo przekazujemy kompleksowe kompetencje służące działom handlowym, wdrożeniowym i technicznym naszych partnerów.”

*dyrektor Centrum Szkoleniowego
Comarch Wojciech Czerepak*



**Centrum
Szkoleniowe
Comarch**

– wyróżnij się wiedzą

Siła firmy drzemie w Internecie

iComarch24 tworzy nowe rozwiązania dla firm prowadzących swoją działalność przez Internet. Jest także organizatorem społeczności internetowych – wokół oferowanych produktów kształtuje społeczności, którymi zarządza.

Oferta spółki skierowana do małych firm ma za zadanie usprawnić działalność przedsiębiorstw poprzez obniżenie kosztów. Wpływa na to usługa iKsięgowość24, która ma na celu dostarczenie usług księgowych świadczonych przez społeczność biur rachunkowych, zarządzanie przedsiębiorstwem za pomocą Comarch iOPT!MA24 czy zabezpieczanie danych dzięki usłudze iBard24. Dla firmy ważne jest także pozyskiwanie nowych klientów. W odpowiedzi na tę potrzebę rynku iComarch24 przygotował ofertę usług związaną z handlem w Internecie – sklep internetowy Comarch iSklep24 oraz galerię handlową iGaleria24. O prowadzonych projektach oraz rozwoju produktów iComarch24 rozmawiamy z Tomaszem Homelem, wiceprezesem iComarch24, dyrektorem subsektora MSP firmy Comarch.

Na czym koncentruje się rozwój iComarch24?

Tomasz Homel: Tworzymy przede wszystkim aplikacje usługowe o elastycznych interfejsach, nastawione na pełną ergonomię użytkownika. Każda z nich związana jest z Internetem, w którym odbywa się komunikacja między użytkownikami. Dodatkowo nasze aplikacje integrujemy z portalami społecznościowymi. Rozwiązania iComarch24 tworzone są w oparciu o rozmowy z klientami pracującymi na systemach klasy ERP oferowanych przez Comarch. To właśnie oni pomagają nam w tworzeniu nowych produktów i nadawaniu im użyteczności. Wprowadzamy także wzajemne powiązania między usługami, które wzajemnie się wspomagają oraz płynnie prowadzą klienta pomiędzy rozwiązaniami. Przykładem takiej integracji może być usługa iFaktury24, która służy do prostego fakturowania. Zawarta w niej funkcja „Znajdź swojego księgowego”, odwołująca się do usługi iKsięgowość24, umożliwia wybór biura rachunkowego, zawarcie

z nim umowy księgowej oraz wzajemną wymianę danych poprzez Internet.

Z którymi usługami spółka wiąże największe nadzieje?

TH: Taką usługą jest bez wątpienia internetowa galeria handlowa – iGaleria24. Ten projekt rozpoczęliśmy ponad rok temu. Dążymy do tego, aby nasza galeria posiadała unikalną funkcję, jaką jest ścisła integracja z systemami klasy ERP. Wiemy, że iGaleria24 osiągnie sukces, jeżeli będzie prezentowała atrakcyjną ofertę handlową e-sklepów. Kilkadziesiąt tysięcy naszych klientów dysponuje ofertą towarową, która zawiera kilkadziesiąt tysięcy pozycji, co razem daje kilkadziesiąt milionów towarów. Operacja publikacji sprzedaży towaru będzie się odbywać w systemie ERP. Klient poprzez naciśnięcie jednego klawisza będzie mógł dany towar sprzedawać w galerii internetowej. Ze względu na to, że oferta ta będzie bardzo obszerna, dużą wagę przywiązujemy do umożliwienia użytkownikowi precyzyjnego wyszukiwania towaru. Chcemy nie tylko promować sklepy, ale także skupiać się na towarach, które te sklepy wystawiają na sprzedaż. W odpowiedzi na nowoczesne trendy związane z integracjami z portalami społecznościowymi i wzrostem popularności porównywarek cen – również te elementy umieścimy w naszej galerii internetowej. Planujemy także wprowadzenie rozwiązań typu oferta dnia, aby promować dany sklep czy towar. Przewidujemy, że premiera docelowego portalu odbędzie się w pierwszym kwartale 2011 roku, ale na pewno będziemy już wcześniej prezentować jego wersję beta – pierwszą może jeszcze w tym roku.

