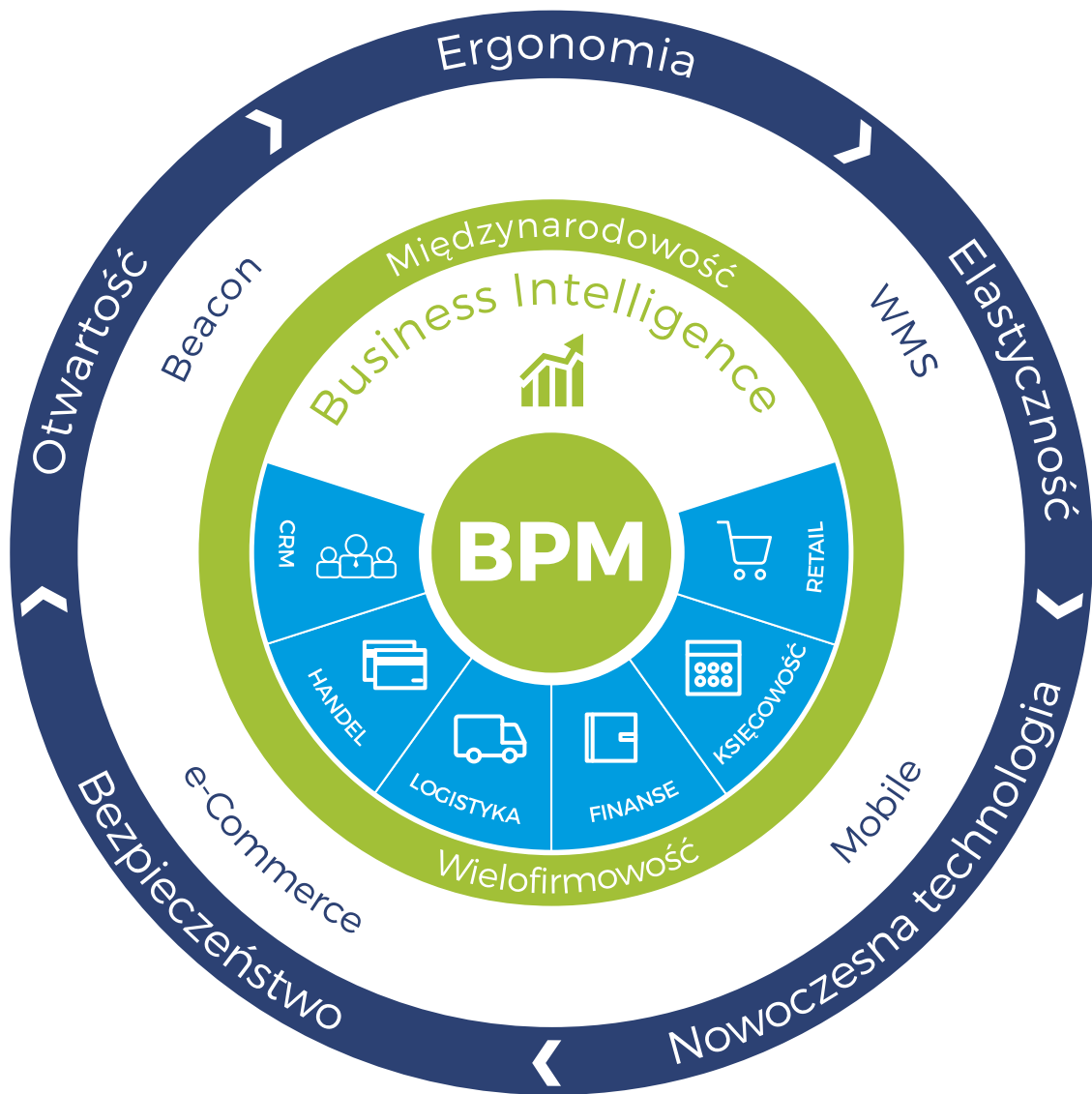


COMARCH ERP



Comarch ERP  
Altum

Inteligentna Platforma Biznesowa



# SPIS TREŚCI

5	COMARCH ERP ALTUM = COMARCH ERP 2.0
7	MIĘDZYNARODOWOŚĆ
8	WIELOFIRMOWOŚĆ
11	OTWARTOŚĆ I ELASTYCZNOŚĆ
11	NAJNOWSZA TECHNOLOGIA
12	BUSINESS PROCESS MANAGEMENT
13	PRZYKŁADY AUTOMATYZACJI PROCESÓW
14	BUSINESS INTELLIGENCE
17	OMNICHANNEL
18	COMARCH RETAIL
21	INTERNETOWA PLATFORMA B2B
22	BEZPŁATNA PLATFORMA HANDLOWA
23	SKLEP INTERNETOWY
24	PRACA MOBILNA
27	COMARCH ERP E-PRACOWNIK
28	HANDEL I MAGAZYN
30	MAGAZYN WYSOKIEGO SKŁADOWANIA (WMS)
32	FINANSE I KSIĘGOWOŚĆ
35	CRM
36	COMARCH DATA CENTER
37	IBARD24 - BACKUP I WSPÓLDZIELENIE DANYCH
39	COMARCH ERP ALTUM W CHMURZE
41	JAK SFINANSOWAĆ SYSTEM COMARCH ERP ALTUM?
41	COMARCH ERP. DODATKOWE WSPARCIE DLA KLIENTÓW
43	ODPOWIEDZIALNOŚĆ, BEZPIECZEŃSTWO, PEWNOŚĆ JUTRA

# ZAUFALI NAM



Auchan (Francja)



Ray Obuwie (Polska)



BJ (Norwegia)



LXS Bike (Niemcy)



Chretien (Francja)



Kontri.pl (Polska)



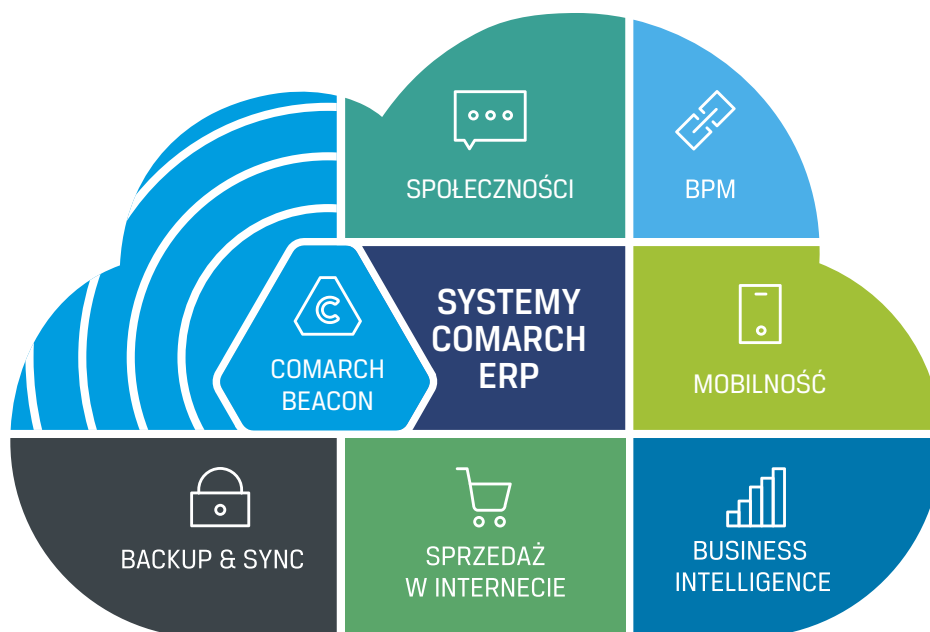
StyleGroup (Polska)



K-Consult (Polska)

# COMARCH ERP ALTUM = COMARCH ERP 2.0

Każdy przedsiębiorca może wybrać optymalny dla profilu swojej firmy zestaw rozwiązań, zaspokajający nie tylko potrzebę posiadania systemu ERP, ale pozwalający także uruchomić nowe funkcjonalności takie jak m.in. kanał mobilny, nowy kanał dystrybucji – bezprowizyjną sprzedaż przez Internet zarówno w segmencie B2C, jak i B2B, czy też zagwarantować bezpieczeństwo danych firmy. Ścisła integracja przy równoczesnej jednolitości poszczególnych rozwiązań Comarch ERP Altum opiera się na pięciu głównych założeniach:



## PRZEWAGA FUNKCJONALNA

Najważniejszą przewagą Comarch ERP Altum są wbudowane mechanizmy umożliwiające całkowitą lub częściową automatyzację procesów w firmie (BPM) oraz narzędzia pozwalające na podejmowanie właściwych decyzji w oparciu o trafne analizy i prognozy (Business Intelligence).

## CHMURA

Naszym klientom umożliwiamy wybór instalacji Comarch ERP Altum: na własnych serwerach lub skorzystanie z bezpiecznej Chmury Comarch. W ramach drugiej opcji zapewniamy dostęp do naszych rozwiązań bez konieczności ponoszenia nakładów na zakup oraz utrzymanie własnych serwerów, licencji i usług z tym związanych.

## SPOŁECZNOŚĆ

W celu lepszego dostosowywania naszych rozwiązań do potrzeb klientów uruchomiliśmy specjalną platformę wymiany wiedzy i informacji Comarch ERP Społeczność, gdzie klienci mogą zgłaszać swoje pomysły, zadawać pytania, dzielić się

wnioskami i mieć realny wpływ na rozwój naszych rozwiązań. To unikalne rozwiązanie, dzięki któremu nasze produkty powstają i są modyfikowane ściśle z wymaganiami stawianymi przez klientów.

[www.spolecznosc.comarch.pl](http://www.spolecznosc.comarch.pl)

## MOBILNOŚĆ

Dostarczamy zintegrowane z systemem Comarch ERP Altum aplikacje mobilne, umożliwiające kompleksowe wsparcie działań magazynierów, pracowników, kierowników i menedżerów za pomocą urządzeń mobilnych takich jak smartfony, tablety czy kolektory danych.

## BEACON

Comarch beacon to nowe rozwiązanie i nowa technologia, która pozwoli na sprawne komunikowanie się z klientami, pracownikami oraz innymi użytkownikami urządzeń mobilnych w określonym miejscu i czasie. Dzięki nim możliwe jest rozszerzenie analiz Business Intelligence, bazujących na transakcjach z systemu Comarch ERP Altum, między innymi o lokalizacje, w których dane transakcje zostały przeprowadzone.



Dzięki w pełni dostępnemu API, a także możliwości korzystania z silnika BPM jako platformy do integracji i automatyzacji procesów biznesowych, możliwe było stworzenie rozwiązania, które całkowicie spełnia wysokie wymagania Auchan Telecom.

## **Mathieu Abt**

Dyrektor Działu IT w Auchan Group

# MIĘDZYNARODOWOŚĆ

**Comarch ERP Altum to polski system ERP stworzony z myślą o rynku międzynarodowym. Platforma wdrażana jest m.in. w Polsce, Francji, Niemczech oraz Danii. Dostosowanie Comarch ERP Altum do specyfiki rynków zagranicznych umożliwia zastosowana w systemie najnowsza technologia gwarantująca ścisłą integrację przy jednoczesnej otwartości na zewnętrzne rozwiązania.**

Dzięki gotowym funkcjonalnościom będącym odpowiedzią na specyfikę prowadzenia działalności gospodarczej innych krajów, Comarch ERP Altum jest kompletnym rozwiązaniem w pełni dostosowanym do obsługi firm zagranicznych m.in. z Francji i Niemiec, gwarantując przy tym bezproblemowe wdrożenie.

Sukces Comarch ERP Altum na arenie międzynarodowej potwierdzają renomowane firmy zagraniczne korzystające z platformy, m.in. takie jak: Auchan, Chrétien czy Brodr. Jorgensen.



## MOŻLIWOŚĆ DOSTOSOWANIA PLATFORMY DO SPECYFIKI NIEMAL KAŻDEGO RYNKU

Dzięki zastosowanej technologii Comarch ERP Altum pozwala na kompletne dostosowanie systemu do specyfiki niemal każdego zagranicznego rynku. Tworzenie rozszerzeń, modyfikacji systemu czy nawet budowanie całych modułów jest możliwe dzięki

wykorzystaniu mechanizmu TrueAPI. Otwartość systemu pozwala na łatwe dostosowanie platformy m.in. do przepisów prawnych, wzorów dokumentów czy zasad rachunkowości obowiązujących w danym kraju.

## FUNKCJE DLA RYNKÓW ZAGRANICZNYCH ZWIĘKSZAJĄCE PRZEWAGĘ W POLSCE

Dzięki wdrożeniom systemu Comarch ERP Altum w różnych krajach system posiada gotowe funkcjonalności umożliwiające prowadzenie działalności gospodarczej m.in. w Niemczech oraz Francji. Gwarantuje to sprawne i bezproblemowe wdrożenie systemu nawet w firmach o rozbudowanej, wielofirmowej strukturze, przykładem jest znana firma Chrétien. Francuskie przedsiębiorstwo prowadzi kilka własnych, niezależnych firm w jednym systemie – Comarch ERP Altum.

Comarch ERP Altum dzięki takim funkcjonalnościom m.in. jak metoda wyceny zapasów AVCO, wyliczanie terminu płatności typu „End of Month” czy skonto, świetnie sprawdza się we francuskich przedsiębiorstwach, a w wykorzystanie ich w Polsce może stanowić realną przewagę nad konkurencją. System umożliwia również prezentację planu kont księgowych w pełni zgodną z obowiązującymi przepisami w danym kraju, np. w Niemczech.



# WIELOFIRMOWOŚĆ

To co zdecydowanie wyróżnia Comarch ERP Altum spośród innych systemów dostępnych na rynku, to możliwość prowadzenia wielu przedsiębiorstw w jednym systemie.

Idea wielofirmowości opiera się na dwóch założeniach: możliwości centralnego zarządzania wszystkimi przedsiębiorstwami w ramach holdingu oraz zarządzania każdą z nich z osobna.

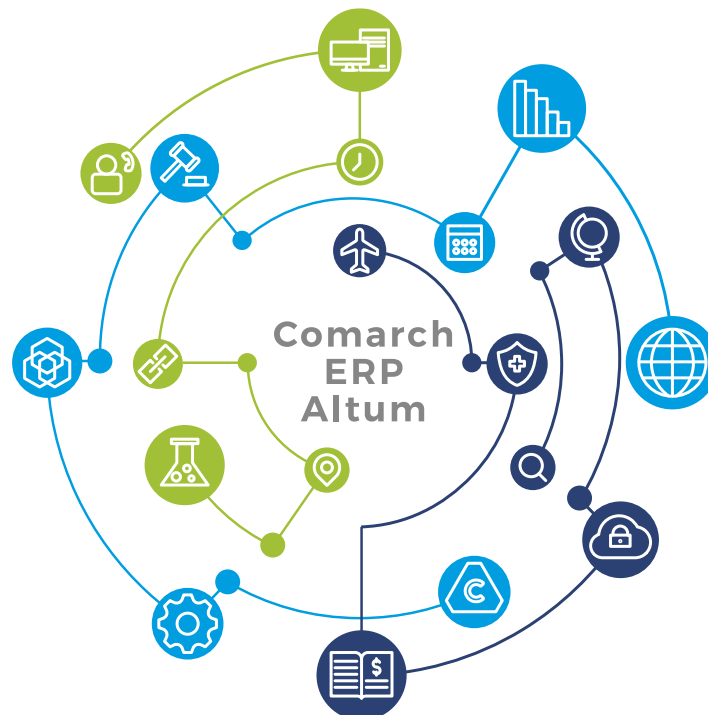
Zastosowanie takiego modelu jest możliwe dzięki wyodrębnieniu od siebie danych dotyczących poszczególnych obszarów działania przedsiębiorstw m.in. księgowości, logistyki, sprzedaży itd.

