

COMARCH

ERP



Comarch ERP XL

Zintegrowany system
do zarządzania przedsiębiorstwem



Największą radość daje nam to, że wdrożony system Comarch ERP XL przyczynia się nie tylko do ciągłego doskonalenia naszych procesów organizacyjno-produkcyjnych oraz osiągnięcia wymiernych efektów biznesowych, lecz przede wszystkim sprawia, iż nasz klient otrzymuje produkt najwyższej jakości przygotowany według najnowocześniejszych standardów obowiązujących w naszej Spółce.

Tomasz Peterman, Dyrektor ds. Rozwoju, Kupiec Sp. z o.o., producent zdrowej żywności.



Dzięki wdrożeniu Comarch ERP XL oraz platformy Comarch ERP Business Intelligence osoby zarządzające mają stały dostęp do danych umożliwiających efektywne podejmowanie strategicznych dla spółki decyzji. Siły sprzedaży otrzymują przejrzyste raporty, które dają możliwość stałej kontroli nie tylko osiąganych wyników, ale także innych parametrów istotnych dla funkcjonowania firm.

Katarzyna Sikora, Menadżer Operacyjny Trade, PPG Deco Polska Sp. z o.o., producent wiodących na polskim rynku farb i lakierów.



Wdrożenie systemu Comarch ERP XL umożliwiło optymalizację szeregu procesów w poszczególnych obszarach działalności. Liczne usprawnienia w produkcji pozwoliły na ich pełną kontrolę i utrzymanie najwyższego poziomu jakości wytwarzanych produktów.

Anna Micuła, Kierownik Zakładu Produkcji Leków i Suplementów Diety Olimp, Laboratories Sp. z o.o.



Najważniejszym atutem Comarch ERP XL jest rozwój zgodny z trendem ERP 2.0, co umożliwiło wdrożenie systemu we wszystkich obszarach firmy. Przedstawiciele handlowych zaopatrzyliśmy w aplikację Comarch ERP Mobile Sprzedaż, która wspiera organizację w codziennej pracy, realizację bieżących zadań w terenie z wykorzystaniem urządzeń mobilnych, jak również zapewnia stały dostęp do bazy produktów oraz kontrahentów. System wspiera budowę trwałych relacji z naszymi partnerami biznesowymi.

Bartłomiej Obwojski, Specjalista Administrator Systemu, MPM AGD S.A., producent zmechanizowanego sprzętu AGD.



Wdrożenie objęło wszystkie kluczowe obszary funkcjonowania Spółki – procesy logistyczne, produkcyjne, handlowe i księgowe, a także obieg informacji i raporty zarządcze. Głównymi celami wdrożenia była automatyzacja obsługi procesów produkcyjnych, również w zakresie rozliczania kosztów produkcji, możliwość rejestracji danych o kontaktach z klientami jak również lepsze zarządzanie informacjami pomiędzy działami. Cele postawione na początku wdrożenia zostały osiągnięte, a po kilkumiesięcznej pracy z systemem rekomendujemy Comarch ERP XL, uważamy że produkty firmy Comarch charakteryzuje wysoka jakość, rzetelność oraz szeroka funkcjonalność.

Wojciech Dawid Krzeszowski, Członek Zarządu ds. Ekonomiczno-Finansowych, Vitrosilicon S.A., producenta wyrobów z wytopu szkła i produktów chemicznych.



Najwyższy poziom obsługi klienta, terminowość oraz niezawodność stanowi podstawę naszej codziennej działalności. Wybraliśmy oprogramowanie Comarch ERP XL charakteryzujące się bogatą funkcjonalnością, elastycznością oraz pozytywnymi opiniami klientów. Comarch ERP XL optymalizuje procesy sprzedaży oraz logistyki w naszej ogólnopolskiej sieci Salonów Drzwi i Podłóg VOX.

Grzegorz Struzik, Dyrektor ds. ekonomicznych, Prokurent, Składy Vox sp. z o.o. Sp.j., właściciel sieci Salonów Drzwi i Podłóg VOX.



Inwestycja w system Comarch ERP XL przyniosła wymierne korzyści firmie w postaci wzrostu wydajności pracy operacyjnej, skrócenia czasu realizacji zamówień, wyeliminowania pomyłek. Intensywny rozwój systemu pozwala optymalizować kolejne obszary biznesowe z wykorzystaniem aplikacji jednego producenta.

Ireneusz Kaczmarek, Prezes Zarządu Poznańskich Zakładów Zielarskich HERBAPOL S.A., producenta leków ziołowych, kosmetyków oraz naturalnych suplementów diety.

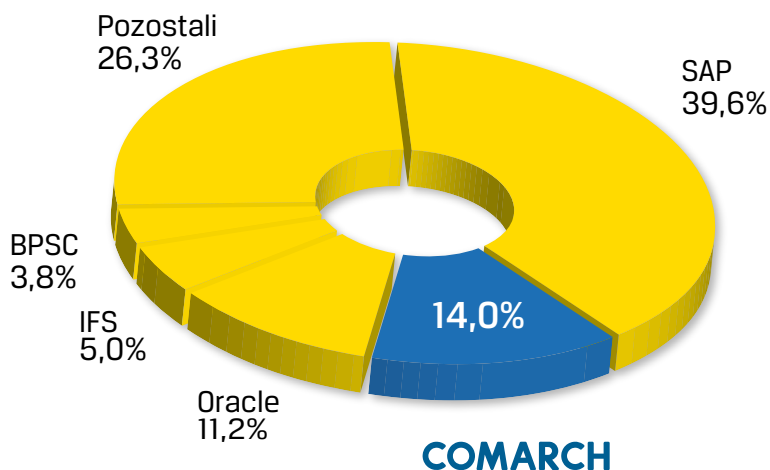
Wdrożenie Comarch ERP XL = inwestycja w sukces

Każdy przedsiębiorca może wybrać optymalny dla swojego profilu firmy zestaw rozwiązań, zaspokajający nie tylko potrzebę posiadania klasycznego systemu ERP, ale także pozwalający efektywnie wykorzystać na potrzeby firmy urządzenia mobilne, uruchomić nowy kanał dystrybucji – bezprzewidyjną sprzedaż przez Internet zarówno w segmencie B2C, jak i B2B, korzystać z kilkudziesięciu gotowych raportów Business Intelligence i procesów biznesowych w ramach BPM, zadbać o elektroniczny przepływ dokumentów, zarówno wewnątrz firmy, jak i na linii dostawcy-klienci, a także zagwarantować bezpieczeństwo danych firmy poprzez ich automatyczny backup.

Ścisła integracja poszczególnych rozwiązań Comarch ERP upraszcza i ułatwia sposób myślenia o informatyce w firmie. Nasi Klienci mają wybór między instalacją oprogramowania na własnym serwerze lub skorzystaniem z bezpiecznej i niezawodnej Chmury Comarch, gdzie zapewniamy dostęp do zaawansowanych rozwiązań informatycznych bez konieczności ponoszenia dużych nakładów na własne serwery, licencje i usługi z tym związane. Oferowane oprogramowanie instalowane jest na serwerach Comarch Data Center – nowoczesnego i bezpiecznego centrum danych zlokalizowanych w Polsce, Francji i Niemczech.

Według raportu International Data Corporation (IDC), dotyczącego polskiego rynku systemów klasy ERP, **Comarch zajmuje pozycję lidera** wśród polskich dostawców systemów informatycznych w tej kategorii.

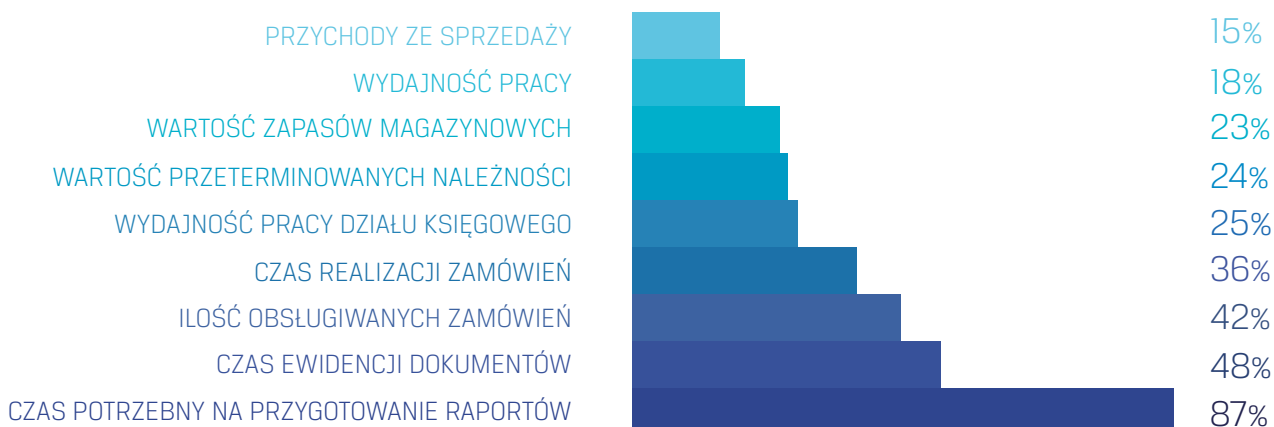
Jak zwracają uwagę analitycy IDC, **przyjęta przez Comarch strategia inwestycji w budowę rozwiązań z obszaru tzw. Trzeciej Platformy IT (m.in. chmura, mobilność, big data i social media) okazała się skuteczna** i przełożyła się na bardzo dynamiczny wzrost przychodów ze sprzedaży.



„In recent years, Comarch has focused on developing 3rd-Platform solutions (e.g., cloud, mobility, big data analytics, and social media), a strategy that has proven to be very fruitful for the vendor.”

Źródło: IDC, 2014

Comarch ERP XL to narzędzie, które **pozwała osiągać mierzalne korzyści**. Już na etapie rozmów z klientem wspólnie określamy konkretne cele, których realizacja przekłada się na wyrażone wartościowo efekty. Najczęściej wskazywane korzyści i średnie wartości parametrów, jakie uzyskują klienci po wdrożeniu systemu Comarch ERP XL:



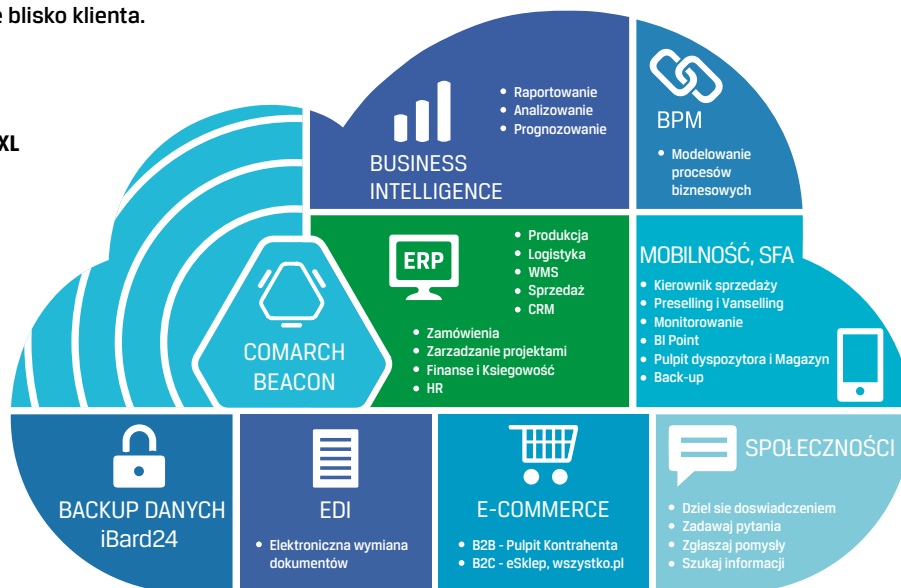
Comarch ERP XL

Comarch ERP XL to najchętniej kupowany system klasy ERP w Polsce, z którego korzysta obecnie ponad 5000 przedsiębiorstw. Gwarancją dobrej jakości usług zapewnia sieć blisko 900 wysoce wykwalifikowanych Partnerów regionalnych działających na terenie całej Polski, którzy są zawsze blisko klienta.

Wyróżnikiem systemu Comarch ERP XL

jest integracja systemu z innowacyjnymi rozwiązaniami Comarch, które zdecydowanie poszerzają możliwości klasycznego ERP i tym samym zapewniają przedsiębiorstwu rozwój na najwyższym poziomie.

Dodatkowo dzięki Społeczności Comarch ERP przedsiębiorcy otrzymują elastyczne miejsce wymiany wiedzy i doświadczeń, w którym mogą zadawać pytania oraz zgłaszać swoje sugestie.



Comarch ERP XL – uwolnij możliwości swojej firmy z ERP 2.0

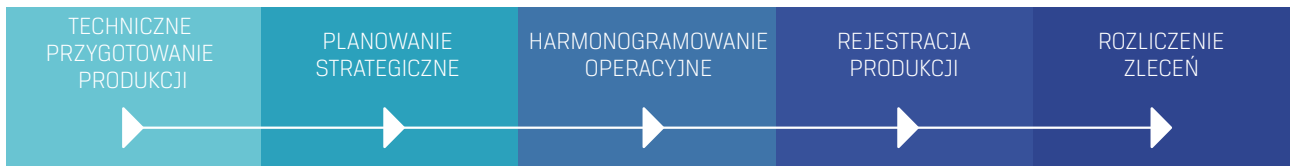
- Polski system informatyczny klasy ERP **skierowany do średnich i dużych firm produkcyjnych, handlowych i usługowych** z różnych sektorów gospodarki,
- W pełni dostosowany do krajowych i międzynarodowych realiów gospodarczych, w tym standardów Unii Europejskiej,
- Integruje **wszystkie obszary działania firmy w jedno narzędzie informatyczne**,
- Pozwala na **wykorzystanie nowoczesnych form handlu elektronicznego (współpraca z systemami EDI, obsługa zamówień i sprzedaży internetowej**, tj. Comarch ERP Pulpit Kontrahenta oraz Comarch ERP e-Sklep czy też platforma handlowa **wszystko.pl**),
- Współpracuje z aplikacjami Comarch ERP Mobile przeznaczonymi dla **urządzeń przenośnych** oraz z rozwiązaniem Comarch ERP Retail skierowanym **do sieci sprzedaży detalicznej**,
- **Ściśle współpracuje z rewolucyjną technologią Comarch beacon** – nadajnikami bluetooth, które transmitują dowolny przekaz firmowy (ofertę, powiadomienie itp.) prosto z systemu ERP na urządzenia mobilne potencjalnych klientów,
- Umożliwia integrację z zewnętrznymi aplikacjami,
- Gwarantuje **silne wsparcie merytoryczne** dla klientów i skrócenie czasu wdrożenia, dzięki sprawdzonej metodyce wdrożeń,
- Jest dostępny również w postaci miesięcznego abonamentu jako **usługa wynajmu oprogramowania w modelu SaaS (Software as a Service)**,
- Zapewnia **sprawną, bezawaryjną pracę, bezpieczeństwo danych** oraz integrację z aplikacjami z pakietu Microsoft Office,
- Gwarantuje bezpieczeństwo firmowych danych dzięki integracji z aplikacją iBard24.

