

– Aktualnie, dzięki wykorzystaniu systemu *Comarch Retail*, wszystkie informacje w obrębie sieci sklepów dostępne są we wspólnej bazie danych przedsiębiorstwa, co umożliwia szybką reakcję i szybkie podejmowanie trafnych decyzji. Bardzo istotną zaletą tego systemu jest fakt, że dane nie muszą być wpisywane wielokrotnie, co w skali przedsiębiorstwa w znaczący sposób skraca czas potrzebny do zarejestrowania tych informacji i eliminuje ryzyko powstania pomyłek

## O firmie

Początki firmy **Conhpol** sięgają 1978 roku, kiedy to w Stanisławiu Dolnym koło Kalwarii Zebrzydowskiej Henryk Konopka wraz z żoną Janiną założyli nieduży zakład rzemieślniczy, w którym ręcznie produkowano obuwie. Coraz bardziej wymagający rynek wymuszał na przedsiębiorstwie stosowanie coraz lepszych materiałów, nowszych technologii i bogatszej oferty wzorniczej. Aby sprostać rosnącym wymaganiom, firma rodzinna stale musiała się rozwijać i inwestować w budowę obiektów wyposażanych w najlepsze technologie. Powstawały nowe budynki i nowoczesny park maszynowy. W 2002 roku powstał prowadzony przez Krzysztofa Konopkę, syna właściciela firmy **Conhpol**, **Conhpol-Bis**, a w 2004 roku powstała firma **Conhpol Dynamic**. Obecnie Conhpol w dwóch zakładach produkuje szeroki asortyment obuwia męskiego, wizytowego całorocznego, w ciekawej palecie barw i skór, we wzorach opracowanych przez własnych, jak i włoskich stylistów, zgodnie z najnowszymi trendami mody. Niedawno powstała również firma będąca spółką córką firmy **Conhpol - F.H. Klaudia**, która prowadzi sprzedaż kolekcji obuwia damskiego i męskiego.



Firma **Conhpol** została wybrana do wykonania obuwia do strojów galowych reprezentacji Polski na Mistrzostwa Świata w Piłce Nożnej w Korei i Japonii. Obuwie produkowane przez **Conhpol** znajduje nabywców w Niemczech, Rosji, Anglii, Litwie, Ukrainie, Mongolii, Kazachstanie, Słowacji i w Czechach.



Całość produkcji wykonywana jest w zakładach na terenie Polski, a produkty firmy posiadają znak „Dajesz Pracę”. Firma posiada sieć dziesięciu sklepów w sześciu województwach i szeroką sieć sklepów współpracujących na terenie całej Polski. Obecnie firma prowadzi sieć ekskluzywnych salonów obuwia. Kolekcje Conhpol rekomendowane są przez popularnych aktorów, między innymi Marcina Mroczka czy też Edytę Herbuś.

## Sytuacja biznesowa przed implementacją systemu – wyzwania



Dynamiczny rozwój firmy spowodował, że Zarząd **Conhpol** zaczął coraz częściej myśleć o konieczności wdrożenia scentralizowanego i zintegrowanego narzędzia informatycznego, które pozwoli stymulować dalszy rozwój przedsiębiorstwa. Podjęto decyzję o wdrożeniu systemu informatycznego w spółce należącej do sieci sprzedaży Conhpol, firmie handlowej **Klaudia**.

Firma poszukiwała systemu, który pomoże w sprawnym zarządzaniu siecią sklepów, usystematyzuje procesy obsługi klienta, logistyczne. Podjęte zostały konkretne działania mające na celu znalezienie rozwiązania, które zapewniłoby firmie realizację wszelkich zachodzących w niej procesów biznesowych, teraz i w przyszłości.

Główne kryteria, które brano pod uwagę podczas wyboru systemu, to:

- stabilność jego funkcjonowania oraz elastyczność i możliwości rozbudowy,
- doświadczenie firmy wdrażającej,
- serwis powdrożeniowy, który może być zagwarantowany zarówno w sposób bezpośredni przez producenta oprogramowania, jak również przez jego partnera,
- koszt wdrożenia związany zarówno z zakupem licencji i niezbędnej infrastruktury informatycznej, jak również koszt związany z bezpośrednią usługą wdrożeniową,
- polski rodowód oprogramowania, gwarantujący jego lepsze dostosowanie do polskich realiów gospodarczych,
- zastosowanie najnowszych dostępnych technologii IT,
- kompletność systemu, dającego duże możliwości rozwoju działalności firmy,
- dedykowanie systemu branży handlu detalicznego.

