

Jak każdy partner zaczynaliśmy od wdrażania oprogramowania Comarch u kolejnych klientów – najpierw Comarch Klasyka, potem Comarch OPT!MA oraz Comarch CDN XL. Bliska współpraca z Comarch, upór, konsekwencja oraz systematyczność w działaniu zaowocowały wzrostem liczby klientów.

Przełomowy był rok 2009, kiedy odnotowaliśmy z Comarch ponad 60-procentowy wzrost obrotów rok do roku. Po prawie ośmiu latach współpracy z Sektorem ERP firmy Comarch Kotrak Bis, jako jeden z pierwszych, został Platynowym Partnerem, będąc w ścisłej czołówce Sieci Partnerskiej producenta oprogramowania do zarządzania firmą. Na nasz sukces złożyło się wiele czynników, ale jako pierwsze na pewno należy wymienić doświadczenie. Ogromna wiedza zespołu na temat systemów Comarch pozwoliła wdrożyć Comarch CDN XL w 3 fabrykach zlokalizowanych w Republice Południowej Afryki, dla łącznej liczby 40 użytkowników. Drugim czynnikiem jest elastyczność, czyli blisko 2000 stanowisk Comarch CDN XL i 500 stanowisk Comarch OPT!MA wdrożonych przez Grupę Kotrak w różnych sektorach gospodarki. Dzięki temu jesteśmy w stanie odzwierciedlić w tych systemach procesy charakterystyczne dla każdej branży i rodzaju prowadzonej działalności (produkcja, handel czy usługi). Trzecim niezwykle ważnym elementem naszego sukcesu, choć kolejność powinna być jednak odwrotna, jest przyświecająca nam zasada: klient jest najważniejszy. Jeżeli czegoś brakuje w standardzie systemu, nasz zespół dziesięciu programistów tworzy dedykowane aplikacje dla określonej branży, dopasowane do specyficznej działalności klienta, które oczywiście zintegrowane są z systemem Comarch. Napisaliśmy ich wiele, dla różnych branż. Jak to było?

Enterprise Business Platform (EBP)

Kurczak na 21 sposobów

„CHICKEN by EBP” – nim rozpoczęliśmy współpracę z firmami drobiarskimi, nie zdawaliśmy sobie sprawy, że kurczaka można rozebrać na 21 sposobów. Dla specyficznych potrzeb tych firm napisaliśmy program, który wspiera rozbiór drobiu, integrując się z procesem dekompletacji obsługiwanym w systemie Comarch CDN XL. Potem już było z górki i dodaliśmy kolejne funkcjonalności – „wydawkę” oraz obsługę transportu, a obecnie pracujemy nad aplikacją do wylęgu i hodowli drobiu.

Kraina optymalizacji zamówień

„ORDERS by EBP” – wydawałoby się, że w tym temacie zrobiono już wszystko, jednak w każdej branży zamówienia wyglądają inaczej i bardzo często standardową funkcjonalność Comarch CDN XL należało dopasowywać do potrzeb klienta. Mając doświadczenie wdrożeniowe w wielu branżach, stworzyliśmy aplikację ułatwiającą szybkie przyjmowanie telefonicznych zamówień od klientów, z odpowiednimi podpowiedziami dla operatora. Ciekawym rozwiązaniem jest również optymalizacja zamówień zakupu z szybkimi podpowiedziami wartości historycznych z tych samych okresów roku poprzedniego.

Program lojalnościowy dla rolników

„MOBILE by EBP” – intuicyjny i unikatowy system do obsługi sprzedaży mobilnej oraz programu lojalnościowego w branży rolniczej, który można dopasować także do innych branż. Jest łatwy i szybki w obsłudze, co jest bardzo ważne w przypadku sprzedaży z samochodu, gdzie liczy się szybkie wydanie towaru i naliczenie punktów w programie. Podczas zakupu z samochodu rolnik po prostu wyciąga kartę magnetyczną, którą przedstawiciel handlowy skanuje na miejscu – od razu naliczają się punkty i rolnik może otrzymać nagrodę. W ten sam sposób rozpoczyna się wystawianie dokumentów sprzedaży i zbieranie punktów, które trafiają do bazy danych systemu Comarch CDN XL, gdzie mogą podlegać różnym analizom.

Mnóstwo faktur w minutę

„SQUART” – aplikacja pozwalająca na szybkie rozliczenia z najemcami. Na podstawie zarejestrowanych umów w Comarch CDN XL i ich składników umożliwia wystawienie w bardzo krótkim czasie dużej liczby faktur związanych z najmem lokalu oraz rozliczeniem mediów i innych opłat związanych z jego użytkowaniem. Dzięki integracji z Comarch CDN XL możliwe jest rozszerzenie zarządzania nieruchomością o pozostałe obszary działalności firmy, np.

księgowość, środki trwałe, kadry i płace, controlling czy CRM.

