



Svi putevi vode u ERP

ERP-a i igara

Partnerstvo je ključ



Veliki pregled
domaćeg tržišta poslovnog softvera



Više sistema u tesnoj vezi

**Kako AI
transformiše
korisničko iskustvo**

Inovacija kroz integraciju

**Snaga open
source platforme**

Budite uvek korak ispred konkurencije

ERP-a i igara

Kako izabrati pravo ERP rešenje za vašu kompaniju i na koje ćete sve „igre“ naići u procesu kupovine, implementacije, puštanja u rad i održavanja informacionog sistema? Uspešnost uspostavljanja uvek zavisi od više faktora, a ovde želimo da podelimo s vama lična iskustva, te da vam pojasnimo šta vas sve čeka

Slavko Vujnović

Na tržištu poslovnih programa postoji puno domaćih, regionalnih i globalnih rešenja. Značajno mesto zauzimaju softveri ERP klase, namenjeni prevashodno planiranju i upravljanju resursima (vremenom, zalihama, novcem, informacijama) u velikim kompanijama. U praksi, dešava se da i male kompanije budu pravi kandidat za ERP. Opet, postoje i one čija delatnost nameće prioritet implementacije nekog drugog poslovnog softvera, npr. sistema za upravljanje odnosima s klijentima (CRM) ili sistema za upravljanje zalihama (WMS). U tom slučaju ERP i dalje može da bude od koristi, ali za potrebe finansija i knjigovodstva posao često može da završi i neki „mali“ poslovni softver.

Sada, kasnije ili je već trebalo?

Kako znate da je pravo vreme za ERP? Kada procesi u preduzeću postanu suviše složeni – tad je vreme!

ERP (*Enterprise Resource Planning*) predstavlja objedinjeni informacioni sistem koji može da radi na infrastrukturi korisnika ili u *cloud*-u. ERP rešenja su najčešće modularna, sa finansijama i računovodstvom kao centralnim modulom, uz pridruženo izveštavanje (FiCo), dok se dalje prilagođavaju specifičnostima delatnosti kompanije, a u ponudi su funkcionalnosti, kao što su: nabavka, prodaja, proizvodnja, usluge, servisiranje... ERP podržava poslovne procese, zasnovan je na dokumentima te omogućava praćenje faza u kojima se oni nalaze na osnovu

Kako znate da je pravo vreme za ERP? Kada procesi u preduzeću postanu suviše složeni – tad je vreme!



njihovih statusa. Svaki korisnik ima različita ovlašćenja, što se svodi na korišćenje pojedinih dokumenata i funkcionalnosti, kao i prava promena statusa, a ovo omogućava kontrolu i praćenje rada svakog od njih. Uspešno implementiran ERP, uz uvedene odgovarajuće ISO standarde, dobra je osnova za uvođenje DMS (*Document Management System*), a često radi u sprezi s drugim poslovnim rešenjima, kao što su ona za upravljanje radom kasa, vaga, te CRM, WMS, BI rešenjima...

Besmisleno je uvoditi ERP na početku rada preduzeća jer tada svi naponi treba da budu fokusirani na opstanak firme, odnosno na prodaju robe i usluga. Novoosnovana preduzeća moraju da budu fleksibilna da bi preživela a nametanje ERP rešenja, koja su prilično stroga i zahtevaju da se poštuju procedure u radu, može da bude smetnja. Izuzetak su predstavništva stranih kompanija koje

već imaju implementirano neko ERP rešenje u matici. Tada se radi *roll-out* implementacija (kopira se rešenje matične kompanije, u nadi da će raditi i u njenoj podružnici), koja se često kombinuje s lokalnim ERP-om ili nekim knjigovodstvenim softverom.

Kada obim poslovanja poraste, te se zagube sve one „ceduljice“ gde su se beležili kontakti i zahtevi za ponudu, magacin postane mesto gde se ne zna ni količina ni cena robe na zalihama, te postane neodrživ princip da „svi rade sve“, tada je potrebno izvršiti reinženjering poslovnih procesa i implementaciju ERP rešenja. Kada sve dobro proučite, podvučete crtu i dođete do odluke da vam ERP treba, na koje „igre“ treba obratiti pažnju?

Da li to radi? Kako radi? Gde radi?

Prilikom izbora ERP-a valja izabrati softver koji podržava poslovanje kompanije. To znači da, pre svega,

treba da radi u skladu sa zakonima Republike Srbije. Uvođenje SEF-a i nove eFiskalizacije različiti dobavljači ERP rešenja dočekali su na različite načine, neki bolje a drugi lošije. Da li prodavac ERP-a podržava sve što vam treba? Ako ne, imajte u vidu da ćete to morati sami da radite u *Microsoft Excel-u*.

Da li ono što vam nude radi u skladu sa vašim poslovnim modelom? Specifičnost rada kompanije je ponekad ono što joj donosi konkurentsku prednost na tržištu, a dešava se da prodavci, još u toku prezentacije, nameću rešenja koja su „u skladu s najboljom praksom“, ali vas lišavaju fleksibilnosti i konkurentске prednosti. Treba li da se odreknete svoje specifičnosti? Ili ćete u raditi u *Excel-u*?

Naposletku, da li ponuđeno rešenje radi u kompaniji koja ima istu ili sličnu delatnost kao vaša? Koliko ima uspešnih implementacija u takvim sistemima? Postoje specifične vertikale, kao i standardi koje je potrebno ispoštovati, a koje ne zadovoljava bilo koji ERP.

Mito(vi)

Korupcija je prisutna svuda u svetu, a mi smo veoma korumpirano društvo. Što više koštaju proizvodi i usluge koje kompanija kupuje, veće su šanse da dođe do korupcije. Na ovim prostorima se ona nevesto krije. Ako budući korisnici ERP-a znaju da je neko dobio proviziju ili neku drugu uslugu da bi se nabavilo neko ERP rešenje, pa ma i da je najbolje na svetu, to može da dovede do otpora prilikom implementacije.

Ko implementira ERP? Koliko je iskusan tim kompanije koja će da implementira ERP rešenje? Koliko su stručni, na koliko projekata su bili, da li su već implementirali ERP u kompaniji koja ima sličnu delatnost kao vaša? Da li uvode sopstveno rešenje ili regionalno/globalno rešenje? Gde se nalazi tim za razvoj? Da li su spremni na dorade u skladu sa vašim specifičnostima ili sve što fali radite u *Excel-u*?

Ko su članovi vašeg tima? Male kompanije često nemaju sopstveni IT sektor ili je to „tim od jednog

čoveka“. Što više rastu i što je veća složenost poslovanja tim se uvećava, počevši od zasebnog angažovanja administratora sistema i baze podataka do konsultanata koji, pored navedenih, imaju i znanja u vezi s poslovnim procesima. U velikim kompanijama IT sektori su toliko snažni da umeju samostalno da uvedu ERP rešenje, a to često i rade.

U implementaciju ERP-a važno je uključiti važne ljude u kompaniji koji dobro poznaju poslovne funkcije, procese i aktivnosti. To su: direktor finansija, računovodstva, nabavke, prodaje, proizvodnje... Od njihovih zahteva i specifikacija u velikoj meri zavisi koliko će kvalitetno teći implementacija. Važno je da to budu odgovorni ljudi koji znaju šta kompaniji treba te insistiraju na tome da se to i dobije!

Otpor prilikom implementacije

Niko ne voli promene, pa je otpor prilikom implementacije novog poslovnog softvera uvek i svuda prisutan. Da bi se ovo izbeglo, važan je jasan stav menadžmenta i inicijativa da se uvede novi poslovni softver kao i precizni rokovi kada on treba da počne da se koristi.

Koliko treba da traje implementacija? Svaka organizacija funkcioniše u okruženju u kome se odvijaju stalne promene. Poslednjih decenija promene su sve češće i intenzivnije. Nakon snimka stanja, gde ERP konsultanti procenjuju kako radi kompanija, koliko je to u skladu s načinom na koji radi ERP, kao i šta još treba da se učini da bi se oni uskladili, implementacija bi trebalo da traje što kraće.

U proseku, u zavisnosti od veličine kompanije, to treba da traje od tri do šest meseci. Nakon šest meseci promene će toliko uzeti maha da možda treba ponovo snimati stanje poslovnih procesa. Sve ono što se ne implementira do živog starta (*go live*) moraće da se radi kasnije. Nekada je to normalno, na primer, kada se donese neki novi zakon ili dođe do druge drastične promene u okruženju, ali je u principu najbolje da većina procesa bude implementirana

pre početka rada novog informacionog sistema.

Reč-dve o održavanju

Održavanje u skladu sa zakonom trebalo bi da bude obaveza, ali toga se ne drže u potpunosti svi dobavljači. Čitajte ugovore i ono što piše sitnim slovima. Održavanje bi trebalo da se sastoji iz zakonskih obaveza, otklanjanja grešaka u kodu, podrške u radu i kreiranja novih funkcionalnosti. Prvi deo trebalo bi da uđe u obavezan paket održavanja. Naknadna podrška će vas koštati.

Normalno je da, nakon živog starta, postoji veća potreba za podrškom. Možda čak i da kompanija angažuje jednog-dva konsultanta koji će pružati aktivnu podršku do prvog obračuna PDV-a i plata. Posle mesec ili dva podrška bi trebalo da bude manje intenzivna. Kompanija je živ sistem te podrška nikada ne prestaje. Ovo je sasvim normalno, jer kako se ona razvija, tako treba da se razvija i ERP, posebno zato što iz dana u dan svedočimo novim tehnološkim promenama koje mogu da unaprede poslovanje kompanije. U eri veštačke inteligencije teško da ćete koristiti papir i olovku, zar ne?

U tekstu sam nekoliko puta naveo „rad u *Excel-u*“ kao nešto što treba da se izbegne. *Excel* je odličan softver, ako ste uložili nekoliko desetina ili stotina hiljada evra za kupovinu i implementaciju ERP-a, besmisleno je da i dalje koristite *Excel*, osim za sporedne evidencije ili kao alat za izveštavanje.

Ponuda ERP rešenja na tržištu je velika i zaista je teško dati dobar savet koje od njih je pravo za vas. Prilikom izbora ERP-a, čini mi se, najvažnije je izabrati stabilnu kompaniju koja ga uvodi, sa iskusnim konsultantima i dobrim referencama u odgovarajućoj delatnosti. Jednako važno je da i kompanija gde se ERP uvodi zaposli i zadrži kvalitetne kadrove koji će učestvovati u procesu njegove implementacije i eksploatacije. Paradigma da su „ljudi najveće blago jedne kompanije“ sve više dobija na značaju. Čuvajte svoje ljude, bilo da prodajete ili kupujete ERP!

Uspešno implementiran ERP je dobra osnova za uvođenje DMS (Document Management System), a često radi u sprezi s drugim poslovnim rešenjima, kao što su CRM, WMS, BI rešenja...

Excel je odličan softver, ali ako ste uložili nekoliko desetina ili stotina hiljada evra za kupovinu i implementaciju ERP-a, besmisleno je da značajan deo posla i dalje obavljate u Excel-u

Partnerstvo je ključ

Docus se bavi poslovnim informacionim sistemima od svog početka - na tržištu smo duže od 20 godina. Fokus poslovanja su kompanijski poslovni sistemi u oblasti ERP i DMS rešenja za javna preduzeća i privatne kompanije

U želji da proširimo poslovna rešenja i za srednje i velike kompanije, pre osam godina je započeto partnerstvo s renomiranim ruskom kompanijom 1C. Docus je postao autorizovani distributer i implementator 1C:ERP2 rešenja za područje bivše Jugoslavije.

Kompanija 1C na tržištu postoji od 1991. U početnoj fazi, razvoj softvera se bazirao na računovodstvenim programima. Agresivnim tržišnim nastupom, ali i brzim razvojem partnerske mreže, broj klijenata računovodstvenog programa je snažno rastao. Oblast razvoja softvera je kasnije (od 1998) proširena i na razvoj kompjuterskih igara. I tu je kompanija bila uspešna, jer je simulator letenja *IL-2 Sturmovik* u mnogim specijalizovanim izdanjima po testovima nadvisio glavne konkurente.

Vlasnik kompanije Boris Nuralijev uviđa da je nemoguće pokriti ogromno rusko tržište samostalno pa ubrzo kreira sopstveni poslovni model kroz partnerstvo s drugim IT kompanijama u cilju širenja klijentske mreže unutar Rusije, ali i zemalja bivšeg Sovjetskog Saveza. Već krajem 90-ih godina, *1C accounting* je zauzimao više od 40 odsto celokupne prodaje *accounting* softvera u Rusiji.

Tadašnji model partnerstava koji je forsirao gospodin Nuralijev iz današnje perspektive ne izgleda naročito inovativno, ali je u to vreme predstavljao potpuno novi model poslovanja. U početku se prodaja kroz partnersku mrežu odvijala na čisto



ERP predstavlja strateško ulaganje za većinu kompanija, jer je ključni faktor za veliki broj drugih oblika ulaganja. Integracijom funkcionalnosti u jednu platformu, 1C:ERP2 podstiče poboljšanu saradnju, vidljivost podataka i ukupnu operativnu efikasnost

komercijalnom modelu, ali je ubrzo počela autorizacija partnera od kojih je traženo stručno usavršavanje u cilju implementacije tadašnjeg 1C rešenja. Naredni korak je bio uspostavljanje franšiznog modela poslovanja s partnerima. Sertifikovani partneri su u velikoj meri prihvatili franšizni model koji se sve više nudio klijentima, ali i sigurno i provereno softversko rešenje za upravljanje poslovnim resursima kompanija...

Osnivač Boris Nuralijev je aktivno pratio rusko tržište proizvođača softvera u cilju širenja prisustva 1C rešenja. S bitnim partnerima se uspostavljao poslovni model uglavnom kroz stvaranje zajedničkih preduzeća, ali i kupovinu delimičnog vlasništva partnerskih kompanija. Trenutno je više od 300 kompanija u delimičnom ili potpunom vlasništvu 1C kompanije. Mnogobrojne poznate kompanije su u potpunom ili delimičnom vlasništvu kompanije 1C - jedna od najpoznatijih je *Bitrix*.

1C u brojevima

Danas 1C samostalno posluje u više od 30 zemalja, sa svojim kancelarijama u Americi i mnogim zapadnoevropskim zemljama, dok se 1C platforma koristi u više od 90 zemalja i prevedena je na više od 20 jezika. Partnerska mreža obuhvata preko 10.000 partnera. Franšizno poslo-

vanje je jedan od najzastupljenijih modela partnerstva, tako da trenutno više od 7.000 kompanija posluje po tom modelu. Ukupan broj kompanija koje u svom poslovanju koriste 1C platformu prešao je 1,5 milion. Zastupljenost 1C rešenja širom bivšeg SSSR-a je više od 90 odsto. Preko 300.000 programera se bavi razvojem i proučavanjem aplikacija na 1C platformi.

Poslednjih 10+ godina, 1C platforma se izučava kao stručni predmet na fakultetima bivših država Sovjetskog Saveza. Tehnički fakulteti organizuju predmete za rad sa 1C developer platformom dok fakulteti sa ekonomskih smerova organizuju nastavu za uvođenje 1C rešenja u kompanijama. Takođe, kompanija na svom portalu nudi skoro svakodnevne treninge, ali i veliki broj materijala s prikazima dobre prakse.

1C:ERP2

1C:Enterprise je sistem proizvoda za praćenje i automatizaciju poslovanja. Verzija 8 je pokrenuta u leto 2003. godine i na njoj se zasniva moćna tehnološka platforma, čije karakteristike omogućavaju 1C-u, franšiznim partnerima, nezavisnim programerima i sistem integratorima, kao i samim klijentima da kreiraju najrazličitije poslovne aplikacije. Praktično ne postoji poslovna oblast koja nije pokrivena nekim od 1C rešenja. Široka mreža partnera, autorizovanih od 1C kompanije, garantuje dostupnost uskospecijalizovanih poslovnih rešenja.

1C:ERP2 nije samo ERP druge generacije. To je čitava platforma za razvoj poslovnih aplikacija u sopstvenom razvojnom okruženju. U potpunosti je razvijen unutar same 1C kompa-



nije, korišćenjem *1C:Enterprise* platforme. 1C:ERP2 obezbeđuje potpunu integrisanost svih modula sistema i čak se ne može ni kupiti klasičnim sistemom po modulima, već se prodaje isključivo kao čitav sistem.

Pod imenom 1C:ERP2 WE (*World Edition*) poslednjih godina je krenula marketinška kampanja i prodaja na tržištima van zemalja bivšeg Sovjetskog Saveza. Ova edicija u potpunosti ispunjava zahteve koje nameću međunarodni računovodstveni standardi.

1C:ERP2 povezuje ljude, procese i resurse unutar i izvan organizacije koja ga koristi. U realnom vremenu je moguće dobiti tačne informacije kako o zaposlenima, dobavljačima, tako i kupcima. Informacije su dostupne u svakom trenutku i na svakoj platformi. Suvišni procesi su eliminisani uz poboljšanje komunikacije unutar kompanije. Cilj je jasan: za uspešno poslovanje neophodne su pravovremene odluke menadžmenta i zaposlenih na osnovu dostupnih podataka.

