

ite.com



COMARCH  
ERP XL

ite.com

## Case Study

Comarch ERP XL w ITECOM Sp. z o.o.



### **O firmie ITECOM Sp. z o.o.**

Spółka lteCom istnieje na rynku od 2005 roku. Specjalizuje się w dostarczaniu rozwiązań informatycznych dla firm. W ofercie przedsiębiorstwa znajduje się m.in. instalacja systemów monitoringu, rejestracji czasu pracy i sieci telefonicznych. Dodatkowo firma dostarcza Internet bezprzewodowy, sprzęt komputerowy, systemy sprzedaży, urządzenia fiskalne oraz artykuły biurowe. lteCom działa głównie na rynku lokalnym w województwie wielkopolskim, a jego głównym partnerem handlowym jest Dino Polska S.A..

### **Wyzwania – sytuacja wyjściowa**

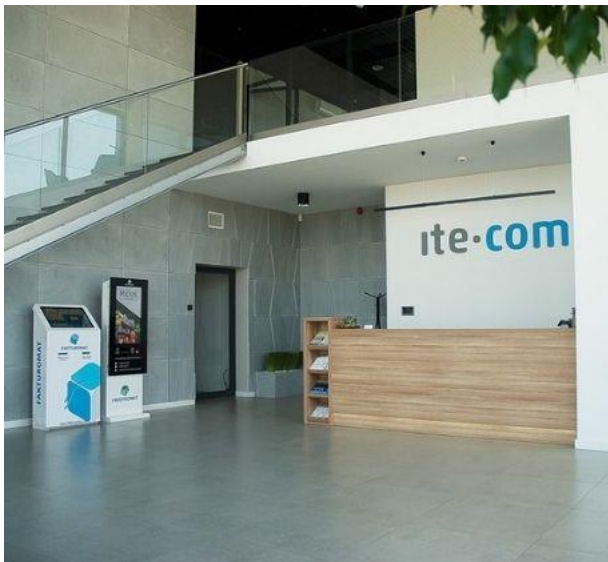
Głównym zadaniem postawionym przed systemem Comarch ERP XL było dokładne rozliczenie projektów. Zarządzanie projektami jest w firmie lte-Com bardzo istotnym wyzwaniem, zarówno pod kątem organizacyjnym, funkcjonalnym, jak i finansowym. Z tego względu wykorzystanie automatyzacji miało wysoki priorytet w trakcie realizacji wdrożenia. Przykładowo, już na etapie zamówienia podzespołu firma chciała wiedzieć w jakim projekcie zostanie on wykorzystany. Inną korzyścią wynikającą z wyboru systemu Comarch ERP XL, na której również zależało firmie lteCom jest zgodność programu z aktualnie obowiązującymi przepisami. Zapewnia ją dostęp do najnowszych wersji programu sukcesywnie

dostosowywanych do zmian w polskich ustawodawstwie. Rozwój systemu w tym zakresie uwalnia użytkownika od konieczności kosztownego dostosowywania programu.

### **Przebieg wdrożenia i korzyści**

Wdrożenie systemu, przedsiębiorstwo rozpoczęło na początku 2021 roku, we współpracy z autoryzowanym partnerem Comarch – firmą OrderSoft. Pierwszym etapem projektu była przedwdrożeniowa analiza procesów. Podczas spotkania reprezentantów obu firm pozyskane zostały informacje o działaniach przedsiębiorstwa, oczekiwaniach, potrzebach, planowanych zmianach oraz istniejących na tamten moment trudnościach. Na podstawie analizy przedwdrożeniowej firma lteCom zdecydowała się na zakup modułów księgowych oraz logistycznych takich jak: Sprzedaż, Zamówienia i Kompletacja. Poza wykorzystaniem standardowych funkcjonalności zakupionych modułów warto wspomnieć o kilku indywidualnych rozwiązaniach zastosowanych podczas wdrożenia. Bardzo ciekawym przykładem jest integracja modułu Sprzedaż z zewnętrznym programem, który w firmie lteCom generuje faktury abonamentowe. Dzięki temu rozwiązaniu, dokumenty sprzedaży wystawione w dodatkowej aplikacji są importowane do rejestru VAT w Comarch ERP XL, bez konieczności ręcznego wprowadzania, co znacznie usprawnia pracę, a także minimalizuje ryzyko błędów.

