



„Od systemu informatycznego oczekujemy zarówno danych operacyjnych, które pomogą podejmować decyzje dotyczące bieżącego kierowania firmą, a także strategicznych, rozwojowych, które powinny zapewnić umocnienie pozycji firmy, oraz stały wzrost udziału na rynku. Rynek jest coraz bardziej wymagający, konkurencyjny, w walce o klienta chcemy mieć w ręku jak najwięcej atutów, jak najwięcej informacji, które w tym pomogą. Prowadzimy działalność również poza granicami Polski; chcielibyśmy przenieść dobre, sprawdzone doświadczenia na rynek krajowy.

Ważna jest dla Nas szybkość, elastyczność działania, chcemy oferować Klientom coraz lepsze produkty, usługi, coraz najwyższe standardy działania. 20 lat obecności na rynku pozwoliło Nam zbudować dobrą markę i zdecydowanie chcemy umacniać jej pozycję”

– Lesław Janarek, Prezes Zarządu Kserkop sp. z o.o.

O firmie

Kserkop sp. z o.o. jest **wiodącym na rynku dystrybutorem urządzeń i rozwiązań w branży automatyki biurowej, poligrafii oraz zarządzania dokumentami**. Obecna od 20 lat na rynku firma oferuje pełną gamę rozwiązań; zarówno fabrycznie nowych jak i poleasingowych. Wiodące marki to KONICA, KONICA-MINOLTA i RISO.



Kserkop sp. z o.o. jest wyłącznym w Polsce dystrybutorem systemów wielkoformatowych niemieckiej firmy ROWE. Bogata oferta oprócz urządzeń obejmuje kompletną ofertę materiałów eksploatacyjnych oraz usług serwisowych, poligraficznych, obsługę konferencji. Klienci obsługiwani są przez centrum handlowe i serwisowe w Krakowie oraz oddział w Katowicach.

Kserkop oferuje własne rozwiązania branżowe, zapewnia swoim Klientom usługi na najwyższym poziomie, często sięgając po nowatorskie na rynku technologie. W ramach usług poligraficznych na wyróżnienie zasługują: drukarnia cyfrowa oraz centra kopiowania w Krakowie i Katowicach. Wraz ze zmieniającymi się technologiami w poligrafii Firma oferuje swoim Klientom najnowsze rozwiązania oraz wysoką jakość świadczonych usług.

Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu - wyzwania



Firma Kserkop używała oprogramowania Comarch Klasyka, bazy oddziałów były autonomiczne przez co wymiana informacji pomiędzy nimi była utrudniona. Rozbudowa oferty handlowej oraz zakresu świadczonych usług powodowały wzrost oczekiwań wobec systemu informatycznego. Rosła potrzeba automatyzacji części operacji, gromadzenia w systemie coraz większej ilości danych oraz łatwego dostępu do nich. Naturalną koniecznością stała się integracja

poszczególnych działów firmy: zaopatrzenia, sprzedaży, serwisu. W ofercie Kserkop pojawiły się nowe typy kserokopiarek, risografy, urządzenia wielofunkcyjne wraz z towarzyszącymi im materiałami eksploatacyjnymi. Ich sprzedaż i obsługa serwisowa wymagały szybkiego dostępu do dokumentów dla realizujących je działów firmy oraz obsługi z poziomu operatora wszystkich procesów dotyczących danego urządzenia. Priorytetem było właściwe obsłużenie w ramach systemu umów serwisowych. Zarząd Firmy oraz Kierownicy poszczególnych działów, dla podejmowania właściwych decyzji potrzebowali szybkiego dostępu do aktualnych danych z różnych obszarów. Funkcjonujący sklep internetowy zapewniał obsługę Klientów detalicznych; szukano adekwatnego rozwiązania dla kontrahentów instytucjonalnych. Ważna była bieżąca kontrola kosztów, rozliczeń z kontrahentami. Zarząd podjął decyzję o wdrożeniu systemu informatycznego, który byłby w stanie optymalnie pomóc w realizacji tych potrzeb.