Jak będzie wyglądać galeria internetowa?

TH: Strona startowa będzie wykonana w konwencji panelu szybkiego wyszukiwania. Jej głównym ele-



TOMASZ HOMEL

Wiceprezes Zarządu
iComarch24 SA
Tomasz.Homel@comarch.pl

mentem będzie wyszukiwarka, pozostałe elementy to m.in. aktualności, oferta dnia, przejście do katalogu. Chcemy przełożyć przyzwyczajenia użytkowników Internetu korzystających np. z wyszukiwarki Google na naszą internetową galerię. Oczywiście, jeżeli użytkownikowi nie będzie odpowiadał ten sposób wyszukiwania towarów, będzie miał możliwość, wciskając jeden klawisz, przełączyć się na widok standardowy, czyli wybór np. poprzez kategorie, ulubione sklepy czy najczęściej kupowane towary. Ten sposób wyszukiwania jest obecny w już istniejących na rynku rozwiązaniach. Dążymy także do osiągnięcia możliwości przejrzystego obejrzenia wyników wyszukiwania wraz z oceną towarów czy sklepów tak, aby klient mógł bezpiecznie i z satysfakcją wybrać oraz zakupić dany towar. Nasze rozwiązanie w wersjach beta będziemy udostępniać klientom bezpłatnie, by mogli poznać i przyzwycząić się do tego systemu. Docelowo chcemy wprowadzić prosty model handlowy.

Jak przedstawia się kwestia pobierania prowizji od firm korzystających z iGaleria24?

TH: Prowizja będzie pobierana dopiero wtedy, gdy transakcja zostanie pozytywnie zrealizowana. Wiemy, że konkurencja ma dość rozwinięte cenniki – chcemy osiągnąć przewagę w tym aspekcie poprzez niską prowizję i prosty cennik. Interesująca może być informacja, że klienci, którzy korzystają z naszych sklepów internetowych, otrzymują bardzo konkurencyjne warunki na zaistnienie w naszej galerii handlowej, korzystniejsze niż inni użytkownicy.

Jakie inne usługi iComarch24 zasługują na wyróżnienie?

TH: Drugą usługą, na którą warto zwrócić uwagę, to iBard24 – usługa odpowiedzialna za wykonywanie kopii bezpieczeństwa danych z komputera poprzez Internet do naszych centrów danych i automatyczne ich odtwarzanie. W tej chwili posiadamy funkcjonalność automatycznego wykonywania archiwizacji danych do Comarch Data Center. Mechanizm wykonywania kopii bezpieczeństwa może być odpowiednio planowany w czasie, a dane i transmisja są w odpowiedni sposób szyfrowane. Ponadto nasze rozwiązanie ma kilka dodatkowych funkcji, które sprawiają, że jest ono nie tylko dyskiem internetowym, ale umożliwia np. wersjonowanie plików, pozwalające gromadzić w naszym archiwum aż do 20 wersji danego pliku, czy bezpieczne współdzielenie usługi iBard24 między innymi użytkownikami – możemy danemu użytkownikowi udostępnić dany plik do podglądu. Dla klientów indywidualnych mamy też takie rozwiązania, jak galeria zdjęć i odtwarzacz multimedialny.

Pewne wydarzenia, które miały miejsce w tym roku, np. powódź, pokazały, że firmy coraz większą uwagę przywiązują do zabezpieczania danych, by nie tracić czasu na ich odzyskiwanie. Dlatego też dla firm wprowadzamy bezpośrednią integrację iBard24 z rozwiązaniami klasy ERP oraz archiwizację baz danych tych systemów. Ta archiwizacja jest w pełni automatyczna, wygodna, a przede wszystkim bezpieczna.