Sistem *1C:Enterprise* se sastoji iz dva dela: integrisanog okvira (platforma *1C:Enterprise*) i aplikativnog softvera razvijenog na toj istoj platformi 1C:ERP2. Platforma i aplikativni softver zajedno čine poslovnu aplikaciju. Samu platformu koriste partneri ili napredni korisnici. Najvažnije funkcionalnosti rešenja *1C:Enterprise*:

1C:ERP2 nije samo ERP druge generacije. To je čitava platforma za razvoj poslovnih aplikacija u sopstvenom razvojnom okruženju. Preko 300.000 programera se bavi razvojem i proučavanjem aplikacija na 1C platformi

- više od 20 podržanih jezika,
- podržane platforme: *Windows, Linux, MacOS, Web, mobile (Android, iOS)*,
- napredni, poslovno orijentisan i *user-friendly* GUI,
- mehanizmi upravljanja poslovnim procesima,
- poboljšane mogućnosti integracije,
- ugrađeni programski jezik,
- *open source* platforma,
- ugrađeni mehanizmi za kreiranje kompleksnih izveštaja,
- podržan rad sa svim relevantnim bazama podataka.

1C:ERP2 omogućuje preduzećima svih veličina i kompleksnosti, u različitim industrijama, da pojednostave poslovanje. S više od 25.000 uspešnih implementacija u preko 50 zemalja, 1C:ERP2 nudi robustan skup funkcionalnosti koje koriste najbolje prakse u industriji. Objedinjavanjem osnovnih funkcija, kao što su prodaja, finansije, zalihe i proizvodnja, u okviru jedne platforme, 1C:ERP2 podstiče poboljšanu saradnju, vidljivost podataka i na kraju, povećava ukupnu operativnu efikasnost.

1C:ERP2 pruža napredna rešenja za širok spektar odeljenja, uključujući:

- upravljanje prodajom i odnosima s klijentima (CRM),
- upravljanje lancem snabdevanja,
- upravljanje nabavkom i skladištem,
- upravljanje proizvodnjom,
- popravku i održavanje,
- trezor i finansijski menadžment,
- kontrolu troškova i računovodstvo glavne knjige,
- analizu učinka i finansijsko planiranje,
- planiranje prodaje i operacija.

Integracijom ovih funkcionalnosti u jednu platformu, 1C:ERP2 podstiče poboljšanu saradnju, vidljivost podataka i ukupnu operativnu efikasnost.

1C:ERP2 je multikompanijski sistem. Ukoliko klijent posluje kao holding, s više kompanija u svom sastavu, sa 1C:ERP2 serverskim sistemom, omogućeno je korišćenje softvera za sve

kompanije holdinga. Jednostavno, uz kupovinu jednog serverskog okruženja, potrebno je samo dokupiti neophodan broj licenci za sve kompanije holdinga. Pri tome se međukompanijske transakcije automatski izvršavaju - nije potrebno naknadno evidentiranje u svakoj od kompanija. Automatizovana je i izrada konsolidovanih bilansnih izveštavanja na nivou čitavog holdinga ili pojedinačne kompanije.

Poziv za partnerske firme

Docus i 1C kao partneri nastavljaju da razvijaju partnersku mrežu u ovom regionu. Ako se bavite razvojem poslovnih aplikacija, ubrzajte svoj razvoj korišćenjem 1C platforme - podsećamo da se radi o *multi-cross* platformi koja vaš projekat realizuje istovremeno i za *desktop, Web* i mobilne aplikacije (*Android* i *iOS*). Ako se bavite konsultantskim uslugama za poslovna rešenja, upoznajte svoje klijente sa 1C:ERP2 rešenjem koje, u svojoj standardnoj verziji, nudi sve što je savremenoj kompaniji neophodno za digitalnu transformaciju. Pišite nam direktno na 1c@docus.co.rs kako biste obezbedili pristup demo-okruženju.

Zaključak

ERP predstavlja strateško ulaganje za većinu kompanija, jer je ključni faktor za veliki broj drugih oblika ulaganja. Menadžment uspešnih kompanija uglavnom tvrdi da su zaposleni ključni segment uspešnosti njihovih kompanija. Neki od njih tvrde da je to poslovna ideja, jačanje pozicije brenda... Međutim, da bi se postigla sinergija svih ovih komponenti, mora se obezbediti pristup pravoj količini informacija i sledljivosti, tačno definisati njihove uloge i odgovornost kako bi zaposleni mogli na pravi način da vide put uspeha čitave kompanije. Zaposlenima je potrebno obezbediti lakoću svakodnevnog poslovanja kako bi se fokus prebacio na suštinu poslovnih aktivnosti, svakog od njih.

1C platforma, kao jedno od najvećih ERP rešenja po broju korisnika globalno, predstavlja idealno rešenje za svaku uspešnu kompaniju.

www.1c.rs/promo

1C ENTERPRISE 8.3

© 1C-Soft LLC, 1996-2021



Više sistema u tesnoj vezi

Više nije dovoljno da ERP samostalno može da pruži podršku u izvođenju poslovnih procesa unutar preduzeća. Danas je postao imperativ da razni sistemi međusobno lako i pravovremeno razmenjuju podatke

 Milan Bašić

Reći ćete ništa novo pod kapom nebeskom i tu ste donekle u pravu. Informacioni sistemi su i ranije razmenjivali podatke, povezivali se i postajali deo jednog većeg i kompleksnijeg alata za podršku poslovanju unutar poslovnog sistema. Ali, nova vremena su donela nove zahteve - još složenije i važnije nego ranije.

AB Soft ERP ima dugu istoriju povezivanja sa eksternim sistemima i kada se pogleda u arhivu razvojnih aktivnosti, može se reći da, sem u prvim godinama postojanja, nije bilo perioda kada se na razvoju interkonekcija nije radilo. Prva rešenja bila su standardni uvoz i izvoz podataka po komandi korisnika i u nekom za to standardnom formatu, a istorijski gledano čuveni „CSV“ i nešto kasnije Excel-ov „XLS“ su prednjačili. Dobra strana takvih rešenja je u brzini izrade, lakom prenosu „na daljinu“ i visokoj standardizaciji. Ne zaboravite da govorimo o nekim davnim vremenima kada Internet nije postojao i kada su kanali za komunikaciju bili u najboljem slučaju *e-mail* ili FTP server, mada neki od veterana u AB Soft-u pamte i „slanje disketa po kuriru“.

Veliki zamah u razvoju interkonekcija i njihove primene u AB Soft ERP-u bilo je povezivanje više baza u jedan sistem. Dobar primer za to su maloprodajni objekti i razmena podataka s centralom. Na svakoj lokaciji se nalazio server s lokalnom bazom podataka, a ona se sinhronizovala s centralnom bazom nekoliko puta tokom dana. I dalje govorimo o ranom dobu Interneta, pa čak i pre



toga, kada su se ove lokacije povezivale modemima i slale podatke u tačno zadatim terminima.

U te, nazovimo ih tako, istorijske modele razmene podataka svakako možemo ubrojiti i komunikaciju sa softverom za akviziciju podataka drugih proizvođača. Najčešći slučaj, s brojnim implementacijama, jeste pre-

nos podataka o evidenciji prisustva na poslu. Reći ćete jednostavna stvar, ali kada se zagrebe ispod površine, kriju se mnoge male zamke koje je trebalo uspešno izbeći.

I dokle se stiglo

Danas je priča sasvim drugačija. Na jednoj strani je razmena podataka s delovima državnog informacionog

sistema i to na nivou preuzimanja matičnih podataka od, na primer, APR-a, Narodne banke ili nekog trećeg izvora, preko slanja raznih izveštaja u tačno formalizovanoj strukturi (poreska uprava, završni račun i slično) do neprestane komunikacije sa sistemima za elektronsko fakturisanje i fiskalizaciju. Svaki od njih ima svoja pravila igre, a najveći izazov predstavljaju brojne izmene, ponekad nedovoljno dokumentovane, ponekad ishitreno donesene, a ništa ređe kontradiktorne. Sve su to sitni detalji, a na *AB Soft*-ovim programerima je da ih rešavaju i učine da rad u ERP-u bude što manje stresan i bez zastoja.

Nije država jedina „druga strana“. Sve češće je *AB Soft* izbor stranih kompanija koje su otvorile svoje podružnice u Srbiji. One sa sobom donose i informacione sisteme na kojima su godinama i za ogromne novce razvijeni softverski moduli prilagođeni globalnom poslovnom modelu korporacije. S druge strane,



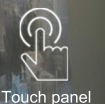
postoji niz poslovnih procesa koji su ili lokalnog karaktera ili u tesnoj vezi s lokalnim propisima. Strane korporacije u takvim slučajevima imaju samo dve opcije. Prva je da u okviru svog ERP-a razviju, a kasnije održavaju, lokalna rešenja i pritom u takvom izboru moraju da se oslone na poznavaoce lokalnih pravila i samog softvera, što čini izbor takvih saradnika izuzetno uskim, pa čak i nemogućim.

Druga opcija je izbor lokalno zastupljenog ERP-a s kojim će se razmenjivati podaci i kome će se prepuštiti svi poslovni procesi lokalnog karaktera, odnosno oni koji esencijalno zavise od zakonske regulative. Od obračuna zarada, preko računovodstvenih poslova do prijema i slanja računa i drugih finansijskih dokumenata ka sistemima elektronskih faktura, odnosno fiskalnog servisa.

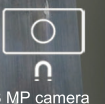
I tu su razvijena brojna rešenja za razmenu podataka. Verovali ili ne, stari dobri CSV i FTP server su i dalje u upotrebi, čak i kada se radi o najzvučnijim imenima na globalnom tržištu ERP-ova, ali još više su u igri interkonekcijske baze i *Web* tehnologije zasnovane na REST servisima. U svakom slučaju, *AB Soft* ERP ima rešenje za svakog partnera i za svaku priliku, što uz sve druge dobrobiti čini ovaj informacioni sistem pravim partnerom za globalna rešenja koja traže pouzdane saradnike u našoj zemlji.

 ABSoft.rs

LCPOWER™
www.lc-power.com



Touch panel



8 MP camera



Display rotation



Wireless projection

LC-M32S4K

mobile 4K UHD SMART DISPLAY



Apollo ROSA: od ePlana do eArhive

Sa više od trideset godina iskustva i nakon pet prethodnih generacija kompleksnih poslovnih rešenja, Apolo je 2020. godine predstavio inovativnu poslovnu aplikaciju Apollo ROSA koja obuhvata KOMPLETNO poslovanje svake organizacije - od planiranja do arhiviranja!

Prve računarske računovodstvene aplikacije, nastale kasnih 70-ih, bile su početak automatizacije poslovanja. Njihovim proširivanjem dodatnim funkcijama (nabavka, prodaja, proizvodnja...) nastaju ERP sistemi koji su značajno ubrzavali i olakšavali poslovanje, ali nikada nisu u potpunosti obuhvatali kompletne poslovne procese sva-

kom složenijem poslovnim procesu postoje brojne aktivnosti koje ni računovodstvene ni ERP aplikacije nisu bile u mogućnosti da automatizuju. Potrebne tehnologije donedavno nisu bile raspoložive, a nov pristup, u kome bi se kompletan poslovni proces mapirao i izvršavao kroz aplikaciju, zahtevao bi razvoj projekta „od nule“ - što je preskupo i predugo čak i za najveće softverske firme. Tako da ERP i danas samo delimično automatizuje poslovanje, a ostale funkcije u složenijim procesima uglavnom ili nisu, ili su automatizovane eksternim aplikacijama. Pokušaji da se te funkcije rešavaju posebnim alatima, kao što su DMS (*Document Management System*), IM (*Instant Messaging*), mobilnim i drugim aplikacijama, ne daju zadovoljavajuće rezultate zbog minimalnih mogućnosti integracije s kompanijskim ERP-om.

Apollo ROSA, za razliku od svih drugih raspoloživih softverskih rešenja, ne predstavlja integraciju različitih paketa i aplikacija. Apollo ROSA je jedinstvena aplikacija koja obuhvata sve funkcije koje su se ranije tradicionalno izvršavale različitim alatima (ERP, DMS, IM...). Svi poslovni procesi i sva dokumenta, kako knjigovodstvena (ERP), tako i sva druga (DMS - zahtevi, nalozi, odobrenja, ponude, planovi, slike, crteži...) obrađuju se na jedinstven, identičan način. Uz obezbeđenje sve neophodne komunikacije, interne i eksterne (SMS, IM i e-mail poruke) tokom izvršenja procesa.

Apollo ROSA je prvo i za sada jedino raspoloživo sveukupno poslovno rešenje!

Mapiranje kompletnog poslovnog procesa

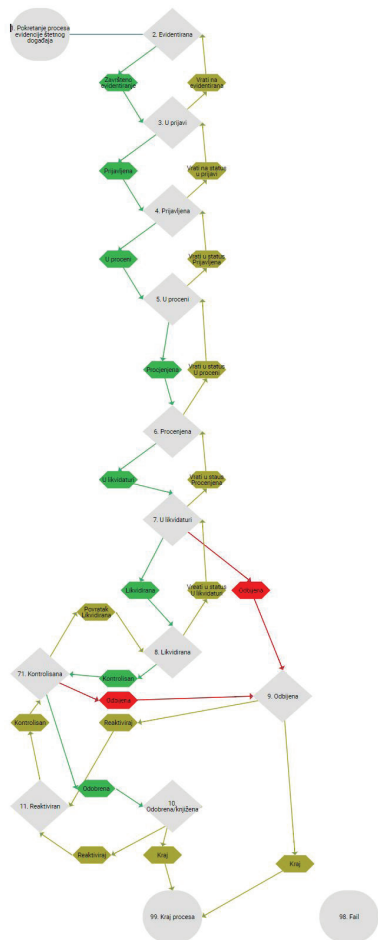
Poslovanje svake organizacije, od mikropreduzeća pa do globalnih korporacija, može da se definiše konačnim skupom poslovnih procesa koje organizacija izvršava. U idealno uređenom sistemu, što bi trebalo da je krajnji cilj svakoga ko upravlja poslovanjem, svi ti procesi su strukturirani i izvršavaju se prema utvrđenim modelima.

Svaki složeniji poslovni proces izvršava se u više organizacionih delova, obuhvata različitu dokumentaciju i obradu podataka, i podrazumeva internu komunikaciju između većeg broja izvršilaca, kao i komunikaciju s partnerima.

Nabavka - primer kompleksnog procesa

Na primer, jedan složeniji proces nabavke može da sadrži i više od 30 različitih dokumenata, koje obrađuje isto toliko zaposlenih u više sektora u firmi. Proces započinje zahtevom za nabavku iz neke službe, recimo, proizvodnje ili održavanja. Taj zahtev obrađuje služba nabavke, tako što ga prvo upoređuje s planom, odnosno budžetom za nabavku, pa proverava

Kvalitet softverskog rešenja ogleda se u mogućnostima, jednostavnosti i brzini mapiranja različitih poslovnih procesa, odnosno prilagođavanju poslovanju organizacije





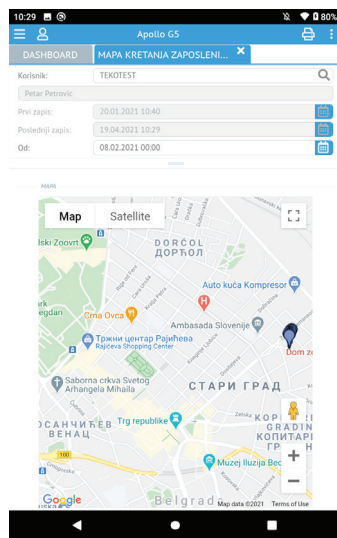
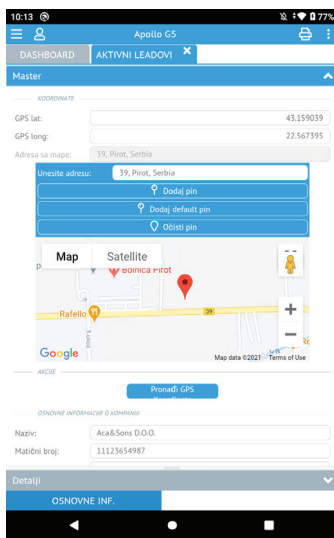
Apollo ROSA - Rad Od Svuda

Kada su sve funkcije u poslovnom procesu strukturirane, mapirane na isti način i obuhvaćene jednom aplikacijom, lokacija, odnosno udaljenost izvršilaca, više nema značaja, tako da Apollo ROSA podržava poslovanje u svim uslovima.

va sa službom finansija mogućnost nabavke. Nakon dobijanja saglasnosti u formi digitalno potpisanih dokumenata, služba nabavke šalje upite, odnosno zahteve za ponude, u elektronskoj formi, potencijalnim dobavljačima. Od prispelih ponuda služba nabavke bira najpovoljniju,

nih procesa, odnosno prilagođavanju poslovanju organizacije.

Apollo ROSA obezbeđuje definisanje i izvršenje kompletnih složenih poslovnih procesa. Definišu se svi procesi u svim organizacionim jedinicama (više različitih procesa



i opet može da šalje na odobrenje službi koja je nabavku inicirala, a i finansijama. Nakon svih tih odobrenja služba nabavke kreira porudžbenicu koju šalje dobavljaču. Eventualno i zahtev za plaćanje finansijama u slučaju da se radi o (delimično) avansnom plaćanju, kao i zahtev za prijem robe službi skladištenja koja kreira nalog za prijem magacinu. Roba se prima u skladište prema nalogu, s reklamacijom ili bez nje, kreira se prijemnica, zatim ide u ulaznu kontrolu, pa opet s reklamacijom ili bez nje da bi konačno prijemnicom bila uskladištena u magacin proizvodnje. Potvrđena prijemnica stvara obaveznu plaćanja prema dobavljaču koju služba finansija u skladu sa uslovima kupovine zatvara.