Funkcje Comarch ERP XL

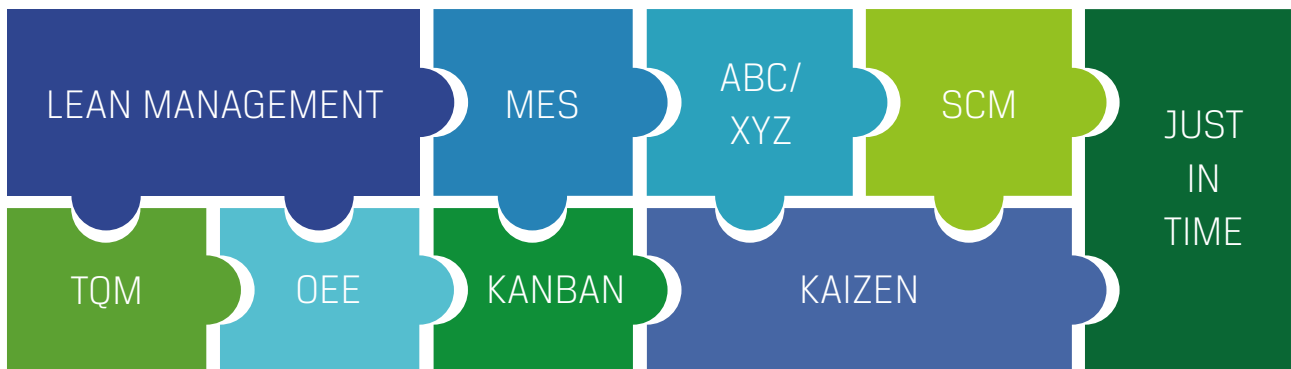
Comarch ERP XL to rozbudowany funkcjonalnie system klasy ERP, który charakteryzuje się elastyczną budową modułową – poszczególne funkcjonalności zgrupowane są w kilkunastu współpracujących ze sobą obszarach. Na bazie wnikliwej analizy potrzeb i specyfiki firmy dobierany jest optymalny zestaw oraz ilość modułów, z których będą korzystać pracownicy. Co ważne, wraz z rozwojem firmy bez przeszkód może się rozwijać instalacja Comarch ERP XL.

Elastyczność i skalowalność systemu pozwalają na rozbudowę oprogramowania o nowych użytkowników, nowe moduły i nowe rozwiązania komplementarne.

Produkcja



Optymalizacja procesów wytwórczych, możliwość łatwego ustalenia rzeczywistego kosztu produkcji dla poszczególnych wyrobów, czy eliminacja tzw. wąskich gardeł w procesie produkcyjnym – to usprawnienia pożądane w firmach produkcyjnych, bez względu na branżę czy specyfikę samego procesu technologicznego (produkcja jednostkowa, seryjna). Wsparcia w tych działaniach oczekują przedsiębiorstwa realizujące produkcję dyskretną jak i procesową, niezależnie od tego czy produkują na zamówienie (MTO – make to order) czy na magazyn (MTS – make to stock). Dzięki temu, że system Comarch ERP XL spełnia standardy MRP, możliwe jest usprawnienie działań okołoprodukcyjnych – a jednocześnie istotnych dla samej produkcji – jak chociażby zapewnienie na czas dostępności surowców czy półproduktów lub też – w odpowiednim momencie – informacja o ich braku.



Comarch ERP XL to narzędzie, które nie tylko pozwala na sprawne zarządzanie procesami produkcyjnymi, ale także na ciągłe usprawnianie funkcjonowania przedsiębiorstwa w oparciu o koncepcję lean management

1. Definiowanie technologii wytworzenia produktu.

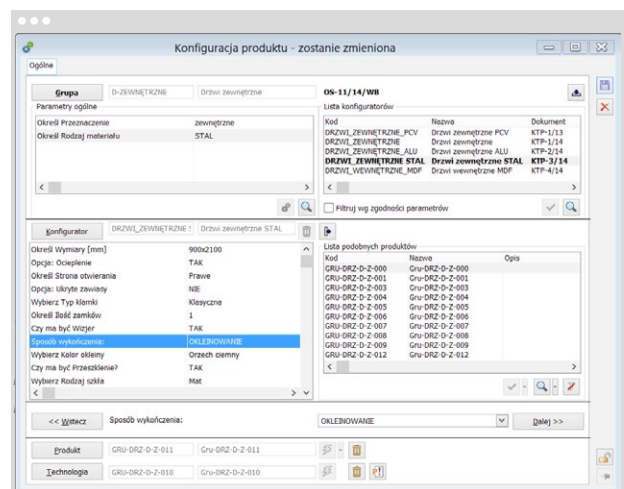
Technologie stanowią zestaw informacji, wyczerpująco określających parametry wchodzące w skład procesu produkcji konkretnego produktu lub kilku produktów:

- W ramach technologii definiowane są operacje produkcyjne, dla których określa się parametry technologiczne oraz przypisuje się im surowce i zamienniki surowców (BOM – Bill of Materials), półprodukty oraz produkty,
- Możliwe jest tworzenie wielu wersji technologii (np. dla różnych grup kontrahentów), a także łączenie kilku technologii w celu otrzymania produktu o wybranych parametrach.

2. Konfigurator produktu – wsparcie procesów produkcji i sprzedaży wyrobów pod indywidualne zamówienie.

- Wygodne budowanie technologii oraz przygotowywanie rentownych ofert za pomocą kreatora bazującego na macierzy powiązań pytań i odpowiedzi,
- Narzędzie do kalkulacji kosztów wytworzenia produktów oraz symulacji cen sprzedaży w oparciu o szereg parametrów,

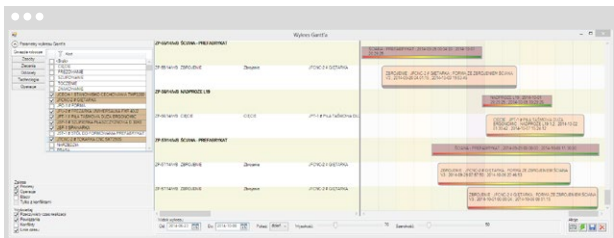
- Możliwość oznaczenia kolejnych kroków – czyli np. operacji produkcyjnych – jako te, które mogą wystąpić lub nie, albo takich, których wystąpienie będzie zależało od spełnienia określonych warunków.



Mechanizm konfiguratora prowadzi pracownika za rękę i dlatego do minimum ogranicza możliwość popełnienia błędu chociażby w zakresie doboru niepasujących ze sobą elementów.

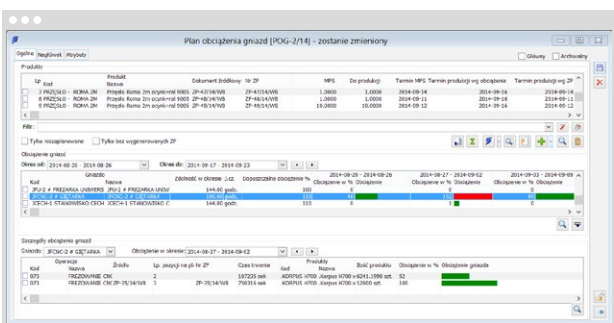
3. Planowanie strategiczne i operacyjne.

- Raportowanie obciążenia gniazd roboczych,
- Prowadzenie symulacji określających na kiedy jestem w stanie zrealizować potencjalne zamówienie,
- Możliwość wykorzystania wielu metod planowania produkcji, w zależności od potrzeb firmy i wymagań projektu,



Harmonogramy produkcji można wizualizować za pomocą wykresu Gantta, który jasno obrazuje postęp prowadzonych prac oraz umożliwia dokonywanie zmian terminów dla zaplanowanych czynności.

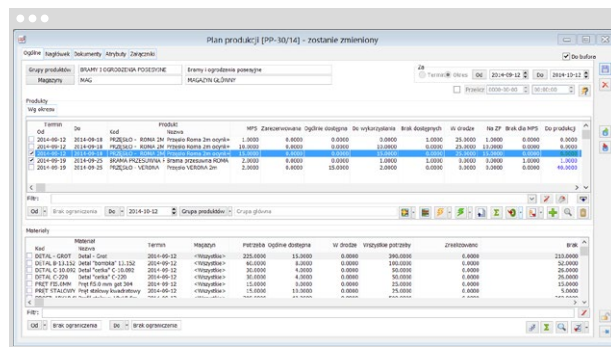
- Możliwość planowania od wskazanego terminu i na wskazany termin (planowanie wstecz),
- Uzależnienie czasu czynności planowanych od ilości podpiętych zasobów,
- Generowanie rezerwacji na surowce, a w przypadku ich braku – na zamienniki,
- Raportowanie konfliktów w przypadku braku możliwości terminowego wykonania operacji,
- Generowanie kart pracy na podstawie planu produkcji.
- Łatwa modyfikacja planowanego czasu operacji na wykresie Gantta (metodą „przeciągnij i upuść”),
- Raportowanie zajętości zasobów produkcyjnych i ich przeplanowanie między zleceniami.



Plan obciążenia stanowisk roboczych – informacja nt. bieżącego obciążenia mocy produkcyjnych oraz szacowanie możliwości produkcji w przyszłości.

4. Główny Plan Produkcji (MPS).

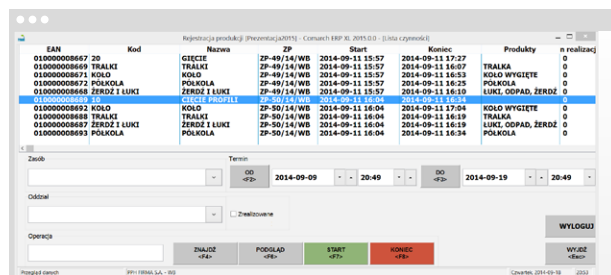
- Tworzenie planów z uwzględnieniem okresów planistycznych
- Przekrojowa ocena zapotrzebowania na produkty,
- Bilansowanie potrzeb materiałowych koniecznych do wytworzenia produktów,
- Informacja o tym, kiedy należy zamówić, aby zlecenia zrealizować w terminie.



Plan produkcji – podstawowe narzędzie dla planistów oraz działów zaopatrzenia.

5. Realizacja produkcji, nadzór i raportowanie.

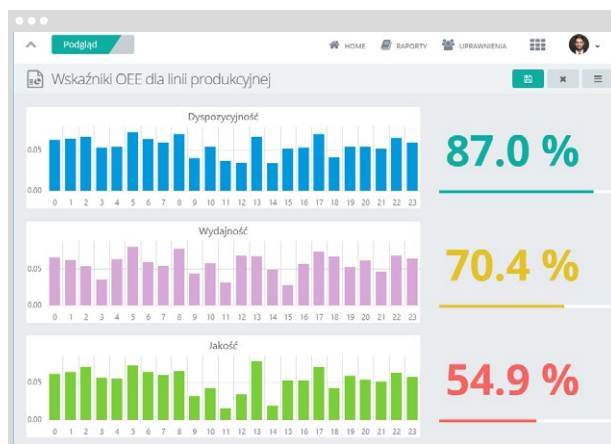
- Możliwość rejestrowania wykonania całej czynności produkcyjnej lub tylko jej części,
- Podgląd czynności i ich realizacji dla wskazanego stanowiska, pracownika, brygady, w określonym przedziale czasu itd.



Rejestracja produkcji za pomocą elektronicznych kart pracy.

6. Rozliczenie produkcji.

- Możliwość szczegółowego rozliczania produkcji,
- Precyzyjne określenie kosztu wytworzenia uzyskanego produktu,
- Rozliczanie zleceń produkcyjnych może odbywać się według cen ewidencyjnych lub rzeczywistych.



Analiza całkowitej efektywności wyposażenia (OEE).

Możliwości ERP 2.0

W Comarch ERP Pulpit Kontrahenta Klient może na bieżąco monitorować stan zleceń produkcyjnych dotyczących produktów, które zamówił.

Projekty, Umowy

Dla firm, które – niezależnie od branży – realizują projekty, niezwykle ważne jest, aby na bieżąco śledzić postęp prac przewidzianych harmonogramem, stopień wykonalności budżetu w zakresie kosztów i przychodów czy też wykorzystanie i dostępność zasobów. Comarch ERP XL, dzięki pełnej integralności obszarów operacyjnego zarządzania projektami oraz controllingowych, pozwala w czasie rzeczywistym śledzić rentowność na każdym etapie projektu. Potencjalne zagrożenia i ryzyka wynikające chociażby z odchylenia wobec budżetu są natychmiast sygnalizowane w celu podjęcia działań korygująco – zapobiegawczych.

OPRACOWANIE STRUKTUR PROJEKTU I BUDŻETOWANIE

ZARZĄDZANIE DOKUMENTACJĄ - ZAPYTANIA, OFERTY, ZAMÓWIENIA I UMOWY

TWORZENIE ZESTAWIENÍ MATERIAŁOWYCH NA PODSTAWIE KOSZTORYSÓW

HARMONOGRAMOWANIE PRAC, KOOPERACJA

ZARZĄDZANIE HARMONOGRAMEM

SZCZEGÓŁOWA EWIDENCJA KOSZTÓW, ROZLICZANIE

- **Wsparcie pełnego łańcucha obiegu dokumentów w ramach danego projektu** – dokumenty zamówień (zapytania ofertowe, oferty, zamówienia), dokumenty handlowe i magazynowe oraz obiekty projektowo-produkcyjne, takie jak kosztorysy projektów czy harmonogramy,
- **Ewidencjonowanie prowadzonych przetargów i współpraca z aplikacjami kosztorysowymi** – dzięki temu osoby nadzorujące mogą jeszcze skuteczniej kontrolować realizację poszczególnych etapów procesu,
- **Precyzyjne budżetowanie oraz kontrola wykonalności** założeń rzeczowo – finansowych m.in. na podstawie dokumentów kosztowych, zamówień czy kart pracy,
- **Możliwość nie tylko wygenerowania własnego kosztorysu danego zlecenia, ale także importu kosztorysów** z zewnętrznych aplikacji (np. dane z pliku programów kosztorysowych Norma Pro oraz Zuzia),
- **Ewidencja i zarządzanie umowami** różnego typu, w tym kontrola rentowności czy obsługa aneksów.

