

Comarch udostępnił najnowszą wersję innowacyjnej platformy ERP - Comarch ALTUM

Na rynku pojawiła się nowa odsłona systemu Comarch ALTUM, który w portfolio produktów klasy ERP firmy Comarch zajmuje strategiczną pozycję. Rozwiązanie wybrało ponad 50 klientów w Polsce, Niemczech, Francji i Austrii. Potwierdzeniem jakości systemu są wyniki sprzedaży – w roku 2010 Comarch ALTUM zanotował 46 proc. wzrost wartości sprzedaży. Z okazji premiery wersji 5.3 tej innowacyjnej platformy ERP na pytania dotyczące strategii rozwoju produktu odpowiada Zbigniew Rymarczyk, wiceprezes Comarch SA, dyrektor Sektora ERP.

Dla jakich firm dedykowany jest system Comarch ALTUM?

Zbigniew

Rymarczyk:

Rozwiązanie to skierowane jest do średnich i dużych firm, głównie handlowych i dystrybucyjnych, oraz sieci sklepów. Dzięki rozszerzeniom funkcjonalnym, dostarczonym przez naszych partnerów, jest on również wdrażany w firmach produkcyjnych i usługowych. Dostarczamy także gotowe branżowe rozwiązania wspierające działalność firm handlowych – m.in. sklep internetowy, Comarch Retail oraz mobilne systemy dla przedstawicieli handlowych i obsługi magazynu.

Międzynarodowość

to jedna z cech wyróżniających Comarch ALTUM. W jakich krajach oferowany jest ten system?

ZR:

Tak, międzynarodowość to jeden z najważniejszych wyróżników rynkowych Comarch ALTUM. Obecnie to jedyny polski system klasy ERP, który jest eksportowany. Aktualnie Comarch ALTUM, oprócz Polski, jest z powodzeniem sprzedawany we Francji, Niemczech i Austrii.

Wielu

producentów oprogramowania do zarządzania przedsiębiorstwami wprowadza na rynek nowe systemy. Jaka jest przewaga Comarch ALTUM nad innymi rozwiązaniami klasy ERP dostępnymi w Polsce?

ZR:

Comarch ALTUM to jeden z nielicznych nowych systemów klasy ERP dostępnych w Europie, który został w całości stworzony w nowoczesnych technologiach. W tym przypadku jest to środowisko Microsoft .Net i baza danych Microsoft SQL Server. Dzięki temu Comarch ALTUM oferuje niespotykaną w dotychczasowych systemach ERP ergonomię i łatwość obsługi. Dodatkowo jego interfejs może być łatwo dostosowany do indywidualnych wymagań firmy. Dostępne są również prekonfigurowane profile dla różnych użytkowników. Comarch ALTUM, oprócz standardowych funkcjonalności ERP, takich jak logistyka czy zarządzanie finansami, posiada także wbudowane mechanizmy Business Intelligence (BI) oraz Business Process Management (BPM). Stanowią one jądro całego rozwiązania, a ich połączenie pozwala firmie automatyzować wiele procesów. Dodatkowo Comarch ALTUM oferuje bibliotekę gotowych raportów BI i procesów biznesowych przygotowanych przez Comarch na bazie naszego dwudziestoletniego doświadczenia w produkcji systemów do zarządzania firmami. Klient może w łatwy sposób modyfikować dostarczone procesy i analizy oraz przygotować swoje własne.

W

momencie premiery Comarch ALTUM i Comarch Retail produkty te były promowane jako strategiczne rozwiązania Sektora ERP firmy Comarch. Czy coś się zmieniło w tej kwestii?

ZR:

To nadal są nasze kluczowe rozwiązania. Liczymy, że dzięki nim wzmocnimy swoją pozycję rynkową w Polsce i jednocześnie powtórzymy nasz krajowy sukces na rynkach Europy Zachodniej.