Kvalitet softverskog rešenja ogleda se u mogućnostima, jednostavnosti i brzini mapiranja različitih poslov-

nabavke, prodaje i proizvodnje; svi procesi u finansijama, HR, pravnoj i svim drugim službama):

- modeliranje i mapiranje poslovnih procesa (tokovi, izvršioci, obrada podataka i dokumentacija),
- modeliranje i parametrizaciju svih vrsta dokumenata, knjigovodstvenih i neknjigovodstvenih,
- digitalno potpisivanje dokumenata,
- digitalno arhiviranje,
- eksterni (prema partnerima) *Messaging System* (e-mail i SMS) i
- interni *Messaging System*.

Apollo ROSA - tehnološki aspekti

- *Cloud deployment*, *Commercial* ili *Private*;
- *License-free* (PostgreSQL) ili *Licensed* platforma (Oracle);
- *Web JavaScript* aplikacija koja se izvršava preko svih brauzera, ska-

labilna s različitim rezolucijama ekrana i touch uređajima;

- *Android* i *iOS* aplikacije s mogućnošću korišćenja naprednih funkcija mobilnih uređaja, poput kamere, bar-kod ili QR skenera, GPS trekinga, *push* notifikacija itd.;
- integracija s *Web* servisima (SEF, NBS, APR i svi drugi), izvoz podataka putem sopstvenog *Web* servisa, kao i prikaz eksternih *widget*-a u aplikaciji;
- integracija sa *Google API*, mogućnost rada kroz aplikaciju sa *Google Contacts*, *Google Calendar*, *Google Tasks* i drugim *Google API*-jima.

Apollo ROSA – funkcionalni aspekti

- Advanced ERP
- Advanced DMS
- CRM & Mobile Sales
- AI Reporting

Apollo ROSA podržava širok spektar poslovanja. Trenutne implementacije su u većem broju vertikalnih industrija, među kojima su proizvodnja i usluge, posebno obračun i naplata (*billing*), i kao posebno rešenje:

Apollo INSURANCE - Total & Global Insurance Solution

- Planiranje
- Osiguranje
 - Tehnologija osiguranja (sva životna i neživotna)
 - Obračun osiguranja
 - Statistika
- Obrada šteta
- Finansije i računovodstvo
- Pravna služba
- HR

apollo.rs



Implementacija Apollo ROSA ne zahteva reinženjering poslovnih procesa kompanije. Korišćenjem sopstvenih softverskih alata, modelujemo najkompleksnije poslovne procese i kreiramo rešenje koje u potpunosti podržava poslovanje svakog našeg partnera.

ASW Inženjering uvodi budućnost poslovanja kroz AI ERP sistem – asw:dominus

ASW Inženjering je kompanija koja već 34 godine razvija i implementira sopstvena softverska rešenja kao što su sistem za upravljanje maloprodajom, loyalty sistem, logistički sistem, DMS, sistem za upravljanje proizvodnjom, a prvo među jednakima je **ERP sistem – asw:dominus**

ASW Inženjering se ističe kao lider u industriji pružanja naprednih informacionih rešenja. **asw:dominus** nudi integraciju funkcija i procesa, centralno upravljanje, skalabilnost, centralizaciju podataka i distribuciju funkcija, kao i očuvanje konzistentnosti podataka.

asw:dominus se konstantno razvija tokom godina i danas se koristi u različitim industrijama širom regiona. Softverski paket se sastoji od različitih modula koji pokrivaju sve aspekte poslovanja, uključujući upravljanje prodajom, nabavkom, proizvodnjom, finansijama, ljudskim resursima, skladištem, projektima...

Usluge

ASW tim stručnjaka pruža usluge projektovanja i konsaltinga kako bi se osiguralo da se **asw:dominus** prilagodi potrebama poslovanja kompanija iz različitih industrija, kako u privatnom tako i u javnom sektoru. Svojim klijentima pruža mogućnost da odaberu između lokalnog ili cloud baziranog sistema, u zavisnosti od njihovih poslovnih potreba.

U današnjem dinamičnom poslovnom okruženju, konkurencija postaje sve veća, a potreba za efikasnim upravljanjem poslovanjem postaje imperativ. ASW Inženjering prepoznaje ove izazove i svojim klijentima nudi inovativna rešenja koja im omogućavaju da ostanu konkurentni na tržištu.

Jedna od prednosti **asw:dominus** je potpuna integracija svih poslovnih funkcija i procesa, što omogućava bolju koordinaciju i efikasnije upravljanje. Klijenti dobijaju sveobuhvatan pregled nad svojim poslovnim procesima, što im omogućava da donose informisane odluke usmerene ka povećanju produktivnosti i efikasnosti.

Centralizovano upravljanje sistemom pruža klijentima potpunu kontrolu nad svojim poslovanjem, uz fleksibilnost i prilagodljivost promenama u poslovnom okruženju. Takođe, skalabilnost sistema omogućava kompanijama da se prilagode rastućim zahtevima poslovanja, što im omogućava fokusiranje na svoj rast i razvoj.



D: asw:dominus



asw:dominus SADRŽI 10 PODSISTEMA:

1. Podsystem za administraciju i konfiguraciju

Podsystem za administraciju i konfiguraciju predstavlja ključnu kariku u prilagođavanju centralnog sistema specifičnim zahtevima korisnika. Pružamo napredne funkcije za laku administraciju prava pristupa, dijagnostiku sistema, definisanje šifarnika i konfigurisanje parametara svih podsistema, što omogućava potpunu kontrolu i usklađenost s poslovnim politikama i zakonskim propisima. Našim sveobuhvatnim alatima korisnici mogu efikasno upravljati sistemom, optimizovati operativne procese i ostvariti maksimalnu vrednost iz svog informacionog sistema.

2. Finansijski podsystem

Finansijski podsystem pruža sveobuhvatnu podršku svim ključnim funkcijama finansijske operative, kroz više modularnih rešenja. S modulima za evidenciju ulaznih i izlaznih računa, praćenje blagajne, vođenje izvoda i podršku procesu plaćanja obaveza, omogućavamo korisnicima preciznu kontrolu nad finansijskim procesima, efikasno upravljanje sredstvima i optimalno knjiženje transakcija, pružajući sigurnost i usklađenost s propisima.

3. Knjigovodstveni podsystem

Knjigovodstveni podsystem pruža potpunu podršku za sve ključne funkcije knjigovodstva, kroz nekoliko specijalizovanih modula. S modulima za glavnu knjigu, knjigovodstvo kupaca i dobavljača, kao i završni račun, omogućavamo korisnicima precizno praćenje finansijskih tokova, knjiženje naloga i generisanje detaljnih izveštaja za efikasno upravljanje poslovnim procesima. Dodatno, naš podsystem za praćenje osnovnih sredstava omogućava detaljnu evidenciju svih promena, aktiviranje, popis i izveštavanje o osnovnim sredstvima, pružajući korisnicima potpunu kontrolu nad njihovom imovinom i optimalno vođenje knjiga.

4. Podsystem za upravljanje robnim tokovima

Podsystem za upravljanje robnim tokovima pruža sveobuhvatnu podršku

ku trgovinskim operacijama kroz više specijalizovanih modula. S modulima za centralno upravljanje nabavkom, magacin, prodaju i distribuciju, robno knjigovodstvo i izveštavanje, omogućavamo korisnicima preciznu kontrolu svakog koraka u lancu snabdevanja, efikasno upravljanje zalihama, praćenje prodaje i generisanje detaljnih izveštaja za donošenje informisanih poslovnih odluka. Naša rešenja su prilagodljiva i omogućavaju personalizovane izveštaje i analize kako bi zadovoljila specifične potrebe korisnika.

5. Podsystem za praćenje osnovnih sredstava

Podsystem za praćenje osnovnih sredstava obuhvata poslovne funkcije evidentiranja svih promena na osnovnim sredstvima, od nabavke do otuđenja i knjiženje dokumenata. Moduli u okviru ovog podsistema su:

- **Osnovna sredstva**

Modul osnovna sredstva pokriva sve procese za upravljanje OS kao što su: evidentiranje osnovnog sredstva; promena vrednosti osnovnog sredstva; aktiviranje OS; popis OS; otuđenje osnovnog sredstva i izveštavanje.

- **Knjigovodstvo osnovnih sredstava**

Knjigovodstvo osnovnih sredstava podržava proces knjiženja dokumenata modula Osnovna sredstva. Konfiguracijom parametara definiše se koji se dokumenti knjiže i njihov način knjiženja.

6. Podsystem za upravljanje ljudskim resursima

Podsystem za upravljanje ljudskim resursima pruža efikasnu podršku u vođenju kadrovske evidencije, obračunu zarada i stimulacija. Kroz module kao što su Kadrovska evidencija, Obračun zarada i Obračun stimulacija, omogućavamo korisnicima da precizno prate podatke o zaposlenima, automatski obračunavaju zarade i stimulacije te generišu detaljne izveštaje. Naša rešenja su prilagodljiva, podržavaju različite vrste zarada i stimulacija i olakšavaju knjiženje obračuna zarada u glavnoj knjizi, pružajući korisnicima sveobu-

hvatno rešenje za efikasno upravljanje ljudskim resursima.

7. Podsystem za monitoring materijala

Podsystem za praćenje materijala pruža sveobuhvatnu podršku u upravljanju procesima nabavke, skladištenja i knjiženja materijala. Kroz module kao što su Nabavka materijala, Magacini materijala i Magacini investicija omogućavamo korisnicima precizno praćenje stanja zaliha i vrednosti materijala. Dodatno, moduli poput Sitan inventar u upotrebi omogućavaju detaljno praćenje sitnog inventara, dok Materijalno knjigovodstvo omogućava efikasno knjiženje svih relevantnih dokumenata, pružajući korisnicima sveobuhvatno rešenje za efikasno upravljanje materijalima.

8. Podsystem za praćenje proizvodnje

Podsystem za praćenje proizvodnje omogućava centralizovano upravljanje proizvodnjom i prilagođava se specifičnim potrebama svakog tipa proizvodnje. Korisnici imaju potpunu kontrolu proizvodnog procesa.

9. Logistički podsystem

Podsystem za logistiku pruža sveobuhvatno rešenje za efikasno upravljanje tokovima robe i voznim parkom. Kroz module kao što su *Warehouse Management System* (WMS), *Transport Management System* (TMS) i Modul za praćenje utovara, pretovara i istovara transportnih kutija, omogućavamo detaljno praćenje, kontrolu i optimizaciju svih logističkih procesa. Naša tehnološka rešenja, uključujući integraciju sa RF terminalima i aplikacijama za mobilne uređaje, omogućavaju besprekorno vođenje evidencije i izvršenje transakcija u realnom vremenu, uz minimalan papirni rad.

10. Podsystem za upravljanje budžetom

Podsystem za upravljanje budžetom omogućava detaljno planiranje, praćenje i kontrolu troškova kroz definisanje budžeta po različitim parametrima, analizu varijacija u stvarnim i planiranim troškovima te generisanje relevantnih izveštaja za informisanje donosilaca odluka.



Međutim, ono što ASW Inženjering izdvaja od konkurencije je fokus na primenu veštačke inteligencije (AI) i napredne analitike kako bi unapredili svoje proizvode i pružili dodatne benefite klijentima. Integracija AI rešenja u ASW proizvode omogućava klijentima da poboljšaju svoje poslovne procese, efikasnost i analizu podataka, posebno u složenim industrijskim granama.

Centar dešavanja

Modul snabdevanja postaje epicentar inovacija zahvaljujući AI integraciji u ASW-ov ERP sistem. Jedan od ključnih primera je automatizacija procesa predviđanja potreba skladišta i maloprodajnih objekata. Korišćenjem AI algoritama, sistem analizira istorijske podatke, sezone trendove i druge faktore kako bi precizno predvideo potražnju za robom. Ovo omogućava kompanijama da optimizuju svoje zalihe, minimiziraju gubitke i poboljšaju efikasnost lanca snabdevanja.

Dodatno, ASW-ova AI integracija omogućava optimizaciju ruta za

transport robe. Pomoću naprednih algoritama, sistem analizira geografske faktore, saobraćajne uslove i druge varijable kako bi predložio najefikasnije rute dostave. Na taj način, kompanije mogu smanjiti troškove transporta, poboljšati vreme dostave i pružiti bolje iskustvo kupcima.

Osim toga, ASW Inženjering neprestano radi na unapređenju svojih AI rešenja kako bi klijentima obezbedio najnovije tehnološke inovacije. Kroz kontinuiranu integraciju veštačke inteligencije u softverske sisteme, ASW stvara temelj za budući uspeh svojih klijenata, omogućavajući im da budu agilni, konkurentni i spremni za izazove budućnosti.

Napredna analitika omogućava korisnicima ASW sistema da postavljaju upite prirodnim jezikom i dobijaju relevantne informacije bez potrebe za dubokim poznavanjem statističke analize i programiranja. Ova tehnologija pruža prodavcima uvid u ključne podatke o ponašanju kupaca, omogućavajući im da donose

informisane odluke o marketingu i strategiji cene.

AI pomaže sve više

U skladu sa aktuelnim trendovima razvoja softvera i korišćenja veštačke inteligencije, ASW Inženjering postavlja standarde u industriji pružajući korisnicima jedinstvene mogućnosti za povećanje produktivnosti i koncentraciju na rast svog poslovanja. Svojim inovativnim pristupom, ASW Inženjering ne samo što transformiše način na koji kompanije posluju, već i postavlja temelje za budući uspeh u poslovnom svetu.

www.asw.eu/sr

asw:dominus U BROJKAMA

- Preko 30.000 registrovanih korisnika
- Preko 5.000.000 generisanih faktura godišnje
- Preko 150 inženjer godina utrošeno na razvoj i unapređenje asw:dominus-a



Inovacija kroz integraciju

Melany Software ne posustaje u neprestanom razvoju softvera za planiranje resursa preduzeća (ERP). Kompanija, koju je osnovao 2006. godine Milan Oparnica, fokusira se na stvaranje intuitivnih i međusobno povezanih rešenja koja omogućavaju preduzećima da pojednostave poslovanje i maksimizuju efikasnost



nosti softvera dostupne i preko objedinjene **Balans WebAPI** platforme. „Tržište poslovnih aplikacija razvija se veoma dinamično. Brojne mobilne aplikacije raznih veličina, prodajne Internet platforme i vertikalno specifični projekti niču gotovo svakog dana. Stvaranjem standardizovane **Balans WebAPI** platforme omogućili smo svojim korisnicima integraciju s novim, inovativnim rešenjima u kratkom roku i uz minimalne troškove“, objašnjava direktor prodaje Vladimir Đorđević.

Inovativno, a jednostavno za korisnike

Pored jednostavnosti za korisnika, *Melany* se ponosi i svojom prilagodljivošću. Kompanija je nedavno proširila partnerstvo s dugogodišnjim klijentom, firmom „David Pajić DAKA“, liderom u industriji liftova, kako bi razvila prilagođeni modul za integraciju s poznatom platformom za upravljanje zgradama. „Firmi ‘David Pajić DAKA’ bio je potreban na-

Milan Oparnica rekao je nedavno u jednom intervjuu: „Videli smo prazninu na tržištu domaćih poslovnih rešenja. Najveći broj kompleksnih poslovnih sistema lokalizovane su varijante inostranih proizvođača. Želeli smo da razvijemo sveobuhvatnu domaću platformu koja u prvi plan stavlja specifičnosti poslovanja u Srbiji i neprimetno integriše sve aspekte modernog poslovanja kroz napredna rešenja trećih strana i partnera“.

Ova vizija utkana je u vodeći proizvod *Melany* tima - poslovno-informacioni sistem **Balans**. Softver se već duži niz godina diči prijateljskim korisničkim interfejsom koji objedinjuje veliki broj funkcionalnosti, kao što su upravljanje lancima snabdevanja, zalihama, ugovorima, projektima, proizvodnjom, ljudskim resursima, odnosima s klijentima (CRM), svim oblicima prodaje, obračunom zarada i finansijama. Sada su brojne moguć-

▲ Milan Oparnica, osnivač i arhitekta sistema, Vladimir Đorđević, direktor prodaje i Snežana Lauš (S&D Consulting), konsultant tima



▲ Konferencija Balans Experience 2023



▲ Jovana Oparnica, generalni direktor

čin da organizuje i prati performanse servisiranja u realnom vremenu i automatizuje sistem prijave kvarova velikih korisnika kao što je Javno preduzeće ‘Gradsko stambeno’ - ističe programer Ognjen Bogičević, koji je vodio projekat. „Dizajnirali smo modul **Balans WebAPI** platforme koji se neprimetno integrisao s kompleksnim sistemom za održavanje zgrada, pružajući kompaniji dragocene uvide za optimizaciju rasporeda ljudstva i materijala u realnom vremenu“.