**Przykład:** Przedsiębiorstwo produkujące perfumy nie posiada w swojej bazie listy kontrahentów, produktów czy dokumentów spółki, która sprzedaje materiały budowlane. Jednocześnie obie firmy są zarządzane niezależnie w jednym systemie.

## CENTRALNE ZARZĄDZANIE HOLDINGIEM

Wielofirmowość w Comarch ERP Altum oparta jest o strukturę, gdzie w ramach powiązanej ze sobą grupy przedsiębiorstw (holdingu) jeden z podmiotów posiada pozycję dominującą i podporządkowuje sobie pozostałe. W Comarch ERP Altum firma nadrzędna może również prowadzić działalność operacyjną lub jedynie pełnić rolę centralnego administratora pozostałych podmiotów wchodzących w skład holdingu.

W strukturze wielofirmowej, przedsiębiorstwo nadrzędne zarządza centralnie całym holdingiem, dzięki czemu posiada dostęp do wszystkich danych firm podrzędnych, przydziela dostępy i uprawnienia pozostałym jednostkom oraz określa rodzaj i zakres powiązań pomiędzy nimi.



## NIEZALEŻNE ZARZĄDZANIE KAŻDĄ Z FIRM

Wielofirmowość w Comarch ERP Altum pozwala na prowadzenie każdej z firm całkowicie niezależnie w jednym systemie. Zastosowanie takiego modelu jest możliwe dzięki wyodrębnieniu od siebie danych dotyczących poszczególnych obszarów działania przedsiębiorstw m.in. księgowości, finansów, logistyki, sprzedaży, CRM. Dane przedsiębiorstwo ma dostęp jedynie do informacji związanych z własną działalnością, chyba że administrator określi inaczej.

**Przykład:** Dwie firmy wchodzące w skład holdingu prowadzą różną działalność. Przedsiębiorstwo A sprzedaje części samochodowe, natomiast przedsiębiorstwo B – materiały budowlane. Obie firmy prowadzą niezależną księgowość, logistykę i sprzedaż w jednym systemie, niewidoczną dla obu jednostek.



# WIELOFIRMOWOŚĆ

## ELASTYCZNE TWORZENIE POWIĄZAŃ POMIĘDZY FIRMAMI

Organizacje holdingowe charakteryzują się mniej lub bardziej wyraźnymi powiązaniem pomiędzy firmami wchodzącymi w jej skład. Odpowiadając na te potrzeby, Comarch ERP Altum umożliwia tworzenie powiązań pomiędzy firmami w obrębie obszarów działalności gospodarczych, wspólnych dla obu jednostek, np. wspólny magazyn, wspólna lista artykułów i kontrahentów.

**Przykład:** Firma A handluje kosmetykami, natomiast firma B – produktami farmaceutycznymi. Obie firmy mają dostęp do tego samego miejsca, w którym przechowują towary, ponieważ kosmetyki i leki trzymane są w jednym miejscu. W systemie natomiast każda z firm ma dostęp do swojej części magazynu, widząc tylko swoje towary. Dodatkowo, firmy A i B posiadają tę samą listę kontrahentów w systemie, ponieważ część artykułów sprzedają do tej samej grupy odbiorców.



## AUTOMATYZACJA PROCESÓW ORAZ BUSINESS INTELLIGENCE W STRUKTURZE WIELOFIRMOWEJ

Comarch ERP Altum umożliwia obniżenie kosztów funkcjonowania całego holdingu poprzez automatyzację procesów (BPM) zachodzących pomiędzy przedsiębiorstwami.

**Przykład:** Firma A i B należą do holdingu. Firma A zakupiła towar od firmy B, podczas wystawiania faktury sprzedaży system automatycznie generuje fakturę zakupu dla firmy B, maksymalnie usprawniając transakcję pomiędzy podmiotami.

Dzięki narzędziom Business Intelligence organizacja holdingowa może podejmować decyzje o charakterze strategicznym, patrząc na wszystkie podmioty z perspektywy całości.

**Przykład:** Firma nadrzędna koncentruje wszystkie dane na temat podległych przedsiębiorstw i umożliwia ich centralną analizę. W jednym miejscu holding może m.in. monitorować realizację celów sprzedażowych, wysokość zadłużenia spółek, analizować przyczyny wzrostu kosztów operacyjnych oraz prognozować wzrost dla całej organizacji.



Rozwijamy się w bardzo konkurencyjnym sektorze. Musimy postawić na innowacyjność, żeby móc sprostać nowym wyzwaniom. O ile na gruncie zawodowym wypracowaliśmy pewną pozycję, jesteśmy świadomi, że optymalizacja naszych procesów umożliwi nam wprowadzenie dalszych udoskonaleń. Jestem pewien, że dzięki wdrożeniu systemu Comarch ERP osiągniemy większą skuteczność w zakresie całej linii dystrybucji.

## **Vincent Veriez**

Kierownik projektu w firmie Chrétien

# OTWARTOŚĆ I ELASTYCZNOŚĆ

Dzięki zastosowanej technologii Comarch ERP Altum pozwala na kompletne dostosowanie systemu do potrzeb nie tylko branży i firmy, ale również poszczególnych działów i pracowników. Dzięki zastosowaniu mechanizmu TrueAPI możliwe jest elastyczne tworzenie rozszerzeń funkcjonalnych i dodatkowych rozwiązań współpracujących z platformą. TrueAPI pozwala zarówno modyfikować standardowe funkcjonalności, jak i dodawać nowe. Mechanizm zapewnia także łatwą integrację z aplikacjami zewnętrznymi.

Comarch ERP Altum wyróżnia również wysoka ergonomia oraz intuicyjny interfejs. Dzięki możliwości personalizacji wyglądu i sposobu zachowania się menu oraz formatek dokumentów, użytkownicy mogą samodzielnie przygotować środowisko pracy najbardziej odpowiadające ich przyzwyczajeniom i oczekiwaniom. Uzyskany w ten sposób komfort pracy przekłada się na jej wyższą efektywność.

ŁATWA INTEGRACJA  
Z ZEWNĘTRZNYMI  
ROZWIĄZANAMI

ROZSZERZENIA  
FUNKCJONALNE

MODYFIKOWANIE  
STANDARDOWYCH  
FUNKCJONALNOŚCI



## NAJNOWSZA TECHNOLOGIA

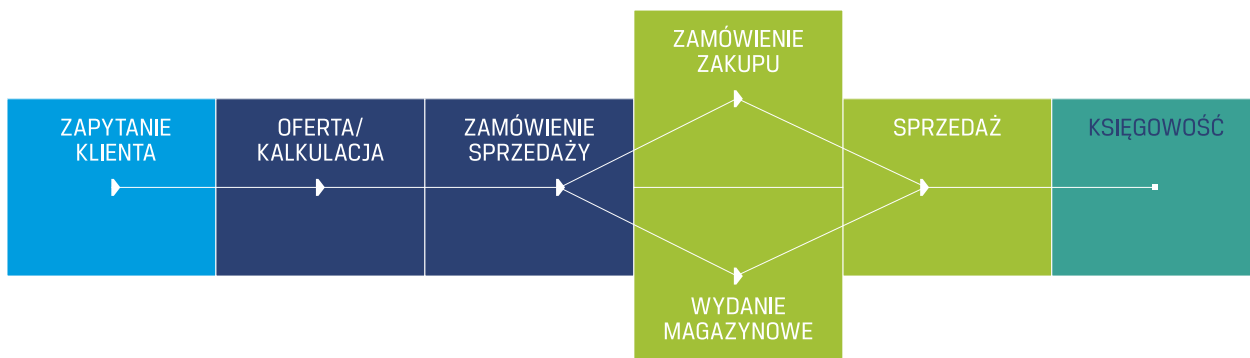
Comarch ERP Altum został stworzony z wykorzystaniem technologii Microsoft.NET i serwera baz danych Microsoft SQL Server. Dzięki temu jego funkcjonalność może być łatwo dostosowywana i personalizowana pod indywidualne wymagania biznesowe. Potwierdzeniem innowacyjności platformy Comarch ERP Altum są liczne nagrody, jakimi system został wyróżniony:

- Uznanie Comarch ERP Altum innowacyjnym produktem w Polsce w 2011 roku, przez **Instytut Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk**
- **Nagroda Gartnera** – zwycięstwo w kategorii Best Solution Provider Product/Solution podczas konferencji Gartnera „IT Chanel Vision Europe 2008”
- **Dwukrotne wyróżnienie na targach CeBIT w Hannoverze** – Comarch ERP Altum otrzymał tytuł Innovationspreis 2008 i 2009 w kategorii „**Najbardziej innowacyjny system klasy ERP**”
- **Nagroda Microsoft** – Comarch ERP Altum został zwycięzcą w kategorii ISV/Software Solution podczas konferencji „Microsoft Partner Program Awards 2008”
- **Opinia o innowacyjności** wystawiona przez Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

# BUSINESS PROCESS MANAGEMENT

Rdzeniem całego systemu Comarch ERP Altum jest silnik Business Process Management (BPM), czyli wbudowane mechanizmy umożliwiające całkowitą lub częściową automatyzację rutynowych procesów w firmie. Oparcie całej logiki i pracy systemu na silniku BPM zdecydowanie wyróżnia Comarch ERP Altum spośród innych systemów ERP dostępnych na rynku.

System został wyposażony w intuicyjny kreator, który umożliwia tworzenie własnych procesów BPM. Przedsiębiorstwo, korzystając z edytora, może stworzyć graficzny model procesu, co znacznie ułatwi jego późniejszą analizę, pozwoli szybko wprowadzać modyfikacje oraz wychwycić i poprawić ewentualne niesprawności. Wszystko to stwarza możliwość zautomatyzowania najbardziej specy-



Dzięki BPM można automatyzować zarówno rutynowe procesy charakterystyczne dla każdej firmy, jak również nietypowe zadania, specyficzne dla każdego przedsiębiorstwa. To właśnie sprawia, że system świetnie sprawdza się w nietypowych branżach i przedsiębiorstwach o niestandardowym modelu pracy.

## GOTOWE AUTOMATYCZNE PROCESY

W wielu firmach pewne standardowe czynności i procesy biznesowe przebiegają w ten sam lub podobny sposób. Dlatego Comarch ERP Altum został wyposażony w kilkadziesiąt gotowych do użycia automatycznych procesów, dostępnych wprost w systemie. Przedsiębiorstwo może wykorzystać przygotowane automatyczne ścieżki postępowania w takich obszarach m.in. jak: Business Intelligence, Handel i Magazyn, CRM, Finanse i Księgowość, Wielofirmowość.

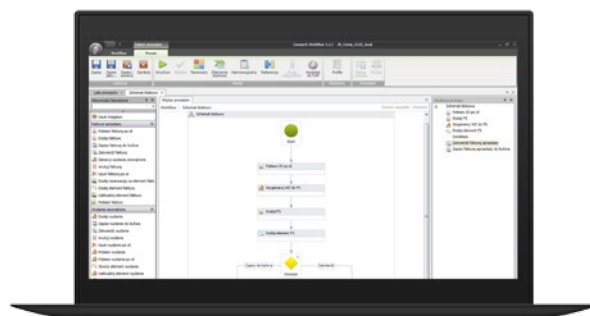
## TWORZENIE WŁASNYCH PROCESÓW DOSTOSOWANYCH DO POTRZEB

Współcześnie, choć wiele firm działa w tej samej branży, to sposób funkcjonowania ich przedsiębiorstwa różni się od siebie. Wymaga to indywidualnego podejścia do każdej firmy. Obok listy automatycznych procesów, które są dostępne w standardzie,

istnieją również procesy niestandardowe, specyficzne i wymagające procesów charakterystycznych dla danej firmy i jej działalności.

## SKRZYNKA ZADAŃ

Wiele procesów zachodzących w firmie na pewnym etapie wymaga podjęcia określonych decyzji przez człowieka, stąd nie można ich w pełni zautomatyzować. Do obsłużenia tego typu procesów w systemie została stworzona specjalna skrzynka zadań. Akcje inicjowane przez jednego z użytkowników automatycznie powodują konieczność reakcji ze strony innych osób biorących udział w danym procesie. System pilnuje, aby wiadomość trafiła do odpowiedniej osoby, a w razie potrzeby uruchamia mechanizm przypomnień lub alertów. Dzięki integracji skrzynki zadań z pocztą e-mail, BPM umożliwia łatwą komunikację pomiędzy pracownikami, jak również z dostawcami i odbiorcami.



# PRZYKŁADY AUTOMATYZACJI PROCESÓW

## INTELIĞENTNA AUTOMATYZACJA

W Comarch ERP Altum automatyczne procesy BPM mogą opierać się o dane z Business Intelligence. Oznacza to, że automatyczne procesy BPM są tutaj konkretnymi ścieżkami postępowania uzależnionymi od aktualnych danych oraz prognoz, np. dzięki temu system inteligentnie reaguje na sytuację w firmie i dostosowuje do niej właściwe kroki.

→ **Przykład:** Na podstawie danych analitycznych Business Intelligence dowiadujemy się, że w ostatnim miesiącu w województwie śląskim i małopolskim sprzedaż danego modelu spodni systematycznie spada. W oparciu o prognozy sprzedaży system wie, że nie można liczyć na poprawę sytuacji. Business Intelligence w porę zauważył problem, a proces BPM wysłał automatyczną informację do menedżera o zagrożeniu wraz z gotową propozycją działania: „W sklepach A i B należy przecenić spodnie minimum o 20%”.

## PROCESY W SPRZEDAŻY

Procesy handlowe należą do najbardziej istotnych aspektów funkcjonowania firmy. Często są one skomplikowane i składają się z rozbudowanych ścieżek postępowania. BPM umożliwia częściowe lub całkowite zautomatyzowanie takich działań, jak np.: ofertowanie, realizacja zamówień, przydzielanie rabatów czy obsługa reklamacji.

→ **Przykład:** Klient składa reklamację w sklepie. Następnie system na podstawie zmiany statusów reklamacji (m.in. przyjęcie towaru, uznanie reklamacji), automatycznie przekierowuje obsługę reklamacji do następnej osoby odpowiedzialnej za kolejny krok, jednocześnie informując klienta o statusie reklamacji, wysyłając odpowiednią wiadomość e-mail. Cały proces reklamacji jest w ten sposób uporządkowany, a klient wie, kiedy i gdzie powinien się zgłosić po odbiór reklamowanego produktu.