Serwis i remonty, utrzymanie ruchu

Działalność serwisowa może polegać na ewidencji i realizacji zleceń serwisowych świadczonych dla zewnętrznych podmiotów (np. serwis wyrobów własnych sprzedanych klientom w ramach obsługi posprzedażowej), jak również w obrębie przedsiębiorstwa (np. utrzymanie ruchu). W jednym i drugim przypadku system Comarch ERP XL udostępnia narzędzia realizacji procesów typowych dla obszaru serwisowego.

- Generowanie, kalkulowanie oraz realizacja zleceń serwisowych,
- **Analiza kosztu, kalkulacja marży,**
- Dostęp do **pełnej historii każdego zlecenia serwisowego**, jak i obiektów w ramach zlecenia,

Kod	Nazwa	Koszt	Przychód	Dokument
PRZEGLĄD	przeгляд ogólny	0.00	0.00	
WTYK BEZPIECZNIKOWY Z SYGN.	Wtyk bezpiecznikowy z sygnalizacją	79.00	0.00	
ZASILACZ DNR60US12	Zasilacz typu DNR60US12	610.00	0.00	

- **Możliwość przypisania do urządzeń dowolnego zestawu parametrów** oraz wprowadzenia na zlecenie informacji dot. zakresu i kosztów wykonanej usługi,
- **Definiowanie receptur i czynności serwisowych**, planowanie zleceń,

- Wsparcie w **tworzeniu planów przeglądów technicznych**.

Kod	Nazwa	Ostatni przegląd	Następny przegląd	Odpowiedzialny
Naprawa	Naprawa	2014-03-12	2015-03-12	WB
Remont	Remont	2014-08-01	2014-10-01	EK
Remont	Remont	2014-09-15	2015-03-01	WB

Możliwości ERP 2.0

W Comarch ERP Pulpit Kontrahenta Klient może sprawdzić stan realizacji zleceń serwisowych, które są dla niego realizowane.

Analizy i raporty

W przeciętnej firmie codziennie generowanych jest tak dużo danych, że coraz trudniej je analizować. Wówczas nieocenionym wsparciem w zakresie bieżącej analizy sytuacji firmy jest rozwiązanie Business Intelligence.

Business Intelligence – aktualne informacje łatwo dostępne dla każdego pracownika.

- Raporty elastycznie prezentowane w wielu układach i przekrojach (tabele, wykresy, mapy), obejmujące wszystkie procesy zachodzące w firmie,
- Możliwość prostego, samodzielnego tworzenia raportów przez pracowników za pomocą myszki („przeciągnij i upuść”), lub wykorzystania bazy kilkudziesięciu standardowych, gotowych do zastosowania analiz,
- 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.



Przykładowy dashboard dyrektora sprzedaży.

Możliwości analityczne platformy Business Intelligence zostały zgrupowane w kilku obszarach:

- **Logistyka** – dzięki wsparciu tego obszaru możliwość kompleksowego raportowania danych związanych z transakcjami sprzedaży towarów i usług wraz z uwzględnieniem rabatów i promocji, stanów i ruchów magazynowych, transakcji zamówień, ofert oraz zakupów,
- **CRM** – wiedza o efektywności w poszczególnych etapach kampanii marketingowej, kontrola przychodów, kosztów i ilości sprzedawanych towarów w ramach kampanii. Analizy pozwalają na uzyskanie precyzyjnej informacji wykorzystywanej zarówno przez sprzedawców, jak i osoby zarządzające całym procesem strategii marketingowej,
- **Wizyty i transport** – analizy wysłanych firmowych dokumentów i paczek z uwzględnieniem kryterium czasu, konkretnego spedytora, rodzaju transportu itp., raporty z obszaru wizyt handlowców u klientów (np. koszty i przychody wygenerowane przez przedstawicieli handlowych, czas dojazdu), analizy dotyczące pracowników (np. wydatki na delegacje),
- **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 (np. raport pokazujący należności przeterminowane o 60 dni),
- **Księgowość** – pełna analiza obrotów i sald na kontach księgowych, tworzenie zestawień księgowych definiowanych przez użytkownika. Obroty i salda mogą być analizowane w zależności od typu konta (bilansowe, wynikowe, pozabilansowe), wybranej klasy kont, waluty zapisów. Dane z obszaru księgowego dzięki narzędziom Business Intelligence zyskują wartość w świetle rachunkowości zarządczej, stając się bazą do podejmowania decyzji dotyczących działalności przedsiębiorstwa,
- **Produkcja** – pełna informacja na temat zleceń produkcyjnych, poszczególnych etapów procesu produkcyjnego oraz czasochłonności wykonania operacji przy wykorzystaniu odpowiednich zasobów w przedsiębiorstwie. Szczegółowe analizy produkcji pozwalają na monitorowanie każdego, nawet najdrobniejszego elementu całego procesu. Dzięki temu zarządzający mogą szybko zareagować na usterki techniczne maszyn, odchylenia od planu czy inne czynniki mogące obniżyć rentowność firmy,
- **Wyniki operacyjne** – informacje na temat przychodów i kosztów, zarówno całej firmy, jak i jej pododdziałów,
- **Business Scorecard** – zestawienie, dające możliwość zdefiniowania 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 łatwo ocenić, czy kierunek, w którym zmierza firma, jest właściwy,
- **Budżetowanie** – pomoc w określaniu i realizacji strategicznych celów przedsiębiorstwa, poprzez łatwe tworzenie wielowariantowych budżetów, np. opartych na scenariuszach optymistycznych, realistycznych, pesymistycznych, a następnie stałą kontrolę stopnia realizacji budżetu,
- **Data mining** – możliwość odnajdywania ukrytych zależności między danymi i prognozowania przyszłych wartości, np. analiza koszyka zakupów klientów, prognoza sprzedaży, segmentacja klientów.

Przykładowe zastosowania konkretnych analiz:



Dzięki mechanizmowi alokacji kosztów możesz rozbić dowolnym kluczem podziałowym wszystkie koszty pośrednie, które pojawiają się w firmie. Dzięki temu masz informację o marży z uwzględnieniem wszystkich kosztów.

- **Alokacja kosztów** – dzięki mechanizmowi istnieje możliwość dowolnego rozbięcia kosztów ogólnych według zdefiniowanych przez siebie kluczy (np. analiza ogólnych kosztów energii elektrycznej w podziale na produkty, analiza kosztów marketingu w podziale na przychody z poszczególnych produktów, analiza kosztów wynagrodzeń w podziale na osobodni w ramach realizowanych projektów itp.),

Akronem	Sprzedaż Wartość	Sprzedaż Marża	Średni czas spłaty należności	Koszty kredytowania	Marża rzeczywista
BOREK	171 679,00 zł	20 792,00 zł	223,00	15 733,32 zł	5 058,68 zł
KLIMEK	205 303,00 zł	19 889,00 zł	83,00	7 002,80 zł	13 886,20 zł
SEMEN	82 013,81 zł	19 799,72 zł	130,00	4 381,56 zł	15 418,16 zł
ZUREK	45 442,00 zł	19 899,81 zł	36,00	672,29 zł	19 227,52 zł
STAWAR	169 395,00 zł	18 898,00 zł	58,00	4 013,80 zł	14 884,20 zł
BARTEX	35 824,00 zł	19 264,00 zł	28,00	412,22 zł	18 851,78 zł
KAGORAL	52 048,00 zł	19 244,00 zł	42,00	898,36 zł	18 345,64 zł
DOCENT	20 175,00 zł	17 178,00 zł	15,00	124,37 zł	17 053,63 zł
GANCAR	158 982,00 zł	16 314,00 zł	99,00	6 468,17 zł	9 845,83 zł
SWOLEK	42 112,00 zł	11 114,00 zł	36,00	623,03 zł	10 490,97 zł

Ocena rentowności klienta z uwzględnieniem kosztów kredytowania płatności.

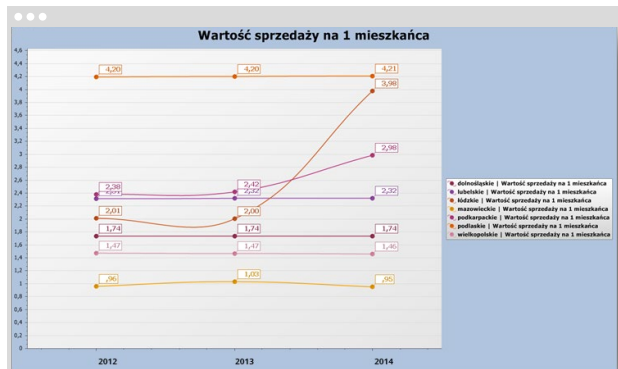
- **Analiza ABC-XYZ** – klasyfikacja łącząca podział produktów ze względu na ich udział w przychodach (A – towary o wysokim udziale w przychodach, C – towary o niskim udziale w przychodach) oraz ze względu na strukturę ich zużycia (X – regularne zużycie, Z – nieregularne zużycie); współczynniki produktów w ramach klasyfikacji ABC-XYZ mogą być wykorzystywane w automatycznym ustalaniu i utrzymywaniu optymalnego poziomu zapasów,
- **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),



- **Symulacje przyszłych scenariuszy biznesowych (analiza What-If)** – Określanie wielkości, będącej przedmiotem analizy oraz czynników, mających na nią wpływ, a następnie obserwacja, jak zmiany wartości założonych czynników wpłyną na analizowaną wartość (np. wpływ zmian kursów walutowych na przychody ze sprzedaży, wpływ zmian cen na wynik finansowy),

Progn.	Plan.	Progn. 1	Progn. 2	
koszt	przychód	progn. kosztów	planowany przychód	
PLANUMBIM - STOCZKO	-18 609,25	0,00	-720 529,75	909 381,10
WARSZTATY KARDIOLOGIE	61,00	0,00	667 651,18	887 123,20
WYSPY MEVAH	242,00	0,00	668 264,77	887 348,40
ARCHIWIZACJA - PRO TFI	-2 250,00	0,00	-675 071,89	889 750,00
AI PRO TFI	16,80	0,00	667 444,39	887 050,00
CALL CENTER - PRO TFI	16,80	0,00	667 509,34	887 070,16
EL-DOK	16,80	0,00	667 444,39	887 050,00
KALIBRATOR	479 000,00	0,00	-2 291 526,59	1 461 946,00
MEDIA - ISO	-121,00	0,00	667 656,56	887 195,20
PRO-FORMA	19,35	0,00	667 509,38	887 073,22
SEZAM	320,00	0,00	668 528,19	887 434,00
SIP LIBRA	16,80	0,00	667 444,39	887 050,00
SIP LIBRA - SIP LIBRA	16,80	0,00	667 444,39	887 050,00
Suma końcowa	500 719,40	0,00	-9 706 771,42	11 245 463,28

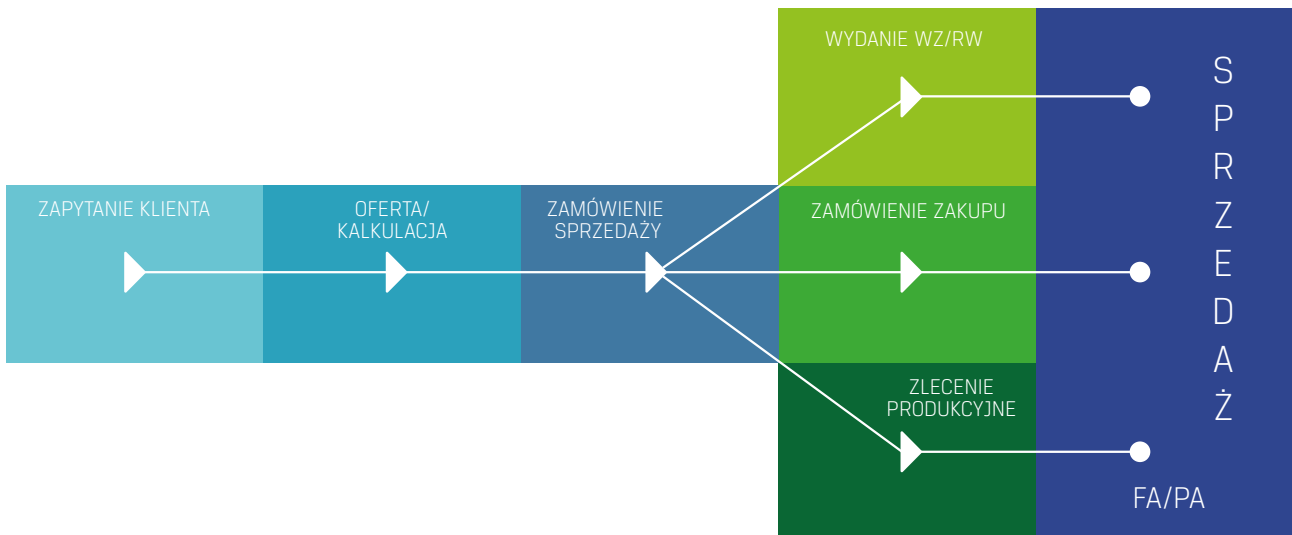
- **Określenie przyszłego zachowania klientów (analiza RFM)** – polega ona na grupowaniu informacji dotyczących kontrahentów na podstawie przeszłych zachowań zakupowych. Celem raportu jest znalezienie i ocena najbardziej wartościowych dla przedsiębiorstwa klientów,
- **Monitorowanie produktów przynoszących największą sprzedaż, czy też kontrahentów zalegających z najwyższymi należnościami** – wybór „Top-N” elementów w analizie zawęża wyniki analizy do „N” – największych/najmniejszych wartości, co skutkuje zyskiem w postaci prostej do analizy informacji.



Możliwość planowania działań oraz analizy wyników historycznych w kontekście rzeczywistego potencjału rynku.

Handel i logistyka

Wraz z systemem Comarch ERP XL zyskujesz pełne wsparcie procesów z obszaru handlu i dystrybucji, zarówno od strony sprzedażowej (realizacja transakcji, wiele dostępnych kanałów prowadzenia sprzedaży, obsługa za pośrednictwem sieci detalicznej), jak i od strony zakupowej (zarządzanie procesami i dokumentami handlowymi zakupu).