Posvećenost inovacijama u *Melany Software*-u prevazilazi pojedinačne projekte. Kompanija aktivno učestvuje na industrijskim konferencijama, podstičući saradnju unutar tehnološke zajednice u okviru Udruženja proizvođača softvera Srbije. „Verujemo u moć kolektivne razmene znanja“, zaključuje Milan Oparnica, trenutno na funkciji predsednika Udruženja. „Radeći zajedno, možemo pomeriti granice domaćeg ERP softvera i osnažiti preduzeća da dostignu svoj puni potencijal.“

👉 www.melany.rs

Ove godine proslavljamo 20 godina rada!

Pre dvadeset godina, u aprilu, Calculus d.o.o. je debitovao kao konsultantska kompanija za ERP softver. Od tada smo vredno radili s velikim brojem kompanija, pomažući im da donesu bolje odluke i rade efikasnije implementirajući i koristeći naša Calculus5 i Calculus12 softverska rešenja

 Zoran R. Tasić

Dvadeset godina je prošlo kao tren. Ako se osvrnemo i uporedimo gde smo bili kad smo počinjali a gde smo danas, zaista vidimo koliko smo daleko stigli. Neke od najvećih promena koje je naš ERP propratio jesu ekspanzija *cloud*-a, *Web servisa*, automatizacije, digitalne transformacije, velike brzine povezivanja i *Big data*.

I to je razlog da ponosno kažemo - **Godišnjica nam je!** Ove godine je važna godišnjica kompanije *Calculus d.o.o.*, a planovi za proslavu su uveliko u toku.

Dve decenije ERP stručnosti

Proslavljamo 20 godina ERP stručnosti! Kada kažemo „stručnosti“, ne mislimo samo da smo dobri programeri. Mislimo na razumevanje kako rade preduzeća u različitim industrijama, kako mogu pravilno da iskoriste tehnologiju da bi ostvarila uspeh. To je ključna snaga koja *Calculus d.o.o.* tim svrstava među vodeće u ovom poslu.

Dvadeset je značajan broj za nas u *Calculus*-u, ne samo zbog godišnjice već i zato što predstavlja prosečne godine iskustva koje je svaki naš stručni konsultant stekao u raznolikim delatnostima, a da pritom ne mislimo samo na vreme provedeno u plasiranju našeg ERP-a: mislimo na stvarno stečeno praktično iskustvo radom na terenu.

Direktorka
Calculus d.o.o.
Irena Žmukić Eskić



„Počeli smo u iznajmljenom stanu i razvili se u jednog od vodećih regionalnih dobavljača ERP softvera - to je fantastično i nešto na šta smo veoma ponosni. Ove godine ćemo proslaviti 20 godina zajedno sa kupcima i zaposlenima. Bez njih, ERP Calculus12 ne bi stigao tamo gde je danas. Rastemo na regionalnom nivou i aktivno širimo naše odeljenje podrške korisnicima. ERP Calculus12 će ostati jezgro našeg razvoja, prodaje i podrške. Svesni povećanih zahteva današnjeg industrijskog miljea, konstantno težimo una-

Broj korisnika Calculus ERP-a u oblaku će verovatno ubrzano rasti jer kompanije shvataju da je u oblaku mnogo lakše steći agilnost koja im je potrebna da bi se takmičili na današnjem tržištu, dok će naši korisnici koji već koriste ERP Calculus12 u oblaku tražiti načine da dalje iskoriste moć oblaka

pređenju efikasnosti našeg poslovanja kako bi naši korisnici bili konkurentni na tržištu a njihova operativa bila efikasnija. Zato nikada nećemo prestati da razvijamo ERP Calculus12“, rekao je Saša Eskić, vlasnik Calculus d.o.o.

U proteklih 20 godina *Calculus ERP* je sazeo, proširio se, tako da podržava niz poslovnih funkcija, od pozadinskih procesa kao što su računovodstvo, nabavka i proizvodnja do funkcija *front-office*-a gde pre svega ističemo automatizaciju prodaje, konekciju s nizom *Web servisa* (*Web servisi* NBS, SEF, SUF), automatizaciju planiranja nabavke, prodaje i proizvodnje i naš *Calculus Web servis* za B2B, B2C i e-trgovinu.

Integracija i interoperabilnost

Danas privrednici zahtevaju besprekornu integraciju *Calculus12 ERP*-a i drugih poslovnih aplikacija (npr. CRM, HR, e-trgovina). *Calculus Web servis* i API (aplikacijski programski interfejsi) igraju ključnu ulogu u povezivanju različitih sistema. Posmatrajući trendove 2024. godine, budućnost *Calculus12 ERP*-a ima uzbudljive mogućnosti za preduzeća u različitim industrijama.

„Mnogo toga se promenilo u poslednjih dvadeset godina i dovelo do neverovatne automatizacije poslovanja“, rekla je direktorka Calculus d.o.o. Irena Žmukić Eskić, „ali naša misija ovde u Calculus-u je održala korak sa svim



promenama kako bismo pomogli privrednicima da maksimiziraju povraćaj ulaganja, što postižu investiranjem u savremene tehnologije i digitalnu transformaciju. Danas je ERP Calculus12 zastupljen u četiri države regiona s više od 2.500 korisnika. Zahvaljujemo svim našim korisnicima i klijentima što su ovih 20 godina učinili tako uspešnim i svima na korist. Nastavljamo naše zajedničko putovanje, evo barem još narednih dvadeset godina.“

I pored činjenice da je ERP Calculus12 glavni element digitalne transformacije kompanije, on je samo deo veće investicije u tehnologiju. Kompanije od nas zahtevaju integraciju našeg ERP-a s drugim novim tehnologijama

„Živimo u zaista nepredvidivim vremenima - što se preobrazilo u 'novu normalnost' za privrednike. Više nema povratka u normalu! Ovo što je sada normalno - sutra će ponovo izgledati drugačije. Zbog toga insistiram i verujem u blisku saradnju s našim klijentima kako bismo zajedničkim snagama uspešno kreirali rešenja za budućnost“, rekao je Zvonimir Kuntić, glavni projektant ERP-a Calculus12.

Gde smo sada? Sadašnjost ERP-a Calculus12

Sadašnje verzije Calculus12 ERP-a podržavaju rad na daljinu jer se organizacije sve više oslanjaju na distribu-

Šta je sledeće? Budućnost ERP-a Calculus12

Broj naših korisnika Calculus ERP-a u oblaku će verovatno ubrzano rasti jer kompanije shvataju da je u oblaku mnogo lakše steći agilnost koja im je potrebna da bi se takmičili na današnjem tržištu, dok će naši korisnici koji već koriste ERP Calculus12 u oblaku tražiti načine da dalje iskoriste moć oblaka. Očekujemo da će većina naših On-premise korisnika preći ili u oblak ili na hibridni ERP Calculus12 kako bi omogućili svojim zaposlenima rad na daljinu, više mobilnih Calculus funkcionalnosti, osigurali bezbednost udaljenog pristupa, podršku daljinske obuke, povećali

Danas privrednici zahtevaju besprekornu integraciju Calculus12 ERP-a i drugih poslovnih aplikacija (npr. CRM, HR, e-trgovina). Calculus Web servis i API (aplikacijski programski interfejsi) igraju ključnu ulogu u povezivanju različitih sistema

kako bi poboljšale osnovne procese. Na primer, trgovci na malo koriste sisteme za upravljanje skladištem koji prikupljaju podatke s mobilnih skenera kako bi pratili kretanje robe unutar skladišta. Neke kompanije integrišu ERP Calculus12 sa e-trgovinom kako bi poboljšale tokove rada na mreži, automatski pokrećući ispunjenje porudžbine, ažurirajući nivoe zaliha i evidentirajući plaćanje.

Svedoci smo tektonskih poremećaja koje niko nije mogao predvideti: pandemiju, rat u Evropi, klimatske katastrofe, inflaciju i u mnogim zemljama politički haos. Živimo u permanentnoj krizi, u produženom periodu nestabilnosti i nesigurnosti.

iranu radnu snagu u svetlu perma-krize i pandemija. Automatizovali smo niz procesa kako bismo još više ubrzali i automatizovali radne procese, obezbedili veću vidljivost i bolje korisničko iskustvo kroz usavršavanje korisničkog interfejsa.

Obezbedili smo usklađenost Calculus12 ERP-a s neverovatno evoluirajućim poreskim i računovodstvenim propisima. Skalabilnost Calculus-a je već poslovična. Time smo omogućili preduzećima da se prilagode promenama u sopstvenoj veličini, organizacionoj strukturi i poslovnim potrebama. U ponudi su On-premise, Cloud i Hibridni ERP Calculus12.

automatizaciju radnih tokova kroz integraciju s različitim Web servisima. Očekujemo da će korisnici On-premise Calculus-a koji insistiraju na održavanju kontrole na licu mesta za osetljive podatke i aplikacije sve više prelaziti na hibridni Calculus12 koji upravo kombinuje prednosti lokalnog rada i rada zasnovanog na oblaku.

Slobodno se oslonite na Calculus12 ERP, ne samo radi smanjenja troškova automatizacijom svakodnevnih zadataka već i kako biste zaposlenima omogućili siguran pristup kritičnim informacijama s bilo kog mesta u cilju donošenja kvalitetnih odluka.

www.calculus.rs

Kako AI transformiše korisničko iskustvo u PANTHEON ERP-u

U današnjem digitalnom dobu, poslovna efikasnost i zadovoljstvo korisnika su ključni faktori za uspeh svake organizacije. U tom kontekstu, uloga veštačke inteligencije (AI) i chatbot podrške u upravljanju resursima preduzeća (ERP) postaje sve značajnija

✉ Miodrag Ranisavljević

ERP poslovni softver predstavlja osnovni alat za integrisanje i upravljanje različitim poslovnim procesima unutar organizacija. Uvođenje *chatbot* podrške bazirane na AI unutar ovih sistema donosi niz prednosti. Korisnici mogu brzo pristupiti informacijama i rešiti probleme bez čekanja na ljudsku podršku. Objedinjena baza znanja omogućava *chatbot*-ovima da pruže kvalitetne odgovore iz različitih izvora, što znatno unapređuje korisničko iskustvo.

Ključno je istaći da je brzina odgovora *chatbot*-ova od suštinskog značaja. *Chatbot*-ovi, koristeći napredne tehnike AI kao što su obrada prirodnog jezika (NLP) i mašinsko učenje, mogu intuitivno razumeti upite korisnika i predložiti ili pružiti im odgovarajuća rešenja. Kvalitetniji upiti korisnika rezultiraju kvalitetnijim odgovorima, što dodatno poboljšava korisničko iskustvo.

Pored toga što pomaže u korišćenju PANTHEON softvera, AION je pomogao i u pisanju ovog teksta - o samom sebi. Tekst je ipak prošao uredničku obradu, lekturu i korekturu, ali priznajemo da je AION obavio dobar posao.



Uz to, *chatbot*-ovi su dostupni 24/7, što omogućava korisnicima da dobiju podršku u bilo koje doba dana ili noći. Ova neprekidna dostupnost doprinosi povećanju zadovoljstva korisnika i efikasnosti poslovanja.

Implementacija *chatbot* podrške u ERP poslovnim softveru predstavlja važan korak ka digitalnoj transformaciji poslovanja. Ova tehnologija omogućava organizacijama da unaprede korisničko iskustvo, poboljšaju efikasnost poslovnih procesa i ostvare konkurentsku prednost na tržištu.

Ukratko, veštačka inteligencija i *chatbot* podrška imaju ključnu ulogu u transformaciji korisničkog iskustva u ERP poslovnim softveru. Njihova kontinuirana evolucija obećava još bolje rezultate u budućnosti, dok organizacije nastavljaju da iskorišćavaju njihov potencijal u optimizaciji poslovnih operacija i pružanju vrhunske podrške korisnicima.

AION - napredni chatbot u PANTHEON ekosistemu

Virtuelni pomoćnik AION, zasnovan na veštačkoj inteligenciji, igra ključnu ulogu u poboljšanju podrške za korisnike PANTHEON ERP sistema. AION omogućava korisnicima da

AION

iskoriste pun potencijal PANTHEON ERP rešenja i maksimiziraju vrednost svog ERP-a kroz brzo i inteligentno pružanje podrške. U poslovnom okruženju, ERP sistem predstavlja kamen-temeljac koji integriše mnoge aspekte operacija, od računovodstva i ljudskih resursa, do upravljanja lancem snabdevanja i zalihama. Komplexnost ovih sistema često zahteva široku podršku, i tu mogućnosti i sposobnosti virtuelnog pomoćnika dolaze do izražaja, olakšavajući navigaciju kroz ove složene oblasti.

Pomoć uvek i odmah!

Jedno od najznačajnijih svojstava AION-a je njegova dostupnost 24/7, odnosno pružanje korisnicima trenutne pomoći, bez obzira na vremensku zonu ili praznike. AION koristi napredne algoritme da bi redovno ažurirao svoje znanje, te time korisnicima pruža najnovije i aktuelne informacije.

Jedna od ključnih prednosti korišćenja AI virtuelnog PANTHEON pomoćnika jeste značajno smanjenje vremena odgovora na upite za podršku. Umesto čekanja na dostupnost čoveka, konsultanta, korisnici mogu odmah dobiti pomoć za svoja pitanja ili probleme. To ne samo da poboljšava efikasnost već i doprinosi zadovoljstvu i poverenju korisnika u korišćenje PANTHEON ERP sistema.

Brže učim kada pitam

AION je izgrađen na temeljima i sposobnostima obrade prirodnog jezika, što omogućava da razume i odgovori na korisničke upite na prirodan, konverzacijski način. Umesto borbe sa složenim tehničkim jezikom ili specijalizovanim žargonom, korisnici PANTHEON ERP-a mogu postavljati pitanja kao što bi to činili kolegi čoveku. Ovaj nivo pristupačnosti i jednostavnosti korišćenja pomaže da se izravna kriva učenja za ERP sistem, čineći ga pristupačnijim za sve korisnike, bez obzira na njihovo tehničko znanje.

Uz to, AION igra ulogu u edukovanju korisnika o najboljim praksama, novim funkcijama sistema i regulatornim promenama, omogućavajući



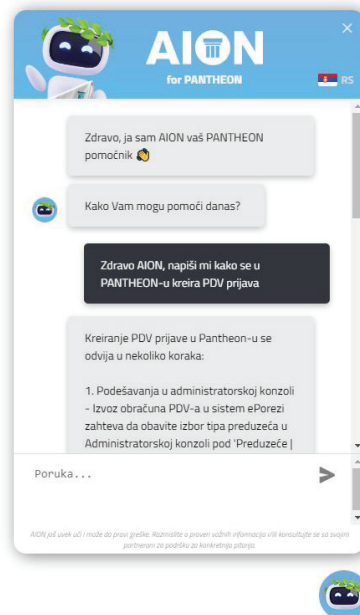
korisnicima da brzo usvoje promene u svom radnom okruženju.

Njegova sposobnost da transformiše interakciju korisnika sa ERP sistemom čini ga ne samo alatom već digitalnim kolegom u ekosistemu PANTHEON ERP-a. AION će razumeti kako korisnici pristupaju sistemu, ali i kako se podrška shvata u savremenom poslovanju, postajući bitan element u uspešnom poslovanju i poboljšanju zadovoljstva klijenata.

Za teške teme ipak iskusni konsultanti!

Za napredno otklanjanje problema i komplikovane slučajeve, ako AION

Chatbot-ovi su dostupni 24/7, što omogućava korisnicima da dobiju podršku u bilo koje doba dana ili noći. Ova neprekidna dostupnost doprinosi povećanju zadovoljstva korisnika i efikasnosti poslovanja



kroz vodiče, veze do pomoći ili konverzacijom ne uspe da pomogne korisnicima, kao i do sada, na raspolaganju je stručna ekipa iskusnih PANTHEON konsultanata. Dakle, kada situacija prevaziđe mogućnosti AION-a ili upit zahteva direktnu ljudsku intervenciju, AION će bez problema preneti interakciju ljudskom kolegi bez gubitka konteksta problema.

AION će u budućnosti predstavljati i važan kanal za povratne informacije za razvojni tim PANTHEON ERP rešenja. Prikupljanjem povratnih informacija od korisnika, virtuelni pomoćnik će pomoći i razvojnom timu u identifikovanju područja za poboljšanje, poboljšanju funkcionalnosti sistema te usklađivanju razvoja s potrebama korisnika.

Na kraju, korišćenje veštačke inteligencije kao integralnog dela ERP iskustva temeljno transformiše kako interakciju korisnika sa sistemom, tako i način na koji korisnici koriste podršku. AION nije samo alat već digitalni kolega koji je deo PANTHEON ERP ekosistema i koji će postajati sve bitniji za uspešno poslovanje, brzinu reakcije podrške i, naravno, dodatno povećanje zadovoljstva klijenata.