## PROCESY W LOGISTYCE

Dzięki procesom BPM przedsiębiorstwo ma możliwość całkowitej lub częściowej automatyzacji procesów związanych z logistyką, takich jak: przyjmowanie, zamawianie, ustalanie limitów stanów magazynowych, obsługa towaru (m.in. przesunięcia pomiędzy magazynami).

→ **Przykład:** Z uwagi na atrakcyjną promocję, w jednym ze sklepów sprzedano 6 par tych samych butów w jeden dzień. Poziom zatowarowania spadł poniżej ustalonego limitu. System, aby uzupełnić powstałe braki, automatycznie zamawia potrzebny towar, wysyłając odpowiednie dokumenty do dostawcy. Następnie kontrahent dostarcza towar, a system automatycznie przyjmuje dostawę na magazyn, generując potrzebne dokumenty. Kolejny krok to automatyczne przesunięcie towaru na magazyn w sklepie, w którym powstały braki.

## PROCESY W FINANSACH

Wiele procesów związanych z zarządzaniem finansami firmy może zostać usprawnionych oraz zautomatyzowanych dzięki wykorzystaniu BPM. Jednym z obszarów, w których wykorzystanie BPM może przynieść realne korzyści i oszczędności, jest zarządzanie przeterminowanymi płatnościami.

→ **Przykład:** Stworzony w systemie proces może automatycznie co jakiś czas wysyłać do osób odpowiedzialnych za egzekwowanie płatności informacje, którzy kontrahenci zalegają z płatnościami. Jednocześnie do tych kontrahentów rozsyłana jest informacja o konieczności uregulowania należności oraz o zablokowaniu do tego czasu możliwości dokonywania transakcji. W momencie uregulowania płatności system automatycznie odblokowuje transakcje dla danego kontrahenta.



# BUSINESS INTELLIGENCE

We współczesnych przedsiębiorstwach codziennie generowana jest olbrzymia ilość danych, które coraz ciężiej skutecznie analizować. Wówczas nieocenionym wsparciem w zakresie bieżącej analizy sytuacji firmy jest rozwiązanie klasy Business Intelligence.

To, co wyróżnia Comarch ERP Altum od innych systemów ERP dostępnych na rynku, to dostępne wprost w systemie, wbudowane narzędzia Business Intelligence, na których wraz z Business Process Management opiera się cała platforma. Narzędzia Business Intelligence pozwalają na podejmowanie właściwych decyzji w oparciu o trafne analizy i prognozy dostępne w standardzie.

## WYGODNA PRACA Z DANymi

- Raporty elastycznie prezentowane w wielu układach i przekrojach (tabele, wykresy, mapy), obejmujące wszystkie procesy zachodzące w firmie,
- Możliwość prostego, samodzielnego tworzenia raportów przez użytkowników biznesowych za pomocą myszki (technika „przeciągnij i upuść”),
- Automatyczne powiadomienia i alerty e-mail o wszelkich nieplanowanych odchyleniach,
- Dostęp do analiz za pośrednictwem przeglądarki internetowej, poczty elektronicznej oraz urządzeń mobilnych – wygodne rozwiązanie dla osób pracujących poza biurem.

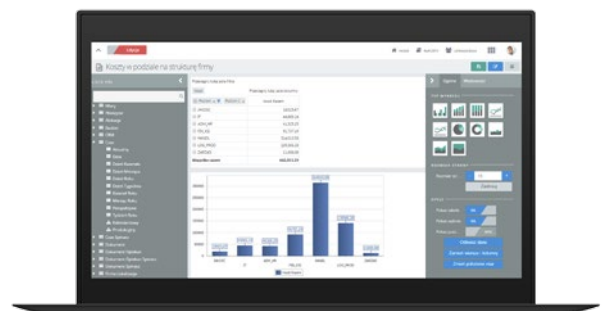
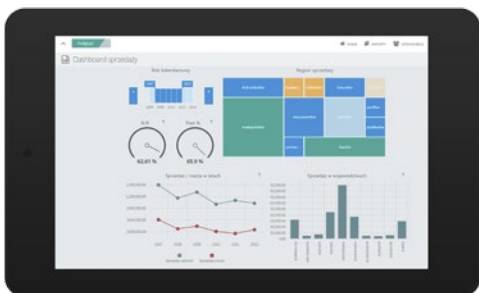
## GOTOWE ANALIZY I RAPORTY

W Comarch ERP Altum pracownicy, w zakresie swoich uprawnień, mają dostęp do wielu gotowych raportów i analiz dostępnych wprost w systemie dotyczących różnych obszarów działalności firmy, m.in. takich jak:

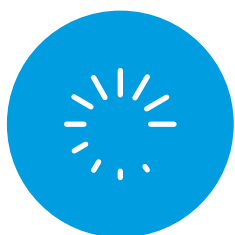
- **Handel i Magazyn** – dzięki wsparciu tego obszaru firma może kompleksowo raportować dane związane z transakcjami sprzedaży towarów

i usług wraz z uwzględnieniem rabatów i promocji, stanów i ruchów magazynowych, transakcji zamówień, ofert oraz zakupów,

- **CRM** – Analizy pozwalają na uzyskanie precyzyjnej informacji wykorzystywanej zarówno przez sprzedawców, jak i osoby zarządzające całym procesem strategii marketingowej. Analizy dotyczą m.in. stopnia satysfakcji klienta, oceny jakości oferowanych produktów czy efektywności pracy poszczególnych sprzedawców.
- **Płatności** – analiza zarówno już rozliczonych płatności, jak i nierozliczonych należności i zobowiązań firmy, dokładna kontrola historycznych rozliczeń (np. stan należności odbiorców na wybrany dzień, raport informujący o terminowości wpłat dla danego kontrahenta), a także bieżąca kontrola należności i zobowiązań,
- **Księgowość** – pełna analiza obrotów i sald na kontach księgowych, tworzenie zestawień księgowych definiowanych przez użytkownika. Dane z obszaru księgowego dzięki narzędziom Business Intelligence stają się bazą do podejmowania decyzji dotyczących działalności przedsiębiorstwa,
- **Wyniki operacyjne** – informacje na temat przychodów i kosztów, zarówno całej firmy, jak i jej pododdziałów,



# BUSINESS INTELLIGENCE



## ANALIZOWANIE

Data mining – możliwość odnajdywania ukrytych zależności między danymi i prognozowania przyszłych wartości, np. analiza koszyka zakupów klientów, prognoza sprzedaży, segmentacja klientów.

Analizy oparte na danych statystycznych GUS – możliwość zestawienia informacji z wewnątrz firmy z danymi rynkowymi (np. analiza średnich cen detalicznych wybranych towarów i usług, analiza wskaźników PKB, kursy walut NBP, analiza struktury demograficznej ludności na wybranym terenie, analiza ilości i struktury podmiotów gospodarczych).

Określenie przyszłego zachowania klientów (analiza RFM) – polega ona na grupowaniu informacji dotyczących kontrahentów na podstawie przeszłych zachowań zakupowych. Celem raportu jest znalezienie i ocena najbardziej wartościowych dla przedsiębiorstwa klientów.



## PROGNOZOWANIE

Symulacje przyszłych scenariuszy biznesowych (analiza What-If) – możliwość skutecznej oceny potencjalnych szans i ryzyk, które mogą wystąpić w działalności przedsiębiorstwa. Określ wielkość, którą chcesz analizować, oraz czynniki mające na nią wpływ, a następnie zobacz, jak zmiany wartości założonych czynników wpłyną na analizowaną wartość (np. wpływ zmian kursów walutowych na przychody ze sprzedaży, wpływ zmian cen na wynik finansowy).



## PLANOWANIE

Budżetowanie – dostępne w Comarch ERP Altum narzędzie do budżetowania wspiera definiowanie krótko- i długoterminowych celów dla całej firmy. System koordynuje współpracę w ramach wszystkich działów zaangażowanych w proces budżetowania. Budżetowanie w Comarch ERP Altum umożliwia określanie i realizację strategicznych celów przedsiębiorstwa, poprzez łatwe tworzenie wielowariantowych budżetów, np. opartych na scenariuszach optymistycznych, realistycznych, pesymistycznych, a następnie stałą kontrolę stopnia realizacji budżetu.



## MONITOROWANIE

Business Scorecard – po zakończeniu procesu planowania zdefiniowane cele mogą zostać przedstawione w postaci jasnego zestawienia, z wykorzystaniem dostępnego w Comarch ERP Altum rozwiązania Business Scorecard (BSC). Business Scorecard to zestawienie, dzięki któremu zdefiniujesz od kilku do kilkunastu wskaźników nazywanych Kluczowymi Wskaźnikami Efektywności, będących swoistymi barometrami kondycji firmy. Stała analiza wartości oraz trendu tych wskaźników i porównanie z wartościami pożądanymi, pozwoli Ci łatwo ocenić, czy kierunek, w którym zmierza firma, jest właściwy.





Z pełnym przekonaniem polecamy system Comarch ERP Altum oraz Comarch Retail jako narzędzia niezbędne do sprawnego prowadzenia biznesu i budowania przewagi na rynku oraz Pomorską Grupę Informatyczną jako profesjonalnego i kompetentnego partnera.

### **Przemysław Kaczyński**

współwłaściciel Grupy Ray Obuwie

# OMNICHANNEL

Wraz z zakupem Comarch ERP Altum każdy przedsiębiorca może wybrać optymalny dla swojego profilu firmy zestaw rozwiązań pozwalający uruchomić nowy kanał dystrybucji – bezprowizyjną sprzedaż przez Internet zarówno w segmencie B2C jak i B2B, czy efektywnie wykorzystać aplikacje i urządzenia mobilne.

## OMNICHANNEL W COMARCH ERP ALTUM TO:

- nowoczesna, skalowalna architektura i gotowe rozwiązania technologiczne dla wszystkich kanałów elektronicznych;
- rozwiązanie umożliwiające rozpoznanie Klienta niezależnie od wybranego kanału;
- rozwiązanie, które w oparciu o integrację kanałów, zagwarantuje spójne i płynne doświadczenia zakupowe;
- odpowiedzialność za elektroniczne punkty styku z klientem, które przestają być skupione w oddzielnym pionie firmy, a stają się integralną częścią wszystkich procesów operacyjnych, w tym procesów logistyki, zarządzania cenami, promocjami oraz obsługi klienta;
- technologia, która łączy istniejące źródła informacji o transakcjach i kliencie z kanałów tradycyjnych z tymi samymi informacjami z kanałów elektronicznych, zapewniając Klientowi spójną obsługę niezależnie od wybranego w danym momencie punktu styku.

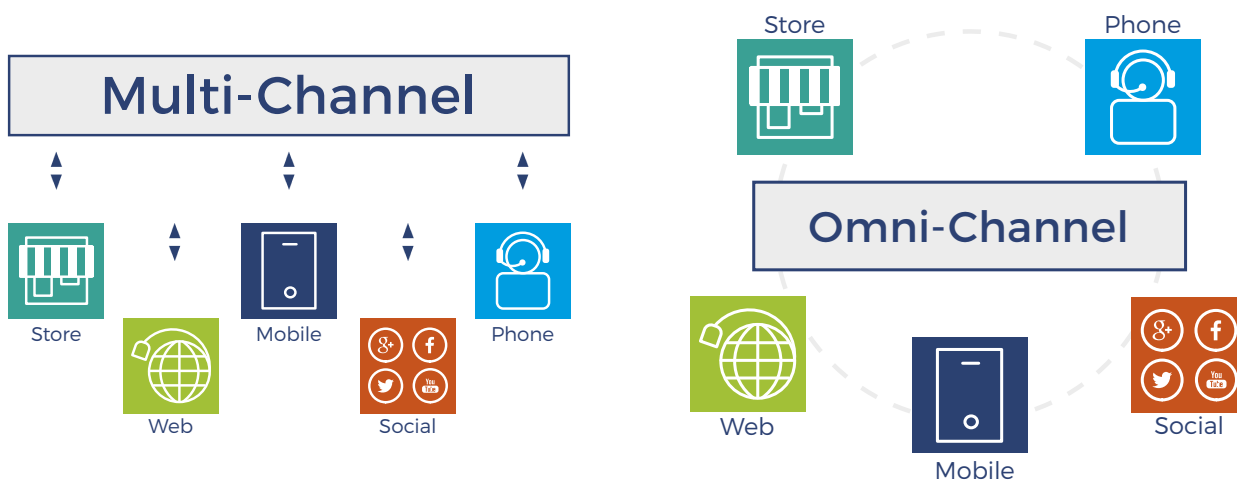
Omnichannel to krok dalej w porównaniu do Multichannel. Sam Multichannel daje klientom

możliwość skorzystania z wielu kanałów sprzedaży, ale w modelu „zero-jedynkowym” – kupuję, wymieniam, zwracam albo w sklepie stacjonarnym, albo w sklepie internetowym. Omnichannel natomiast umożliwi korzystanie z wielu kanałów sprzedaży w modelu zintegrowanym – klient kupuje w sklepie internetowym, ale może zareklamować towar przez telefon, natomiast wymienić czy zwrócić w sklepie stacjonarnym itd.

Wszystkie dane pochodzące z poszczególnych kanałów sprzedaży oraz te z dodatkowych źródeł (np.: systemy lojalnościowe, media społecznościowe, dane generowane przez beacons) zostają ujednolicone i zintegrowane w centralnej hurtowni danych. Następnie tworzone są modele analityczne pozwalające na:

- zaawansowaną analitykę danych,
- wyliczenie segmentów, analizę koszykową,
- dostarczenie indywidualnej oferty dla Klienta.

Wszystkie te dane wykorzystywane są przez narzędzia Business Intelligence służące do tworzenia analiz zachowania klientów, zarówno sklepu stacjonarnego, jak i internetowego.