Ponadto specyfika branży retail wymagała od systemu ulepszenia przepływu informacji pomiędzy centralą a oddziałami firmy, dostępu do aktualnych, rzeczywistych danych przedsiębiorstwa, na bazie których Zarząd **Conhpol** może podejmować właściwe decyzje biznesowe, analizy stanów magazynowych i rotacji towarów w poszczególnych oddziałach firmy czy też usprawnienia procesu obsługi klienta.



## Rozwiązanie



Przygotowania do wdrożenia systemu **Comarch Retail** rozpoczęto od przeprowadzenia analizy przedwdrożeniowej, której celem było przedstawienie przez zespół firmy wdrażającej **Nurtsoft**, Partnera Comarch, propozycji implementacji potrzeb **F.H. Klaudia** w systemie **Comarch Retail**. W trakcie przygotowywania analizy niezwykle efektywne było wykorzystanie wiedzy i doświadczeń ludzi związanych z przedsiębiorstwem od kilkunastu lat – nikt nie zna lepiej procesów zachodzących w firmie niż jej pracownicy. Wyniki analizy przedwdrożeniowej skłoniły firmę **Conhpol** do zakupu niezbędnych licencji **Comarch Retail**, a następnie przystąpiono do wdrożenia systemu.

Jednymi z głównych czynników, które zadecydowały o wyborze systemu Comarch Retail w firmie Klaudia była możliwość zcentralizowanego zarządzania siecią sklepów, możliwość podglądu stanów magazynowych w innych oddziałach sieci sklepów czy też usprawnienie obsługi klienta przy stanowisku **POS (Point of Sale)**, poprzez wykorzystanie nowoczesnego narzędzia, wyposażonego w intuicyjny i ergonomiczny interfejs, współpracujący z ekranami dotykowymi.

W celu optymalnego wykorzystania **Comarch Retail**, firma **Klaudia** należąca do grupy **Conhpol** planuje w dalszym etapie wdrożyć i zintegrować nowoczesną platformę klasy ERP – **Comarch ALTUM**. Tak zamodelowana struktura oprogramowania kompletnego oprogramowania pozwoli na jednoczesną obsługę sieci handlu detalicznego oraz innych obszarów działalności firmy. Wbudowane narzędzia pozwalają na inteligentne zautomatyzowanie większości procesów zachodzących w firmie, z wykorzystaniem tzw. „best practices” w tej branży.



## Korzyści

Comarch Retail to szybka i ergonomiczna wymiana dokumentów handlowych i magazynowych na linii centrala sieci – sklep. Dokumenty generowane przez sklepy przesyłane są w procesie synchronizacji do centrali, gdzie są od razu widoczne w systemie.

Przedsiębiorstwo handlowe **Klaudia** zdecydowało się na zakup modułów **Comarch Retail Centrala**, **POS** oraz **Back Office**. Podstawowe korzyści uzyskane dzięki wdrożeniu to:

- optymalne zagospodarowanie ilości towarów w magazynach poszczególnych oddziałów i na półkach sklepowych,
- profesjonalna i szybsza o 30 proc. obsługa klienta przy stanowisku kasowym,
- eliminacja błędów pracowników salonów o 20 proc. i usprawnienie pracy dzięki zautomatyzowaniu poszczególnych procesów inwentaryzacji,
- zcentralizowane zarządzanie siecią sklepów i dostęp do aktualnych, precyzyjnych danych spływających z poszczególnych sklepów do centrali firmy,
- ulepszenie komunikacji i obiegu informacji między oddziałami,
- wzrost zadowolenia pracowników dzięki zwiększeniu standardów pracy – intuicyjne narzędzie w postaci prostego interfejsu.

*„W myśl zasady, iż klient jest zawsze najważniejszy i musi zostać obsłużony bez względu na okoliczności, Comarch Retail POS umożliwia prostą i szybką sprzedaż na stanowisku kasowym. Rozwiązanie jest ergonomiczne i podobnie jak Centralę i BackOffice można je dostosować do indywidualnych potrzeb sprzedawcy.”* – Klaudia Konopka – Prezes F.H. Klaudia

**Dane klienta:**

Firma „**Conhpol**” Henryk Konopka  
Stanisław Dolny 400A  
34-130 Kalwaria Zebrzydowska  
Tel: +48 33 876 76 66

[www.conhpol.pl](http://www.conhpol.pl)



**Firma wdrażająca:**

NurtSoft - Systemy Informatyczne  
ul. Mieczkowa 28/14  
30-389 Kraków  
Tel: 12 396 57 05

[www.nurtsoft.pl](http://www.nurtsoft.pl)