Za više informacija o PANTHEON ERP rešenju posetite:

datalab.rs

Budite uvek korak ispred konkurencije

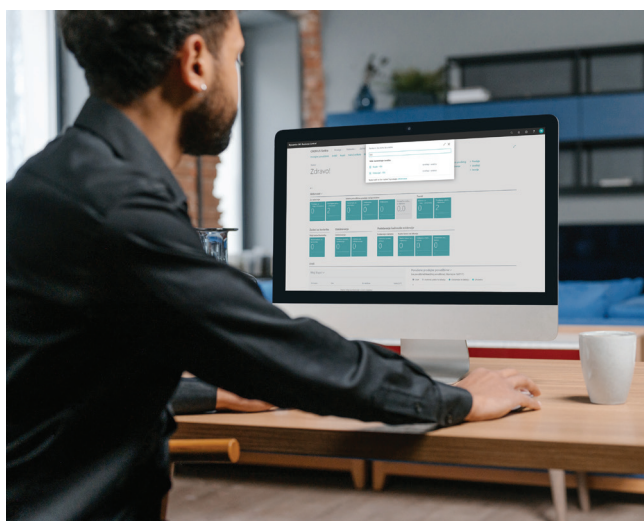
Ovo je uzbudljiv trenutak u evoluciji veštačke inteligencije, a svuda možemo videti sve više naslova o tome kako ona menja svet. Ljudi širom planete svakodnevno pronalaze nove načine za korišćenje veštačke inteligencije na poslu, uspevajući da postignu više za manje vremena

Novacije na ovom polju oslobađaju zaposlene od dosadnih, ponavljajućih zadataka, omogućavajući im da se bave onim stvarima koje prave najveću razliku.

Najnovija istraživanja takođe pokazuju da se oni koji koriste pametnu automatizaciju i veštačku inteligenciju osećaju produktivnije, jer konačno mogu da se posvete najvažnijim zadacima na poslu.

Svet veštačke inteligencije se brzo menja, zato je važno da korisnici odaberu rešenja kompanija koje konstantno prate trendove, oslušuju potrebe korisnika i iza sebe imaju ekosisteme koji omogućavaju korisnicima da jednostavno integrišu veštačku inteligenciju sa alatima koje koriste. *Microsoft* se izdvojio kao neprikosnoveni lider na ovom polju, a jedan od razloga za to je lansiranje *Dynamics 365 Copilot*-a, paketa AI alata dizajniranih da optimizuju i olakšaju razne poslovne funkcije. Od prodaje i korisničke podrške, do marketinga i upravljanja nivoima zaliha, *Microsoft*-ova rešenja omogućavaju korisnicima da automatizuju dosadne zadatke, povećaju efikasnost i podstaknu efikasnost u svim odeljenjima u okviru kompanije. Zbog toga se sve veći broj kompanija odlučuje za rešenja iz *Microsoft*-ovog ekosistema.

Microsoft Dynamics 365 Business Central donosi moć veštačke inteligencije malim i srednjim kompanijama, omogućavajući im



Ukoliko želite ERP rešenje iz ekosistema koji korisnicima nudi napredne mogućnosti, uključujući i veštačku inteligenciju, *Microsoft Dynamics 365 Business Central* je savršen izbor

da se brže prilagode promenama, rade pametnije i postignu još bolje rezultate.

Ukoliko želite da odaberete ERP rešenje iz ekosistema koji korisnicima nudi napredne mogućnosti, uključujući i veštačku inteligenciju, *Microsoft Dynamics 365 Business Central* je savršen izbor.

Otključajte pun potencijal svoje kompanije

Business Central pomaže kompanijama da naprave prvi korak, potreban za svetlu digitalnu budućnost. Radite brže, pametnije, ubrzajte poslovne procese i otkrijte zbog čega ga koristi više od 30.000 malih i srednjih kompanija.

Microsoft Dynamics 365 Business Central predstavlja najnoviji *Microsoft* ERP sistem. *Business Central*

nudi novu vrednost kroz integraciju s drugim *Microsoft* servisima u oblaku, uključujući *Microsoft 365 (Office)* i može se prilagoditi ili proširiti za specifične potrebe industrije *PowerApps*-om, *Microsoft Flow*-om i *Power BI*-em.

Ovaj ERP sistem predstavlja jedinstveno, zaokruženo rešenje za upravljanje finansijama, operacijama, prodajom i kupcima, skladištima i proizvodnjom, kao i priliku za lak prelazak s programa za računovodstvo i zastarelih ERP sistema.

Sušтина je da uz *Business Central* imamo priliku da istovremeno:

- Koristimo benefite non-stop dostupnog ERP sistema.
- Olakšamo korisnicima posao time što se nalaze u veoma poznatom, intuitivnom okruženju koje daje osećaj kao da ste u *Office* paketu.
- Imamo veliku prednost u odnosu na konkurenciju zbog efikasnijeg i bržeg poslovanja.

Brz protok informacija, automatizacija i unapređenje poslovnih procesa, moćan sistem izveštavanja i integrisanost ovog ERP rešenja, pomoći će u povećanju produktivnosti i kvalitetnijim odlukama kompanije.

Ovo vrhunsko poslovno rešenje nudi malim i srednjim firmama moćno, a istovremeno povoljno rešenje koje može biti posebno i fleksibilno prilagođeno potrebama firme i koje će se razvijati zajedno s njom.

Otkrijte bolji način za vođenje poslovanja

Pokrijte sve potrebe jednim rešenjem - Obezbedite nesmetan rast poslovanja rešenjem koje povezuje prodaju, marketing, uslugu, finansije i ostale timove u okviru vaše firme kako bi se adaptirali brže svim promenama na tržištu i ostvarili besprekorne rezultate.

Povećajte prodaju i poboljšajte odnos s kupcima - *Business Central* će vam dozvoliti da s lakoćom odgovorite na zahteve ili žalbe kupaca, prepoznate prilike za poboljšanje podrške, pratite ponašanje kupaca i još mnogo toga.

Podignite produktivnost na viši nivo - Održite optimalan nivo produktivnosti, postignite više u toku dana, smanjite mogućnost ljudske greške, automatizujte procese, pristupite važnim podacima u svakom trenutku i omogućite zaposlenima da obavljaju svoje zadatke brže.

Smanjite troškove - Automatizovanjem zadataka, efikasnijim radom, brzim pristupom relevantnim informacijama, predviđanjem potencijalnih problema i donošenjem boljih odluka možete značajno smanjiti operativne i administrativne troškove.

Automatizujte ručne procese - Dozvolite *Business Central*-u da preuzme manje zabavne zadatke kako biste mogli da produktivno provedete vreme i fokusirate se na ono što je najbitnije, razvijanje svoje firme.

Dobijajte sveobuhvatne izveštaje - Recite zbogom uvoženju i izvoženju podataka širom različitih sistema koje koristite. Pogledajte automatske izveštaje na jednom mestu i pristupite im preko bilo kog uređaja, na bilo kojoj lokaciji.

Kompleksne integracije su prošlost - Sa *Business Central*-om možete upravljati svim odeljenjima i ograncima u okviru firme i sve to uz pomoć jednog jedinog rešenja.

Garantovana sigurnost podataka - Pitajte se kako da zaštitite podat-

ke? Sa *MS Dynamics 365 Business Central*-om možete biti 100% sigurni da su vaši podaci bezbedni. Autentifikacija i verifikacija korisnika je odlično organizovana. Podaci su zaštićeni šifrovanjem podataka u *Business Central*-u.

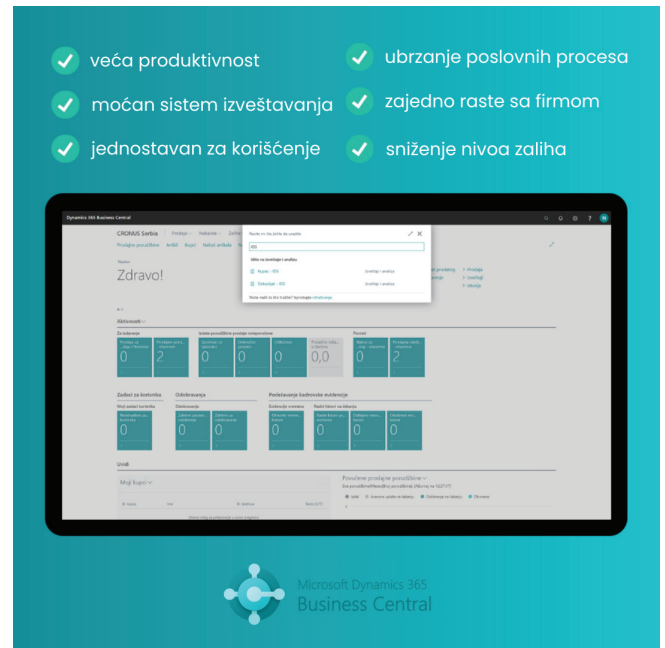
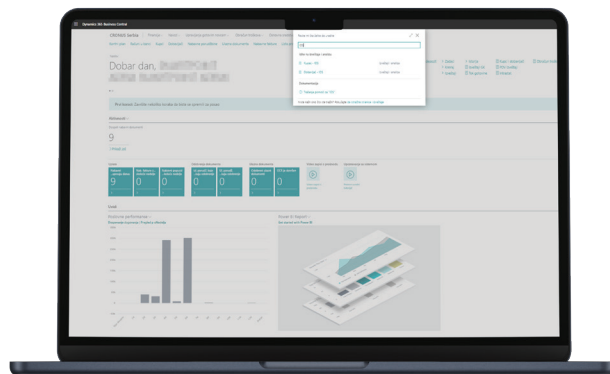
Jednostavno se koristi - Kao jedan od *Microsoft*-ovih proizvoda, *Business Central* takođe izgleda i funkcioniše kao i ostali njihovi proizvodi i tehnologije koje zaposleni već koriste u svom svakodnevnom poslovanju. Prepoznatljivost rešenja zahteva minimalnu obuku za korišćenje, što u velikoj meri umanjuje troškove, a s druge strane, korisnici brzo prihvataju rešenje i sve njegove prednosti koje koriste u svom poslu.

Pronađite dodatne aplikacije na App Source-u - *AppSource* vam daje mogućnost dodavanja novih aplikacija koje nude rešenje za sve poslovne prepreke. *GoPro* je do sada na *AppSource*-u objavio 30 aplikacija koje možete preuzeti.

Besprekorna integracija s Microsoft alatima koje već koristite

Jedna od ključnih pogodnosti *Microsoft Dynamics 365 Business Central*-a jeste jednostavna integracija sa ostalim *Microsoft*-ovim aplikacijama, što ga čini savršenim za sve one koji svakodnevno koriste *Microsoft*-ove alate.

Microsoft 365 (Office) - *Business Central* se lako integriše s *Microsoft 365* aplikacijama, kao što su *Word*, *Excel* i *Outlook*, omogućavajući korisnicima da upravljaju podacima iz *Business Central*-a u okviru dobro



poznatog *Office* interfejsa. Na primer, možete koristiti *Excel* za analizu podataka ili kreiranje izveštaja, a zatim ih podeliti s kolegama putem *Outlook*-a.

Jedna od ključnih pogodnosti *Microsoft Dynamics 365 Business Central*-a jeste jednostavna integracija sa ostalim *Microsoft* aplikacijama

Power BI - Pomoću integracije sa *Power BI*-em možete kreirati detaljne analize i izveštaje, kontrolne table (*dashboards*), kartice rezultata (*scorecards*) i pratiti ključne indikatore performansi (KPI) kako biste poboljšali performanse poslovanja.

Power Platform - Ukoliko želite da analizirate podatke, stvorite nove aplikacije bez prethodnog programerskog znanja, automatizujete procese i još mnogo toga, integracija sa *Power Platform*-om će vas oduševiti.

Microsoft Teams - Ovo je platforma za komunikaciju koja objedinjuje čet, sastanke, pozive i saradnju na jednom mestu. *Business Central* se integriše sa *Teams*-om, što znači da možete komunicirati o određenoj porudžbini ili projektu i podeliti dokumenta i podatke iz *Business Central*-a bez napuštanja *Teams* interfejsa.

Spremni ste za rast? Javite nam se.

Olakšajte obavljanje svakodnevni zadataka i omogućite vašoj firmi da napreduje brže nego ikada. Na sajtu www.gopro.rs možete pronaći više informacija o samom rešenju. Javite nam se da vam pomognemo da radite još bolje.

Svi putevi vode u UPIS ERP

UPIS ERP radi na domaćem i regionalnom tržištu duže od 30 godina! UPIS je softver koji je lako proširiv, a po potrebi se uspešno integriše sa specijalizovanim rešenjima. Za UPIS se može reći da je prvi srpski ERP proizvod, jer pored dužine trajanja, od svog početka je i sveobuhvatno integralno softversko rešenje, namenjeno uspostavljanju poslovnih informacionih sistema

 Miloš Bošnjak

U njega je ugrađeno znanje i filozofija rada velikih preduzeća, što se u praksi pokazalo veoma korisnim za ona koja to tek treba da postanu.

Softveri ERP klase sačinjeni su od više podsistema koji funkcionišu kao celina i uglavnom ih nije moguće parcijalno tumačiti i implementirati.

ČINIOCI ili predmeti poslovanja. Sadrži matične evidencije kadrova, partnera, predmeta i sredstava rada, kao i sve šifarnike koji utiču na funkcionisanje preduzeća ili samog UPIS-a. Povezan je sa svim poslovnim oblastima i od njegovog bogatstva i ažurnosti zavisi domet i funkcionalnost informacionog sistema.

Trgovina i logistika

UNUTRAŠNJA TRGOVINA

Praćenje i upravljanje nabavkom, prodajom i internim tokovima roba i usluga na domaćem tržištu i unutar preduzeća. Obuhvata poslovne odnose s partnerima od upita, ponuda, ugovaranja, poručivanja, prijema, isporuke, prometa na veliko i malo, specijalne poslove kao što su primljen i dat komision, poslove u tranzitu. Podržava više modela upravljanja nabavkom i prodajom.

SPOLJNA TRGOVINA prati i upravlja uvozom i izvozom robe i usluga. Obuhvata poslove od prvog kontakta s partnerom preko upita, ponude, ugovaranja, zaključenja, carinjenja, plaćanja/naplate i obračuna posla, reeksporta i praćenja carinskog

UPIS uspešno parira svakom domaćem i stranom rešenju na našem tržištu, pokriva detaljno različite oblasti poslovanja, a nijedna nezavršena implementacija garancija je kvaliteta i posvećenosti IIB tima.



smestišta, sa izradom kompletne dokumentacije i automatskim vođenjem kontrolnika. Može biti povezan sa spoljnim špediterskim modulom uz automatsku razmenu podataka.

TRANSPORT Obuhvata poslove planiranja i prevoza predmeta i sredstava rada, održavanje i praćenje troškova voznog parka, evidenciju vozača i putnih naloga, kao i obračun sa fakturisanjem usluga prevoza. Planiranje transporta je vizuelizovano uz grafički „utovar“ s rasporedom obilazaka po rutama i automatskom izradom tovarnog lista. Detaljno prati i troškove po vozilima, vozačima i turama s prosecima potrošnje po raznim kategorijama.

Krenimo u proizvodnju RAZVOJ I PROJEKTOVANJE Evidentira izlazne specifikacije funkcije

razvoja, projektovanja i konstrukcije proizvoda, alata i proizvodnih procesa. Podržava konstruktivne i tehnološke sastavnice, recepture, tehničke normative i tehnologije postupaka za održavanje sredstava rada. Sastavnice imaju željeni broj nivoa, a sadrže operacije, materijale (delove), sredstva rada, alate, zaštitna sredstva, energente i rad, s mogućnošću dobijanja jediničnih ili paritetnih normativa, komponenti i rada. Time ovaj podsistem obezbeđuje modele za potrebe planiranja, proizvodnje i održavanja.

PLANIRANJE Obuhvata poslovne funkcije budžetiranja, prodaje, proizvodnje, održavanja i nabavke kroz koje se predmeti i sredstva rada prate naturalno i finansijski. Izrada materijalnih bilansa, pretkalkulacija i kalkulacija na osnovu sastavnica, normativa i odgovarajućih planskih cenovnika.



Planovi se hijerarhijski povezuju (dnevni, mesečni, godišnji...) i nastaju jedni iz drugih (plan proizvodnje iz plana prodaje, a plan nabavke iz plana proizvodnje; uopšte uz spregu procesa proizvodnje i nabavke podržan je ceo MRP proces), a mogu nastati i na osnovu tekućih ili istorijskih transakcija. Praćenje odstupanja pojedinih resursa od planiranih daje mogućnost upravljanja poslovnim procesima, a obezbeđen je veoma praktičan pregled planiranja i ostvarenja proizvodnje preko *MS Project* alata. Budžetiranjem se omogućava praćenje ostvarenja finansijskih planova, do nivoa konta i željene analitike na njemu (partner, radnik, prodajni program, vrsta posla, mesto troška...).

PROIZVODNJA Pokriva poslove lansiranja, pripreme, izvršenja i obračuna za serijsku, komadnu, procesnu i kupovanu proizvodnju. Lansiranje radnih naloga se radi na osnovu operativnih planova preko tehnologija, s bilansima materijala, alata, zaštitnih sredstava i energenata. Trebovanja po troškovnim mestima mogu automatski nastati zbirno na osnovu plana i s pojedinačnog radnog naloga za lansiranu ili stvarno predatu količinu. Evidencija se radi kroz radne liste, do željenog nivoa detaljnosti (smene, linije mašina, škart, grupne i pojedinačne norme...), dok se obračuni troškova i učinaka proizvodnje



vode kroz knjigovodstvo troškova i učinaka (pogonsko knjigovodstvo) i knjigovodstvo zarada. Mogućnost vizuelizacije preko *MS Project* alata. Unosom potrebnih detalja iz procesa proizvodnje lako se dolazi i do OEE veličine. Integracijom sa *Siemens*-ovim *OP center - Preactor* rešenjem moguće je i fino planiranje i termiranje operacija na nivou mašina i alata.