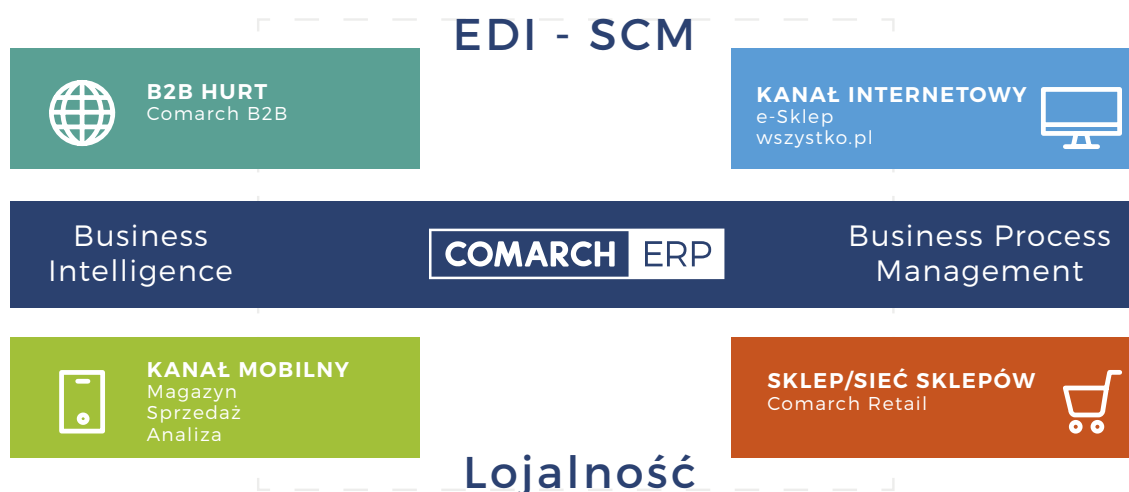
# COMARCH RETAIL

W przypadku prowadzenia sprzedaży sieciowej niezbędna jest płynna wymiana informacji na linii centrala sieci – sklep w ramach sieci – pojedyncze stanowisko sprzedażowe (POS). Dzięki wsparciu narzędzia Comarch Retail, współpracującego z Comarch ERP Altum, firma uzyskuje usprawnienia zadań realizowanych przez pracowników na każdym poziomie organizacyjnym w ramach sieci detalicznej.



## CENTRALA SIECI

- Stały dostęp do wszystkich dokumentów z poszczególnych placówek sprzedażowych,
- Globalne zarządzanie polityką cenową i promocyjno-rabatową dla całej sieci,
- Definiowanie zakresu uprawnień i obowiązków dla pracowników poszczególnych sklepów,
- Szybkie reagowanie na zmiany, dzięki analizom Business Intelligence,
- Obniżenie kosztów oraz oszczędność czasu dzięki zautomatyzowaniu rutynowych procesów,
- Planowanie działań w całej sieci,
- Bieżące raportowanie wyników pracy oddziałów,
- Kontrola kosztów i zatowarowania punktów sprzedaży,
- Szybka komunikacja z podległymi sklepami,
- Uporządkowanie całego procesu obiegu dokumentów w sieci,
- Możliwość prowadzenia sprzedaży wielokanałowej w jednym miejscu, dzięki współpracy z rozwiązaniami e-commerce (Comarch e-Sklep, Comarch B2B, wszystko.pl), aplikacjami mobilnymi (Comarch Mobile Zarządzanie, Comarch Mobile Sprzedaż) oraz beaconami (Comarch beacon).



# COMARCH RETAIL

## SKLEP

- Sprawne zarządzanie pojedynczą placówką sprzedażową, zarówno od strony „back-office” (optymalizacja magazynu sklepowego, obsługa zamówień z centrali), jak i „front-office” (obsługa transakcji),
- Możliwość swobodnego przesuwania towaru między sklepami, bez zaangażowania centrali sieci,
- Płynna sprzedaż nawet w czasie inwentaryzacji – współpraca z rozwiązaniami opartymi na czytnikach kodów kreskowych,

- Przeprowadzanie inwentaryzacji bez konieczności przerywania sprzedaży. Na potrzeby remanentu można wyłączyć dowolną część asortymentu.
- Szybkie generowanie Bilansu Stanu Towarów na dowolne grupy produktów. W oparciu o prognozy, system podpowiada, ile towaru należy zamówić, jak go rozdysponować oraz wygeneruje niezbędne dokumenty.
- Automatyczne utrzymywanie aktualności oprogramowania w sklepach poprzez opcję „autoupdate” wykonywaną z poziomu centrali.

## STANOWISKO SPRZEDAŻOWE (POS)

- Możliwość pracy i synchronizacji z oddziałami i centralą w trybie online i offline (bez dostępu do Internetu)
- Prosta i intuicyjna praca nawet dla początkującego kasjera (ergonomiczny interfejs współpracujący z ekranami dotykowymi),
- Możliwość łatwego dostosowania wyglądu oraz układu aplikacji do wymagań firmy oraz jej pracowników,
- Szybka i profesjonalna obsługa klientów przy stanowisku kasowym, m.in. dzięki możliwości bieżącego sprawdzania dostępności towarów w innych sklepach, sprzedaży poniżej stanu czy otwarcia kilku paragonów jednocześnie, co wyklucza konieczność przerywania niedokończonych w danym momencie transakcji.

- Gwarancja bezpieczeństwa sprzedaży m.in. dzięki mechanizmom typu fraud detection, pozwalającym na zapobieganie nadużyciom zarówno po stronie klientów, jak i personelu sklepu,
- Mechanizm „koła ratunkowego” pozwala w niecały kwadrans odtworzyć stanowisko POS na innym komputerze.
- Stały dostęp sprzedawcy do informacji o towarach, w tym zdjęć artykułów,
- Obsługa programów lojalnościowych,
- Możliwość realizacji płatności nie tylko w formie gotówki czy płatności kartą, ale także za pośrednictwem bonu czy płatności mieszanej,
- Możliwość sprzedaży poniżej stanów magazynowych.

## MOBILNE STANOWISKO SPRZEDAŻOWE

- Możliwość wykorzystania aplikacji Comarch Mobile Sprzedaż do prowadzenia mobilnego stanowiska sprzedażowego.
- Prowadzenie sprzedaży na smartfonie czy tablecie
- Możliwość otwarcia sklepów tymczasowych (wysp)
- Szybka i intuicyjna obsługa klientów w dowolnym miejscu
- Współpraca z przenośnymi drukarkami
- Pełna obsługa transakcji sprzedażowych
- Integracja z terminalami płatniczymi



Polecamy system Comarch ERP Altum jako narzędzie, które usprawnia prowadzenie biznesu oraz pozwala na zbudowanie przewagi konkurencyjnej.

**Jakub Rutkowski**

Dyrektor ds. Operacyjnych w K-Consult

# INTERNETOWA PLATFORMA B2B

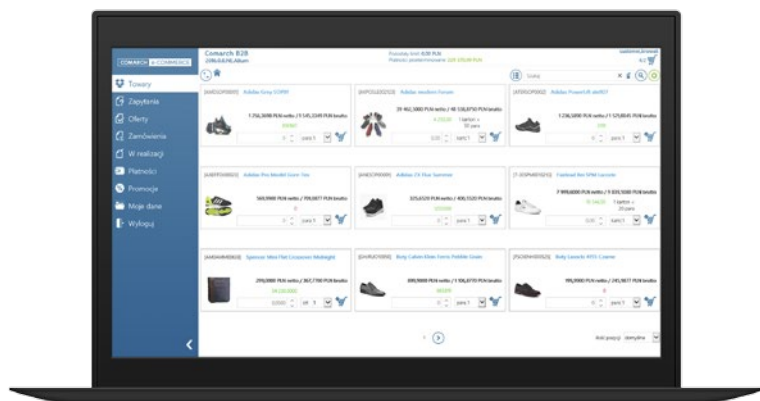
**Chcąc znaleźć sposoby na zmniejszenie pracochłonności procesów związanych z obsługą zamówień lub chcąc wzmocnić współpracę ze stałymi odbiorcami, warto wykorzystać możliwości platformy B2B – Comarch B2B. To o wiele więcej niż internetowy kanał składania zamówień przez klientów.**

Przy wsparciu narzędzia Comarch B2B można rozwinąć zdalną obsługę kontaktów z partnerami biznesowymi. Wybrani kontrahenci za pomocą przeglądarki internetowej uzyskują wgląd do zawsze aktualnej oferty handlowej, która może być inna dla każdego kontrahenta (np. inne ceny). Można pozwolić swoim kontrahentom komunikować się za pośrednictwem przystępnej aplikacji działającej w przeglądarce internetowej. Aplikacja dopasuje się do rozdzielczości każdego urządzenia, z którego korzysta kontrahent (laptop, smartfon, tablet). Wszystkie akcje wykonane przez użytkownika po stronie Comarch B2B będą od razu widoczne w systemie. Kontrahenci mogą m.in.:

- przeglądać ofertę dedykowaną konkretnemu klientowi,
- tworzyć i zapisywać własne filtry wyszukiwania produktów,
- składać zapytania ofertowe oraz zamówienia na towary,

- zgłaszać reklamacje,
- śledzić stan realizacji zamówień,
- monitorować stan płatności,
- monitorować realizację zgłoszeń reklamacyjnych, serwisowych i produkcyjnych,
- analizować swoje zakupy (w czasie i wg grup towarów), zamówienia, a także stan zobowiązań i uzyskanych rabatów.

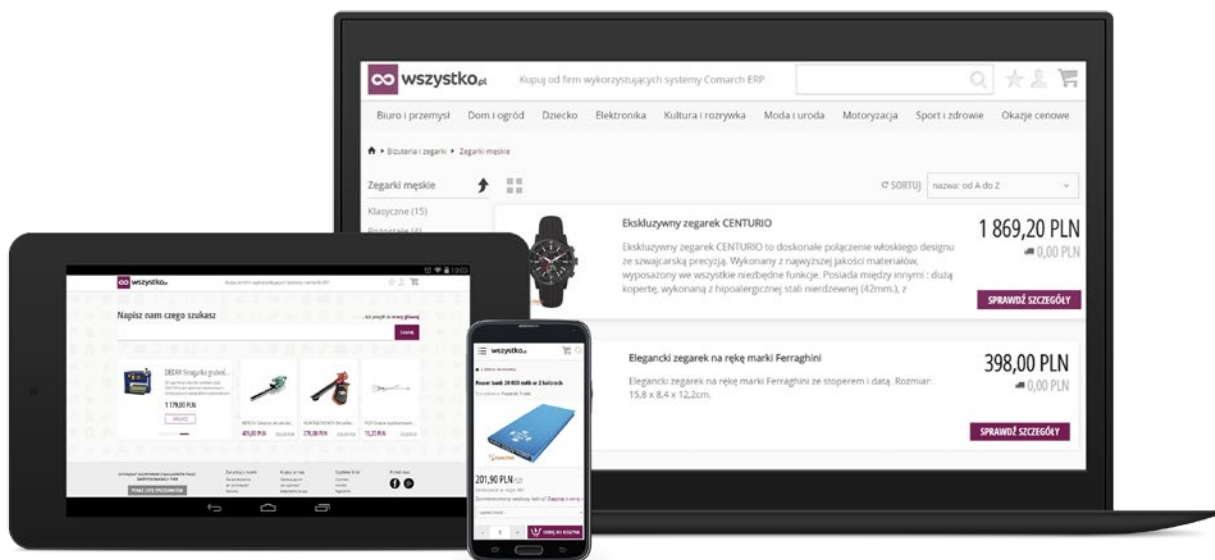
Korzystając z pomocy Comarch B2B, można przenieść realizację części procesów ze swoich pracowników na swoich kontrahentów, co oznacza redukcję kosztów własnych, a także wzrost satysfakcji partnerów biznesowych dzięki stałemu dostępowi do oferty, warunków handlowych z dowolnego miejsca i o dowolnej porze.



# BEZPŁATNA PLATFORMA HANDLOWA

Uruchomienie sprzedaży w sieci jeszcze nigdy nie było tak proste. Dołącz do społeczności **wszystko.pl**, czyli klientów korzystających z systemów do

zarządzania Comarch ERP i udostępniających swoją ofertę towarową do sprzedaży w Internecie za pośrednictwem wirtualnej platformy handlowej **wszystko.pl**.



## DLACZEGO WARTO?

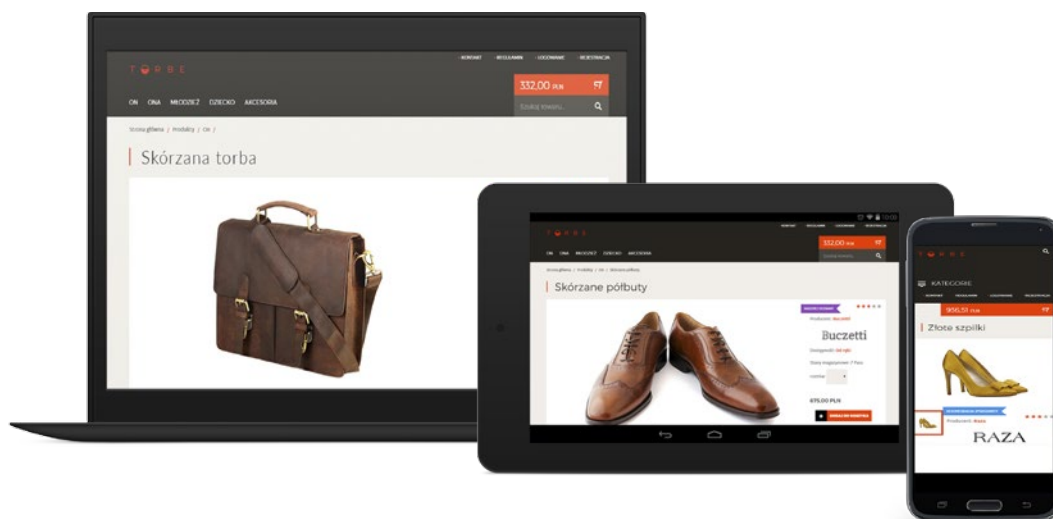
- Usługa jest całkowicie bezpłatna, a jej uruchomienie nie wymaga zaawansowanej wiedzy informatycznej.
- Sprzedaż na [www.wszystko.pl](http://www.wszystko.pl) to minimum formalności i pracy – wystarczy opis, zdjęcie i jedno kliknięcie, a Twoją ofertę widzą miliony klientów detalicznych i biznesowych.
- Nie potrzebujesz żadnych dodatkowych aplikacji – wystarczy system Comarch ERP Altum.
- Portal jest dostosowany do wszystkich urządzeń mobilnych.
- Nie musisz martwić się szatą graficzną, pozycjonowaniem czy promocją portalu w sieci – dba o to Comarch.
- Możesz składać i wyceniać zapytania ofertowe bezpośrednio na portalu [wszystko.pl](http://wszystko.pl), jak również na nowej – dedykowanej obsłudze ofert biznesowych – platformie [oferty.wszystko.pl](http://oferty.wszystko.pl).
- Zupełnie za darmo korzystasz z wbudowanych narzędzi promocji własnej oferty produktowej na stronie głównej portalu, m.in. produkt dnia, banery, produkty promocyjne.



# SKLEP INTERNETOWY

Jeśli szukasz wsparcia w rozwijaniu własnego sklepu internetowego, Comarch e-Sklep będzie dla Ciebie idealnym rozwiązaniem. To zaawansowana technologicznie platforma, w oparciu o którą samodzielnie stworzysz sklep internetowy, który spełni

oczekiwania Twoich klientów. Jednocześnie automatyczna komunikacja w obu kierunkach na linii sklep internetowy – system Comarch ERP Altum ogranicza do minimum wkład Twojej pracy związanej z prowadzeniem sklepu.