Jakie rozwiązania proponujecie Państwo dla obsługi księgowości w firmach?

TH: Naszą usługę iKsięgowość24 rozwijamy już od roku. W tej chwili w Społeczności Biur Rachunkowych zarejestrowanych jest pół tysiąca biur rachunkowych, do których klienci wysłali już ponad 1000 ofert z zapytaniem o świadczenie usług księgowych. Główną funkcjonalnością tej usługi jest wyszukiwarka biur rachunkowych. Obecnie biuro rachunkowe można wyszukać na podstawie oceny klientów, ceny, którą dane biuro oferuje, i wielu innych istotnych kryteriów. Mamy prosty moduł

CRM dla biura rachunkowego, dzięki któremu można zarządzać ofertami, czy korespondować z klientem. Biura rachunkowe mają zapewnioną promocję własnych usług, którą realizujemy poprzez wizytówki w portalu www.iKsięgowość24.pl.

Czy planujecie Państwo dalszy rozwój usługi iKsięgowość24?

TH: Pracujemy nad dostosowaniem naszej usługi do trendu związanego ze społecznościami internetowymi. Portal iKsięgowość24 będzie posiadał funkcje, które wspomogą komunikację oraz połączenie ze społecznościami internetowymi. Chcemy przygotować panel klienta, aby nie tylko biuro rachunkowe mogło wykonywać działania w iKsięgowość24,

Klienci szukają wartości dodanej do systemów ERP, potrzebują także dodatkowych usług. Takie usługi, zintegrowane z rozwiązaniami sprawdzonymi już na rynku, oferuje iComarch24.

ale także by klienci mogli z poziomu iKsięgowość24 uzyskiwać pewne wartości. Mam tu na myśli np. proste raporty dla klienta przygotowywane przez biuro rachunkowe.

Czy podjęliście Państwo w ostatnim czasie współpracę z nowymi partnerami biznesowymi?

TH: Razem z firmą InPost przygotowaliśmy w sklepie internetowym Comarch iSklep24 obsługę Paczkomatów – czyli żółtych skrzynek, które możemy spotkać np. na stacjach benzynowych. W naszym sklepie internetowym można nadać i odebrać paczkę. W planach mamy współpracę z firmą Fibra-Hallo, która chce udostępnić na rynku polskim szybką, wirtualną pocztę. Dzięki niej klient będzie mógł z komputera wysłać list, który zostanie wydrukowany w odpowiednim centrum i wysłany do klienta bezpośrednio, bez potrzeby chodzenia na pocztę. Dodatkowo wszystkie usługi, które Microsoft także udostępnił poprzez Internet, chcemy zawrzeć w portalu iComarch24, aby były odpowiednim uzupełnieniem naszej oferty.

Które usługi iComarch24 cieszą się największą popularnością?

TH: Wśród usług płatnych największą popularnością cieszy się Comarch iOPTIMA24. W tej chwili korzysta z niej pół tysiąca klientów. Kolejną usługą jest sklep internetowy Comarch iSklep24, z którego korzysta 300 klientów. Nowością w naszej ofercie jest iKsięgowość Premium, która realizuje obsługiwana przez nas odpłatnie komunikację między klientem a biurem rachunkowym. Ta usługa niedawno wystartowała i ma w tej chwili 29 klientów. Mamy też usługi, które nie są skomercjalizowane – zaliczają się do nich iFaktury24, które posiadają w tej chwili ponad 2000 kont użytkowników. Galeria internetowa to dziś 160 sklepów internetowych, a iBard24 w wersji bezpłatnej, czyli konta testowe, użytkuje 1800 osób.

Zapraszamy na [ww. iComarch24.pl](http://www.iComarch24.pl)

COMARCH

SWOBODA W ZARZĄDZANIU

8%

Oprogramowanie Comarch

Gwarancja zgodności z nowymi przepisami VAT



www.ERP.comarch.pl