Rozwiązanie

Kserkop zdecydował się na wdrożenie zintegrowanego systemu Comarch CDN XL. Istotne znaczenie miało zaufanie do marki Comarch oraz funkcjonalności odpowiadające specyfice firmy ze szczególnym uwzględnieniem modułu Serwis. Biorąc pod uwagę strukturę organizacyjną firmy, strategię rozwojową uwzględniającą aktualne tendencje rynkowe, Kserkop wybrał system w **opcji usługi iXL24 oferowanej przez Comarch**. Implementację systemu powierzono firmie CDN Partner w Krakowie sp. z o.o.. Prace wdrożeniowe poprzedziło wykonanie analizy przedwdrożeniowej, obejmującej identyfikację procesów biznesowych jak też ich optymalizację za pomocą narzędzi systemu Comarch CDN XL. W dalszej części, po uwzględnieniu uwag ze strony Kserkop, nastąpił proces konfiguracji systemu, migracja danych oraz szkolenia użytkowników. Od początku roku 2010 Kserkop pracuje przy użyciu systemu Comarch CDN XL. Wdrożenie objęło funkcjonalności: Handel-Sprzedaż, Serwis, Zamówienia, CRM, Pulpit Kontrahenta, sklep internetowy - Comarch iSklep24 oraz Księgowość, Środki Trwałe, Kadry i Płace. W kolejnej fazie planowane jest wdrożenie platformy analitycznej Business Intelligence Comarch CDN XL. Z racji specyfiki usług świadczonych przez Kserkop, priorytetowo potraktowane zostały rozwiązanie służące zarządzaniu umowami serwisowymi, co zostało osiągnięte przez wykorzystanie funkcjonalności modułu Serwis Comarch CDN XL oraz rozwiązań zaproponowanych przez CDN Partner w Krakowie sp. z o.o.



Korzyści

Wybór systemu Comarch CDN XL w opcji usługi iXL24 pozwolił na uzyskanie korzyści wynikających zarówno z **wszec stronnych możliwości funkcjonalnych oprogramowania**, jak i tych, które są związane z **pracą na kompletnej platformie programowo – sprzętowej dostarczonej w ramach usługi przez Comarch S.A.**

Klient nie zajmuje się obszarem szeroko rozumianej infrastruktury, oprogramowania wspierającego. Serwery, zapewnienie im właściwych warunków pracy, licencje Windows oraz SQL, łączy przy tej skali projektu stanowiłyby koszt rzędu kilkudziesięciu tysięcy złotych.

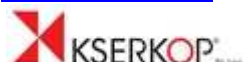


Zasoby ludzkie i środki finansowe, które w przypadku zakupu oprogramowania skierowane byłyby na przygotowanie tego obszaru mogły zostać skierowane na realizację konfiguracji systemu oraz szkoleń. W efekcie Klient może się skupić wyłącznie na korzyściach biznesowych płynących z implementacji sprawdzonego na rynku rozwiązania ERP. W rezultacie wdrożenia, jedna, spójna baza danych oparta o niezawodne oprogramowanie MS SQL 2008 Serwer oraz rejestracja zdarzeń gospodarczych w czasie rzeczywistym, pozwoliły na uzyskanie pełnego dostępu do zawsze aktualnych informacji. Osiągnięto szereg korzyści związanych z implementacją wybranego rozwiązania:

- użytkownicy systemu mają dostęp do pełnej funkcjonalności Comarch CDN XL dostarczonej w ramach usługi iXL24 oraz możliwość **elastycznego zarządzania wykorzystywanymi licencjami**;
- utrzymaniem platformy sprzętowo – programistycznej zajmują się fachowcy CDN Partner w Krakowie sp. z o.o. oraz Comarch S.A.;
- Zarząd firmy mając dostęp do aktualnych danych, raportów, na ich podstawie może **szybciej podejmować decyzje**;
- zoptymalizowano strukturę oraz kody w bazach kontrahentów, towarów, usług. Integracja bazy danych eliminuje konieczność wielokrotnego wprowadzania tych samych danych na potrzeby różnych działów firmy; raz wprowadzony dokument jest dostępny dla wszystkich, którzy powinni mieć do niego dostęp, co daje **100% oszczędność czasową** w stosunku do sytuacji przed wdrożeniem;
- uzyskano możliwość centralnego zarządzania ofertą firmy; rabatami, promocjami, co **o 100% przyspiesza ich realizację**;
- przygotowane przez CDN Partner dedykowane rozwiązanie do obsługi działalności serwisowej pozwala na kontrolę stanu urządzeń u klientów, a także dba o prawidłowe rozliczenia wynikające z umów. Pozwala to na bieżącą kontrolę rozliczeń; **przeterminowane należności zmniejszyły się o 20%**.

Dane klienta:

Kserkop sp. z o.o.
ul. Mazowiecka 60
30-019 Kraków
www.kserkop.pl



Firma wdrażająca:

CDN Partner w Krakowie sp. z o.o.
30-010 Kraków
ul. Oboźna 31
www.cdnpartner.pl