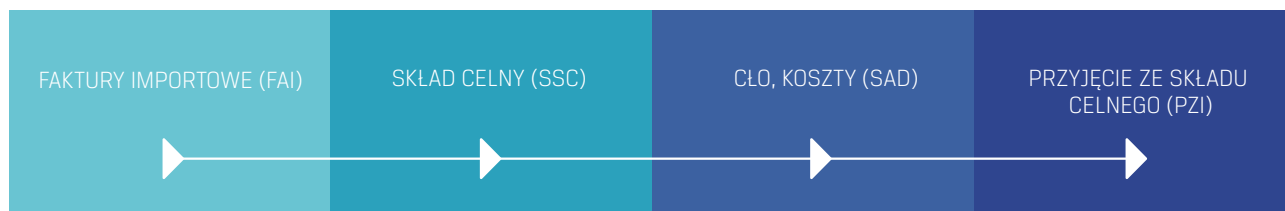


- **Realizacja wszelkiego rodzaju transakcji handlowych**, zarówno krajowych, jak i zagranicznych, w tym obsługa specyficznych przypadków sprzedaży (m. in. tax free, obrót złomem, obrót towarami koncesjonowanymi, obsługa kaucji),
- **Uporządkowanie obiegu dokumentów handlowych**, od zapytań ofertowych, przez oferty, zamówienia, aż po faktury/paragony,
- Uproszczenie i skrócenie czasu wystawiania dokumentów handlowych dzięki możliwości **tworzenia dokumentów na bazie innych dokumentów**,
- Skuteczna obsługa posprzedażowa – ewidencja oraz **realizacja różnych scenariuszy reklamacyjnych**, automatyczne korekty i efektywna obsługa zwrotu towarów,
- Elastyczne **zarządzanie cenami i rabatami** – wsparcie w kalkulacji cen, pełna historyczność cenników, możliwość importu zewnętrznych cenników,
- **Tworzenie rozbudowanych mechanizmów naliczania promocji różnych typów** (w tym tzw. pakietów promocyjnych, np. kup dwie sztuki, trzecia gratis), a także określanie ram czasowych, w których obowiązują czy sposobu łączenia się promocji,
- Stała **kontrola nad limitami kredytowymi** kontrahentów,
- Swobodne **definiowanie zamienników** dla poszczególnych pozycji asortymentowych oraz tworzenie kompletów,
- Prosta **realizacja sprzedaży na stanowisku kasowym** dzięki aplikacji przeznaczonej dla sprzedawców pracujących na ekranach dotykowych,
- **Zarządzanie płatnościami** kontrahentów (preliminarz płatności, obsługa operacji kasowo-bankowych),
- Możliwość **fakturowania dostawy towaru o nieustalonej wartości**, np. w sytuacji, gdy towar od dostawcy zostaje przyjęty do magazynu na podstawie dokumentów ilościowych, ustalenie wartości dostawy może nastąpić później, po zarejestrowaniu faktury od dostawcy,
- Efektywna **wymiana elektronicznych dokumentów** z dostawcami i/lub odbiorcami (EDI),
- Wsparcie w **przygotowaniu wysyłek** towaru do klientów z wykorzystaniem dokumentów transportowych paczek (PC), wysyłek (WYS), awiza dostawy (AWD),
- Wbudowane **mechanizmy ułatwiające rozliczanie rabatów retro** oraz wystawianie korekt zbiorczych,
- Precyzyjna informacja o składnikach marży dzięki **ewidencji kosztów dodatkowych przy zakupie** (cena nabycia).

Dzięki Comarch ERP XL masz możliwość swobodnego rejestrowania obrotu towarami pochodzącymi z zagranicy oraz jego wyceny. Dotyczy to zarówno rejestracji obrotu towarowego związanego z odprawami celnymi i dokumentem SAD, jak i **obrotu wewnątrzspółnotowego**.

- **Pełna obsługa zakupów zagranicznych, zarówno nabycia wewnątrzspółnotowego, jak i importu spoza Unii Europejskiej.**

- **Generowanie podstawowych dokumentów do rejestrowania zakupów zagranicznych**, np. Zamówienie zakupu, Faktura importowa, SAD, Faktura wewnętrzna, Przyjęcie zewnętrzne,
- **Obsługa składu celnego**, np. procedury 7100, 4071 oraz rejestracja dokumentów SAD,
- Uwzględnianie **dodatkowych kosztów**, np. opłata za transport, pakowanie itp.,
- **Wyliczenie należnych opłat** (cło, VAT, akcyza).



- Gwarancja **realizacji procesów związanych z obsługą zamówień zgodnie ze standardami systemów jakości** (projektowanie oparte na normie ISO), począwszy od zarejestrowania zapytania ofertowego, oferty, a następnie zamówienia, będącego źródłem faktury,
- Płynna praca na dokumentach w ramach jednego procesu zakupowego, sprzedażowego lub zakupowo-sprzedazowego dzięki możliwości **przetwarzania dokumentów** (informacje wspólne dla poszczególnych dokumentów są przenoszone automatycznie, co oszczędza czas pracownika),
- Możliwość **tworzenia wielowariantowych ofert sprzedaży**,
- Wygodna **ewidencja ofert od dostawców**,

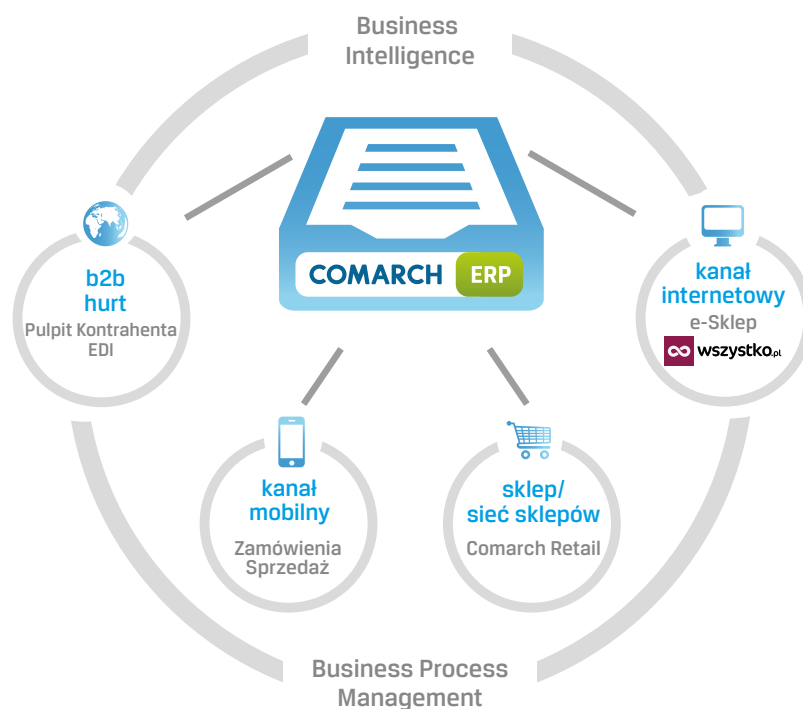
- **Rejestrowanie zamówień zakupu, sprzedaży oraz zamówień wewnętrznych** w przypadku **firm wielooddziałowych**,
- Zapewnienie dostępności zamawianego asortymentu dzięki możliwości **rezerwacji towaru na magazynie w momencie przyjęcia zamówienia**,
- Łatwe zarządzanie zamówieniami – możliwość **optymalizacji według różnych kryteriów**, np. najniższa cena, najkrótszy termin dostawy, minimalna ilość dostawców; zamawiane zasoby mogą być od razu automatycznie przydzielane do zamówień odbiorców oczekujących na dany towar,
- Możliwość wystawiania **faktur zaliczkowych** do zamówień.

The screenshot displays the 'Bilans stanu towarów [BST-26/14/WB] - zostanie zmieniony' window. The main table lists various goods (e.g., PRET FI 10, PRET FIS 0MM) with columns for 'do sprzedaży', 'w drodze', 'zamówiona', 'zaplanowana', 'zapas planowany', 'saldo', 'Ilość (JM)', 'Jm.', 'Ilość (JMU)', 'JMU', 'Cena netto', and 'Wartość'. A 'Zamówienia' panel on the right is highlighted with a red box, showing options for 'Zamówienie zakupu' (Purchase Order) and 'Zamówienie wewnętrzne' (Internal Order). Other options include 'Przesunięcie MMW', 'Zlecenie produkcyjne', and 'Zlecenie kompletacji'. The 'SAD' option is also visible.

Automatyczne generowanie zamówień zakupu za pomocą Bilansu Stanu Towarów (panelu zaopatrzeniowca) z możliwością wyboru sposobu optymalizacji dostawców.

Wielokanałowa sprzedaż z ERP 2.0

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.



Rozwiązania B2B

Platforma internetowa B2B – Comarch ERP Pulpit Kontrahenta

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

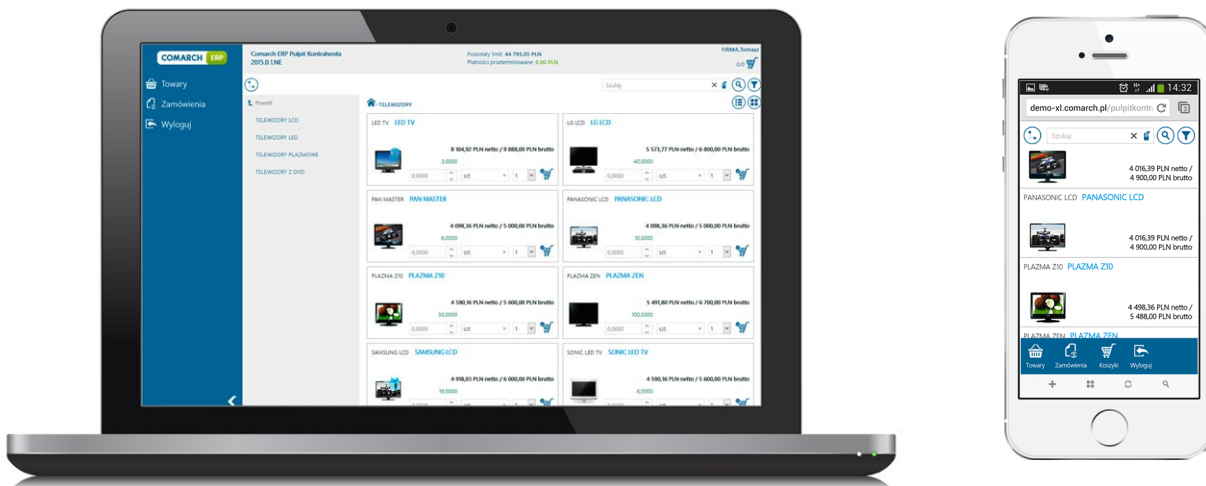
Przy wsparciu narzędzia Comarch ERP Pulpit Kontrahenta **można rozwinąć zdalną obsługę kontaktów z partnerami biznesowymi**. Wybrani kontrahenci **za pomocą przeglądarki internetowej uzyskują wgląd do zawsze aktualnej oferty handlowej**, która **może być inna dla każdego kontrahenta** (np. inne ceny).

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 ERP Pulpit Kontrahenta 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 ERP Pulpitu Kontrahenta, **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.



Kontrahenci składają zamówienia na dowolnym urządzeniu dzięki pełnej responsywności aplikacji.

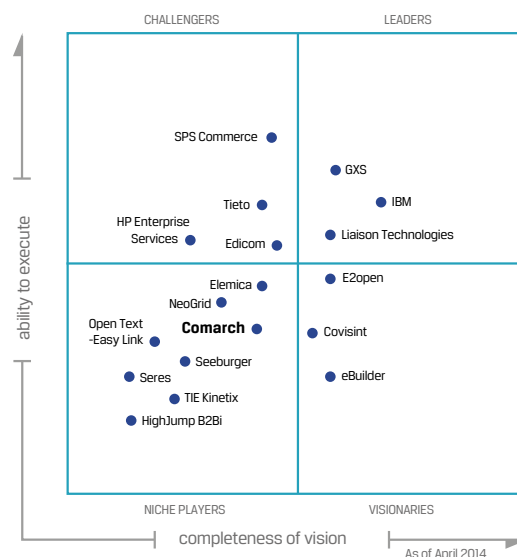
Elektroniczna wymiana dokumentów (EDI)

Comarch EDI zapewnia efektywną i bezpieczną wymianę danych w całym łańcuchu dostaw. W ciągu kilku dni Twoja firma może rozpocząć komunikację elektroniczną ze wszystkimi partnerami niezależnie od ich zaawansowania technologicznego oraz obszaru geograficznego. Wymiana elektronicznych dokumentów między firmami to sposób na usprawnienie i przyspieszenie obsługi transakcji.



Comarch ERP XL współpracuje z wiodącą polską platformą do elektronicznej wymiany dokumentów Comarch EDI, która pozwala wysyłać i przyjmować w formie elektronicznej wiele rodzajów dokumentów, jak np. zamówienia, faktury. W efekcie możliwa jest redukcja kosztów związanych z dokumentami w formie papierowej (wydruki, koszty wysyłki), a liczba błędów może być zredukowana do minimum, ponieważ błędy przetwarzania dokumentów lub zakłócenia w kanałach komunikacyjnych są eliminowane.

Rozwiązanie Comarch EDI kolejny raz zostało wyróżnione przez firmę analityczną Gartner w raporcie "Magic Quadrant for Integration Brokerage 2014".



Sprzedaż za pomocą aplikacji mobilnych

Dla pracowników, którzy chcą realizować swoje zadania z dowolnego miejsca, powstał pakiet narzędzi Comarch ERP 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 ERP Mobile Kierownik Sprzedaży

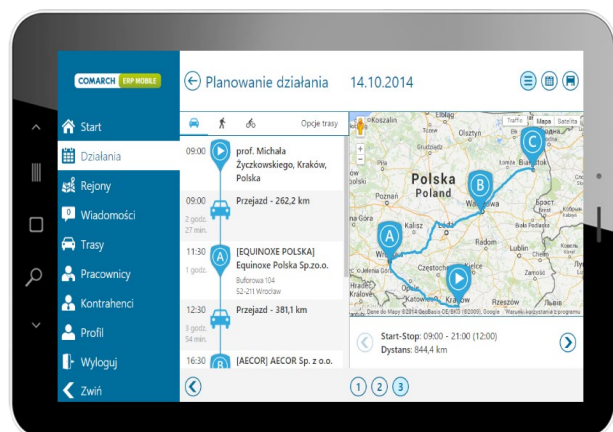
Kierownik Sprzedaży to aplikacja dla dyrektorów i kierowników sprzedaży umożliwiająca sprawne zarządzanie pracownikami mobilnymi dzięki wykorzystaniu dowolnych urządzeń mobilnych poprzez:

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



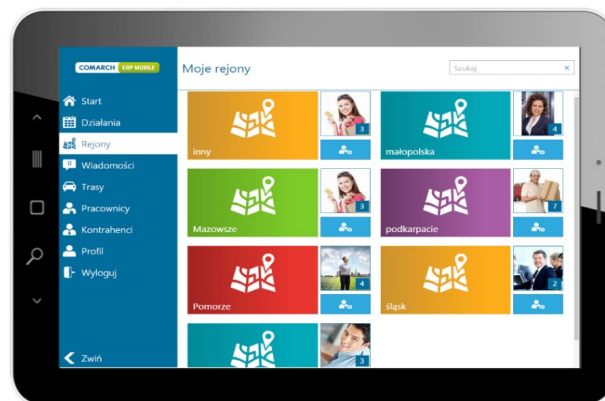
Trzy kroki optymalnego planowania tras

1. Wybór wzorca wizyty oraz wskazanie miejsca rozpoczęcia działania,
2. Wskazanie kontrahentów, których ma odwiedzić pracownik,
3. Zaplanowanie optymalnej trasy przejazdu przez system i pokazanie jej na mapie.

