

## SUCCESS STORY – DARKOMP

*Comarch OPT!MA pomogła nam skrócić czas przygotowania analiz do 2-3 minut*

### O firmie:

Firma DARKOMP Dariusz Kupczyk jest firmą handlową, założoną w 2007 roku. W ofercie DARKOMP znajduje się dostarczanie kompleksowego wyposażenia dla wszelkiego rodzaju warsztatów, oferujących usługi naprawcze oraz serwisowe. Firma oferuje sprzedaż hurtową oraz detaliczną.

DARKOMP Dariusz Kupczyk  
ul. Piwna 24  
30-527 Kraków  
tel. (012) 656-33-00  
fax (012) 656-33-10  
[www.darkomp.eu](http://www.darkomp.eu)

**DARKOMP**  
WYPOSAZENIE WARSZATÓW

### Wyzwania

*Jesteśmy firmą handlową, zależało nam więc najbardziej na tym, by system zapewniał nam pełną obsługę magazynu. Przy dużej (i ciągle rosnącej) ilości towarów, jakie oferujemy naszym klientom, konieczne jest posiadanie pełnych i – przede wszystkim – pewnych i aktualnych danych na temat stanów magazynowych. Zależało nam na tym, by program umożliwiał szybką obsługę klienta od strony magazynu – dawał łatwy dostęp do danych i pozwalał szybko tworzyć dokumenty, a także pozwalał na bezpośrednią sprzedaż.*



*Jeszcze przed rozpoczęciem działalności zdecydowaliśmy o tym, że chcemy być firmą nowoczesną, otwartą na innowacje. Postanowiliśmy więc, że będziemy pracować na systemie, który ułatwi nam zintegrowane zarządzanie firmą i da możliwość rozwoju.*

*Mariusz Badoń, dyrektor*

*Ważne dla nas było także to, by program zapewniał nam też obsługę księgowości, kadr i płac. Chcieliśmy też mieć jak największą kontrolę nad tym, co dzieje się w naszej firmie. Ale największy nacisk kładliśmy na to, by wszystko mogło odbywać się z wykorzystaniem jednego, zintegrowanego systemu, ponieważ wiedzieliśmy, że da to nam dużą*

*Chcieliśmy, by system umożliwiał skoordynowanie wszystkich obszarów działalności firmy – od sprzedaży detalicznej poprzez księgowość i płace, aż po szybkie analizy. Comarch OPT!MA spełniła te założenia.*



*oszczędność czasu i będzie po prostu wygodne dla nas i naszych pracowników.*

## **Rozwiązanie**

*Długo zastanawialiśmy się nad tym, jaki program wybrać. Pomocą posłużyło nam spotkanie ze specjalistami firmy ALPOL – rozwiązania IT. Wspólnie przedyskutowaliśmy potrzeby naszej firmy i przeanalizowaliśmy dostępne na rynku oprogramowanie. Zdecydowaliśmy się na wybór systemu Comarch OPT!MA głównie ze względu na rozbudowany wachlarz funkcjonalności, dzięki któremu program spełniał nasze podstawowe założenie – pozwalał na zintegrowane zarządzanie całością firmy*

*Firma ALPOL – rozwiązania IT, Złoty Partner Comarch, została naszym stałym opiekunem. Specjaliści ALPOL – rozwiązania IT wdrożyli nam system, a następnie przeprowadzili szkolenie z jego użytkowania.*

*Szybko przekonaliśmy się, że nasz wybór był strzałem w dziesiątkę. Od samego początku działalności firmy wykorzystujemy w pracy moduły Handel, Analizy, Księga Podatkowa, Kadry i Płace oraz Kasa/Bank. Później zdecydowaliśmy się jeszcze na moduł Detal, który bardzo dobrze sprawdza się na stanowiskach kasowych, na których prowadzimy bezpośrednią obsługę klienta.*

## **Efekty**

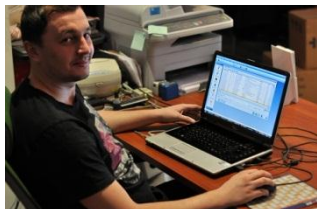
*Comarch OPT!MA spełniła nasze założenia. Najbardziej przydatne w codziennej pracy są funkcjonalności związane z obsługą handlową, księgowością, kadrami i płacami. Jako dyrektor najbardziej sobie cenię możliwość szybkiego i łatwego dostępu do różnych rodzajów analiz oraz możliwość tworzenia własnych raportów, dzięki którym mam pełniejszy wgląd w sytuację firmy*

*Analizy mogę przeprowadzać nie tylko z biura, ale – dzięki zdalnemu dostępowi do programu – z każdego miejsca na świecie, co jest dla mnie bardzo wygodne. Gdybym chciał przeprowadzać tak zaawansowane analizy metodą tradycyjną, musiałbym poświęcić średnio 3 dni na zebranie danych. Z Comarch OPT!MA ten czas skrócił*

Wykorzystane rozwiązanie

Comarch OPT!MA  
Serwis zdalny

*Comarch OPT!MA to wysokiej klasy system do zarządzania firmą. Po kilku latach użytkowania mogę polecić go firmom z sektora MSP, działającym w branży handlowej.*



*się do maksymalnie 2-3 minut – tyle właśnie zajmuje systemowi zebranie informacji i przedstawienie ich w formie raportu.*

*Wybierając program do obsługi firmy wiedzieliśmy, że grono naszych klientów się powiększy. Nasz system musiał więc być przygotowany na to, że będziemy na nim wykonywać dużo więcej operacji. OPT!MA sprawiła się tu naprawdę dobrze – w pierwszym miesiącu istnienia firmy mieliśmy 10 klientów, dziś ta liczba wynosi ok. 4500, a system radzi sobie bez problemów*

**Mariusz Badoń, dyrektor firmy Darkomp**



ALPOL – Rozwiązania IT

ul. Lubostroń 37/5

**COMARCH**  
ZŁOTY PARTNER

30-383 Kraków

tel. 12 357-20-02

[alpol.net.pl](http://alpol.net.pl)