ODRŽAVANJE Prati intervencije na sopstvenim sredstvima i uslužno servisiranje. Podržava održavanja od operativnog do generalnog remonta, u dva vida: korektivno i preventivno. Evidencija preko radnih naloga - korektivno po zahtevu, a preventivno na osnovu operativnih planova preko tehnologije postupaka. Iz naloga automatski nastaju trebovanja po nosiocima troškova i magacinima s bilansima delova i materijala.

Planovi se hijerarhijski povezuju (dnevni, mesečni, godišnji...) i nastaju jedni iz drugih

Obračuni troškova i zarada se rade u okviru odgovarajućeg knjigovodstva po nosiocima.

SKLADIŠTENJE Evidentiranje podataka o prijemu i kontroli sopstvenih i tuđih predmeta rada, skladišna manipulacija artiklima i njihova isporuka i distribucija. Organizovanje prijema po prijemnim mestima i dokumentima, uz kvantitativnu i kvalitativnu kontrolu. Moguće praćenje po pozicijama (regalno) i po dokumentima, sa izradom identifikacionih kartona koji obezbeđuju sledljivost, uz mogućnost vođenja zalih po serijama, šaržama, serijskim brojevima i starosti. Isporuka i distribucija na osnovu paking lista i otpremnica uz mogućnost izrade tovarnog lista po vozilima. Moguća optimizacija i upravljanje zalihama po više modela.

Pregled resursa

FINANSIJE I EKONOMIKA prate poslove obezbeđenja novčanih sredstava u domicilnoj i stranoj valuti uz brigu o likvidnosti preduzeća i ekonomičnosti poslovanja. Podržava poslove blagajne, žirnalnih plaćanja, obračuna kamata i kursnih razlika. Preko B2B servisa je povezan s bankama i omogućava automatizovanu razmenu podataka platnog prometa, sadrži i više modela automatizovanog zatvaranja stavki.

INVENTAR Evidentira kompletnu imovinu firme, osnovna sredstva i sitan inventar. Prati njihov životni vek od nabavke, puštanja u upotrebu,



eksploatacije, reversa, do otpisa ili otuđenja, sa obračunima revalorizacije i knjigovodstvene i poreske amortizacije. Mašinska karta sredstva sadrži sve intervencije na sredstvu. Prati se i protok i stanje povratne ambalaže.

KADROVI Praćenje prijema zaposlenih, kretanja i napredovanja u poslu, do odlaska iz preduzeća. Omogućava izradu svih vrsta rešenja. Podržane su razne vrste poslovno-radnog odnosa sa fizičkim licima. Pre zaposlenja moguće je pratiti proces selekcije i testiranja kandidata za radno mesto.

ZARADE Isplate zarada i naknada zaposlenima i isplate fizičkim licima, uključujući obračune svih vrsta primanja, poreza, doprinosa i obustava. Obračuni od bruta na neto ili od neto zarade. Podržava elektronsku razmenu podataka sa bankama, obračun zarade po normi (s radnih lista) i za režijsko osoblje (dnevne evidencije radnog vremena). Pokrivene su i sve ostale vrste isplata fizičkim licima.

KVALITET Definisane i praćenje poslovnih procesa po standardu ISO 9000. Dokumentovanje i izrada postupaka, sa grafičkim predstavljanjem procesa (*WorkFlow*) u *MS Visio*. Podržava i standard za automatsko imenovanje predmeta poslovanja na osnovu zaglavlja i karakteristika u prehrambenoj i farmaceutskoj industriji. Obuhvata i kontrole kvaliteta s laboratorijskim ispitivanjima.

KNJIGOVODSTVO Finansijske analitike se prate na više nivoa detaljnosti - konta, organizacione jedinice, valute, partneri, radnici, dokumenta, ugovori, vrste posla, prodajni/nabavni programi, radni nalozi... Analitike poreza i doprinosa na nivou konta, poreskog računa, organizacione jedinice i poreske tarife, a podržane su sve vrste poreza, uključujući i PDV sa automatskom izradom knjiga, evidencija i obrazaca elektronskih i štampanih. Knjigovodstvo roba, materijala i proizvoda vodi se količinski i vrednosno u veleprodajnim, maloprodajnim, konsignacionim ili komisionim skladištima. Zalihe po VP, nabavnim, prosečnim nabavnim, planskim ili MP cenama, u zavisnosti

Trgovina s pravnim licima preko Interneta podržava porudžbine i razne vrste standardnih UPIS izveštaja. Omogućava lako kopiranje starih i uvlačenje novih porudžbenica, kontrolu količina dozvoljenih za poručivanje, više nivoa ovlašćenja korisnika, pretragu po mnogo atributa artikala



od vrste magacina i metoda knjiženja. Knjiženja su automatska, na osnovu modela kontiranja iz pojedinačnih dokumenata, bilansi i kalkulacije po modelu i želji korisnika. Podržan rad i knjiženje po valutnoj klauzuli u domaćem prometu.

RAČUNOVODSTVO Vodi količinski i vrednosno troškove materijala, sirovina, energenata i delova po mestima i nosiocima troškova i prati učinke proizvodnje. Pogonsko knjigovodstvo vrši raspored indirektnih i režijskih troškova na mesta troška i njihovu raspodelu po odabranom ključu na nosioce, kao i obračun učinka po nosiocima, a rezultat je proizvodna i komercijalna cena koštanja proizvoda.

Razvoj posebnih profila

UPIS ERP sadrži i nekoliko specijalizovanih rešenja koja omogućavaju uspostavljanje informacionih sistema u nekoliko netipičnih vertikalala:

KOOPERACIJA U POLJOPRIVREDI Obuhvata poslove višegodišnje kooperacije, sa finansiranjem i kreditiranjem posla ili bez njih, uz mogućnost naturalne razmene s kooperantom. Prati parcele, plodored, tretmane useva, grla, lečenja i drugih važnih stvari kod kooperanata. Ugovaranje, prijem, otkup, konsignacija, zamena i kontrola kvaliteta poljoprivrednih proizvoda sa obračunom otkupa daje kompletan uvid u poslove proizvodnje sirovina.

Obrađene su specifičnosti za šećernu repu, žitarice, duvan, povrće, voće, mleko i meso.

INŽENJERING I USLUGE Praćenje tokova podataka u inženjering poslovima od tendera, preko analize cene, izrade ponuda, predmera i predračuna, ugovaranja i veze s kooperantima do situiranja po svim fazama posla i okončane situacije. Obuhvata primenu klizne skale ili svođenje na neku od valuta.

KOMUNALNE USLUGE Evidencije potrošača s više ugovora, pravnih i fizičkih lica, za razne vrste komunalnih usluga. Omogućava isporuku i očitavanje utroška po mernim mestima od raznih nivoa podstanica do potrošačkih mernih mesta, po hodogramima koji su grupisani po rejonima, ulicama i zgradama. Obračun i fakturisanje uzima u obzir tip potrošača, mernog mesta, akontacije i razne vrste popusta i olakšica. Fakture su obračunskog tipa i sadrže informaciju o neizmirenim dugovanjima, kamatama i akontacijama.

Standardne nadogradnje

Pošto sam ERP nije lako specijalizovati, UPIS nudi i nekoliko sopstvenih standardizovanih nadgradnji koje se ponašaju kao integralni delovi ERP sistema:

MALOPRODAJA Prodaja iz prodavnica ili diskontna MP iz VP. Može da radi u realnom vremenu

povezan sa UPIS ERP sistemom ili samostalno. Radi s bar-kodovima i drugim načinima pretrage artikala, uz fiskalizaciju putem sertifikovanih LPFR rešenja. Sprovođenje mnogih tipova akcija, programa lojalnosti, kreditiranja, izdavanja vaučera. Podržava rad sa ekranima na dodir, vagama, kapijom...

B2B VEB PORUČIVANJE I IZVEŠTAVANJE Trgovina s pravnim licima preko Interneta. Podržava porudžbine i razne vrste standardnih UPIS izveštaja. Omogućava lako kopiranje starih i uvlačenje novih porudžbenica, kontrolu količina dozvoljenih za poručivanje, više nivoa ovlašćenja korisnika, pretragu po mnogo atributa artikala, između

pakovanja proizvoda (serijski broj palete, datum proizvodnje, količina, važnost, serija...). Veza sa centralnom bazom je preko *Web* servisa, pa se zahteva puna pokrivenost magacina bežičnom mrežom. Popis je moguć i bez stalne veze sa serverom.

MOBILNO PORUČIVANJE I ISPITIVANJE TRŽIŠTA Modul namenjen radu komercijale i merčandajzera na terenu. Pruža terenskom referentu sve potrebne podatke o artiklima, konkurenciji, kupcima, narudžbinama i popunjavanje raznih upitnika parametarski definisanih u UPIS-u. Omogućava znatnu uštedu vremena za pripremu i isporuku robe do kupca, ruti koju prodavac mora da obiđe u toku dana i troškovima

Finansijske analitike se prate na više nivoa detaljnosti - konta, organizacione jedinice, valute, partneri, radnici, dokumenta, ugovori, vrste posla, prodajni/nabavni programi, radni nalozi.

OPERATIVNO PRAĆENJE PROIZVODNJE Omogućava direktno na radnom mestu u proizvodnji podatke o tome: na kom radnom nalogu koje operacije treba uraditi i u kom redosledu, na kojoj mašini, crteže, uputstva... Evidentiranje stvarnih događaja u realnom vremenu, poput započinjanja, prekida i završetka operacija, zastoja mašina, proizvedenih proizvoda i potrošnje materijala, neusaglašenosti, parametara procesa... Na osnovu toga je moguće videti tok proizvodnje, status i efikasnost mašina kao i procesa uopšte. MES podsystem stvara preduslove za uvođenje naprednog terminiranja proizvodnje do nivoa operacije, radnog mesta i mašina, kao i za tačniji obračun OEE, uz identifikaciju glavnih razloga zašto je OEE baš takav kakav je.

ALATI POSLOVNE INTELIGENCIJE Baza skladišta podataka (*Data Warehouse*) na korporacijskom nivou obezbeđuje informacije potrebne za podršku odlučivanju. UPIS ne uslovljava nabavku nekog konkretnog BI alata, već nudi otvorenu platformu skladišta podataka sa osnovnim setom izveštaja realizovanim u standardnim MS alatima (*Excel* i *Power BI*). Omogućava višekompanijski, višegodišnji, konsolidujući (artikli, partneri, konta, bilansi i druge opšte dimenzije) pogled na podatke. Bez korišćenja skupih BI alata obezbeđena je znatno veća brzina izveštavanja u odnosu na transakcione sisteme.

UPRAVLJANJE DOKUMENTIMA I PROCESIMA Ukoliko standardni UPIS delovodnik i upravljanje poslovnim procesom do nivoa vrste i statusa dokumenata, koji postoje u ERP-u, nije dovoljan, UPIS je integrisan sa *LoboDMS* sistemom, kao i sistemom za upravljanje procesima i aktivnostima *LoboTalk*, po potrebi je moguće integrisati i neko drugo DMS rešenje

UPIS uspešno parira svakom domaćem i stranom rešenju na našem tržištu, pokriva detaljno različite oblasti poslovanja, a nijedna nezavršena implementacija garancija je kvaliteta i posvećenosti IIB tima.

 www.iib.rs



ostalog i po povezanosti u prodaji sličnih artikala. Moguće je podesiti potprodavcima da prave ponude za treća lica, kao i nadležnim komercijalistima da potvrde porudžbine.

MAGACINSKO POSLOVANJE

Izdavanje zadataka za prijem/odvajanje robe za otpremu po pojedinačnoj otpremnici ili nalogu za transport. Magacini su pozicioni ili obični, roba može da se vodi po paletama, serijama, serijskim brojevima, starosti... Zadaci se realizuju na ručnom računaru očitavanjem bar-koda s bilo kog

obilaska, uz praćenje stanja robe, sitnog inventara i osnovnih sredstava na terenu. Podržava grafičko praćenje referenata na terenu.

ZAHTEVI I REŠENJA ZA ODSUSTVA I KARNETI

Web aplikacija koja proširuje dohvat UPIS-a do svakog pojedinačnog zaposlenog i rukovodioca, po nižoj ceni, u cilju unosa zahteva za odsustva i njihovog odobravanja te automatskog pravljenja i dostavljanja rešenja, a neposredni rukovodioci mogu da održavaju dnevni karnet.

Snaga ODOO open source platforme

Kompanija Modoolar je prvi zlatni Odoo partner u regionu Jugoistočne Evrope. Izdvaja se na tržištu tradicijom dužom od 10 godina u implementaciji poslovnih rešenja baziranih na Odoo platformi. Odoo poslovna rešenja se koriste u više od 120 država sveta, a baza klijenata obuhvata SME kao i Enterprise segment

ODOO Platforma je *open source* ERP sistem za upravljanje poslovnim procesima. Misija i ideja *Odoo*-a je da omogući jednostavna, intuitivna, integrisana i efikasna rešenja za kompleksne procese u kompanijama, sa fokusom na biznis rešenja, rast produktivnosti i izuzetno korisničko iskustvo.

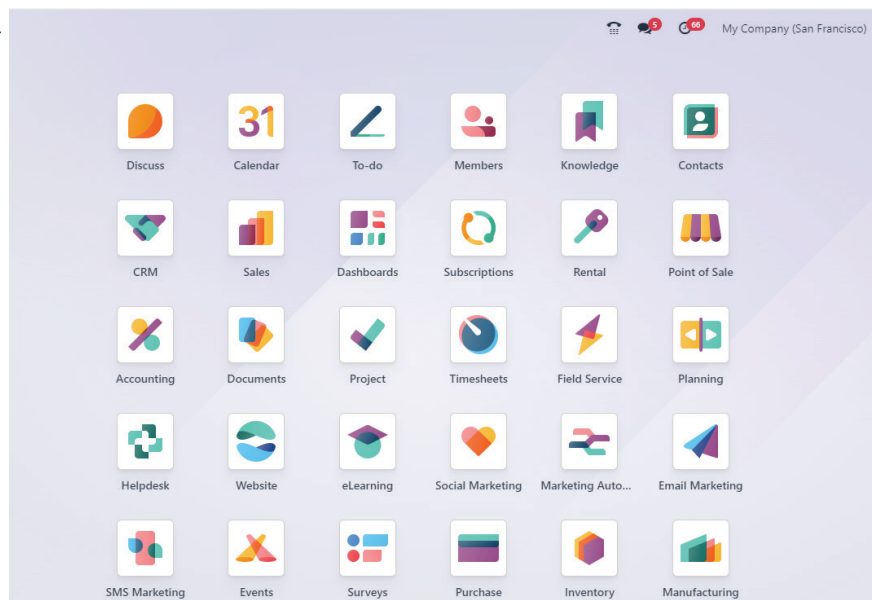
Veliki izazov za kompaniju *Modoolar* bila je lokalizacija računovodstvene aplikacije za srpsko tržište, s obzirom na to da svaka država ima posebna računovodstvena pravila. Možemo da se pohvalimo činjenicom da smo radili na razvoju i prilagođavanju *accounting* aplikacije koju smo integrisali na *Odoo* Platformu i korisnicima *Odoo*-a u Srbiji omogućili sveobuhvatno ERP rešenje. Uz sve prednosti koje *Odoo* platforma nudi u vidu fleksibilnosti i brojnih poslovnih procesa koje pokrivaju aplikacije platforme, korisnici u Srbiji sada imaju i lokalizovano rešenje za računovodstvo.

Modoolar za klijente

Kako kompanija *Modoolar* pomaže klijentima?

- Analizom poslovnih procesa i *Odoo* poslovnim savetovanjem
- Uslugama prilagođavanja *Odoo* platforme i uslugama infrastrukture
- Uslugama korisničkih treninga, korisničke podrške i održavanja sistema

Aplikacije
Odoo Platforme



Veliki izazov za kompaniju *Modoolar* bila je lokalizacija računovodstvene aplikacije za srpsko tržište, s obzirom na to da svaka država ima svoja posebna računovodstvena pravila

Pored razvoja posebnih funkcionalnosti i aplikacija u *Odoo* platformi koje odgovaraju potrebama vašeg biznisa, za sve kompanije koje žele brz start na *Odoo* platformi, dizajnirali smo **Odoo Quickstart** pakete kako bismo klijentima omogućili najefikasniju *Odoo* implementaciju. Unapredite Vaše poslovanje i krenite da koristite snagu *Odoo* platforme u par nedelja, a ne meseci!

Svaki **Odoo Quickstart** paket uključuje:

- Osnovni korisnički trening za ciljanu grupu *Odoo* aplikacija
- Osnovni trening za sistemsku administraciju
- Početno podešavanje sistema sa našim ekspertima

Pomoć prilikom uvoza podataka (kupci, dobavljači, proizvođači, itd)

Razvijeni su:

- **Odoo Quickstart** za servisne kompanije
- **Odoo Quickstart** za trgovinske kompanije
- **Odoo Quickstart** za proizvodne kompanije
- **Odoo Quickstart** za Finansije

Odoo za Srbiju

O4S® – Modoolar lokalizacija za *Odoo* platformu pruža sveobuhvatno i prilagodljivo rešenje za efikasno upravljanje knjigovodstvenim i poslovnim procesima. Sa lokalizovanim modulima usklađenim sa zakono-





davstvom Republike Srbije, naša aplikacija omogućava korisnicima da se fokusiraju na poslovanje umesto na administraciju.