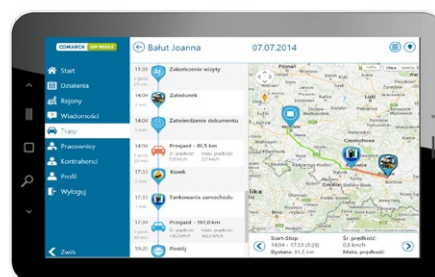


Potrzebujesz dodać nowego opiekuna do rejonu?

Kierownik Sprzedaży daje możliwość zarządzania także regionami, a tym samym przepinania, dodawania, usuwania opiekunów oraz określenie czy ma być to główny, czy czasowy opiekun.



Sprawdź pozycje GPS pracowników, w których wykonywali czynności służbowe tj. rozpoczęcie dnia pracy, zatwierdzenie zamówienia, wykonanie zdjęcia, tankowanie, itd.



Profesjonalna obsługa Klienta z Comarch ERP Mobile Sprzedaż

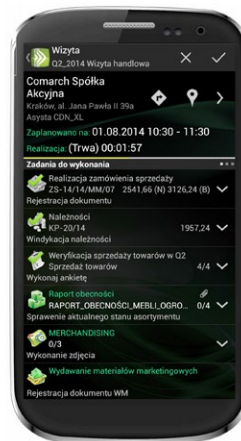
Sprzedaż to aplikacja dla przedstawicieli handlowych oraz pracowników mobilnych pracujących w terenie. Szeroki wachlarz możliwości umożliwia sprawną realizację działań, m.in. przeprowadzanie transakcji sprzedaży typu preselling (przyjmowanie zamówień i ofert u klienta) oraz vanselling (realizacja transakcji sprzedaży 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, w tym promocji pakietowej,
- wydruków: fiskalnych, termicznych, zwykłych (poprzez PDF),
- danych raportowych, m.in. bieżąca informacja o transakcjach zrealizowanych w danym dniu.

Aplikacja umożliwia skuteczne planowanie i realizowanie wizyt handlowych. Wizyty mogą składać się z dowolnie nazwanych oraz wybranych elementów, m.in. takich jak: ankieta, raport obecności, raport konkurencji, wykonanie zdjęć, wydanie materiałów marketingowych, rozliczanie należności, rejestrowanie dokumentu, inne.

Pozyskaj niezbędne informacje na spotkaniu z klientem uzupełniając ankietę lub raport obecności/konkurencji!

Przedstawiciel handlowy będąc na spotkaniu z klientem może w łatwy i wygodny sposób pozyskać informacje nie tylko o charakterze handlowym (rejestrowanie zamówienia), ale także informacje rynkowe (np. fotograficzna



dokumentacja ekspozycji towaru na regałach, zbieranie danych o ofercie konkurencji, ankiety).

Bieżący nadzór realizacji planów sprzedaży

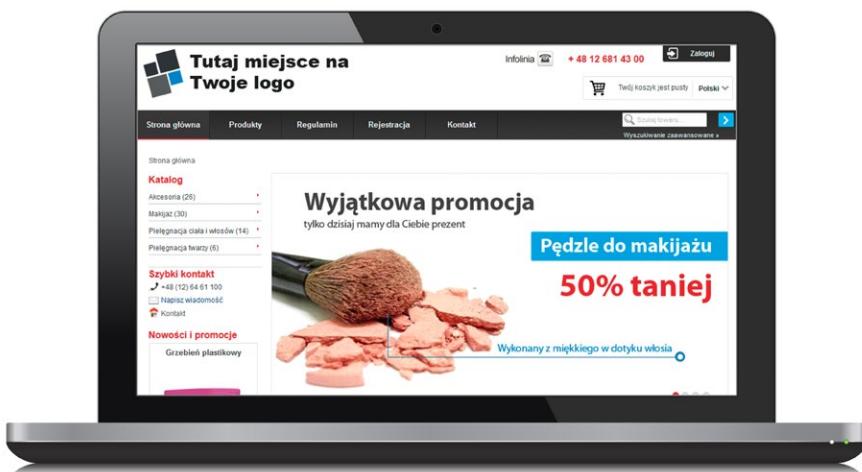
Pracownik mobilny ma dostęp do raportów, a tym samym może na bieżąco weryfikować i analizować potrzebne dane oraz pozyskiwać niezbędne informacje. Raport plan sprzedaży, prezentujący założone plany wraz z podsumowaniem stopnia ich realizacji, czy raport prowizji prezentujący zestawienie sprzedaży poszczególnych produktów wraz z wyliczeniem należnej i utraconej prowizji, to tylko przykładowe raporty do dyspozycji pracownika.

Sprzedaż internetowa

Sklep internetowy współpracujący z systemem Comarch ERP XL

Jeśli szukasz wsparcia w rozwijaniu własnego sklepu internetowego, Comarch ERP 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 XL** 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 XL – **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 XL,
- Możesz korzystać z wbudowanych narzędzi umożliwiających generowanie **raportów związanych** z towarami, zamówienia-

mi czy kontrahentami. Twórz także bardziej zaawansowane statystyki dzięki integracji z Google Analytics,

- Sklep **współpracuje z porównywarkami 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,
- Możesz sprzedawać za pośrednictwem Allegro, a dzięki **integracji z InPost** wysłać towary za pomocą usługi Paczkomaty 24/7,
- Sklep **współpracuje z serwisami płatności internetowych**: Dotpay, PayPal, PayU, PayByNet, Przelewy24.pl, eCard, mTRANSFER, MultiTransfer,
- Comarch ERP e-Sklep umożliwia również **bezpłatne uruchomienie sklepu internetowego z poziomu jednego z najpopularniejszych portali społecznościowych – Facebook**.

Bezpłatna sprzedaż w Internecie oraz pozyskiwanie najlepszych ofert poprzez platformę wszystko.pl

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**.



Sprzedaż na wszystko.pl odbywa się wprost z systemu do zarządzania – nie trzeba posiadać ani sklepu internetowego, ani własnej strony internetowej

Dlaczego warto?

- Usługa jest **całkowicie bezpłatna**, a jej uruchomienie **nie wymaga zaawansowanej wiedzy informatycznej**,
- Sprzedaż na **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 XL,
- 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**, jak również na nowej – dedykowanej obsłudze ofert biznesowych – platformie **oferty.wszystko.pl**,
- Zupełnie **za darmo** korzystasz z **wbudowanych narzędzi promocji** własnej oferty produktowej na stronie głównej portalu, m.in. **produkt dnia, bannery, produkty promocyjne**.

Sprzedaż detaliczna za pomocą 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 XL, zyskujesz 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-rabataową** dla całej sieci,
- **Definiowanie zakresu uprawnień i obowiązków** dla pracowników poszczególnych sklepów,
- Skuteczne **zarządzanie zatowarowaniem sklepów**, z uwzględnieniem różnych parametrów, np. sezonowości sprzedaży.

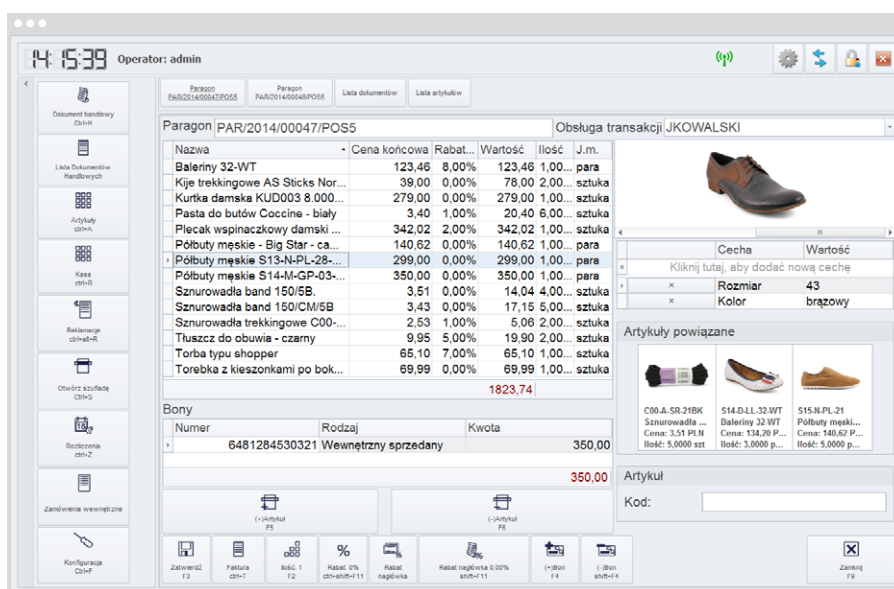
Sklep

- Sprawne **zarządzanie pojedynczą placówką sprzedażową**, zarówno od strony „backoffice” (optymalizacja magazynu sklepowego, obsługa zamówień z centrali), jak i „frontoffice” (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,
- **Automatyczne utrzymywanie aktualności oprogramowania** w sklepach, poprzez opcję „autoupdate” wykonywaną z poziomu centrali.

Stanowisko sprzedażowe (POS)

- **Prosta i intuicyjna praca nawet dla początkującego kasjera** (ergonomiczny interfejs współpracujący z ekranami dotykowymi),
- 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,
- Stały **dostęp sprzedawcy do informacji o towarach**, w tym **zdjęć towarów**,
- **Obsługa programów lojalnościowych**,
- Możliwość realizacji **płatności** nie tylko w **formie gotówki** czy **płatności kartą**, ale także za pośrednictwem **bonu** czy **płatności mieszanej**.



Intuicyjny i modyfikowalny interfejs aplikacji POS przeznaczony do pracy na ekranach dotykowych.

Więcej:

- Analizy i raporty – str. 8
- Sprzedaż internetowa – str. 15
- Rozwiązania B2B – str. 12

Możliwości ERP 2.0

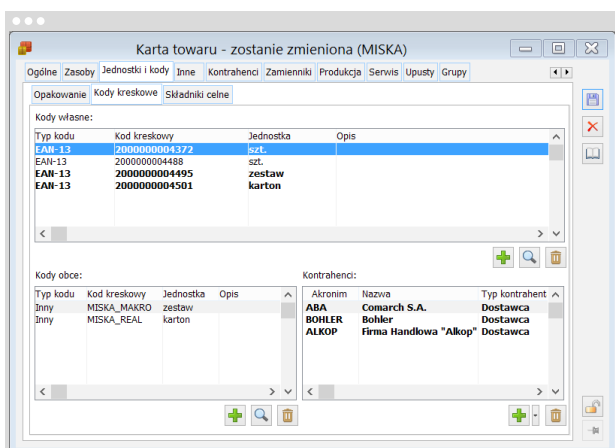
Transakcje sprzedaży oraz przyjmowanie zamówień można przeprowadzić w aplikacji mobilnej Comarch ERP Mobile Sprzedaż.

Zamówienia sprzedaży mogą również pochodzić z aplikacji e-Commerce: Comarch ERP Pulpit Kontrahenta, Comarch ERP e-Sklep oraz wszystko.pl

Gospodarka magazynowa i magazyn wysokiego składowania (WMS)

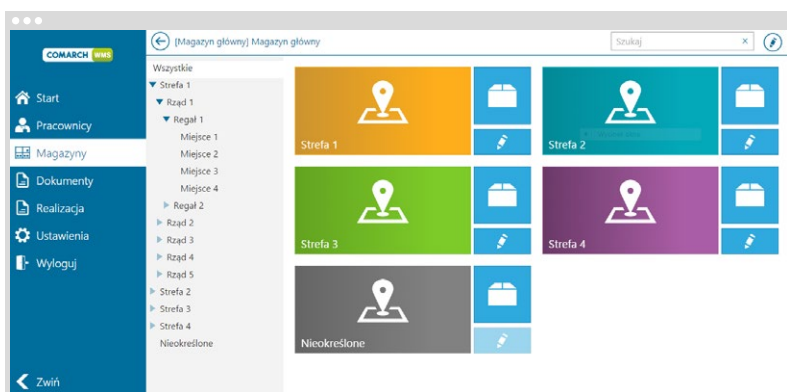
Sprawną realizacją dyspozycji magazynowych, stała kontrola nad poziomem zapasów czy eliminacja pomyłek – to usprawnienia, jakie daje wykorzystanie Comarch ERP XL w obszarze gospodarki magazynowej. System wspiera pełną gamę procesów związanych z logistyką.

- **Wielomagazynowość** – obsługa dowolnej liczby magazynów, zarówno wewnętrznych, jak i oddziałowych,
- Możliwość **definiowania kodów kreskowych**, zarówno dla asortymentu (wiele kodów dla danego towaru), jak i adresów magazynowych,



Zarządzanie asortymentem jest ułatwione poprzez możliwość definiowania wielu kodów kreskowych dla artykułu, zarówno kodów własnych, jak i obcych. Kody definiowane są w oparciu o jednostki (podstawową i pomocnicze), a do jednej jednostki można przypisać więcej niż jeden kod.

- Precyzyjne zarządzanie dostępną przestrzenią magazynową poprzez **opis struktury magazynu**,
- Zapewnienie **optymalnego rozmieszczenia towarów w magazynie**,



Precyzyjne zarządzanie dostępną przestrzenią magazynową poprzez opis struktury magazynu.

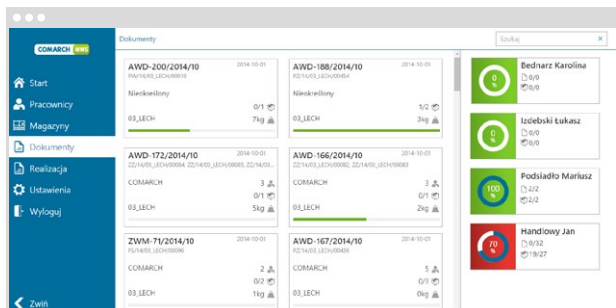
- **Obsługa wielu różnych rodzajów opakowań**, w tym opakowań zwrotnych; możliwość definiowania przeliczników opakowań,
- Elastyczne **zarządzanie partiami towarów**, z wykorzystaniem definiowalnych cech dla zasobów (np. kolor, rozmiar),
- **Ewidencja kodów obcych** dostawców i odbiorców,
- Definiowanie **zamienników oraz zestawów**,
- **Automatyczne tworzenie planu zapotrzebowania** (tzw. Bilans Stanu Towarów) na bazie zdefiniowanych kryteriów, oraz utrzymanie założonego zapasu, m.in. poprzez automatyzację zamówień,
- **Optymalizacja źródeł dostaw** – szybka informacja o najkrótszym terminie realizacji zlecenia (SCM – Supply Chain Management),
- **Ewidencja ruchów magazynowych**, zarówno przyjęć i wydań zewnętrznych, jak i przesunięć międzymagazynowych czy przesunięć w ramach jednego magazynu,
- **Wsparcie dla transportu** – obsługa tras, wsparcie załadunku, możliwość przygotowania dokumentów spedycyjnych, prowadzenie ewidencji paczek, wysyłek, pojazdów oraz kosztów transportu,
- **Automatyzacja definiowania naliczania kaucji**, ewidencja kaucji pobieranych np. w związku z obrotem opakowaniami zwrotnymi,
- Możliwość **inwentaryzacji dla kilku magazynów jednocześnie**,
- **Automatyzacja operacji magazynowych** dzięki współpracy z drukarkami etykiet, czytnikami kodów oraz kolektorami danych.