## DLACZEGO WARTO?

- Możesz prezentować swoją ofertę w sklepie internetowym dokładnie tak, jak chcesz – zaprojektuj samodzielnie wygląd sklepu lub skorzystaj z wielu gotowych szablonów graficznych.
- Nie musisz przenosić informacji o zamówieniach składanych za pośrednictwem sklepu do systemu Comarch ERP Altum – odbywa się to automatycznie, dzięki czemu masz pewność, że każde zamówienie zostanie właściwie obsłużone.
- Twoja oferta produktowa będzie dostępna dla milionów użytkowników smartfonów i tabletów dzięki wersji mobilnej sklepu.
- Udostępnianie oferty w sklepie nie wiąże się dla Ciebie z dodatkową pracą po stronie aplikacji sklepu – wystarczy, że dodasz opisy i zdjęcia towarów w systemie Comarch ERP Altum.
- Możesz korzystać z wbudowanych narzędzi umożliwiających generowanie raportów związanych z towarami, zamówieniami czy kontrahentami.
- Możesz sprzedawać za pośrednictwem Allegro, a dzięki integracji z InPost wysyłać towary za pomocą usługi Paczkomaty 24/7.
- Sklep współpracuje z serwisami płatności internetowych: Dotpay, PayPal, PayU, PayByNet, Przelewy24.pl, eCard, mTRANSFER, MultiTransfer.
- Comarch e-Sklep umożliwia również bezpłatne uruchomienie sklepu internetowego z poziomu jednego z najpopularniejszych portali społecznościowych – Facebook.
- Twórz także bardziej zaawansowane statystyki dzięki integracji z Google Analytics.
- Sklep współpracuje z porównywarekami cen: Ceneo, Skąpiec, Nokaut, Okazje.info, Sklepy24, Google Shopping.
- Twoi klienci łatwo znajdą sklep w sieci dzięki mechanizmom skutecznego pozycjonowania w Google i promocją w internetowej platformie handlowej wszystko.pl.

# PRACA MOBILNA

Dla pracowników, którzy chcą realizować swoje zadania z dowolnego miejsca, powstał pakiet narzędzi Comarch Mobile. Oferujemy rozwiązania dedykowane zarówno dla kierowników i dyrektorów zarządzających zespołem sprzedaży, jak również dla pracowników mobilnych, którzy swoją pracę wykonują poza siedzibą firmy. Aplikacje wspierają pracę z wykorzystaniem urządzeń mobilnych, m.in. smartfonów, tabletów, terminali przenośnych, co usprawnia oraz ułatwia wykonywanie swojej pracy.

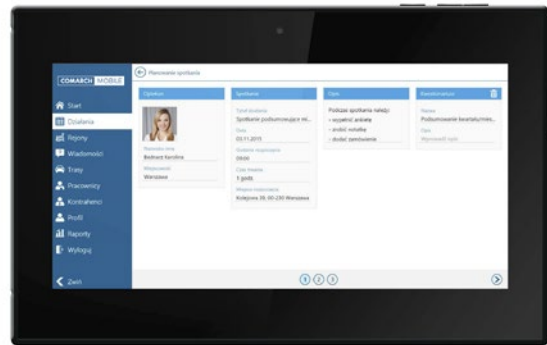
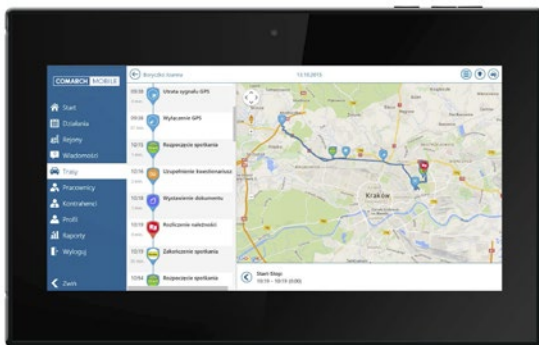
## SPRAWNE ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM SPRZEDAŻY - Z COMARCH MOBILE ZARZĄDZANIE

**Comarch Mobile Zarządzanie** to aplikacja dla dyrektorów i kierowników sprzedaży umożliwiająca sprawne zarządzanie pracownikami mobilnymi na dowolnym urządzeniu, w dowolnym miejscu poprzez:

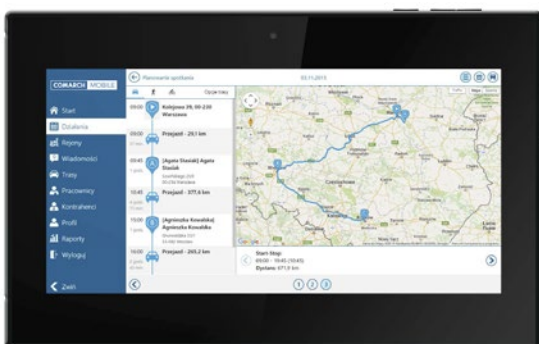
- szybki sposób planowania, przeplanowywania, potwierdzania i odrzucania spotkań, zadań, kontaktów,
- podgląd działań wykonanych przez pracowników,
- możliwość sprawdzenia aktualnego położenia pracowników oraz analizy zarejestrowanych przez nich tras,
- dodawanie i edytowanie znaczników (statów pracy), wymaganych do raportowania pracy pracowników,
- sprawną komunikację z pracownikami oraz możliwość przekazywania pilnych wiadomości,
- zarządzanie rejonami, pracownikami oraz kontrahentami.

## 3 KROKI OPTIMALNEGO PLANOWANIA TRAS

1. **Wprowadź dane spotkania, dodaj kwestionariusz oraz wskaż miejsce rozpoczęcia działania.**
2. **Wskaż kontrahentów, z którymi powinien spotkać się pracownik.**
3. **System sam zaplanuje optymalną trasę przejazdu i pokaże ją na mapie.**



*Sprawdź aktualną pozycję GPS pracowników oraz monitoruj zarejestrowaną trasę.*



Jako kierownik możesz zaplanować swoim pracownikom działania – spotkanie, kontakt, zadanie. Dodatkowo planując spotkanie czy kontakt, wybierając z listy dostępnych ankiet, możesz dodać kwestionariusz ankietowy. Dzięki temu pracownik może podczas spotkania/kontaktu pozyskać ważne informacje.

# PRACA MOBILNA

## PROFESJONALNA OBSŁUGA KLIENTA - Z COMARCH MOBILE SPRZEDAŻ



**Sprzedaż** to aplikacja dla przedstawicieli handlowych oraz pracowników mobilnych pracujących w terenie. Szeroki wachlarz możliwości umożliwia sprawną realizację działań, m.in. przeprowadzanie

transakcji sprzedaży typu vanselling (sprzedaż bezpośrednia) oraz typu preselling (przyjmowanie zamówień, ofert oraz zapytań ofertowych) u klienta przez dostęp do:

- pełnej oferty towarowej, wraz ze zdjęciami i opisami,
- historii transakcji, płatności i kontaktów z klientem,
- aktualnych warunków handlowych oraz rabatowo-promocyjnych,
- wydruków: fiskalnych, termicznych, zwykłych (poprzez PDF),
- danych raportowych, m.in. bieżąca informacja o transakcjach zrealizowanych w danym dniu.

### ZAREJESTRUJ TRANSAKCJĘ TYPU VANSSELLING LUB PRESELLING!

Aplikacja umożliwia skuteczne dodawanie dokumentów tj. zamówienie, ofertę zapytanie ofertowe. Rejestrując dokument, pracownik zawsze ma dostęp do pełnej oferty towarowej oraz aktualnych danych handlowych typu cena, promocja.

### POZYSKAJ NIEZBĘDNE INFORMACJE NA SPOTKANIU Z KLIENTEM, UZUPEŁNIAJĄC ANKIETĘ!

Przedstawiciel handlowy, będąc na spotkaniu z klientem, może w łatwy i wygodny sposób pozyskać informacje nie tylko o charakterze handlowym, przez rejestrowanie zamówienia, oferty sprzedaży czy zapytania ofertowego, ale także informacje rynkowe, dane o kliencie, wartości sprzedażowe itp. poprzez uzupełnienie kwestionariusza ankietowego.

### BIEŻĄCY NADZÓR LIMITU KREDYTOWEGO

Przedstawiciel handlowy ma dostęp do aktualnych danych, dotyczących zdefiniowanego oraz już wykorzystanego limitu kredytowego kontrahenta oraz kontrolę przed naruszeniem jego warunków. W zależności od ustawień w systemie Comarch ERP Altum podczas wystawiania dokumentów w aplikacji może ostrzegać lub zablokować zatwierdzenie dokumentu przekraczającego ustalony limit kredytowy oraz kwotę przeterminowanych płatności.





Aktualnie ok. 50% zamówień internetowych obsługiwanych jest w sposób zautomatyzowany - przechodzą m.in. weryfikację finansową, handlową i produktową bez udziału personelu Kontri, a jedynymi osobami biorącymi udział w procesie ich realizacji są pracownicy magazynu, którzy po prostu mają za zadanie spakować towary i dołączyć do przesyłki wygenerowane przez system dokumenty. Docelowo planujemy, aby w sposób wystandaryzowany i zautomatyzowany obsługiwać ponad 80% wszystkich zamówień.

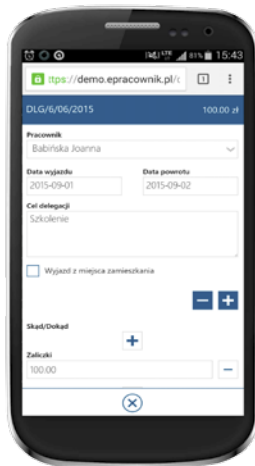
## **Rafał Chrobot**

Kierownik projektu, Dyrektor ds. Zarządzania Strategicznego w firmie Kontri

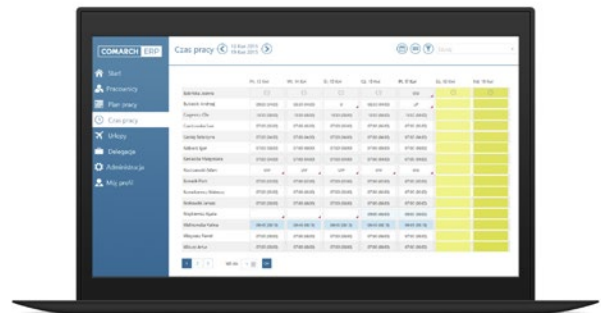
# COMARCH ERP E-PRACOWNIK

Comarch ERP e-Pracownik to aplikacja do zarządzania m.in. czasem pracy i urlopami, współpracująca z modułem kadrowo-płacowym w Comarch ERP Optima, Comarch ERP XL oraz Comarch ERP Altum.

Z aplikacji Comarch ERP e-Pracownik można korzystać na komputerze, laptopie, tablecie oraz smartfonie. Program dynamicznie dopasowuje się do rozmiaru ekranu urządzenia, na którym jest wyświetlany. Comarch ERP e-Pracownik może być zainstalowany na lokalnym komputerze Użytkownika lub w modelu usługowym w chmurze Comarch.



- planowanie i potwierdzanie wyjazdów służbowych (delegacje),
- powiadomienie e-mailowe o zaplanowaniu urlopu, e-nieobecności i delegacji oraz o ich zatwierdzeniu,
- dostęp do przygotowanych w programie kadrowo-płacowym wydruków (np. kwitków wypłat, PIT-ów),
- operacje związane z czasem pracy pracownika – odnotowania rzeczywistego czasu pracy według kalendarza, zestawienia lub obecności,
- osobisty pulpit każdego pracownika,



## COMARCH ERP E-PRACOWNIK TO:

- rejestracja nieobecności – planowanie i zatwierdzanie urlopów wypoczynkowych,
- funkcja e-nieobecności – czyli możliwość odnotowania przez pracownika nieobecności o charakterze ogólnym, która po dostarczeniu odpowiednich dokumentów zostanie zmieniona z poziomu programu kadrowo-płacowego na np. zwolnienie chorobowe,



- plan pracy w układzie 5-, 7- i 31-dniowym – możliwość ustalenia planu poprzez kopiowanie, wklejanie lub edycję zaznaczonych dni z weryfikacją 11-godzinnej przerwy w pracy oraz wolnej niedzieli w okresie 4 tygodni,
- lista pracowników wraz z ich danymi personalnymi,
- lista kwalifikacji pracowników z możliwością ich edycji,
- limity urlopowe oraz lista wszystkich nieobecności pracowników,
- dostęp do ewidencji umów cywilnoprawnych,
- funkcje związane z zarządzaniem:
  - lista użytkowników z informacją o stanie ich konta,
  - uprawnienia pozwalające na przydzielanie dostępu do poszczególnych funkcji w aplikacji.



# HANDEL I MAGAZYN

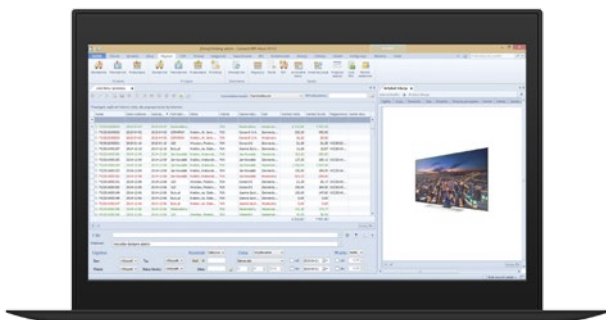
Comarch ERP Altum został zaprojektowany tak, aby kompleksowo obsługiwać i usprawniać wszystkie procesy handlowo-magazynowe w firmie, bez względu na specyfikę jej działania. Dodatkowo, dzięki możliwości prowadzenia wielu firm w jednym systemie, obszar handel-magazyn dla każdego przedsiębiorstwa prowadzony jest niezależnie.

Comarch ERP Altum to nie tylko pomoc w obsłudze standardowych procesów handlowo-magazynowych, ale przede wszystkim automatyzacja rutynowych czynności. Dzięki narzędziom **BPM** można całkowicie lub częściowo zautomatyzować procesy: przyjmowania i zamawiania towarów, oferowania oraz realizacji zamówień czy przydzielania rabatów i obsługi reklamacji.

## ZORGANIZOWANA OBSŁUGA DOKUMENTÓW

Zarządzanie dokumentami handlowo-magazynowymi w Comarch ERP Altum to m.in.:

- **Możliwość prowadzenia transakcji w walutach obcych**
- **Pełna obsługa procesów sprzedażowo-zakupowych** – od zapytania ofertowego, poprzez ofertę, zamówienie, paragon, aż po wystawienie faktury i wysłanie dokumentów na skrzynkę mailową kontrahenta.
- **Przejrzyste zarządzanie wszystkimi procesami logistycznymi** – dzięki kompletnemu zakresowi dokumentów magazynowych, związanych z przyjmowaniem, wydawaniem czy przesuwaniem towarów pomiędzy magazynami oraz obsługą rozbieżności w dostawach.
- **Obsługa różnych rodzajów transakcji** – m.in. wewnątrzspółnotowych, możliwość ewidencji i rozliczania faktur zaliczkowych, prowizyjnych oraz proforma.