Od naprednih funkcionalnosti sistema izdvajamo:

- Lokalizovani moduli za Srbiju – kontni plan RS, porezi, fiskalne pozicije
- Integracija sa Sistemom za elektronske fakture (SEF)
- Lokalni izveštaji poput PDV obračuna, PPPDV, Bilansa stanja i Bilansa uspeha
- Dnevno ažuriranje srednjeg kursa NBS i konverzija valuta
- Napredni sistem odobravanja
- Upravljanje elektronskim dokumentima (eDelovodnik)

Kontni plan

Naš kontni plan je veoma prilagodljiv regulatornim standardima, omogućavajući sveobuhvatan pregled svih vaših poslovnih transakcija. Štaviše, *Odoo* platforma vam nudi fleksibilnost da kreirate sopstvene analitičke naloge i da definišete šablone za objavljivanje promena u vašem poslovanju. Ova funkcija pruža personalizovaniji pristup vašim računovodstvenim potrebama, omogućavajući vam da sa lakoćom i preciznošću pratite svoje finansije.

Porezi Sistem lokalizacije nudi pogodno rešenje za preduzeća koja posluju u Srbiji, omogućavajući im da rade u skladu sa poreskim sistemom zemlje i kreiraju relevantne finansijske izveštaje. Koristeći O4S, možete pojednostaviti svoje računovodstvene procese i osigurati usklađenost sa lokalnim poreskim propisima.

Fiskalne pozicije

Podrazumevani porezi i računi su postavljeni na proizvode i kupce da bi se kreirale nove transakcije u hodu. Možda ćete morati da koristite različite poreze i da evidentirate transakcije na različitim računima, u skladu sa lokalizacijama i tipovima poslovanja vaših klijenata i dobav-

ljača. Fiskalne pozicije vam omogućavaju da kreirate skupove pravila za automatsko prilagođavanje poreza i računa koji se koriste za transakciju.

E-fakture

Recite zbogom tradicionalnim metodama fakturisanja na papiru. Naš softver za e-fakturisanje predstavlja moderno rešenje za slanje računa na jednostavan način. Naš softver garantuje da su vaše e-fakture uvek ažurne sa najnovijim zakonskim zahtevima. Pored toga, lako je slati e-fakture direktno na vladin portal Sistem za elektronske fakture (SEF) pomoću naše platforme. Eliminirate potrebu za papirnim ili PDF fakturama i nadogradite svoj proces fakturisanja već danas pomoću našeg efikasnog softvera za e-fakturisanje.

Izveštaji

Softver pruža podatke u realnom vremenu za kreiranje finansijskih izveštaja, dajući vam brz i lak način da nadgledate finansijsko zdravlje vaše kompanije. Možete da generišete bilanse stanja i bilanse uspeha za bilo koji izabrani vremenski period, sa više uporednih perioda.

Naš računovodstveni softver pojednostavljuje vaš rad tako što automatski obračunava cene i PDV u skladu sa zakonskim okvirom. Recite zbogom ručnom unosu podataka i čekanju kalkulacija. Naš softver takođe nudi kompletnu analitiku i revizijski trag, uključujući regulatorni izveštaj (PPPDV) do nivoa plaćenog naloga.

Kontni plan je veoma prilagodljiv regulatornim standardima, omogućavajući sveobuhvatan pregled svih poslovnih transakcija. Štaviše, Odoo platforma nudi fleksibilnost da kreirate sopstvene analitičke naloge i da definišete šablone za objavljivanje promena u vašem poslovanju

Modoolar reference



Integracija sa NBS

Naš softver se neprimetno integriše sa Narodnom bankom Srbije, omogućavajući nam da svakodnevno preuzimamo srednje kurseve. Koristeći ovu integraciju, obezbeđujemo da naši klijenti uvek imaju najažurnije i tačne informacije prilikom obavljanja inostranih transakcija. Pored toga, naša napredna funkcija konverzije valuta nudi mogućnost postavljanja prodajne ponude u stranoj valuti (tj. EUR) i kreiranja fakture za kupca u domaćoj valuti, što se sve lako konvertuje korišćenjem srednjeg kursa NBS ili prilagođenog kursa po dogovoru sa svojim cenjenim kupcem.

Sistem za odobravanje

Bez obzira na to da li treba da odobravate kupovine, prodajne ponude, fakture kupaca ili račune dobavljača Konfigurabilna odobrenja čine to lakim i intuitivnim. Možete da vidite status svih vaših odobrenja u realnom vremenu i da primete obaveštenja kada stignu novi zahtevi.

eDelovodnik

Obično svako preduzeće ima potrebu da vodi evidenciju korespondencije, odnosno evidenciju svih dokumenata koji ulaze ili izlaze iz preduzeća, kao i da evidentira svoj matični broj i razvrstava dokumente po kategorijama. Sa našim rešenjem možete da pratite ove evidencije direktno u sistemu za upravljanje dokumentima, sve u potpunosti integrisano sa drugim aplikacijama, kao što je računovodstvo.

modoolar.com





UPOREDNI PREGLED ERP REŠENJA 2024.

Kompanija	AB Soft, Beograd	Apollo, Beograd	ASW Inženjering, Beograd	Calculus, Beograd	Datalab, Beograd
Proizvod	AB Soft poslovno informacioni sistemi	Apollo ROSA	aswdominus - Centralni ERP sistem	Calculus 12	Pantheon
Proizvođač	AB Soft	Apollo	ASW Inženjering, Beograd	Calculus	Datalab
Verzija	2403.		AI ERP	12.015.8860	Deset
Cloud / on-premise / obe varijante	Obe varijante	Cloud	Obe varijante	Obe varijante	Obe varijante
Godina prve instalacije ERP rešenja	1990.		1991.	2004.	2003.
Broj aktivnih instalacija u Srbiji	preko 2000	10	100+	2200	8000
Cena licence					
Cena po korisniku (na bazi 20 korisničkih licenci)	od 30 € - najam licenci po korisniku			Desktop od 205€, licenca + 41 € mesečno. Cloud od 77 € + 49 € mesečno	1099 €
Prosečno vreme implementacije	2 - 6 meseci		3-5 meseci	1-4 nedelje	6 meseci
Prosečna cena implementacije	30% od vrednosti softvera			512 €	7.000 €
Cena održavanja					
Cena instalacije (ako postoji)	Zavisí od odabranih modula		Zavisí od kompleksnosti projekta	0	U zavisnosti od modela (cloud / on - premise)
Cena godišnjeg održavanja (po prodatoj licenci)	Za trajne licence 20% od vrednosti softvera ili je uključeno u mesečni najam licenci	1000 €	Zavisí od kompleksnosti projekta	0	21% od tržišne vrednosti licenci
Cena konsultant sata za dodatne intervencije / implementacije	od 70 €		Zavisí od kompleksnosti projekta	51 €	75/60 €
Kontakt (Web adresa)	absoft.rs	apollo.rs	asw.eu	calculus.rs	datalab.rs

Moduli	AB Soft	Apollo	ASW Inženjering	Calculus	Datalab	DOCUS	GoPro	GoPro	IIB	Melany Team	Modoolar
(● Da, ○ Ne, ◐ Eksterno, ○ U planu)											
Planiranje	●	●	●	●	●	●	●	●	●	○	●
Nabavka	●	●	●	●	●	●	●	●	●	○	●
Prodaja	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Servis	●	●	●	●	●	●	●	○	●	●	●
Narudžbine	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Osnovna sredstva	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Jednostavna proizvodnja	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Procesna proizvodnja	●	●	●	●	●	●	●	○	●	●	●
Kadrovi	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Zarade	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	○
Finansije	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Računovodstvo	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Upravljanje dokumentima (DMS)	●	●	●	○	●	●	●	●	●	●	●
Upravljanje odnosima sa kupcima (CRM)	●	●	●	○	●	●	●	●	●	●	●
Upravljanje poslovnim procesima (Workflow)	●	●	●	○	●	●	●	●	●	●	○
Integrisan razvojni alat	●	●	●	○	●	●	●	●	○	○	●
Izveštavanje (poslovna inteligencija)	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

Privredne grane	AB Soft	Apollo	ASW Inženjering	Calculus	Datalab	DOCUS	GoPro	GoPro	IIB	Melany Team	Modoolar
(● Da, ○ Ne, ◐ Eksterno, ○ U planu)											
Poljoprivreda i šumarstvo	●	●	●	●	●	●	●	●	●	○	●
Rudarstvo	●	●	●	○	●	●	●	●	●	○	●
Profesionalne usluge (advokatura, tehnologije...)	●	●	●	●	●	●	●	●	●	○	●
Gradevinarstvo	●	●	●	●	●	●	●	●	●	○	●
Proizvodnja	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Veleprodaja	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Maloprodaja	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Transport i skladištenje	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Informacije i mediji	●	●	●	●	●	●	●	●	○	○	●
Finansije i osiguranje	●	●	●	○	●	●	●	●	●	○	●
Nekretnine (prodaja, izdavanje, lizing)	●	●	●	○	●	●	●	●	●	○	●
Obrazovanje	●	●	●	○	●	●	●	●	○	○	●
Zdravstvo i socijalno osiguranje	●	○	●	○	○	●	●	●	○	○	●
Umetnost, kultura	●	●	●	●	●	●	●	●	○	○	●
Turizam i ugostiteljstvo	●	●	●	●	●	●	●	●	○	○	●
Informacione tehnologije	●	●	●	●	●	●	●	●	●	○	●
Neprofitne organizacije	●	●	●	●	●	●	●	●	○	○	●
Javne službe	●	●	●	●	●	●	●	●	●	○	●

DOCUS, Čačak	GoPro, Beograd	GoPro, Beograd	IIB, Beograd	Melany Team, Beograd	Modoolar, Beograd
1CERP2	Microsoft Dynamics 365 Business Central	Business Central za mali biznis	Veliki UPIS, UPIS Partner, Mali UPIS	Balans ERP	Odoo software
1CERP2	Microsoft	Microsoft	IIB, Beograd	Melany Software, ogranak Melany Team	Odoo S.A.
2.5.19	2023 release wave 1	2023 release wave 1	Kontinuiran razvoj, nema verzije	4.24.4	Aktivne verzije softvera 15, 16, 17
Obe varijante	Obe varijante	Cloud	Obe varijante	Obe varijante	Obe varijante
2010.	1985.	1985.	2011.	2005.	2003. kao TinyERP (prvobitan naziv)
15+	500+	500+	200+	596	50+
1400 €	70 \$	75 €	1000 € bazirano na UPIS partner	119 €	179 €
4-12 meseci (zavisu od veličine klijenta)	6-12 nedelja	4 nedelje	5-9 meseci	2 meseca	3-6 meseci
25.000 €	30.000 €	5.500 €	35.000 € bazirano na UPIS partner	5.000 €	10.000 - 20.000 €
0			Uračunata u cenu licenci	0	Inicijalna aktivacija aplikacija i konfiguracija je uključena u cenu implementacije
140 €			198 € bazirano na UPIS partner	200 €	Cena održavanja nije u korelaciji sa brojem licenci. Prosečna cena za održavanje i podršku na godišnjem nivou iznosi između 5.000 i 10.000 €
40 €	70 €	70 €	50 €	60 €	62,5 €
1crs	gopro.rs	gopro.rs	iib.rs	melany.rs	modoolar.com/contactus

Vertikalna rešenja:	AB Soft	Apollo	ASW Inženjering	Calculus	Datalab	DOCUS	GoPro	GoPro	IIB	Melany Team	Modoolar
(● Da, ○ Ne, ◐ Eksterno, ○ U planu)											
Integracija sa CRM rešenjem	●	●	●	●	●	●	●	●	●	○	●
Integracija sa DMS rešenjem	●	●	●	●	●	●	●	●	●	○	●

Izabrane specifičnosti	AB Soft	Apollo	ASW Inženjering	Calculus	Datalab	DOCUS	GoPro	GoPro	IIB	Melany Team	Modoolar
(● Da, ○ Ne, ◐ Eksterno, ○ U planu)											
Više valuta	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Više preduzeća	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Više kontnih okvira	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Automatizacija proizvodnje za lager	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Automatizacija proizvodnja po narudžbi	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Automatizovani backup	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Upravljanje projektima	●	●	●	●	○	●	●	○	●	●	●
Praćenje troškova po projektu	●	●	●	●	●	●	●	○	●	●	●
Fakturisanje po radnim nalogima	●	●	●	●	●	●	●	○	●	●	○
Obrade garancija	●	●	●	●	●	●	●	○	●	●	○
Fakturisanje po fazama projekta	●	●	●	●	●	●	●	○	●	●	●
Plate po propisima Republike Srbije	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	○
eFakture	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
eFiskalizacija	●	●	●	●	●	●	●	○	●	●	○
Konsolidovano izveštavanje	●	●	●	●	●	●	●	○	●	●	●
Podrška za različite poslovne godine	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Podrška za serijske brojeve	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Zdravlje i bezbednost na radu	○	●	●	○	●	○	●	○	●	○	○
Stručno usavršavanje zaposlenih	●	●	●	○	●	●	●	○	●	○	●
Zaštita podataka o ličnosti	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Robni/uslužni paketi	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Akcijski cenovnici	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Specifične karakteristike softvera	● ¹	● ²	● ³	● ⁴	● ⁵	● ⁶	● ⁷	● ⁸	● ⁹	● ¹⁰	● ¹¹

- LEGENDA:**
- Odobranje kroz softver i Outlook add-ins, BI rešenje, veza sa Microsoft Office-om, Android AB Soft aplikacije
 - Integrirani ERP & DMS, mapiranje kompleksnih poslovnih procesa, Cloud, Multi-tenant, Android & iOS app
 - Laka eksterna integracija, mašinsko učenje i veštačka inteligencija, sistem za budžetske korisnike

- Cloud, On-premise, Hibrid, ESIR napredni, B2B, B2C, WMS, Calculus Web Servis, e-fakture, e-fiskalizacija, NBS WS, SKY POS
- Prilagodljivost, otvorenost - lak za povezivanje, skalabilnost
- Open source rešenje, BI uključen u standardno rešenje, multicross platforma. Ogromna baza gotovih rešenja, kroz prodavnicu
- Broj 1 ERP u svetu za mala i srednja preduzeća, klijent ne zavisi od jednog implementatora, već može promeniti firmu koja uvodi ili je uvela sistem,

- moderno, prilagodljivo rešenje, sa velikim brojem gotovih procesa i funkcionalnosti
- Broj 1 ERP u svetu za mala i srednja preduzeća, klijent ne zavisi od jednog implementatora, već može promeniti firmu koja uvodi ili je uvela sistem, moderno, prilagodljivo rešenje, sa velikim brojem gotovih procesa i funkcionalnosti
 - Održavanje za licence se plaća tek po isteku prve godine upotrebe. U cenu održavanja su uključene i zakonske izmene i sve nove verzije softvera,

- korisnik ima pravo na bilo koju specifičnost. Prelaskom na novu verziju ta specifičnost se ne gubi, niti doplaćuje. Sve programske dorade radi autor softvera, baza otvorena za pristup iz drugih softvera po potrebi korisnika
- Visok stepen integrabilnosti sa drugim rešenjima, moderan korisnički interfejs, prilagodljivost potrebama korisnika
 - Modularnost, skalabilnost, visok nivo prilagodljivosti sistema

Extreme Real Estate CRM: Rešenje za prodaju nekretnina

Upravljanje prodajom nekretnina je izuzetno stresan i mnogo dinamičniji posao što to veruju ljudi van građevinske industrije. Iznosi su veliki i za prodavce i za kupce i svaki propust može biti veoma skup, pa ceo proces prodaje prati obimna administracija

 Marija Stantić, CRM konsultant

Agenti prodaje koji su u direktnom kontaktu s kupcima, često nemaju sve potrebne informacije kojima bi kod kupca izgradili preko potrebnu poverenje. Malo upućeniji u proces prodaje nekretnina znaju da su ozbiljni izazovi u upravljanju rezervacijama stanova i promenama cenovnika koje su bile nužne u uslovima nedavne visoke inflacije. Sve ovo u svakodnevnom poslu znači da povremeno agent prodaje mora da se kupcu izvinjava jer nije znao da je stan za koji je kupac zainteresovan kolega već prodao ili rezervisao. To će ponekad značiti da agent gleda kako nezadovoljan kupac odlazi zajedno s njegovom provizijom, kao i da kupac neće baš lepo pričati poznanicima o profesionalnosti njegove firme.

Proste evidencije podataka

Softverski alati poput *Excel*-a pružaju mogućnost vođenja prostih evidencija i jednostavno izveštavanje, intuitivni su, ne opterećuju budžet kompanije i kao podrška poslovanju, logičan su izbor nekog ko je na početku preduzetničke avanture.

Rastom poslovanja, uvećavaju se potrebe za informacijama. Dokument prvobitno kreiran za evidenciju podataka o osnovnim karakteristikama nekretnina, proširuje se podacima o ceni, kupcu i ugovoru, pa praćenje i pretraga podataka postaju sve veći izazov.