Czy

to prawda, że klient decydujący się na zakup systemu Comarch ALTUM na rzeczywisty wpływ na kształt systemu? Czy Comarch może sobie pozwolić na spełnianie oczekiwań pojedynczych klientów?

ZR:

Oczywiście klient ma wpływ na kształt systemu, ponieważ Comarch ALTUM jest elastycznym rozwiązaniem, które łatwo może być dopasowane do indywidualnych wymagań firmy w trakcie wdrożenia oraz podczas późniejszej eksploatacji.

Filozofia, jaka przyświeca Comarch w rozwoju systemów klasy ERP, jest ścisłą współpracą z klientami. Zbieramy opinie i uwagi, które są jednym z podstawowych źródeł inspiracji w projektowaniu nowych wersji naszych produktów.

Co

wymieniłby Pan jako kluczową nowość w Comarch ALTUM

5.3?

ZR:

Postawiliśmy na jeszcze większą automatyzację, dlatego do rąk klientów oddajemy zupełnie nowy silnik do modelowania procesów biznesowych Business Process Management z udoskonalonym interfejsem. Wprowadziliśmy automatyczne tłumaczenie procesów na języki obce, co znajdzie zastosowanie szczególnie w firmach działających międzynarodowo oraz usprawniliśmy sam mechanizm budowania oraz pracy na procesach. Wszystkie te udoskonalenia pozwolą na jeszcze skuteczniejsze odzwierciedlenie sposobów działania i procedur stosowanych w firmach o różnej specyfice działalności. W kilka dni od premiery Comarch ALTUM 5.3 udostępniemy naszym klientom i partnerom Comarch Retail 5.3 rozwiązanie branżowe dla sieci detalicznych. Innowacją na rynku będzie zdalna instalacja i automatyczny upgrade w sklepach bez konieczności ingerencji pracowników firmy

czy firm serwisowych. Nowa wersja Comarch ALTUM to również wiele zmian z zakresu rozwiązania analitycznego Business Intelligence. Należą do nich m.in. nowe obszary pozwalające analizować dane związane z reklamacjami, ofertami czy też windykacjami, intensywny rozwój funkcjonalności budżetowania oraz internetowej Księgi Raportów. Oczywiście rozwijamy także rdzenne funkcjonalności ERP wprowadziliśmy rozbudowane scenariusze pozwalające na skuteczniejszą obsługę reklamacji, rozwijamy wielocechowość pozwalającą opisywać partie towaru za pomocą wielu zróżnicowanych parametrów, a także wyposażyliśmy system w procesową windykację. To oczywiście tylko część z wprowadzonych zmian.

Comarch

oprócz systemu do zarządzania Comarch ALTUM ma w ofercie także m.in. rozwiązanie dla sieci detalicznych Comarch Retail, sklep internetowy Comarch iSklep24 oraz pakiet aplikacji mobilnych Comarch Mobile. Czy fakt integracji tych rozwiązań z Comarch ALTUM jest realną korzyścią dla klienta?

ZR:

Zdecydowanie tak. Dzisiejszy konsument poszukuje oferty w wielu różnych kanałach. Nie wystarcza mu tylko tradycyjny sklep czy hurtownia. Zarówno klienci indywidualni, jak i firmy coraz częściej kupują przez Internet. Nie dotyczy to już tylko książek, muzyki czy filmów, ale także sprzętu RTV/AGD, ubrań, wyposażenia domu, a nawet żywności. Dzisiejszy konsument, zanim podejmie decyzję o zakupie, bardzo często szuka opinii na forach dyskusyjnych, a także wykorzystuje zakupy grupowe. Korzysta ze sklepu internetowego lub portalu aukcyjnego, a później dzieli się swoimi doświadczeniami na portalu społecznościowym. Comarch ALTUM dzięki wymienionym dodatkowym rozwiązaniom oferuje gotowy pakiet oprogramowania umożliwiający sprzedaż wielokanałową i pozwala firmie handlowej na zbudowanie własnego sklepu przyszłości. Ten sam towar jest jednocześnie dostępny w kilku kanałach – w sklepie tradycyjnym (jednocześnie jest widoczny dla innych sklepów w sieci), w sklepie internetowym, na portalu aukcyjnym oraz na urządzeniu mobilnym u przedstawiciela handlowego.