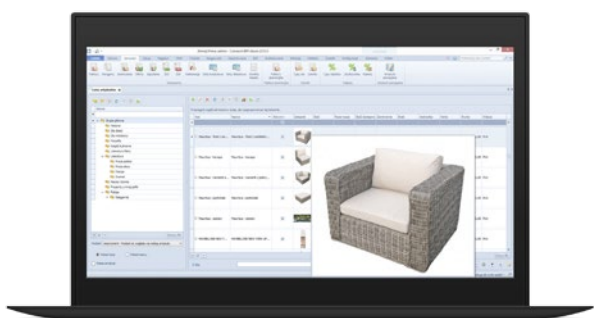


- **Obsługa całego procesu reklamacji** - w podziale na etapy: od przyjęcia artykułu po uznanie reklamacji i wydanie nowego towaru wraz z możliwością zautomatyzowania tych procesów.
- **Tworzenie dokumentów na bazie innych dokumentów** - eliminując tym samym wielokrotne wprowadzanie tych samych danych, np. przekształcanie zamówienia sprzedaży w fakturę.
- **Dostęp do informacji z urządzeń mobilnych** - z możliwością przeprowadzenia pełnego procesu zamówienia towarów w siedzibie u Klienta.

## HANDEL



- **Wielocechowość** – możliwość określania różnych parametrów dla sprzedawanych produktów. Przykładowo, dla branży odzieżowej będą to różne rozmiary i kolory spodni, dla sprzętu RTV/AGD różna specyfikacja techniczna w zależności od modelu. Zastosowane w systemie podejście wielocechowości artykułów umożliwia łatwą pracę z danymi w systemie oraz znacznie redukuje czas wystawiania dokumentów przez fakturzystów i zaopatrzeniowców w firmie.
- **Artykuły powiązane** – system na etapie wystawiania dokumentu sprzedaży podpowiada sprzedawcy, jakie dodatkowe artykuły (powiązane z produktem, który klient kupuje) powinien zaproponować klientowi. Podczas wyboru artykułów powiązanych dla konkretnych produktów, z pomocą mogą przyjść narzędzia Business Intelligence, umożliwiając identyfikacje, które produkty są najczęściej kupowane łącznie przez klienta.



- **Elastyczne zarządzanie cennikami i rabatami** – możliwość dodawania dowolnej ilości cenników wraz z określeniem okresu ich obowiązywania. Cenniki i rabaty w Comarch ERP Altum mogą być tworzone dla poszczególnych grup towarowych, kontrahentów. Platforma umożliwia również określanie cenników i rabatów dla poszczególnych pracowników w firmie. Wybrany pracownik może modyfikować ceny i rabaty dla wybranych klientów w danym przedziale cenowym.
- **Obsługa franczyzy** – w Comarch ERP Altum przedsiębiorstwo prowadzące swoją działalność w oparciu o własną sieć franczyzową może zarządzać wszystkimi podległymi jednostkami w jednym systemie. Platforma obsługuje sieci franczyzowe o różnej specyfice działania, wykorzystujących różne systemy rozliczeń z franczyzobiorcami.
- **Bony** – Comarch ERP Altum daje przedsiębiorstwu możliwość przyznawania różnego rodzaju bonów oraz kart podarunkowych swoim klientom oraz pracownikom.

## MAGAZYN

- **Tworzenie struktur logistycznych** – dzięki możliwości prowadzenia wielu firm w jednym systemie, przedsiębiorstwo ma możliwość stworzenia odrębnego i niezależnego systemu logistycznego dla każdej z firm w podziale na centra i oddziały, nadając im odpowiednie uprawnienia.
- **Kontrola stanów magazynowych** – dla poszczególnych magazynów można określić ilości minimalne i optymalne. To przedsiębiorstwo decyduje, czy przy spadku ilości towarów poniżej ustalonych limitów, system będzie tylko informował pracowników o brakach, czy automatycznie zamawiać towar (dzięki wbudowanemu silnikowi BPM).
- **Obsługa konsygnacji** – w Comarch ERP Altum istnieje możliwość założenia magazynu konsygnacyjnego, na który przyjmowany jest towar będący własnością producenta lub dostawcy. Następnie na podstawie wygenerowanego zestawienia sprzedaży konsygnacyjnej następuje rozliczenie z dostawcą towaru.
- **Zarządzanie opakowaniami** – Comarch ERP Altum znacznie upraszcza współpracę firmy z dostawcami poprzez łatwe zarządzanie procesem zamówień dzięki obsłudze opakowań. Przedsiębiorstwo ma możliwości monitorowania całego procesu od zamówienia aż po wyłożenie towaru na półce w sklepie, co sprawia, że logistyka w firmie staje się prosta i uporządkowana.



# MAGAZYN WYSOKIEGO SKŁADOWANIA (WMS)

## SPRAWNE ZARZĄDZANIE MAGAZYNEM I MAGAZYNIERAMI - Z COMARCH WMS ZARZĄDZANIE

**Comarch WMS Zarządzanie** to narzędzie przeznaczone do zarządzania logistyką magazynową firmy. Daje możliwość zarządzania magazynem wysokiego składowania oraz magazynierami, którzy realizują przypisane im dyspozycje. Aplikacja umożliwia: budowanie struktury magazynowej z dowolnie zdefiniowanych obiektów,

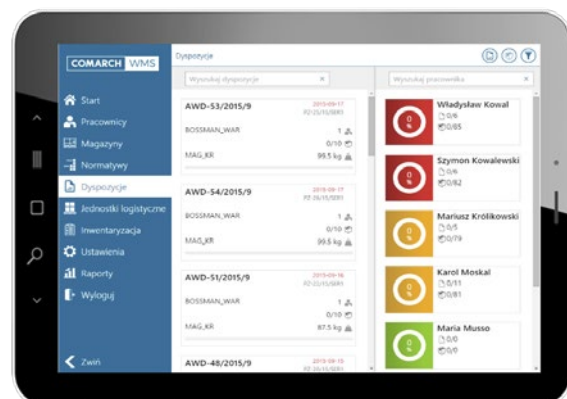
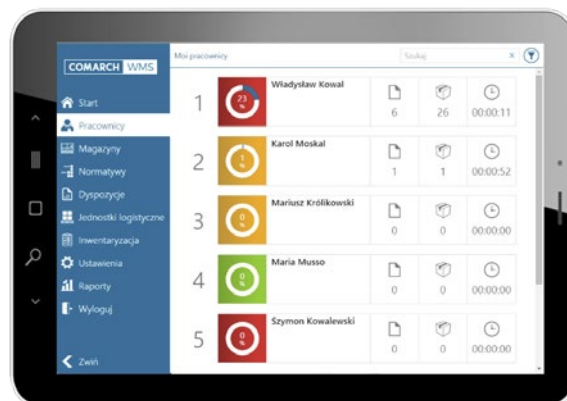
- zarządzanie potożeniami poprzez definiowanie adresów, wskazywanie ich wymiarów, nadawanie priorytetów, wskazywanie dozwolonych/zabronionych towarów do składowania na danym adresie,

- przypisywanie dyspozycji magazynierom, które są realizowane w Comarch WMS Magazynier,
- obsługę nośników np. palet,
- weryfikowanie pracy magazynierów w rankingu pracowników,
- monitorowanie stanu i czasu realizowanych dyspozycji magazynowych.
- obsługę normatyw oraz domyślnych potożeń dla towaru,
- raportowanie.



## ZBUDUJ STRUKTURĘ MAGAZYNOWĄ W PIĘCIU KROKACH!

1. Zdefiniuj obiekty, które będą wykorzystane w strukturze.
2. Przeciągając wybrane obiekty, zbuduj strukturę magazynu.
3. Ustaw odpowiednie algorytmy zarządzania.
4. Upewnij się, że wskazałeś poprawny zakres dla obiektów.
5. Wygeneruj strukturę magazynową.



## PRZYDZIELAJ DYSPOZYCJE MAGAZYNIEROM W OPARCIU O ICH AKTUALNE OBCIĄŻENIE

Kierownik odpowiedzialny za pracowników magazynu, zanim przydzieli do realizacji kolejną dyspozycję magazynową, może zweryfikować aktualne obciążenie magazynierów. Wiedząc ile dyspozycji zostało przydzielone do magazyniera i ile już zrealizował, może racjonalnie przydzielać kolejne zadania do realizacji. Przydzielone dyspozycje

magazynowe realizowane są w aplikacji Comarch WMS Magazynier. Stan wykonania przydzielonego zadania kierownik może na bieżąco monitorować. Ponadto może weryfikować efektywność pracy magazynierów, korzystając z rankingu pracowników.

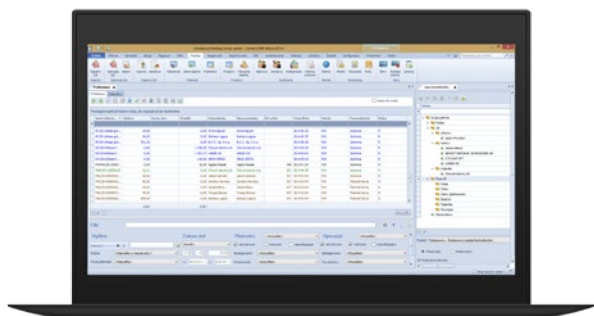
# FINANSE I KSIĘGOWOŚĆ

Comarch ERP Altum umożliwia prowadzenie pełnej księgowości zarówno w firmie o jednooddziałowej strukturze, jak również w holdingu. Dzięki możliwości obsługi kilku firm w jednym systemie, platforma pozwala jednocześnie na prowadzenie odrębnej i niezależnej księgowości dla każdego z przedsiębiorstw oraz centralne zarządzanie finansami wszystkich jednostek.

Platforma pozwala wykonywać automatycznie wiele działań, które dotychczas wymagały ingerencji człowieka, dzięki temu, praca księgowego staje się znacznie wygodniejsza i prostsza. System pozwala również w pełni kontrolować stan kondycji finansowej firmy oraz w porę reagować na zmiany, dzięki m.in. analizom należności i zobowiązań (**Business Intelligence**).

## WIELOFIRMOWOŚĆ

Ewidencja księgowa w przypadku prowadzenia kilku firm w jednym systemie, prowadzona jest w ramach wyodrębnionych ksiąg rachunkowych. Oznacza to, że każda z firm ma odrębne okresy obrotowe oraz powiązane z nimi słowniki, takie jak: dzienniki księgowania i plan kont. Wydzielone są również dokumenty księgowe oraz pozostałe obszary księgowe tj.: schematy księgowania, księgowania okresowe, zestawienia księgowe, rejestry VAT czy kasy gotówkowe i konta bankowe.

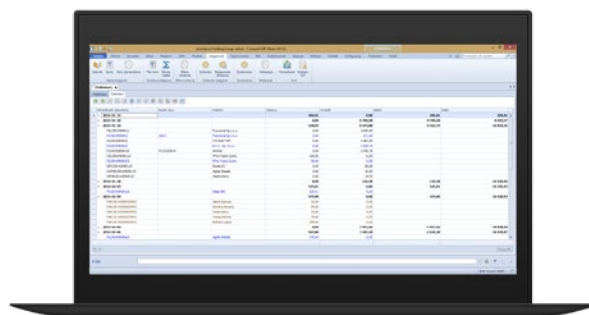


## MIĘDZYNARODOWOŚĆ

System Comarch ERP Altum pozwala na ujęcie operacji na kontach księgowych zarówno w walucie polskiej, jak i w walutach obcych. Podczas księgowania mogą być tworzone konta powiązane z konkretną walutą. Platforma usprawnia również naliczanie różnic kursowych. Dokumenty różnic kursowych tworzą się automatycznie i mogą być automatycznie księgowane na odpowiednich kontach z wykorzystaniem schematów księgowych.

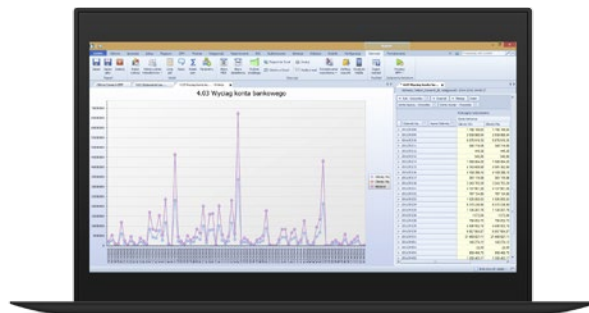
## WIELOPOZIOMOWY PLAN KONT

Comarch ERP Altum umożliwia tworzenie wielopoziomowego planu kont dostosowanego do potrzeb konkretnej jednostki, zgodnego z jej profilem działalności i specyfiką. Platforma umożliwia tworzenie okresów obrotowych i ich podział na okresy cząstkowe. Rok obrotowy nie musi pokrywać się z rokiem kalendarzowym. Zdarzenia gospodarcze są ujmowane w programie w dniach cząstkowych grupujących transakcje danego rodzaju, które można dowolnie tworzyć zgodnie z potrzebami przedsiębiorstwa.



## AUTOMATYCZNE KSIĘGOWANIE

Comarch ERP Altum wyposażony został w możliwość tworzenia tzw. schematów księgowych oraz księgowania okresowych, które umożliwiają automatyczne rejestrowanie operacji na kontach księgowych na podstawie dokumentów handlowych. Comarch ERP Altum umożliwia tworzenie szablonów księgowania, które mogą być wykorzystane do



ujmowania powtarzalnych operacji; również tych, które występują w powtarzalnych okresach (np. co miesiąc, kwartał). Mechanizmy schematów księgowych i księgowania okresowych usprawniają procesy księgowania dokumentów sprawiając, że praca księgowego w dużym stopniu zostaje zautomatyzowana.

## WYGODNA I BEZPIECZNA KSIĘGOWOŚĆ

Dla maksymalnego bezpieczeństwa i uniknięcia pomyłek, które mogą być szczególnie kosztowne w obszarze księgowości, w Comarch ERP Altum przewidziano możliwość księgowania „na brudno”. W praktyce oznacza to, że dokumenty księgowane są najpierw zapisywane do tzw. bufora (są zapisane, ale nie zatwierdzone). Księgowanie do bufora może wpływać na obroty i salda na kontach, ale do momentu ostatecznego zatwierdzenia dekret można usunąć lub zmienić. Dodatkowo, przed ujęciem zdarzenia gospodarczego w księgach, księgowy ma możliwość podglądu dekretów, które powstaną w wyniku księgowania.

## EKSPORT PŁATNOŚCI ORAZ IMPORT WYCIĄGÓW BANKOWYCH

System Comarch ERP Altum został wyposażony w narzędzia ułatwiające elektroniczną wymianę danych z bankiem zarówno poprzez eksport przelewów do plików jak również import wyciągów bankowych z plików dostarczonych przez bank. Dzięki funkcjonalności tzw. paczek przelewów, przedsiębiorstwo ma możliwość zarządzania płatnościami realizowanymi w firmie, terminem ich realizacji oraz kwotami.