Zbog nepouzdanе sinhronizacije tokom istovremenog rada većeg broja



FLOOR	Unit ID	Type	Area	Price
FLOOR 0	GA1-3	Garsonjera	65 m ²	117.000,00 €
	GA1-1	Garsonjera	50 m ²	90.000,00 €
	GA1-2	Garsonjera	50 m ²	90.000,00 €
	GA1-4	Garsonjera	50 m ²	90.000,00 €
	GA1-5	Garsonjera	50 m ²	90.000,00 €
	GA1-6	Garsonjera	50 m ²	90.000,00 €
FLOOR 1	GA2-2	Garsonjera	55 m ²	101.750,00 €
	GA2-3	Garsonjera	55 m ²	101.750,00 €
	GA2-5	Garsonjera	55 m ²	101.750,00 €
	GA2-1	Garsonjera	55 m ²	101.750,00 €
	GA2-2	Garsonjera	55 m ²	101.750,00 €
	GA2-5	Garsonjera	55 m ²	101.750,00 €
FLOOR 2	A12-4	Jednosoban	70 m ²	129.500,00 €
	B12-2	Jednosoban	110,17000 m ²	418.095,15 €
	B11-3	Jednosoban	65 m ²	120.250,00 €
	A11-3	Jednosoban	65 m ²	120.250,00 €
	Jednosoban	65 m ²	120.250,00 €	
	Jednosoban	65 m ²	123.500,00 €	

Extreme RealEstate CRM (ERC) rešenje, izrađeno na Power Apps platformi, namenjeno je upravljanju odnosima s kupcima nekretnina

korisnika nad istim podacima, može se dogoditi da agent prodaje nema informaciju da je stan, o čijoj prodaji pregovara, prethodno rezervisan. Osim toga, nedostatak mehanizma za zaštitu podataka od neovlašćenih izmena može dovesti do toga da celokupna evidencija bude trajno izmenjena ili obrisana.

Zbog ograničenih mogućnosti koje nude i nedostatka mogućnosti automatizovane obrade podataka, ovakvi alati ne mogu biti podrška daljem unapređenju procesa prodaje.

Upoznajte Extreme RealEstate CRM i efikasno upravljajte odnosima s kupcima

Extreme RealEstate CRM (ERC) rešenje, izrađeno na *Power Apps*

platformi, namenjeno je upravljanju odnosima s kupcima nekretnina i može da vam olakša svaki korak prodajnog procesa, od inicijalnog kontakta do primopredaje nekretnine. Funkcionalnosti koje ovo rešenje nudi podrazumevaju evidenciju podataka o nekretninama, praćenje njihovog statusa, upravljanje cenovnicima i procesom naplate, a ukoliko je potrebno, rešenje se može prilagoditi specifičnostima poslovanja vaše kompanije.

Kao prvi korak prodajnog procesa, ovo rešenje podrazumeva prikupljanje podataka o potencijalnom kupcu i njegovom interesovanju za određenu nekretninu. Ukoliko je s potencijalnim kupcem ostvaren kontakt u prošlosti, agent prodaje lako može pronaći i pregledati istoriju komu-

nikacije. Na osnovu zabeleženih interesovanja kupca, prilika za prodaju, trajanja procesa pregovaranja i popusta koji su mu odobreni, agent može da pretpostavi koliko su namere kupca ozbiljne i zauzme odgovarajući stav u procesu pregovaranja.

U trenutku kad se obraćaju agentima, kupci obično imaju jasne zahteve o kvadraturi, lokaciji, rasponu cena... Uz lako pretraživ katalog nekretnina u ERC rešenju, agent može brzo da informiše kupca o dostupnim opcijama koje odgovaraju njegovim potrebama.

Jedna od značajnih prednosti ERC-a u odnosu na jednostavne softverske alate jeste automatsko slanje poruka putem *e-mail*-a, *chat*-a ili notifikacija... Ova funkcionalnost se može iskoristiti za slanje automatskih podsetnika (npr. o isteku rezervacija nekretnina), ali ima primenu i u svim situacijama u kojima se šalju poruke sa unapred definisanom strukturom. Na primer, može se automatizovati slanje poruke nakon završenog sastanka s kupcem. Poruka koja se šalje može biti i personalizovana, uz direktno obraćanje kupcu i informacije o nekretninama za koje je zainteresovan.

Tokom prodajnog procesa, agenti značajno vreme ulažu u rad s dokumentacijom: prikupljaju doku-

mentaciju od kupca, upoređuju listu potrebnih i dostavljenih dokumenata, proveravaju podatke na kreiranim ugovorima... Uz integraciju s dodatnim alatima, ERC pruža mogućnost skladištenja dokumenata na centralnom mestu, organizovanih po kupcima i procesima prodaje, tako da agenti mogu lako da ih pretraže i pregledaju. Osim toga, primena dostupne mogućnosti kreiranja dokumenata sa automatski popunjenim podacima o kupcu dodatno utiče na smanjenje angažovanja agenata u obavljanju administrativnih poslova.

Vođenje evidencije o finansijskim podacima u procesu prodaje nekretnina predstavlja veliki izazov: treba brinuti o dogovorenim iznosima, iznosima rata, naplaćenom iznosu, kašnjenju u plaćanju, promenama cenovnika i njihovom uticaju na pokrenute prilike za prodaju, uticaju elaborata na preostali iznos za plaćanje...

Fleksibilna rešenja

U ERC rešenju, za svaku prodaju je moguće planirati dinamiku plaćanja. Ukoliko definišete šablone s brojem rata za otplatu, njihovim procentualnim udelom u ukupnom iznosu i rokom za plaćanje, njihovom primenom će se automatski izračunati iznosi rata za odabranu prodaju. Takođe, evidencija uplaćenih iznosa će agentima omogućiti da u svakom trenutku imaju informaciju o tome

koji iznos je korisniku preostao za plaćanje, koje rate su otplaćene, koji kupac kasni sa uplatom...

Predviđeno je da sistem brine i o ažuriranju podataka prilikom promene važećeg cenovnika. Nove cene će automatski biti primenjene samo na stavke prodaje, za koje, u tom trenutku još uvek nisu dogovoreni prodajni uslovi. Slična akcija automatskog ažuriranja biće izvršena i nakon završenog elaborata. Nove kvadrature nekretnina biće izmenjene na svim stavkama pokrenutih prodaja i odraziće se na ukupne vrednosti prodaja i iznose neotplaćenih rata.

U ovom rešenju, finansijski segment prodaje nekretnina je velikim delom automatizovan i njegovom primenom se sigurno postiže olakšano i precizno vođenje finansijskih evidencija.

Relevantne informacije koje ovo rešenje pruža, o broju potencijalnih kupaca, broju rezervisanih nekretnina po određenim kategorijama i cenama, uspešno realizovanih prodaja u određenom periodu, po određenoj ceni, razlozima zbog kojih su kupci odustali od kupovine, mogu biti podrška menadžmentu u donošenju ključnih odluka koje se tiču daljeg razvoja poslovanja.

Integracijom ovog rešenja s drugim poslovnim rešenjima, kao dodatnim izvorima podataka, stvara se osnov za izradu kompleksnijih izveštaja. Ukoliko integraciju dodatno proširimo alatima namenjenim izveštavanju, otvara se ceo spektar mogućnosti za izradu čak i najkompleksnijih mogućih izveštaja.

Kao konsultanti, svesni smo da se odluka o kupovini rešenja za podršku poslovanju ne donosi preko noći, potrebno je da analizirate svoje potrebe i razmotrite dostupne opcije, baš kao i oni koji se odluče za kupovinu nekretnine. Međutim, sigurni smo da vam naši saveti mogu pomoći u tom procesu i rado ćemo se odazvati vašem pozivu!

 [Extreme.rs](https://www.extremers.com)

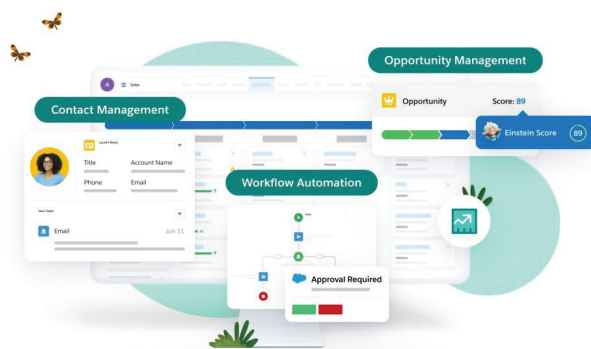


Salesforce kao holističko biznis rešenje

Salesforce je CRM platforma broj jedan u svetu - i to već deset godina zaredom. To je sveobuhvatno poslovno rešenje zasnovano na oblaku koje pruža alate za unapređenje odnosa s kupcima i automatizaciju poslovnih procesa

Una Kostandinović, marketing menadžer, Kameleon Solutions

Uz pomoć ovih alata kompanije mogu dobro da upoznaju svoje korisnike, da razumeju njihove jedinstvene i specifične potrebe i u skladu s tim ponude bolja, personalizovana korisnička iskustva. Najveća prednost Salesforce rešenja je prilagodljivost svakoj industriji i vrsti poslovanja, kao i veličini kompanije, što ga čini izuzetno moćnim alatom za unapređenje prodaje, marketinga i korisničke podrške.



Salesforce je one-stop shop u svetu poslovnih rešenja

Hajde da vidimo na koji način Salesforce transformiše kompanije u efikasnije, uspešnije organizacije koje stavljaju korisnike u centar interesovanja. U daljem tekstu predstavimo ključne karakteristike Salesforce-a, njegove prednosti i načine primene u stvarnom svetu.

Osnova Salesforce-a je CRM, odnosno menadžment odnosa s klijentima. Cilj je jednostavan - unaprediti međusobne odnose i razumevanje kako bi se ostvario bolji poslovni rezultat, s jedne strane, a zadržao zadovoljan klijent, s druge strane. Primenom CRM rešenja

i uvidom u jedinstvene korisničke profile kupca, kompanija može svakom korisniku da priđe s personalizovanom porukom ili ponudom, kao i da identifikuje specifične prilike za prodaju. Ovakav pristup u prodaji stavlja korisnikove potrebe u centar interesovanja, te se s njim gradi odnos koji postaje više od proste novčane transakcije. Samo na taj način možemo da dobijemo dugoročno zadovoljnog i srećnog kupca. Zapamtite, danas je u toku bespoštedna (uglavnom digitalna) bitka za korisnike, u kojoj je korisničko iskustvo novo bojno polje.

Na tržištu postoje mnoga jednostavna CRM rešenja. A ipak, Salesforce je već deset godina zaredom globano neprikosnoven.

Zašto je Salesforce CRM broj jedan u svetu?

Već smo pomenuli da Salesforce predstavlja holističko cloud-based

rešenje za prodaju, korisničku podršku i marketing, koje vam pomaže da izgradite bolje odnose s kupcima. Sada ćemo videti koje su dodatne prednosti koje ovo rešenje pruža.

Krenimo od lakoće upotrebe. Za korišćenje Salesforce-a vam nije potrebna IT obuka ili napredno tehničko znanje da biste mogli svakodnevno da uživate u njegovim prednostima. Kada govorimo o implementaciji rešenja, ona je brža u odnosu na tradicionalne sisteme koji zahtevaju instalaciju i održavanje na računarima. Ono što uvek posebno ističemo jeste moć integracije - Salesforce može da se integriše s programima ili sistemima koje vaša kompanija već koristi. Takođe, ukoliko vam je potrebno neko posebno rešenje baš po meri vašeg poslovanja, Salesforce platforma je potpuno prilagodljiva i omogućava kreiranje aplikacija za sve industrije i jedinstvene potrebe organizacije. Što se dostupnosti tiče, CRM cloud rešenja, kao što je Salesforce, omo-



gućavaju da svaki korisnik ima sve kritične informacije ispred sebe, u svakom trenutku. Onog trenutka kad se novi podaci unesu u sistem, oni postaju dostupni svima kojima su potrebni, bilo da su to menadžeri timova, kolege iz drugih odeljenja, radnici u maloprodaji, serviseri ili bilo ko drugi koga vi odaberete i date mu pristup. Ovo znatno olakšava analitiku, kvalitet saradnje među timova i doprinosi boljem planiranju narednih koraka.

Kada govorimo o **bezbednosti podataka**, ističemo da su današnja *cloud* rešenja, kao što je *Salesforce*, verovatno jedno od najbezbednijih mesta za čuvanje podataka vaše kompanije, jer poseduju znatno viši nivo zaštite od standardnih kompanijskih internih rešenja i sistema. Bitno je pomenuti i to da, uz *Salesforce*, **kompanije lako mogu da skaliraju svoje poslovanje**. Njegova arhitektura zasnovana na oblaku omogućava organizacijama da se brzo prilagode promenama na tržištu i podstaknu svoj rast bez tradicionalnih infrastrukturnih ograničenja, bilo da se radi o malim firmama ili korporacijama, B2B ili B2C prodaji. Na kraju, ne zaboravimo i to da *Salesforce* koristi **moć veštačke inteligencije (AI)** i prediktivne analitike, čime omogućava preduzećima da predvide potrebe kupaca, identifikuju trendove i personalizuju interakcije u velikom obimu. Upotrebom veštačke inteligencije organizacije mogu da optimizuju prodajne procese, poboljšaju marketinške kampanje i isporuče proaktivnu korisničku uslugu, čime stiču konkurentsku prednost na svojim tržištima.

Kako smo uštedeli stotine hiljada dolara građevinskoj kompaniji iz Australije?

Vrhunska prilagodljivost *Salesforce* rešenja najbolje se vidi na primeru iz prakse. U nastavku, predstavimo vam konkretne rezultate i unapređenja koja smo postigli za australijsku kompaniju *Westkon* s kojom saradjujemo još od 2019. godine.

Za početak, ističemo da su **sva rešenja koja smo unapredili ili izgradili za Westkon** krojena i pravljena po meri klijenta. Iako *Salesforce* kao

platforma nudi širok spektar odličnih gotovih rešenja, zbog specifičnih zahteva građevinske industrije i načina na koji klijent organizuje svoje poslovanje i proizvodnju, odlučili smo se za to da sve module, funkcionalnosti i rešenja sami razvijamo. Naravno, ovakva prilagođavanja mogu se sprovesti za bilo koju industriju - na bilo kom tržištu.

Westkon projekat predstavlja jedinstven primer implementacije *Salesforce*-a. Ona je klijentu omogućila da svi procesi unutar kompanije budu delom ili u potpunosti podržani različitim *Salesforce* alatima, tako da je celokupno poslovanje integrisano u jednu krovnu platformu. *Westkon* je odličan primer kako *Salesforce* može pozitivno uticati na celo poslovanje, nudeći sveobuhvatno rešenje koje služi svim sektorima unutar organizacije.

A evo i rezultata

Uštedeli smo stotine hiljada dolara nakon implementacije modula za evidenciju radnih sati i prisutnosti na radnom mestu. Dodatno, **produktivnost je porasla za čak 20%**. Zajedno s modulima za planiranje i upravljanje proizvodnjom, ova rešenja su obezbedila preciznije planiranje rada i resursa, veću efikasnost i smanjenje troškova. **Postigli smo smanjenje od 50% u doradama proizvoda kroz primenu rigoroznog sistema kontrole kvaliteta koji se svakodnevno prati, što je rezultiralo i značajnim finansijskim uštedama.** Zahvaljujući ovim inovacijama, povećali smo zadovoljstvo klijenata i - u poslednjih 12 meseci - sveli broj primedbi kupaca na 0. **Eliminirali smo svako potencijalno gubljenje vremena i novca optimizacijom kritičnog aspekta poslovanja - sistema za transport i isporuku proizvoda.** Ova sveobuhvatna transformacija je svela mogućnost greške na nulu, poboljšala efikasnost procesa i smanjila vreme obrade zahteva za isporuku kupaca.

Ostvarili smo značajne uštede vremena razvojem novog rešenja za generisanje preciznih izveštaja, a uvođenjem automatskog sistema evidencije radnog vremena **klijentu smo uštedeli dva cela radna dana**



unosa podataka. Kao posebno važan projekat ističemo **razvoj rešenja za izveštavanje o dobitima i gubicima (P&L)**, čime smo ovaj fundamentalni aspekt poslovanja automatizovali. Zanimljivo je što smo u ovom slučaju integrisali klijentovo postojeće rešenje za generisanje dokumenata s našim novim sistemom, stvarajući jedinstven, besprekorno povezan i efikasan sistem.

Da li je Salesforce dobar izbor za vašu kompaniju?

Najkraći odgovor bi bio da jeste, jer je potpuno prilagodljiv različitim industrijama, tržištima i veličinama kompanija. Čak i tamo gde gotova rešenja ne postoje, uvek se mogu napraviti rešenja po meri.

Sa centralom u Beogradu i kancelarijama u Novom Sadu (Srbija), Zagrebu (Hrvatska), Skoplju (S. Makedonija), Lagosu (Nigerija) i Amanu (Jordan), kompanija Kameleon Solutions saraduje sa klijentima iz celog sveta, sa posebnim fokusom na tržišta EMEA, SAD i Kanade. Jedan smo od najnagrađivanijih *Salesforce* partnera za implementaciju u Jadranskom regionu, a uz to smo partneri za CEE region, Podсахarsku Afriku, Maltu i Bliski istok. Do sada smo implementirali desetine *Salesforce* projekata za kompanije različitih veličina i iz različitih industrija, iz regiona i sveta, što znači da smo vrlo stručni i kvalifikovani da vam predložimo najbolje moguće rešenje u skladu sa specifičnim potrebama vaše kompanije i industrije.

 www.kameleonsolutions.com