W kwestii kontroli nad towarami wykorzystywanymi do konkretnego projektu zaproponowano rozwiązanie polegające na oznaczaniu każdego dokumentu handlowego atrybutem, który wskazywał projekt. Dodatkowo zostały skonfigurowane specjalne blokady, które uniemożliwiły wystawienie dokumentu



bez zaznaczenia projektu. W przedsiębiorstwie wydzielono kilka magazynów. Magazyn główny, na który spływały zakupione towary, magazyny instalatorów, na których znajdowały się towary przeznaczone do wykorzystania przez daną ekipę montażową oraz magazyn rozliczeniowy, na którym rejestrowano wykorzystane już materiały. Utworzenie magazynu rozliczeniowego umożliwiło zachowanie kontroli przy fakturowaniu każdego z projektów. Dodatkowo firma OrderSoft przygotowała specjalny raport, który prezentuje wszystkie towary i ilości, jakie zostały wykorzystane w danym projekcie. Stworzono dedykowaną funkcjonalność, która umożliwia zaimportowanie danych z raportu na zamówienie sprzedaży w systemie Comarch ERP XL. W kolejnym kroku zamówienie jest przekształcane do dokumentu sprzedaży.

Rozwiązania wykorzystane w logistyce mają swoje odzwierciedlenie również w księgowości. Firma OrderSoft przygotowała moduł, który na podstawie wartości atrybutów przypisanych do dokumentów handlowych automatycznie generuje na nich opis analityczny. Dostosowanie struktury planu kont oraz opis generowany na dokumentach handlowych pozwala na przeprowadzenie szczegółowych analiz rentowności, zarówno pod kontem grup pracowników, jak i konkretnych projektów.

Wymierne korzyści:

- Skrócony czas wprowadzania dokumentów o 25%.
- Szybsza nauka obsługi systemu przez nowych użytkowników w porównaniu do systemu SAP o ok. 45%.
- Ścisła kontrola faktycznego zużycia produktów do poszczególnych projektów. Zmniejszenie szacunkowo niewyjaśnionych braków magazynowych drobnych produktów o ok. 30 szt. rocznie.

### Okiem Klienta

*„Niewątpliwą zaletą oprogramowania Comarch ERP XL jest jego modułowa i elastyczna budowa. Równie ważne, dlaczego zdecydowaliśmy się na zakup oprogramowania jest to, że Comarch bardzo sprawnie i szybko reaguje na zmiany w polskich przepisach.”*

### Marek Kaniewski

Prezes firmy IteCom Sp. z o.o.

### Wdrożone moduły Comarch ERP XL

- KOMPLETACJA
- SPRZEDAŻ
- ZAMÓWIENIA
- KSIĘGOWOŚĆ
- COMARCH DMS
- COMARCH eSprawozdania
- Comarch EDI



## Dane Klienta

ite-com

### IteCom Sp. z o.o.

ul. Łąkowa 10  
63-700 Krotoszyn  
+48 62 725 58 60  
<https://www.itecom.pl/>

### Dane osoby kontaktowej

Bartłomiej Woźniak  
Członek Zarządu  
kontakt@itecom.pl  
503 401 001

## Firma wdrażająca

orderSoft

### Ordersoft Sp. z o.o.

ul. Zakopiańska 150  
60-467 Poznań  
697 210 210  
<https://ordersoft.pl/>

Odwiedź [www.comarch.com](http://www.comarch.com), żeby uzyskać więcej informacji o naszych biurach w wybranych krajach

Albania	Malezja
Austria	Panama
Belgia	Polska
Brazylia	Rosja
Kanada	Hiszpania
Chile	Szwajcaria
Chiny	Turcja
Finlandia	ZEA
Francja	Wielka Brytania
Niemcy	Ukraina
Włochy	USA
Luksemburg	

Comarch Spółka Akcyjna z siedzibą w Krakowie, Aleja Jana Pawła 39 a, zarejestrowana w Krajowym Rejestrze Sądowym prowadzonym przez Sąd Rejonowy dla Krakowa-Śródmieścia w Krakowie XI Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000057567.

Wysokość kapitału zakładowego Spółki wynosi 8.133.349,00 zł. Kapitał zakładowy wpłacony w całości.

Copyright © Comarch 2022. Wszystkie prawa zastrzeżone.