Możliwość pracy w trybie nakazowym lub decyzyjnym.

Sprawną realizacją dyspozycji magazynowych – z Comarch ERP Mobile Magazyn

Magazyn to aplikacja usprawniająca przyjmowanie, wydawanie, przesuwanie oraz inwentaryzowanie towarów. Magazynier realizując dyspozycje magazynowe ma możliwość zarówno edycji dokumentów magazynowych przygotowanych po stronie systemu ERP, jak również dodawania nowych dokumentów magazynowych bezpośrednio z poziomu przenośnego terminala.



Kierownik magazynu przydziela i na bieżąco śledzi postęp realizacji poszczególnych dyspozycji magazynowych.

Określanie kroków oraz kolejności ich wykonania w procesie realizacji dyspozycji magazynowych

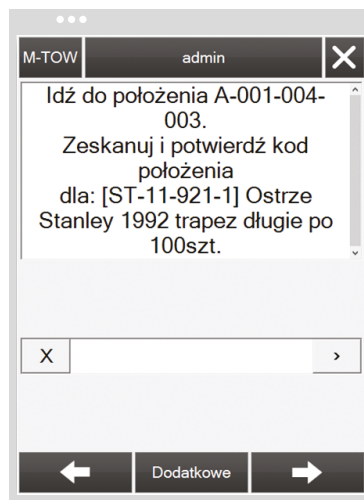
Aplikacja może zostać dostosowana bezpośrednio do indywidualnych potrzeb poprzez konfigurowalność oraz nakazowość dającą:

- możliwość skonfigurowania kroków realizacji dyspozycji,
- wyłączenie zbędnych procesów,
- zmianę kolejności realizacji kroków,
- zmianę treści komunikatu,
- uproszczony interfejs z dużymi przyciskami.

Szybkie przygotowanie towarów do wydania

Realizacja zleceń kompletacji i przyjęcia jest możliwa poprzez:

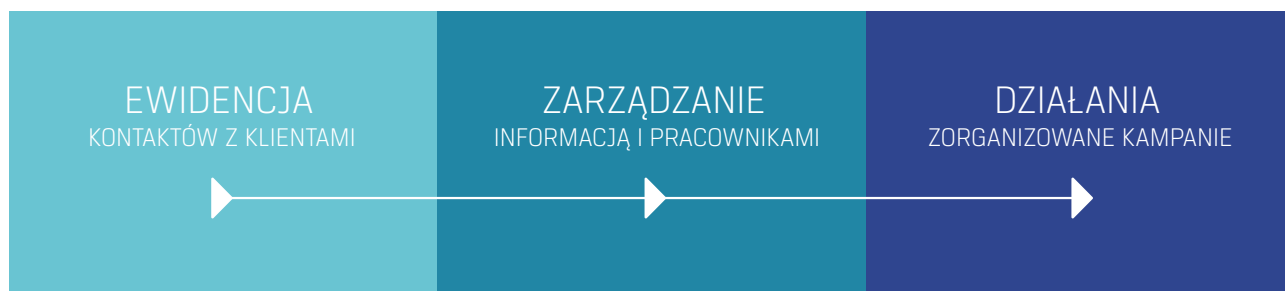
- stały dostęp do informacji o kontrahentach i towarach (kartoteki kontrahentów i towarowe),
- łatwe filtrowanie listy towarów według kryterium użytkownika (kod, EAN, nazwa, cecha, położenie),
- możliwość weryfikacji towaru na podstawie sczytanego kodu EAN,
- monitorowanie postępu realizacji,
- możliwość przypisywania sprzętu np. wózka widłowego,
- przypisywanie wielu operatorów do jednej dyspozycji.



Magazynier otrzymuje czytelne polecenia na ekran terminala, dzięki czemu nawet niedoświadczony pracownik może sprawnie wykonywać zlecone zadania.

CRM

Dzięki rozwiązaniu CRM dostępnemu w ramach pakietu Comarch ERP XL możesz swobodnie budować własną bazę wiedzy o klientach, oraz prowadzić do nich uporządkowane działania o różnym charakterze.



Tworzenie bazy wiedzy o klientach:

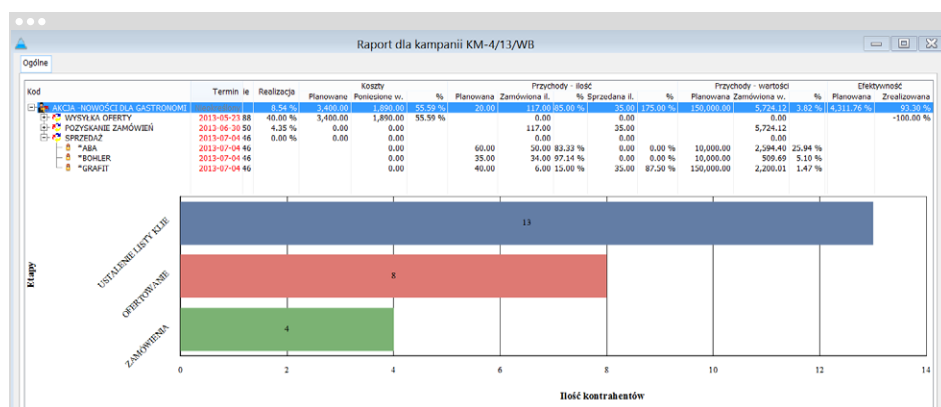
- Możliwość **tworzenia rozbudowanej bazy informacji** zarówno o obecnych kontrahentach, jak i potencjalnych klientach,
- Pełna **historyczność wszelkiego rodzaju kontaktów z klientami**, od rozmowy telefonicznej czy wiadomości email, przez kontakt za pośrednictwem komunikatora internetowego, po tradycyjne spotkanie,
- Dostęp do pełnej **historii wszystkich transakcji** z danym kontrahentem z dowolnego poziomu systemu Comarch ERP XL,
- Uporządkowanie historii kontaktów z kontrahentem z wykorzystaniem **wątkowania tematów**, których dotyczyły kontakty – ułatwienie wykorzystania informacji zgromadzonych w CRM przez każdego pracownika, zarówno doświadczonego, jak i nowozatrudnionego,
- Skuteczna **analiza informacji o klientach** z wykorzystaniem raportów Business Intelligence.

Zarządzanie pracą zespołów sprzedażowych:

- Jasna **odpowiedzialność za opiekę nad danym klientem** – możliwość definiowania rejonów sprzedaży czy opiekunów, a także osób kontaktowych po stronie klienta,
- Skuteczne **tworzenie założeń sprzedażowych** (plany sprzedaży), zarówno na poziomie globalnym, jak i dla poszczególnych rejonów,
- Uporządkowane i świadome **zarządzanie działaniami, które koncentrują się na kliencie**, dzięki opcji definiowania zadań, a także automatycznym przypomnieniom i graficznej wizualizacji zadań na terminarzu,
- Zarządzanie pracą mobilnych przedstawicieli handlowych** – planowanie wizyt u klientów, a także poszczególnych elementów wizyt, które powinny zostać zrealizowane,
- Możliwość **weryfikacji ekspozycji towarów w sklepach** z wykorzystaniem dokumentacji fotograficznej (merchandising), sporządzenia raportu obecności towarów własnych i/lub towarów konkurencji w sklepie, czy ewidencji udziału towarów własnych w całym regale (tzw. facing),
- Optymalizacja realizacji wizyt u klientów**, m.in. dzięki możliwości definiowania tras przejazdów,
- Możliwość **zbierania i analizy informacji z rynku** (preferencje klientów, opinie o produktach, ocena współpracy itp.), m.in. dzięki funkcji ankiet, które mogą być przeprowadzane w ramach wizyt handlowych, akcji telemarketingowych czy innych działań.

Planowanie i realizacja kampanii:

- Czytelny sposób budowania kampanii**, w skład których wchodzi etapy,
- Możliwość prowadzenia kampanii w różnych ramach czasowych – **kampanie stałe lub okresowe, jednorazowe lub cykliczne**,
- Segmentacja i targetowanie** oferty do odpowiednich klientów, dzięki wykorzystaniu kampanii skierowanych do wybranych grup kontrahentów,
- Jasne **definiowanie celów dla poszczególnych akcji** oraz stały monitoring ich realizacji,
- Wsparcie realizacji różnego rodzaju działań** o charakterze marketingowym (e-mail marketing, telemarketing, ankiety marketingowe) lub sprzedażowym (kampanie dosprzedawcze czy wspierające promocje), ale także w ramach obsługi posprzedawczej,



Przykład kampanii CRM – ocena rentowności i wykonalności założeń ilościowo – wartościowych; lejek sprzedaży.

Możliwości ERP 2.0

Działania mogą być planowane poprzez przeglądarkę internetową w aplikacji Comarch ERP Mobile Kierownik Sprzedaży. Działania mogą być realizowane w aplikacji mobilnej Comarch ERP Mobile Sprzedaż.

Automatyzacja pracy i obiegu dokumentów

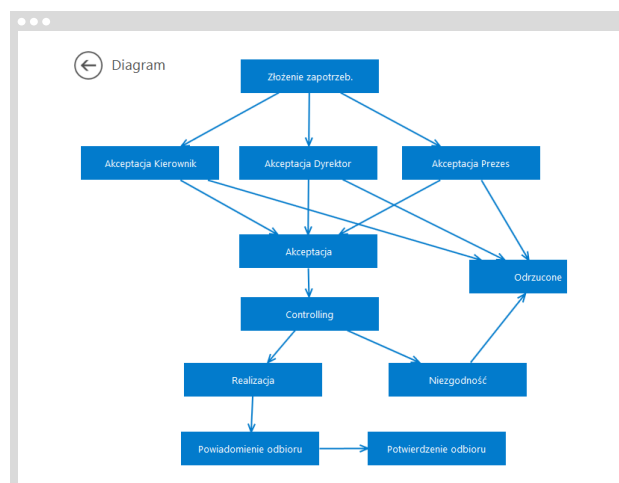
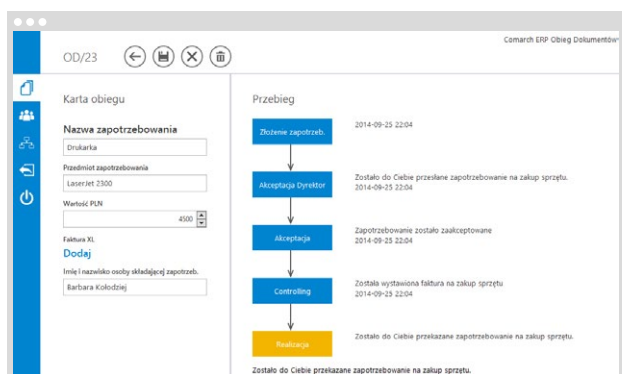
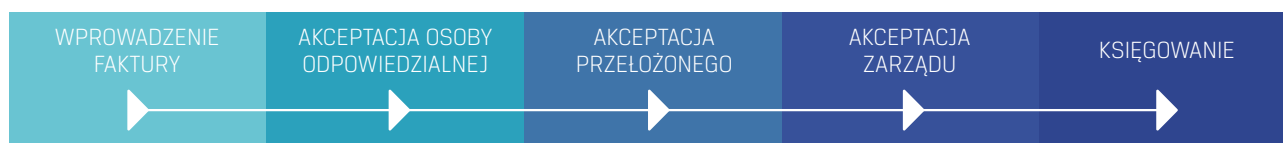
Wraz z Comarch ERP XL zyskujesz możliwość odzwierciedlenia procesów biznesowych realizowanych w Twojej firmie, a w efekcie ich uporządkowanie i automatyzację. Rozwiązanie wspiera przedsiębiorców także w zarządzaniu wewnętrznym obiegiem dokumentów.

Automatyzacja obiegu dokumentów:

- Kompleksowa **obsługa korespondencji** firmy, dostępna zarówno z systemu, jak i poprzez stronę internetową,
- Możliwość **przechowywania istotnych dokumentów (repozytorium elektronicznych dokumentów, współpraca z urządzeniem skanującym)**,
- **Ochrona przed utratą danych** w przypadku zgubienia lub zniszczenia dokumentu papierowego (jeśli został wcześniej wprowadzony do obiegu dokumentów),
- Prosta **analiza ścieżek obiegu dokumentu** dzięki ich graficznej wizualizacji, począwszy od dostarczenia do firmy, poprzez wszystkie procesy wewnętrzne, a skończywszy na odnotowaniu w pocztowej książce nadawczej,
- Przejrzysta **struktura podziału dokumentów** – ewidencja według dokumentów przychodzących, wychodzących, wewnętrznych; każdy dokument wprowadzony do obiegu zostaje automatycznie przypisany do opiekuna i dalsze

postępowanie zależy od wybranego modelu obiegu dokumentów (ręczne lub automatyczne przekazywanie dokumentów),

- Ułatwienie pracy nad dokumentem w ramach obiegu dzięki mechanizmom **automatycznych powiadomień** (zadania w systemowej Skrzynce Pracownika lub terminarzu, bądź w zewnętrznej skrzynce mailowej),
- Szybkie i sprawne wyszukiwanie pożądaných informacji dzięki możliwości **oznaczania dokumentów kodem EAN**,
- Sterowanie przepływem pracy i uporządkowanie przepływu informacji w przedsiębiorstwie – dzięki **konkretnym procedurom obiegu dokumentów** każda sprawa realizowana jest w zaplanowany, usystematyzowany i właściwy dla przedsiębiorstwa sposób,
- **Redukcja kosztów** poprzez ograniczenie ilości tradycyjnych, papierowych dokumentów.



Intuicyjne narzędzia workflow pozwolą zamodelować dowolną ścieżkę przepływu dokumentów, działań, zadań.