Uważam, że obsługa sprzedaży wielokanałowej to jeden z najważniejszych wyróżników Comarch ALTUM na tle innych systemów ERP dla firm handlowych.

Najlepszym potwierdzeniem korzyści są opinie klientów – zachęcam do obejrzenia materiałów filmowych dostępnych na naszej stronie internetowej www.ComarchALTUM.pl.

Comarch

ALTUM 5.3 ujrzał światło dzienne dokładnie dwa lata po polskiej premierze

Comarch ALTUM. Czy można powiedzieć, że dwuletni Comarch ALTUM jest już dorosłym systemem?

ZR:

System ERP to nie jest proste rozwiązanie informatyczne. Można powiedzieć, że Comarch ALTUM jest dorosłym rozwiązaniem, ponieważ mamy zakończone kilkadziesiąt wdrożeń oraz pierwszych referencyjnych klientów w każdym kraju, gdzie system jest oferowany, czyli w Polsce, Francji, Niemczech i Austrii.

Jednak rozwój systemu ERP nigdy się nie kończy. Najlepszym przykładem jest nasz stary program MS-DOS Comarch Klasyka. Mimo, że jest obecny na rynku już 20 lat, ciągle go rozwijamy. Oczywiście nie tak intensywnie, jak Comarch ALTUM, ale pod koniec ubiegłego roku wprowadziliśmy m.in. bardzo dużo zmian w związku ze zmianami w podatku VAT. Platforma Comarch ALTUM ma już kilka dorosłych modułów, które cały czas intensywnie rozbudowujemy. Jednocześnie przygotowujemy się do budowy zupełnie nowych funkcjonalności, jak CRM czy MWS.

Jakie

są plany względem Comarch ALTUM w perspektywie tego roku?

ZR:

Comarch ALTUM jest obecnie intensywnie rozwijany. Właśnie wprowadzamy na rynek wersję 5.3, w czwartym kwartale planujemy udostępnić jeszcze jedną nową wersję 5.4. W kolejnej wersji rozpoczniemy rozwój modułu CRM, będziemy również rozbudowywać funkcjonalność wielofirmowości. Jednocześnie planujemy dalszy rozwój istniejących modułów. Plany rozwojowe oraz standardy produkcyjne na najbliższą wersję ustalamy mając na uwadze wymogi certyfikacji na rynki niemiecki i francuski.

To,

co dziś decyduje o przewadze konkurencyjnej przedsiębiorstwa, to specjalistyczna wiedza branżowa wsparta przez nowe technologie i innowacje. Comarch jako jedna z pierwszych firm od lat promuje rozwiązania IT dopasowane do indywidualnych potrzeb klientów działających w różnych branżach i sektorach rynku. Rok temu stworzono platformę Comarch Marketplace, która jest kolejnym etapem w rozwoju innowacyjnego oprogramowania Comarch ALTUM. Jakie są plany rozwoju platformy wymiany rozwiązań branżowych Comarch Marketplace?

ZR:

Oczywiście planujemy rozwój samej platformy, jednak znacznie ważniejsze jest dalsze dopracowywanie mechanizmów API, które umożliwiają łatwą integrację Comarch ALTUM z rozwiązaniami branżowymi partnerów Comarch. Kolejnym kierunkiem rozwoju Comarch Marketplace jest wprowadzenie kolejnych rozszerzeń funkcjonalnych do Comarch ALTUM. W ciągu najbliższego miesiąca pojawią się m.in. rozwiązania wspierające procesy w firmach produkcyjnych, które również są przygotowane w .Net i całkowicie zintegrowane z naszym rozwiązaniem. W tej chwili trwają pierwsze wdrożenia.