Pa ruski gatow i wietnamski pingpong w trakcie tworzenia

„International GUI 4 CDN” – posiadając anglojęzyczny zespół konsultantów i programistów, wychodzimy z wdrożeniami za granicę, ale nie ograniczamy się jedynie do rynków anglojęzycznych, bo interfejsy systemu Comarch CDN XL tworzymy w różnych językach. Taki interfejs, zintegrowany z Comarch CDN XL, stworzyliśmy po rosyjsku, angielsku, a teraz przygotowujemy jego wietnamską wersję. Jest to wynik naszych międzynarodowych wdrożeń, które z powodzeniem realizujemy już od roku. W planach są kolejne dwa języki: holenderski oraz niemiecki.

Dostosowanie systemu do potrzeb klienta

Tworzenie aplikacji spełniających potrzeby klienta wspomagają standardowe moduły i narzędzia oferowane w ramach systemu Comarch CDN XL. Warto wymienić interfejs programistyczny, bardzo dobrze przygotowane API i dokładnie opisaną definicję struktury tabel, dzięki czemu możliwa jest integracja oprogramowania z urządzeniami przemysłowymi, wagami, maszynami czy kolektorami. Oprócz opisanych tu narzędzi ważne jest posiadanie konsultantów, wdrożeniowców i programistów z wizją produktu oraz dużymi kompetencjami. Zbudowaliśmy taki zespół. Mamy centralę w Katowicach i oddziały w Warszawie, Krakowie, Łodzi oraz Opolu. Realizujemy wdrożenia w całej Polsce oraz za granicą. Nasz zespół konsultantów i wdrożeniowców składa się z 35 osób. Są to młodzi, zaangażowani ludzie, którzy zdobywali praktyczną wiedzę w firmach z różnych branż, pracując w takich działach, jak: księgowość, kadry i płace, logistyka. Oczywiście sama wizja dodatkowych aplikacji zintegrowanych z Comarch CDN XL i kompetentny zespół wdrożeniowy nic nie zdziała bez programistów, dlatego stworzyliśmy 10-osobowy zespół, zaprawiony w „bojach” i nastawiony na zrozumienie procesów biznesowych naszych klientów.

Tyle teorii, a teraz czas udowodnić, że tworzone przez nas aplikacje są wdrożone i wykorzystywane przez klientów. Naszym największym referencyjnym wdrożeniem jest implementacja systemu Comarch CDN XL w firmie De Heus Polska, która jest wiodącym producentem i eksporterem pasz, koncentratów, premiksów oraz preparatów mlekozastępczych w Polsce. W przedsiębiorstwie należącym do międzynarodowej grupy De Heus na systemie Comarch CDN XL online, na jednym serwerze pracuje ponad 110 użytkowników w 6 fabrykach umiejscowionych na terenie Polski oraz ponad 1000 mobilnych terminali. Wdrożenie rozpoczęliśmy od obsługi procesów sprzedaży z zaawansowanymi wzorcami promocji i cenników, poprzez zamówienia i logistykę (gospodarka magazynowa oraz transport), aż do opisanego wcześniej programu mobilnego z systemem lojalnościowym przygotowanym specjalnie dla tego projektu. Comarch CDN XL zintegrowaliśmy także z automatyką przemysłową silosów.

Podsumowując

Comarch CDN XL jest rozwiązaniem informatycznym wdzięcznym do wdrażania. Czasami na pierwszy rzut oka wydaje się, że w standardzie systemu brakuje funkcjonalności wymaganej przez określoną branżę, ale po jego odpowiednim skonfigurowaniu i zintegrowaniu z aplikacjami wykonanymi przez partnera Comarch wdrożony zostaje system idealnie dopasowany do specyfiki klienta. Najważniejsze jest dobre zrozumienie potrzeb klienta, doświadczenie w tego typu projektach oraz odpowiedni zespół. Należy oczywiście zrealizować takie wdrożenia, aby wiedzieć, o co chodzi w np. produkcji i jej kosztach, sprzedaży czy płacach, tak żeby skupiać się w trakcie wdrożenia na szczegółach, a nie na rzeczach, które są oczywiste i podstawowe w biznesie.

Autor: Tomasz Brodziak, dyrektor Sprzedaży i Konsultingu ERP, Grupa Kotrak

Artykuł pochodzi z magazynu Nowoczesne Zarządzanie nr 2/2010.

Comarch