Modelowanie procesów biznesowych:

- Zapewnienie **kontroli i przejrzystości działań** zachodzących wewnątrz organizacji, dzięki dostępnej w systemie skrzynce zadań, przypisanej indywidualnie do każdego pracownika,
- Ułatwienie egzekwowania zadań przydzielonych pracownikom dzięki **automatycznie generowanym przez system przypomnieniom**,

- Możliwość **częściowej lub całkowitej automatyzacji zadań rutynowych**, nie wymagających decyzji ludzkich – stopień zaangażowania pracownika w tego typu procesy jest elastycznie definiowany na etapie tworzenia modelu procesu,

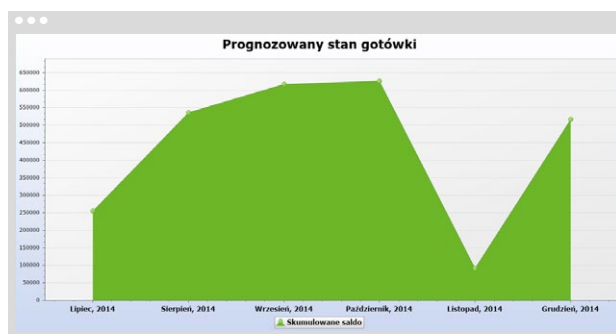
Finanse i księgowość

Obszar finansowo-księgowy w firmie to o wiele więcej, niż obowiązkowa ewidencja zdarzeń gospodarczych. Wraz z Comarch ERP XL zyskujesz narzędzie, które pozwala na kompleksową analizę sytuacji całej firmy na bazie danych finansowo-księgowych.



Finanse:

- **Obsługa wielu kas i rejestrów bankowych**, w polskich złotych oraz w **dowolnych innych walutach**,
- Możliwość **wykorzystania dowolnej ilości form płatności** i przypisania dla każdej z nich odpowiedniego rejestru kasowo-bankowego,
- Ewidencja obrotu z wykorzystaniem **kart płatniczych**, w tym ewidencja prowizji za obsługę kart i terminali,
- **Współpraca z bankowością elektroniczną**. Możliwość eksportu przelewów oraz importu wyciągów, a także bezplikowa komunikacja z bankami za pomocą Comarch Data Connect,
- Łatwa **identyfikacja kontrahenta podczas importu zapisów bankowych**,
- Skuteczne **raportowanie należności i zobowiązań**, zarówno konkretnego kontrahenta, jak i wszystkich podmiotów, z którymi firma współpracuje,
- Sprawne **kojarzenie płatności i dokumentów** – informacje o uregulowaniu należności i zobowiązań mogą być ujęte w systemie jako rozliczenia (skojarzenie dokumentu faktury z dokumentem zapłaty) lub jako rozrachunki (skojarzenie dekretów powstałych w wyniku zaksięgowania faktury i zapłaty),
- Możliwość **częściowego rozliczenia należności, czy zobowiązań**,
- **Elastyczne wystawianie kompensat** – ewidencja saldowania wzajemnych należności i zobowiązań wynikających
- Wsparcie zapewnienia płynności finansowej dzięki sprawnemu **generowaniu upomnień i not odsetkowych**, zarówno pojedynczych, jak i zbiorczych,
- Dostosowane do szybko rozwijających się nowych produktów finansowych – **obsługa leasingu oraz lokat różnych typów** (nocnych, terminowych, odnawialnych, nie odnawialnych oraz walutowych),
- Możliwość **automatycznego pobierania kursów walutowych NBP**,
- **Automatyczne naliczanie różnic kursowych** – po zaksięgowaniu raportu bankowego/kasowego dokumenty różnic kursowych mogą być automatycznie księgowane,
- Mechanizm **wyceny środków pieniężnych wyrażonych w walucie obcej** (tzw. magazyn walut) – kontrola prawidłowego rozchodowania waluty po odpowiednich kursach wynikających z operacji przychodowych,
- **Elastyczne generowanie sprawozdań finansowych** z wykorzystaniem dostępnych kreatorów – automatyczne tworzenie sprawozdań finansowych opartych na dostępnych wzorach.



Wsparcie narzędzi Business Intelligence w prognozowaniu wpływów i wydatków.

Więcej:

- Analizy i raporty – str. 8

Możliwość planowania wydatków oraz szybka ocena cashflow – wsparcie w utrzymaniu płynności finansowej.

Księgowość:

- Kompleksowa obsługa finansowo-księgowa firmy zgodnie z Ustawą o Rachunkowości, jak również Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) – **bieżące dostosowywanie systemu Comarch ERP XL do zmieniających się regulacji prawnych**,
- Praca w oparciu o **czytelny, wielopoziomowy plan kont** o strukturze drzewa, stworzony ręcznie lub za pomocą wygodnego kreatora, w pełni elastyczny pod względem możliwości dostosowania do indywidualnych potrzeb,
- **Ergonomia codziennej pracy księgowego** – możliwość szybkiego wyszukiwania konta według różnych kryteriów np. fragment nazwy, symbol, atrybut, data założenia, poziom konta i inne,
- Możliwość **ewidencji kosztów zarówno w oparciu wyłącznie konta zespołu 4 bądź 5** oraz wykorzystując zarówno „czwórki” i „piątki”,
- Obsługa prowadzenia **pełnej księgowości** w formie dzienników cząstkowych grupujących operacje gospodarcze według danego rodzaju,
- Możliwość **wstępnego ujęcia zapisów księgowych** do tzw. buforów księgowych, w których zapisy podlegają weryfikacji i mogą być modyfikowane,

Możliwości ERP 2.0

Klient może śledzić stan swoich rozliczeń w Comarch ERP Pulpit Kontrahenta.
Pracownik może rozliczać płatności w Comarch ERP Mobile Sprzedaż.

- **Łatwe dotarcie do dokumentów źródłowych** z poziomu zapisów księgowych,
- **Automatyzacja księgowania** – możliwość przygotowania szablonów księgowych, w znacznej mierze automatyzujących czynności powtarzalne; „inteligentne” schematy księgowych rozpoznają cechy księgowanych dokumentów i automatycznie dokonują dekretacji na dziennik (bufor) na podstawie dokumentów wprowadzonych do ewidencji pomocniczej,
- Odciążenie personelu księgowego od prac związanych z cyklicznym wykonywaniem księgowych: miesięcznych, kwartalnych, rocznych itp., dzięki **automatycznym księgowaniom okresowym**; najczęściej są one wykorzystywane na koniec miesiąca do rozliczenia kosztów oraz podatku VAT, jak również do przeksięgowania przychodów i kosztów na wynik finansowy,
- Zapewnienie poprawności księgowych dzięki mechanizmom umożliwiającym **kontrolę poprawności dekretacji** – w momencie, kiedy przygotowany dekret zbiorczy nie bilansuje się, użytkownik otrzyma informację o tym fakcie,
- **Kontrola** dowolnej liczby **kregów kosztów**,
- Łatwa analiza kosztów dzięki **definiowalnym wymiarom analitycznym** – dokumenty wystawiane w Comarch ERP XL po ich zatwierdzeniu mogą być opisane za pomocą dowolnych, definiowalnych przez użytkownika kategorii (np. dział, miejsce powstawania kosztów, cel, rodzaj kosztu, projekt, kontrahent, lokalizacja); uzyskane dane są wykorzystywane do prowadzenia analiz kosztów w różnych ujęciach i perspektywach,
- Elastyczność w zakresie **definiowania i odliczania stawek VAT**,
- Ewidencja pozwalająca na prowadzenie rejestrów VAT, określenie obowiązku podatkowego zgodnie z obowiązującymi przepisami w sposób umożliwiający sporządzenie deklaracji VAT; rejestr tworzony jest automatycznie w oparciu o dokumenty handlowe wprowadzone w systemie, istnieje również możliwość wprowadzenia faktur VAT w sposób uproszczony – bezpośrednio do rejestrów VAT,

Wielopoziomowy plan kont w Comarch ERP XL – przykładowy układ.

Środki trwałe

Dzięki systemowi Comarch ERP XL można skutecznie usprawnić obszar związany z zarządzaniem środkami trwałymi w firmie, nie tylko od strony wprowadzania i ewidencji podstawowych składników majątku trwałego, ale także poprzez automatyzację naliczania odpisów amortyzacyjnych. System wspiera pełną paletę procesów zarządzania majątkiem.

Ewidencja składników majątku trwałego:

- Podstawą ewidencji majątku trwałego są **księgi inwentarzo-
we zorganizowane w wielopoziomą strukturę drzewa**, czyli wykaz składników majątku trwałego wykorzystywanych w przedsiębiorstwie,
- Na kartotece środka trwałego możliwe jest **określenie szeregu parametrów**, takich jak KŚT, osoba odpowiedzialna za dany środek trwały, metody i stawki umorzenia i amortyzacji, osoba odpowiedzialna, miejsce, gdzie znajduje się środek, czy szereg właściwości ŚT,
- Ewidencja wszystkich zdarzeń związanych ze środkiem trwałym/wartością niematerialną i prawną odbywa się na podstawie stosownych dokumentów, np. przyjęcie składnika majątku trwałego – dokument OT, zwiększenie lub zmniejszenie wartości – dokument MW, likwidacja składnika majątku trwałego – dokument LT, amortyzacja – dokument AM, zmiana osoby odpowiedzialnej – dokument ZO.

Amortyzacja składników majątku trwałego:

- **Odpisy amortyzacyjne mogą być naliczane automatycznie** w okresach wskazanych przez użytkownika,
- Wielkość wygenerowanych odpisów zależy od wskazanej w księdze inwentarzowej metody oraz stawki,

Księga	Nr emis.	Nr mod.	Etykieta (kod)	KŚT	Zestaw	Data przyjęcia
0	CENTROSET	MT	281	61/1009	102	2009-02-27
0	TRUCK	MT	275		742	
0	SELCZ	MT	279		742	
0	SELCZ 2	MT	274		742	2010-01-11
0	REHAULT CLIO KR 2053S	MT	272		742	2010-03-29
0	SAMOCHOZD NISSAN ALMERA	MT	229	7122	742	2009-01-18
0	SAMOCHOZD NISSAN ALMERA REZERW	MT	245	7122A	742	2009-02-16
0	SAMOCHOZD NISSAN TRAJAK-RETA	MT	130	738	742	2009-01-09
0	SAMOCHOZD VOLKSWAGEN BORA	MT	129	737	742	2009-03-19
0	SAMOCHOZD VOLVO S40	MT	210	7111	742	2009-03-24
0	WÓZEK BIT MODEL 512	MT	132	735	742	2002-12-18
0	WÓZEK SPALINOWY SKA JA	MT	125	752	742	1999-08-05
0	WÓZEK WIDKOWY 512P BT	MT	184	739	742	2004-08-02
0	WÓZEK WIDKOWY UPE 200	MT	248	7113	742	2009-02-01

Księga inwentarzowa – podstawa ewidencji środków trwałych.

Możliwości ERP 2.0

Inwentaryzację środków trwałych można wykonać z wykorzystaniem kolektora danych.

- Składniki majątku można **amortyzować dwutorowo**, tj. w ujęciu bilansowym (według Ustawy o Rachunkowości lub według MSR/MSSF) oraz podatkowym,
- W przypadku środków trwałych serwisowanych istnieje możliwość **wstrzymania naliczania amortyzacji** do momentu ich naprawy i ponownego przesunięcia do użytkowania.

Plan amortyzacji:

Udostępnia **wykonanie planu amortyzacji** oraz **zestawienie odpisów planowanych i rzeczywistych**.

Dynamiczne raportowanie:

Pozwala na uzyskanie **szczegółowych informacji dotyczących wskazanych środków trwałych**, z możliwością określenia zakresu analiz na podstawie rozbudowanej listy parametrów.

Inwentaryzacja majątku trwałego

- Przygotowanie arkuszy spisowych z uwzględnieniem różnych parametrów,
- Szeroki wybór zakresu i sposobu tworzenia odczytów,
- Możliwość nadania kodów kreskowych składnikom majątku oraz przeprowadzenia inwentaryzacji za pomocą kolektorów danych.

Przygotowanie arkuszy inwentaryzacyjnych z uwzględnieniem różnych kryteriów.

Human Resources

Czy celem jest usprawnienie procesów kadrowo-płacowych? A może korzystając z zewnętrznej obsługi kadrowo-płacowej firma narażona jest na znaczny koszt i rozważane jest przejście tych zadań przez zasoby wewnętrzne? W obu przypadkach istnieje możliwość zlecenia tych procesów profesjonalnemu narzędziu kadrowo-płacowemu.

Wsparcie kadrowo-płacowe:

- **Obsługa procesu kadrowo-płacowego** – od przyjęcia pracownika, poprzez wszelkie operacje dotyczące jego rozliczeń, aż do rozwiązania umowy o pracę i wyrejestrowania go z ubezpieczeń,
- **Wsparcie definiowania elementów wynagrodzeń**, uzależnienia ich wysokości od czasu pracy, nieobecności lub stażu pracy,
- **Wysłanie deklaracji ZUS do programu Płatnik**,
- **Wysyłanie deklaracji PFRON** oraz **SodiROffline**,
- **Wysyłanie e-deklaracji podatkowych** na serwery Ministerstwa Finansów,
- **Rozliczanie m.in. umów cywilno-prawnych i rozliczenie właścicieli** – dostęp do pełnej gamy deklaracji składanych do ZUS i urzędu skarbowego,
- **Przygotowanie wypłaty gotówkowej i przelewów** na rachunki bieżące pracowników,
- Automatyczna **informacja o kosztach wynagrodzeń**,
- **Wydruki deklaracji podatkowych**: dostępne są również np. umowa o pracę, świadectwo pracy, lista pracowników pełna/skrócona, lista pracowników przyjętych i zwolnionych w zadanym okresie, raporty o badaniach okresowych, nieobecnościach, karty pracy, struktury zatrudnienia i inne,

Wybór miesiąca	Wymiar	Czas pracy	Wykorzystane nadgodziny	Neobecności (dni)	Uprawnienia	Neuprawnienia
1 stycznia 2012	42:00	34:00	0:00	1	0	0
2 stycznia 2012	21	17		5		

Ewidencja czasu pracy pracownika.

- Integracja z urządzeniami RCP – Rejestratorami Czasu Pracy,
- Pełna **zgodność z aktualnymi przepisami prawa** – stałe dostosowywanie do pojawiających się zmian,
- Ewidencja kwalifikacji i uprawnień pracowników,
- Wbudowane mechanizmy pilnowania i przypominania o wygasających uprawnieniach, badaniach, umowach itp.

Akronim	Pracownik	Data ważności
003/E1	Babińska Joanna	
KA	Kowalska Anna	
008/E	Kowalski Jan	
K1	Kowalski Tadeusz	
010/E	Molski Tomasz	
E_001	Rosiński Jan	2011-05-31
006/E1	Rybczyńska Hanna	
006/E	Rybczyńska Hanna	
022/E	Słaby Jan	
015/E2	Woźnicki Tomasz	
001/E1	Zama Robert	
001/E	Zama Robert	

Pracownik działu kadrowego na bieżąco jest informowany o istotnych zdarzeniach związanych z zarządzaniem personelem.