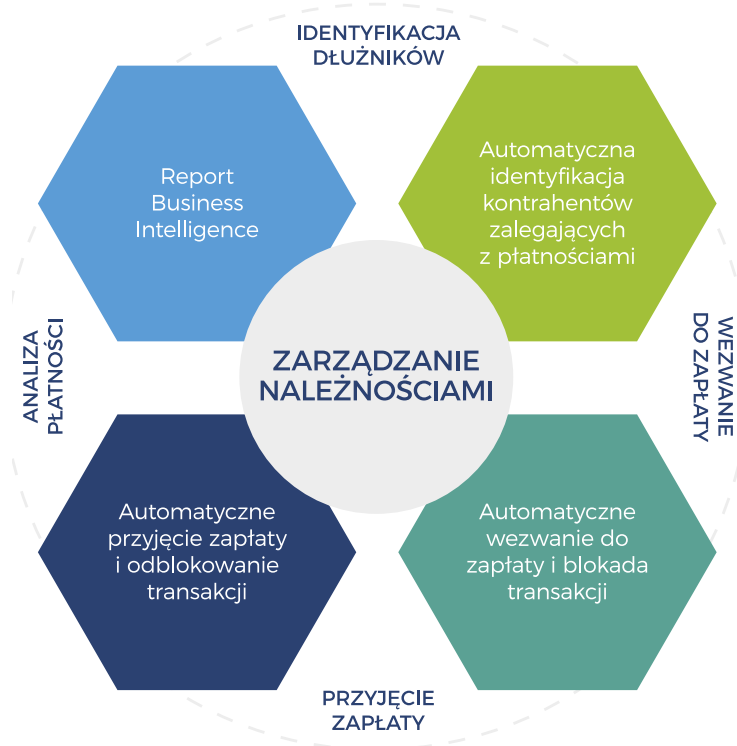
## KASY GOTÓWKOWE I KONTA BANKOWE

Platforma Comarch ERP Altum daje możliwość pełnej obsługi operacji kasowych i bankowych. Funkcjonalność systemu w tym zakresie to m.in. ewidencja wpłat i wypłat kasowych i bankowych, tworzenie raportów kasowych, rejestracja wyciągów bankowych. System pozwala na obsługę dowolnej ilości kas gotówkowych oraz kont bankowych, również tych w walucie obcej.

## PEŁNA AUTOMATYZACJA WINDYKACJI I ROZLICZEŃ

System pozwala na kojarzenie płatności i dokumentów zarówno na poziomie płatności z faktury i zapłaty ujęte w systemie jako rozliczenia, jak i po zaksięgowaniu na konta jako rozrachunki. Rozliczenie zaksięgowanych faktur jest automatycznie widoczne na kontach księgowych i odwrotnie, w wyniku powiązania zapisów, odbywa się automatyczne powiązanie

ich dokumentów źródłowych. Comarch ERP Altum umożliwia również monitorowanie i windykowanie należności dzięki sprawnemu generowaniu monitorów, wezwań do zapłaty i not odsetkowych, zarówno pojedynczych, jak i seryjnych. System pozwala częściowo lub całkowicie zautomatyzować ten proces.



## PŁATNOŚCI I ROZLICZENIA

Comarch ERP Altum umożliwia m.in.:

- Analizowanie stanów płatności w firmie.
- Dokonywanie rozliczeń płatności, w tym rozliczeń częściowych, wynikających z dokumentów z wpłatami kasowymi i bankowymi.
- Kompensowanie wzajemne należności i zobowiązań również w postaci dodatkowego dokumentu kompensaty.
- Łączenie dokumentów w walucie polskiej z płatnościami w walucie obcej.

## EWIDENCJA I REJESTRY VAT

W Comarch ERP Altum przedsiębiorstwo ma możliwość definiowania dowolnej ilości rejestrów VAT, np. kilka rejestrów przypisanych do różnego rodzaju zakupów czy powiązanych z konkretnym rodzajem transakcji. Comarch ERP Altum pozwala także na generowanie deklaracji VAT-7 oraz VAT-UE (wraz z załącznikami) na podstawie dokumentów wprowadzonych do systemu.



System został spersonalizowany do naszych potrzeb w każdym obszarze oraz interfejsie użytkowników w poszczególnych działach. Dedykowane rozwiązania przyspieszają obsługę klientów o około 60%, zapewniając automatyzację procesu w maksymalnym stopniu zarówno w dziale obsługi klienta, zakupów, jak i w magazynie.

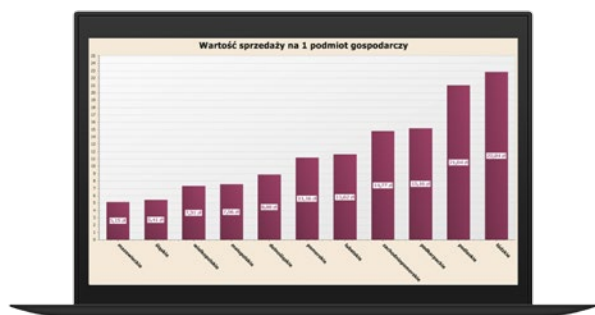
### **Janusz Skoneczny**

Prezes Zarządu w Style Group Sp. z o.o. SKA

# CRM

Obecnie coraz częściej informacje gromadzone na temat klientów oraz umiejętność ich skutecznego przetwarzania i wykorzystania pozwalają przedsiębiorstwom lepiej wsłuchiwać się w ich potrzeby.

W Comarch ERP Altum jest to możliwe dzięki zastosowaniu wbudowanych narzędzi **Business Intelligence** oraz automatyzacji procesów (**BPM**). System gromadzi i analizuje informacje na temat m.in. lojalności klientów, skuteczności pracy przedstawicieli handlowych, efektywności poszczególnych działań sprzedażowych. Dzięki automatyzacji procesów, Comarch ERP Altum dba m.in. o to, aby konkretna wiadomość trafiła do odpowiedniej osoby w firmie wraz z gotową informacją, jakie działania należy podjąć w związku z zaistniałą sytuacją.

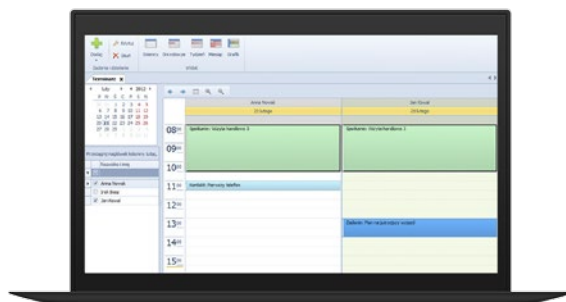


## ZORGANIZOWANA OPIEKA NAD KLIENTAMI

W Comarch ERP Altum, właściciel firmy posiada pełną kontrolę nad całym procesem obsługi klienta. Przypisywanie poszczególnych klientów do pracowników, ustalanie osób kontaktowych dla kontrahentów, pozwala firmie zarządzać relacjami z klientem w sposób w pełni przejrzysty i zorganizowany. Dzięki aplikacji Comarch Mobile Sprzedaż pracownicy mobilni mogą prowadzić bezpośrednią sprzedaż u klienta z poziomu urządzenia mobilnego oraz zarządzać jego obsługą. W celu uzyskania kompletnej informacji na temat m.in. zadowolenia klienta, perspektyw dalszej współpracy, system umożliwi tworzenie własnych kwestionariuszy ankietowych. Dzięki zgromadzonym odpowiedziom na pytania ankietowe, firma może zautomatyzować niektóre czynności.

## PLANUJ I KONTROLUJ SWOJE DZIAŁANIA SPRZEDAŻOWE

Comarch ERP Altum umożliwi kompletną obsługę relacji z klientami oraz partnerami biznesowymi, od zarejestrowania danych aż po ewidencję rozmów oraz działań związanych z pozyskaniem i obsługą kontrahentów. Przedsiębiorstwo ma możliwość określania etapów sprzedaży od np. wystania maila, poprzez umówienie wizyty aż po negocjacje i zamknięcie transakcji, a także całkowite lub częściowe zautomatyzowanie całego procesu. W ramach etapów system umożliwi przydzielanie osób odpowiedzialnych, ustalanie terminów, konkretnych zadań i czynności do wykonania. Dzięki CRM handlowcy zawsze mają dostęp do historii kontaktów z klientem, wiedzą o jego potrzebach i problemach.



## PLANOWANIE ZADAŃ

Właściwa organizacja pracy pracowników oraz prawidłowe przydzielanie i priorytetowanie zadań przekłada się bezpośrednio na wydajność firmy. W Comarch ERP Altum przedsiębiorstwo ma możliwość m.in.:

- tworzenia zadań i przypisywania ich do poszczególnych pracowników,
- grupowania zadań w dowolne kategorie,
- ustalania priorytetów dla konkretnych zadań oraz terminów ich realizacji.

Dzięki aplikacji mobilnej Comarch Mobile Zarządzanie można również kompleksowo zarządzać pracą pracowników mobilnych z poziomu smartfona lub tableta.



# COMARCH DATA CENTER

Comarch Data Center to usługi świadczone w oparciu o zaawansowane technologicznie centra przetwarzania danych o wysokiej dostępności oraz zaawansowanej architekturze TIER III i TIER IV. Stanowią alternatywę dla firm wobec rozbudowy własnych zasobów infrastruktury IT. Pozwalają czerpać korzyści z użytkowania specjalnie zaprojektowanych pomieszczeń bez konieczności ich budowy oraz tworzenia kosztownej infrastruktury technicznej.



## BEZPIECZEŃSTWO DANYCH

- Wydzielone strefy bezpieczeństwa i kontrola dostępu pracowników do każdej z nich,
- System gaszenia oparty INERGEN i FM200,
- Pełny monitoring CCTV,
- Redundantny system zasilania – generatory N+1 i system UPS,
- Zachowanie najwyższych norm bezpieczeństwa sprzętu,

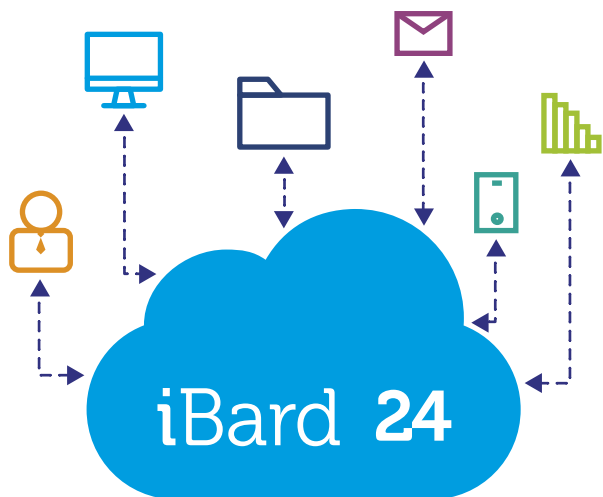
## KOMPETENCJE

- 15 lat doświadczeń na rynkach międzynarodowych w zakresie świadczenia usług data center,
- 24/7/365 Network Operations Center,
- Poziom jakości TIER 2 oraz TIER 3,
- 5 własnych ośrodków Data Center na świecie,
- Około 5 tysięcy monitorowanych urządzeń,
- Klienci w ponad 50 krajach.



# IBARD24 – BACKUP I WSPÓŁDZIELENIE DANYCH

Bazy danych są zwykle jednym z najważniejszych zasobów firmy. Gwarancję bezpieczeństwa danych oraz znaczne usprawnienie komunikacji wewnętrznej w firmie można osiągnąć dzięki nowoczesnej aplikacji do backupu i archiwizacji danych – iBard24.



iBard24 to wielofunkcyjne narzędzie, które umożliwia wykonywanie automatycznych kopii zapasowych, współdzielenie plików oraz przechowywanie i zdalny dostęp do firmowych danych z dowolnego urządzenia.

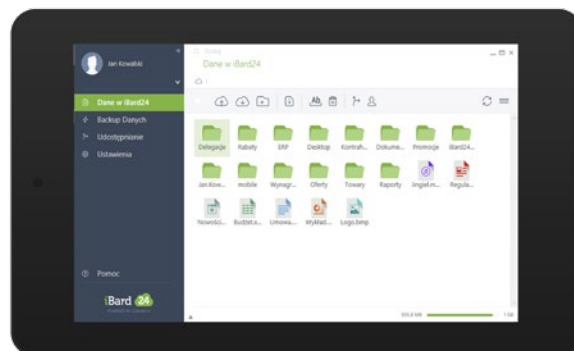
Wszystkie pliki zapisane w iBard24 dostępne są natychmiast na dowolnym urządzeniu, z którego korzystasz. W przypadku awarii lub kradzieży urządzenia, iBard24 daje gwarancję łatwego i szybkiego odzyskania Twoich danych.

iBard24 zapewnia najwyższy poziom bezpieczeństwa swoim klientom, przechowując dane w nowoczesnych i certyfikowanych Comarch Data Center zlokalizowanych na terenie Polski i Niemiec.

Z iBard24 korzysta już ponad 78 tysięcy firm (m.in. BP, ArcelorMittal, Kreisel, Orlen, Orange, Cyfrowe.pl, Lewiatan i Caritas) oraz klientów indywidualnych. Usługa jest dostępna w czterech wersjach językowych: polskiej, angielskiej, niemieckiej i francuskiej.

## iBard24 zapewnia:

- Najwyższy poziom bezpieczeństwa: szyfrowanie danych podczas transferu (SSL 128-bit) oraz bezpośrednio na komputerze użytkownika, przy wykorzystaniu algorytmu AES 256-bit,
- Integrację z Comarch ERP Altum – backup baz danych bezpośrednio z systemu,
- Backup dowolnych baz danych MS SQL wg harmonogramów;
- Powiadomienia e-mail / SMS informujące o statusie danego zadania backupu,
- Automatyczny backup plików, folderów, dokumentów i lokalizacji sieciowych (SMB oraz FTP) z komputerów PC, laptopów oraz serwerów,
- Tworzenie kopii zapasowych archiwum programów pocztowych (np. Microsoft Outlook),
- Możliwość łatwego i bezpiecznego udostępniania danych innym użytkownikom iBard24 oraz pozostałym Internautom,
- Pracę grupową na dokumentach z możliwością dodawania komentarzy,
- Przywracanie poprzednich wersji dokumentów (do 20 wersji wstecz),
- Możliwość backupu otwartych plików,
- Możliwość tworzenia i zarządzania kontami użytkowników, wewnątrz konta głównego (m.in. tworzenie subkont, zarządzanie uprawnieniami),
- Bezpłatną aplikację na urządzenia mobilne (smartfony, tablety) z systemem Android, Windows Phone i iOS,
- Dostęp do danych przez przeglądarkę internetową lub aplikację instalowaną na komputerze/urządzeniu mobilnym,
- System poleceń, który bezpłatnie zwiększa pojemność konta.





Dzięki swojej elastyczności i innowacyjnej technologii, system Comarch ERP Altum dostarcza nam narzędzi potrzebnych do zarządzania wszystkimi procesami biznesowymi w firmie. Jest to szczególnie istotne z uwagi na naszą rozproszoną strukturę organizacyjną.

### **Peter Møller Hansen**

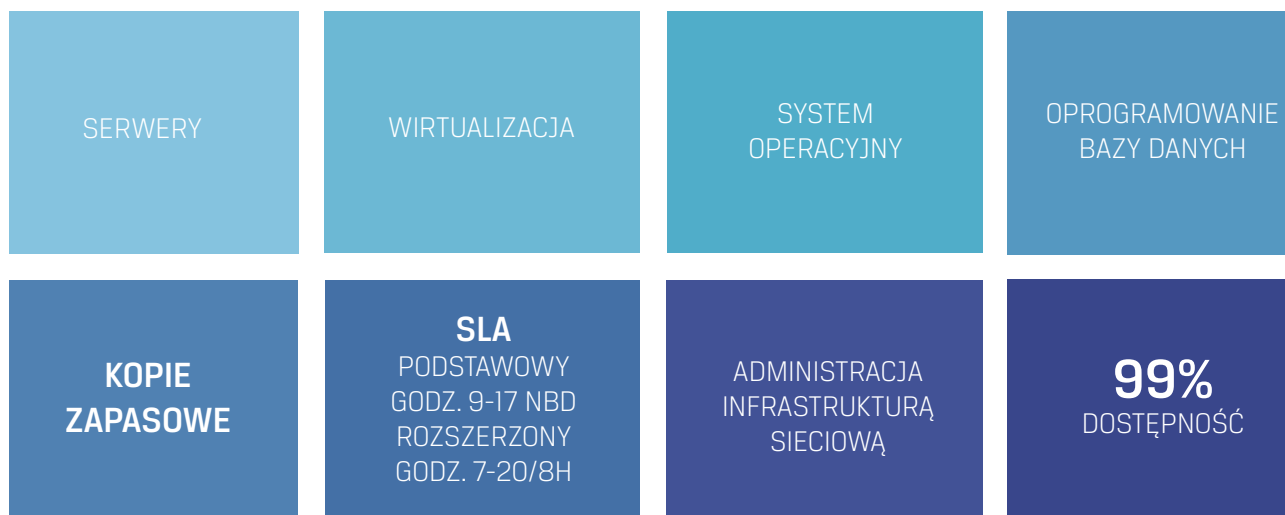
Project Manager, Chief Financial Officer w BJ

# COMARCH ERP ALTUM W CHMURZE

Jeśli system informatyczny dla Twojej firmy kojarzy Ci się ze wsparciem w zakresie usprawnienia procesów biznesowych, ale niekoniecznie z zakupem serwerów, systemów operacyjnych czy baz danych, proponujemy ofertę Comarch ERP Altum w tzw. modelu usługowym. Chmura Comarch to dwa podstawowe modele – wynajem systemu Comarch ERP Altum lub zakup systemu i hosting samej przestrzeni sprzętowo-programowej.

## COMARCH ERP ALTUM ONLINE (SAAS)

- Dostęp do pełnej gamy możliwości systemu Comarch ERP Altum na zasadzie wynajmu,
- Stała, miesięczna opłata abonamentowa za korzystanie z systemu zainstalowanego w serwerowniach Comarch Data Center,
- Brak jednorazowych kosztów inwestycyjnych (zakup licencji, serwerów i oprogramowania trzeciego),
- Pełne bezpieczeństwo danych dzięki mechanizmom zabezpieczeń Comarch Data Center,
- Dostęp do systemu z dowolnego miejsca z połączeniem do Internetu,
- Przeniesienie zadań związanych z utrzymaniem systemu oraz infrastrukturą sprzętowo-programową poza firmę,
- Brak konieczności okresowej modernizacji sprzętu.



## HOSTING DEDYKOWANY (PAAS) - WYNAJMIJ KOMPLEKSOWE ŚRODOWISKO POD APLIKACJE

W ramach Zintegrowanej Oferty Comarch proponujemy kompleksową obsługę w modelu hostingowym, który polega na dzierżawie oraz administracji platformy sprzętowo-programowej umieszczonej w Comarch Data Center.

Zakres proponowanych usług bazuje na dużym doświadczeniu Comarch, popartym licznymi referencjami, w zakresie budowy i hostingu systemów informatycznych, a także znajomości i zrozumieniu potrzeb w tym zakresie. Dzięki dużemu potencjałowi technologicznemu, stabilności finansowej

oraz doświadczeniu w realizacji projektów teleinformatycznych dla największych na rynku polskim klientów prywatnych i instytucjonalnych, Comarch gwarantuje świadczenie usług na najwyższym poziomie. Pełne bezpieczeństwo danych dzięki mechanizmom zabezpieczeń Comarch Data Center, dostęp do systemu z dowolnego miejsca z połączeniem do Internetu, przeniesienie zadań związanych z utrzymaniem systemu oraz infrastrukturą sprzętowo-programową poza firmę, brak konieczności okresowej modernizacji sprzętu.

Oferujemy kompletne środowisko serwerowe, sieciowe i backupowe pod aplikacje Comarch ERP. Na potrzeby instalacji naszych Klientów stworzyliśmy gotowe warianty środowiska uzależnione od ilości użytkowników systemów.



Jesteśmy bardzo zadowoleni z rozwiązania Comarch ERP oraz zintegrowanego e-sklepu w LXS-BIKE. Zdecydowanie dokonaliśmy dobrego wyboru.

**Jan Friedrich**

odpowiedzialny za rozwój i dostosowanie systemu gospodarki materiałowej oraz asystę techniczną wielokanałowych platform e-commerce w LXS-BIKE

# JAK SFINANSOWAĆ SYSTEM COMARCH ERP ALTUM?

Z myślą o klientach szukających sposobu na obniżenie finansowej bariery zakupu systemu Comarch ERP Altum Centrum Finansowania Comarch oferuje pomoc w doborze i pozyskaniu dostępnych na rynku metod dofinansowania projektów ERP, w tym m.in. **dotacji unijnych, leasingu IT czy kredytu technologicznego.**

Od 2003 roku aktywnie wspieramy naszych klientów w pozyskiwaniu środków UE, m.in. z programów przedakcesyjnych PHARE oraz funduszy strukturalnych obydwu okresów programowania, tj. z lat 2004–2006 oraz 2007–2013, w trakcie których wartość pozyskanych środków wyniosła ponad 40 mln złotych.

W ramach rozpoczynającej się nowej perspektywy finansowej 2014–2020, która również przewiduje środki unijne na finansowanie inwestycji IT, oferujemy pomoc w przygotowaniu wkładu merytorycznego do wniosku unijnego – zwłaszcza w kwestii udokumentowania innowacyjności wdrażanej dzięki naszym systemom, w tym Comarch ERP Altum. Posiadamy uprawnienia do korzystania z programów doradczych związanych z wdrożeniem nowych technologii informacyjno-komunikacyjnych (ITC) oraz odpowiednie zaświadczenia z instytucji naukowo-badawczych potwierdzające innowacyjność technologiczną.

W ramach działania Centrum Finansowania Comarch oferujemy naszym klientom także inne cenne źródło

finansowania – leasing operacyjny IT. Od kilku lat jest to jeden z najnowocześniejszych i coraz bardziej popularnych instrumentów finansowania inwestycji przedsiębiorstw sektora MSP w Polsce.

Dzięki współpracy Comarch z największymi w Polsce i za granicą instytucjami finansującymi, m.in. z Europejskim Funduszem Leasingowym, z zalet leasingu mogą korzystać firmy zainteresowane inwestycją w system klasy ERP. W związku z bardzo dużym zainteresowaniem klientów tą formą finansowania zakupu systemów klasy ERP i równie dużym wolumenem sprzedaży przez leasing, Comarch wyróżniony został nagrodą dla najlepszego Partnera IT podczas gali 20-lecia Europejskiego Funduszu Leasingowego. Oferta leasingu Comarch skierowana jest zarówno do mikro-, małych, jak i średnich przedsiębiorstw, a nawet tzw. start-up'ów – firm funkcjonujących na rynku nie dłużej niż 6 miesięcy, często napotykających trudności w finansowaniu inwestycji ze względu na niską wiarygodność kredytową.

## COMARCH ERP. DODATKOWE WSPARCIE DLA KLIENTÓW

**Comarch ERP posiada również własny produkt COMARCH FINANCING dla finansowania inwestycji IT poprzez leasing oraz pożyczkę. Produkt ten pozwala na sfinansowanie niskoprocentowaną pożyczką pełnego projektu wdrożenia systemu ERP wraz z usługami i sprzętem IT.**

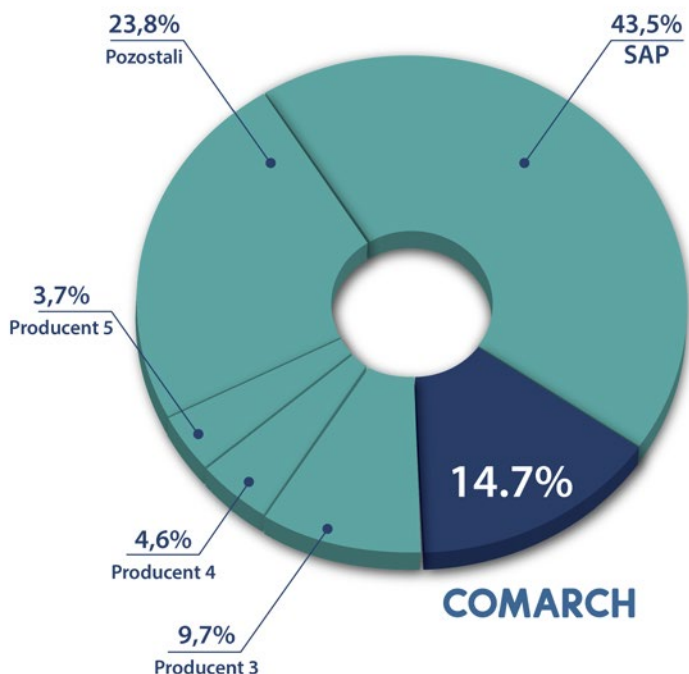
Wachlarz możliwości dofinansowania jest zatem szeroki i z pewnością zainteresuje firmy szukające dostępnych na rynku finansowym narzędzi wsparcia inwestycji, pozwalających bez konieczności angażowania całości środków własnych zrealizować tak kluczowe przedsięwzięcie, jakim jest wdrożenie systemu klasy ERP.

### UNIKALNE WARUNKI COMARCH FINANCING

- Jedna z najkrótszych umów pożyczki na rynku – tylko jedna umowa,
- Najniższe na rynku oprocentowanie – już od 104% w okresie 24 miesięcy.
- Uproszczona standardowa procedura: brak opłat wstępnych, bez zaświadczeń z US i ZUS,
- Stałe raty pożyczki w całym okresie finansowania,
- Okres finansowania: od 12 do 60 miesięcy,
- Brak opłat wstępnych – zerowa wpłata własna!
- Minimalna wartość projektu dla pożyczki: 30 000 PLN netto,
- Minimalna wartość projektu dla leasingu: 70 000 PLN netto,
- Możliwość finansowania pełnych projektów IT – w tym usług,
- Możliwość finansowania całego projektu lub wyłącznie kosztów wdrożenia/instalacji,
- Możliwość refinansowania zapłaconej już faktury – uwolnienie środków finansowych na inne cele.

Comarch po raz kolejny został polskim liderem rynku aplikacji biznesowych według najnowszego raportu IDC Poland Enterprise Application Software Market 2015–2019 Forecast and 2014 Vendor Shares. W klasyfikacji generalnej, prezentującej rynek podmiotów dostarczających systemy ERP w Polsce, Comarch utrzymał drugie miejsce. Spośród pięciu największych dostawców obecnych w rankingu tylko krakowska spółka, jako jedyna firma z polskim kapitałem, zwiększyła swój udział w rynku.

Raport IDC, Poland Enterprise Application Software Market 2015–2019 Forecast and 2014 Vendor Shares





# ODPOWIEDZIALNOŚĆ, BEZPIECZEŃSTWO, PEWNOŚĆ JUTRA

Jesteśmy **stabilną, wiodącą, polską firmą informatyczną** notowaną na Giełdzie Papierów Wartościowych, zatrudniającą blisko 5030 specjalistów z dziedziny informatyki i zarządzania, z czego 1000 zajmuje się bezpośrednio oprogramowaniem dla przedsiębiorstw.

Od lat według różnych rankingów (IDC, DiS) jesteśmy na pozycji lidera rynku oprogramowania do zarządzania przedsiębiorstwami w Polsce i wiodącym środkowoeuropejskim dostawcą biznesowych rozwiązań IT, które kompleksowo obsługują relacje z klientami i optymalizują działalność operacyjną oraz procesy biznesowe.

Oprogramowanie Comarch podbija również rynki międzynarodowe. Nasze systemy do zarządzania z powodzeniem działają na kilku kontynentach. **Silna pozycja Comarch w branży to gwarancja**, że wybór naszego oprogramowania jest dobrą, skutkującą przez wiele lat inwestycją, która przyczynia się do zwiększania przychodów oraz rozwoju każdego przedsiębiorstwa.

Potencjał Comarch w realizacji prostych wdrożeń, jak również dużych i skomplikowanych projektów informatycznych w ramach międzynarodowej sieci produkcji oprogramowania leży w:

- innowacyjności, która jest możliwa dzięki wykorzystaniu doskonałego przepływu informacji w globalnej sieci spółek zależnych i wdrożeń,
- globalnej społeczności liczącej kilkadziesiąt milionów osób, która poprzez realizację projektów informatycznych dla tysięcy klientów ma bezpośredni kontakt z technologiami Comarch.

## COMARCH W LICZBACH



## SILNA SIĘĆ PARTNERÓW

O przewadze Comarch decyduje również strategia Sektora ERP oparta na współpracy z przeszło 900 Partnerami na terenie całej Polski. Są to starannie wyselekcjonowane firmy IT, często od początku swojego istnienia zajmujące się wdrażaniem systemów do zarządzania Comarch. Dobieramy naszych Partnerów w taki sposób, by mogli zapewnić naszym obecnym i potencjalnym klientom najwyższy poziom usług informatycznych.

Największa w Polsce sieć partnerska daje możliwość sprostania nawet niestandardowym wymaganiom klienta, będąc **gwarancją doskonałych kompetencji, łatwego dostępu do profesjonalnego wsparcia** z dowolnego miejsca w kraju oraz **konkurencyjnej ceny**.

## CONTACT US

Visit [www.comarch.com](http://www.comarch.com) for the contact information of our offices in the following countries:

Albania	Malaysia
Austria	Panama
Belgium	Poland
Brazil	Russia
Canada	Spain
Chile	Switzerland
China	Turkey
Finland	UAE
France	UK
Germany	Ukraine
Italy	USA
Luxembourg	

Spółka Comarch Spółka Akcyjna z siedzibą w Krakowie, Aleja Jana Pawła II 39A, 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 został wpłacony w całości. NIP: 677-00-65-406.

Copyright © Comarch 2016. Wszystkie prawa zastrzeżone.