Anna Kowalska: formularz danych kadrowych

Wydział: K

Dane personalne:

Akronim: 006/E Nazwisko: Kowalska
Imię: Anna
PESEL: 88041453779
Data urodzenia: 1988-04-14
Miejsce urodzenia: Kraków
Imię ojca: Imię matki: Monika
Nazwisko rodowe: Kowalska Nazw. rodowe matki: Stach

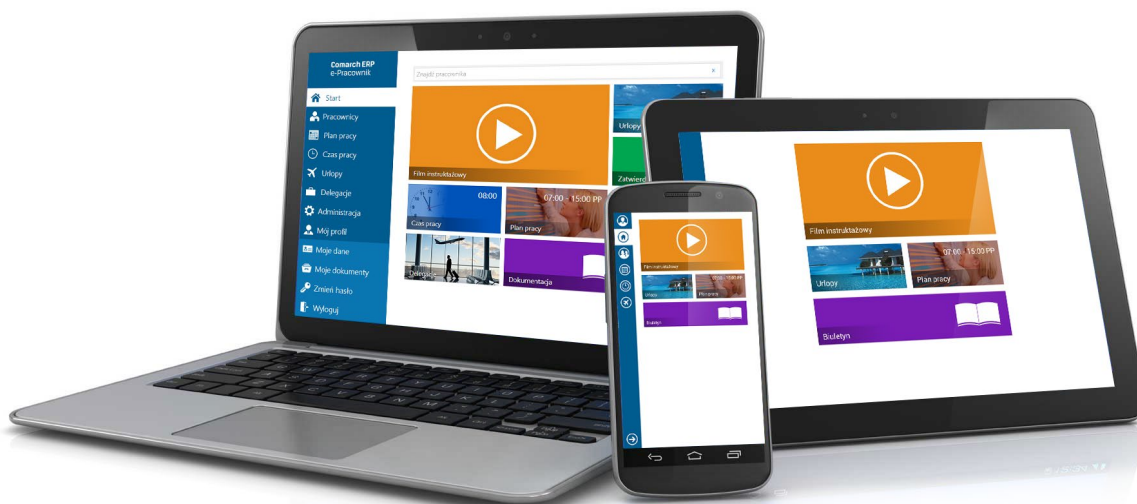
Adres zameldowania:

Kraj: Polska Województwo: małopolskie
Powiat: Kraków Kod gminy:
Ulica: Sławkowska Nr domu: 4 Miasto: Wiedeń
Miejscowość: Kraków Kod pocztowy: 32-153
Gmina: Kraków Poczta: Kraków
Telefon: Telefon SMS:

Formularz danych kadrowych pracownika.

Comarch ERP e-Pracownik

Zależy Ci, aby każdy pracownik miał dostęp do informacji o stawianych przed nim celach i ocenach ich realizacji? Potrzebujesz skutecznej ewidencji czasu pracy personelu? Te oraz wiele innych procesów możesz swobodnie realizować, dając swoim pracownikom dostęp do dedykowanych pulpitów pracowniczych, działających w przeglądarce internetowej.



Z aplikacji Comarch ERP e-Pracownik można korzystać na komputerze, laptopie, tablecie czy smartfonie. Program dynamicznie dopasowuje się do rozmiaru ekranu urządzenia, na którym jest wyświetlany.

Comarch ERP e-Pracownik to:

- Lista pracowników wraz z ich podstawowymi danymi personalnymi,
- Dostęp do przygotowanych w Comarch ERP XL wydruków, np. kwitków wypłat, PIT-ów,
- Ewidencja kwalifikacji pracowników (np. znajomość języków, BHP, kurs SEP),
- Plan pracy w układzie miesięcznym, 7 i 5 – dniowym wraz z weryfikacją obowiązujących reguł dotyczących przerw w pracy,
- Odnotowania rzeczywistego czasu pracy pracownika z rozdziałem na zadania i projekty,
- Limity urlopowe oraz lista wszystkich nieobecności pracowników,
- Rejestracja nieobecności – planowanie i zatwierdzanie urlopów wypoczynkowych oraz delegacji,
- Potwierdzenia mailowe związane z wprowadzeniem i zatwierdzeniem urlopu czy delegacji.

Lista pracowników		

Moje dokumenty		
Skierowanie na badania lekarskie	PIT-2	Karta podatkowa - wypłaty etatowe i inne
Kwitek wypłaty	Kwitek wypłaty	Kwitek wypłaty
Raport roczny ZUS RMUA		

Comarch ERP e-Pracownik							
Plan pracy							
Lipiec 2014							
	pon.	wt.	śr.	czw.	pt.	sob.	niedz.
30	1	2	3	4	5	6	
7	8	9	10	11	12	13	
14	15	16	17	18	19	20	
21	22	23	24	25	26	27	
28	29	30	31	1	2	3	

Szczegóły dnia: 16 Lipiec

zaplanowano 184h 0min

dnia pracy 23

Plan pracy pracownika widoczny z poziomu Comarch ERP e-Pracownik.

iBard24 – współdzielenie i archiwizacja 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 Twoich 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 Ci 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.

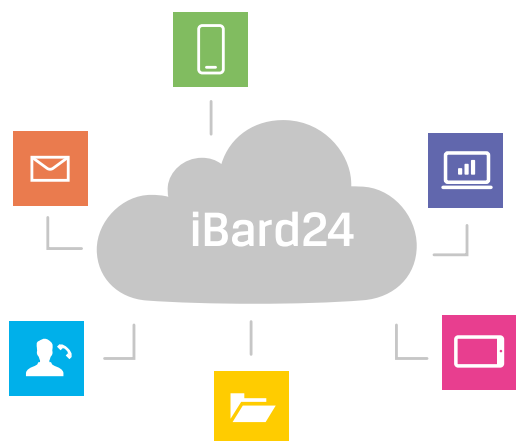
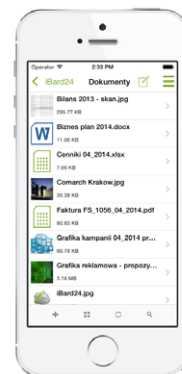
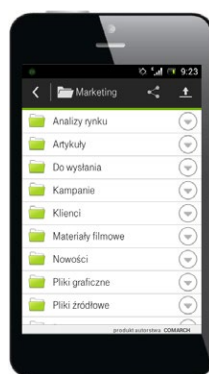
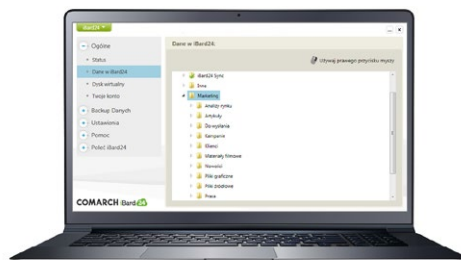
Z iBard24 korzysta już ponad 70 tysięcy firm (m.in. Neckermann Polska, BP, ArcelorMittal, Kreisel, Orlen, Orange, Cyfrowe.pl, Lewiatan i Caritas) oraz klientów indywidualnych. Usługa jest dostępna w czterech wersjach językowych: polskiej, angielskiej, niemieckiej i francuskiej.

Więcej:

- Centra danych Comarch – s. 29

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 XL – 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 Twojego konta.



Możliwości ERP 2.0

System umożliwia zabezpieczenie danych z urządzeń mobilnych na dowolnej platformie: Android, iOS oraz Windows Phone.

Comarch ERP XL 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 XL w tzw. modelu usługowym. Chmura Comarch to dwa podstawowe modele – wynajem systemu Comarch ERP XL, lub zakup systemu i hosting samej przestrzeni sprzętowo-programowej.

Comarch ERP XL Online (SaaS)

- Dostęp do pełnej gamy możliwości systemu Comarch ERP XL 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.

Centra danych Comarch

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.

Wybierając usługi Comarch Data Center, nasi klienci otrzymują niezawodną infrastrukturę teleinformatyczną oraz gwarancję bezpieczeństwa danych i dostępności aplikacji biznesowych.

Comarch posiada 5 własnych ośrodków data center zlokalizowanych w: Krakowie (dwa ośrodki), Warszawie, Dreźnie oraz Lille.

Ośrodki Comarch Data Center zaprojektowane zostały tak, aby spełniać wysokie wymagania w zakresie dostępności i ochrony informacji. Regularne kontrole przeprowadzane przez niezależne firmy audytorskie oraz naszych klientów potwierdzają spełnienie norm prawnych i standardów branżowych np. (TIA-942 TIER3, ISO 27000, ISAE3402, ITIL v3)



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.

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, przechowywania informacji oraz ciągłości dostępu.



Dodatkowe wsparcie dla klientów

Jak sfinansować system Comarch ERP XL?

Z myślą o klientach szukających sposobu na obniżenie finansowej bariery zakupu systemu Comarch ERP XL 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 XL. 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 instrumen-

tów 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 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 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:

DOTACJE

- Jedna z najkrótszych umów pożyczki na rynku – tylko jedna umowa,
- Najniższe na rynku oprocentowanie – już od 104% w okresie 24 msc,
- Uproszczona standardowa procedura:
 - brak opłat wstępnych,
 - bez zaświadczeń z US i ZUS,
- Stałe raty pożyczki w całym okresie finansowania,
- Okres finansowania: od 12 – 60 miesięcy,
- Brak opłat wstępnych – zerowa wpłata własna!

LEASING IT

KREDYT BANKOWY

- 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.

ULGA TECHNOLOGICZNA

Internet of things – Comarch beacon

Poszukujesz efektywniejszych sposobów pozyskania nowych klientów? Chcesz dotrzeć ze swoją ofertą jeszcze skuteczniej – jak nigdy do tej pory? Chcesz budować profile klientów i na tej podstawie wysłać im indywidualną ofertę? A może zastanawiasz się jak uprościć zakupy w swoim sklepie czy hurtowni? To wszystko jest już możliwe dzięki nowatorskiej technologii Comarch beacon.

Czym jest Comarch beacon?

Comarch beacon to mały czujnik, który wysyła sygnały radiowe do urządzeń mobilnych wykorzystując technologię **Bluetooth 4.0 BLE (Bluetooth Low Energy)**, dzięki której może działać na jednej małej baterii przez 3 lata. Wykorzystując to urządzenie mogą Państwo gromadzić dane na temat swoich klientów i wysyłać im oferty przygotowane indywidualnie dla każdej osoby. Główną zaletą dla klienta jest to, że dostanie ofertę w miejscu i czasie najbardziej odpowiednim do jej realizacji, np. przechodząc obok sklepu z butami otrzyma ofertę promocyjną na zakup konkretnej pary w swoim rozmiarze i ulubionym kolorze. Wszystkie informacje klient otrzymuje bezpośrednio na swojego smartfona, co sprawia, że cała komunikacja odbywa się automatycznie i skutecznie.

Comarch beacon to najlepsze narzędzie do budowania indywidualnych profili klientów.



Nieograniczone sposoby użycia!

Comarch beacon to nieograniczone możliwości i narzędzie wspierające **wiele procesów w biznesie** – od handlu detalicznego, hurtowego czy e-commerce i wsparciu sprzedaży oraz marketingu, po optymalizację procesów magazynowych, logistycznych i transportowych w firmie.

Zachęcaj klientów do odwiedzin twojego sklepu i nagradzaj ich za to. Dzięki Comarch beacon obejmując zasięgiem np. wejście do sklepu, wysyłasz konkretne treści marketingowe i promocyjne na smartfony stałych oraz potencjalnych klientów. Comarch beacon wyśle również całą specyfikację dotyczącą produktu, którym w danej chwili klient jest zainteresowany.

Szybka i zawsze aktualna informacja o twojej ofercie wpłynie na wyższą satysfakcję klientów oraz na szybkość podejmowania przez nich decyzji o zakupie. Nie pozwól także, aby chwilowy brak towaru (rozmiaru, koloru) przekreślił twoją szansę na sprzedaż. Dzięki Comarch beacon twoi

klienci otrzymają informacje o możliwości dokonania zakupu również poprzez twój sklep internetowy lub internetową platformę sprzedażową a towary otrzymają bezpośrednio do domu. Comarch beacon to świetne narzędzie do utrzymywania klientów poprzez łączenie sprzedaży stacjonarnej z handlem w Internecie.

Ułatwaj również nawigację po sklepie. Pomóż klientom dotrzeć do miejsc z produktami, których szukają, czy tych, które chcesz w danej chwili sprzedać. Dzięki Comarch beacon twoi klienci z łatwością poruszają się po określonej przez siebie lokalizacji, nawet w miejscach, gdzie nie dociera sygnał GPS, a ty śledzisz i analizujesz ich zachowanie.

Ograniczaj także do minimum koszty i straty własnej działalności. Monitoruj i optymalizuj na bieżąco ścieżki dostaw surowców i półproduktów, czy efektywność na poszczególnych maszynach.

Usprawniaj zarządzanie twoim magazynem, ustalaj lokalizację magazynierów, analizuj przestoje i optymalizuj rozmieszczenie towarów na hali.

Pójdź o krok dalej i wykorzystaj Comarch beacon do przeniesienia swojego biznesu na nowy, wyższy poziom.



Odpowiedzialność, bezpieczeństwo, pewność jutra

Jesteśmy **stabilną, wiodącą, polską firmą informatyczną** notowaną na Gieldzie Papierów Wartościowych, zatrudniająca blisko 4500 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.



Silna sieć 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**.

COMARCH ERP

www.Comarch.pl/ERP

Comarch

Al. Jana Pawła II 39A

31-864 Kraków

Polska

tel.: +48 12 681 43 00 wew. 1

fax: +48 12 687 71 00

e-mail: info.erp@comarch.pl

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 8,125,590.00 zł. Kapitał zakładowy został wpłacony w całości. NIP: 677-00-65-406

Copyright © Comarch 2015. Wszystkie prawa zastrzeżone. Żadna część tej pracy nie może być powielana i rozpowszechniana, w jakiegokolwiek formie i w jakiegokolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny) włącznie z fotokopiowaniem, nagrywaniem na taśmy lub przy użyciu innych systemów, a także tłumaczona na jakikolwiek język bez pisemnej zgody Comarch SA (Wydawca). Wydawca dołożył wszelkich starań, aby informacje zawarte w tym dokumencie były zgodne z prawdą oraz wolne od błędów i braków. Wydawca zastrzega sobie prawo do dokonywania zmian w dokumencie bez informowania o tym. Fragmenty dokumentu mogą nie być zgodne z ostatnimi wersjami oprogramowania. Znaki handlowe „Comarch” są wyłączną własnością Comarch SA i nie mogą być wykorzystywane bez pisemnej zgody Wydawcy. Pozostałe znaki handlowe są własnością poszczególnych firm.

PL-2015.01