



# Glasnik

www.disyu.com

List PTP DIS d.o.o. ■ Oktobar/Novembar 2009. ■ Broj 6. ■ Godina 1.

## DIS MARKET U PALANCI



DIS PORTAL 8-9



SISTEM ZA NADZOR 23



PRVI ROĐENDAN 24-25



NAJBOLJI RADNIK 13



Sedmi u nizu DIS marketa, otvoren je 17. septembra u Smederevskoj Palanci. U prisustvu brojnih zvaniča koje su činili poslovni partneri i prijatelji DIS-a, market je svečano otvorio predsednik opštine Smederevska Palanka gospodin Nenad Milošević. Obraćajući se gostima gospodin Milošević je naglasio značaj postojanja ovakvog prodajnog objekta na teritoriji opštine Smederevska Palanka i izrazio očekivanje da će DIS market uspešno poslovati na zadovoljstvo kupaca i kompanije DIS.

Otvaranje DIS marketa u Smederevskoj Palanci bio dugo očekivan trenutak o čemu nam svedoči činjenica da je na dan otvaranja market posetilo 1990 kupaca, a narednih dana mnogo više od predviđenog broja.

# Napolitana



NEODOLJIVI UKUS  
vrhunskih hrskavih vafila  
za celu porodicu!



Beograd, Risanska 12a, tel: 011/ 361 6327, [www.kondiva.rs](http://www.kondiva.rs)

# Glasnik

## IZDAVAČ:

PTP „DIS“

Bulevar oslobođenja 1b  
11319 Krnjevo

## REDAKCIJA:

Danijela Milovanović  
Ivan Šuleić  
Ivan Skokić  
Vladimir Josifović

## KONTAKT:

MARKETING SLUŽBA  
026 / 330 - 143  
dmilovanovic@disyu.com

## ŠTAMPA:

Rotografika d.o.o.

DIS Glasnik je besplatan i izlazi dvomesečno. Elektronsko izdanje lista nalazi se na sajtu:

[www.disyu.com](http://www.disyu.com)  
[www.dismarket.rs](http://www.dismarket.rs)

# Glasnik

## SADRŽAJ:

- 4 Otvoren DIS market u Palanci
- 8 DIS portal
- 11 Nisam se pokajao
- 13 Dobro posluženje
- 14 Budućnost - veliki objekti
- 18 Poverenje generacija potrošača
- 20 Promocije
- 23 Video nadzor
- 24 Mladenovac - prvi rođendan
- 27 Vesti

# RAZVOJ MALOPRODAJE DUGOROČNA STRATEGIJA

*17. septembra u Smederevskoj Palanci otvoren je sedmi market u DIS maloprodajnoj mreži, odnosno treći u nizu prodajnih objekata formata do 2.000 m<sup>2</sup>. Razvoj maloprodaje predstavlja osnovu dugoročne strategije razvoja DIS-a čijom će se realizacijom lanac DIS marketa značajno uvećati.*

U cilju razumevanja globalne krize i prilagođavanja potrebama naših kupaca u maloprodaji, DIS je povećao broj artikala obuhvaćenih redovnim mesečnim sniženjima i vikend-akcijama. Politika niskih cena jeste specifičnost poslovanja naše kompanije, a ne posledica određenog ekonomskog trenutka. Dugoročno opredeljenje za niske cene predstavlja našu glavnu konkurentsku prednost koju kupci prepoznaju, a svakodnevno poverenje koje nam poklanjaju dokaz je navedene tvrdnje.

U perspektivi su i drugi vidovi povlastica namenjenih kupcima. Kada je o kupcima u veleprodaji reč, stavljanjem u funkciju DIS portala obezbedili smo brži i jednostavniji način trebovanja robe preko inter-



neta. Zahvaljujući tome, naši profesionalni kupci dobili su povlasticu da robu trebaju sa bilo kog mesta i u bilo koje vreme, uz maksimalnu uštedu vremena i novca. U pripremi je i postavljanje novog DIS portala namenjenog dobavljačima. Tako ćemo našim dobavljačima obezbediti uvid u sve podatke vezane za njihov asortiman u DIS-u, kao i čitav niz operativnih podataka koji su od značaja za njihovo poslovanje.

gen.dir. DIS-a Darko Ćimović



# OTVOREN DIS MARKET U SMEDEREVSKOJ PALANCI

Sedmi u nizu DIS marketa, otvoren je 17. septembra u Smederevskoj Palanci. U prisustvu brojnih zvanica koje su činili poslovni partneri i prijatelji DIS-a, market je svečano otvorio predsednik opštine Smederevska Palanka gospodin Nenad Milošević. Obraćajući se gostima gospodin Milošević je naglasio značaj postojanja ovakvog prodajnog objekta na teritoriji opštine Smederevska Palanka i izrazio očekivanje da će DIS market uspešno poslovati na zadovoljstvo kupaca i kompanije DIS.

Ovaj DIS market površine 2.000 m<sup>2</sup>, svrstava se u kategoriju manjih prodajnih objekata i treći

je ovog tipa u DIS maloprodajnoj mreži. Market u Palanci kupcima nudi 10.000 artikala prehrambene robe, kućne hemije i bele tehnike. DIS mini pijaca sa svežim voćem i povrćem, ribarnica sa bogatim izborom sveže i smrznute ribe i mesara, upotpunjuju ponudu marketa. Račun za željene proizvode kupci mogu da plate na 8 kasa, a za posetioce je obezbeđeno 150 parking mesta. U ovom DIS marketu nalaze se i restoran MEZE sa bogatim menijem i 64 mesta za sedenje, zlatara AVRAMOVIĆ i ekspozitura KOMERCIJALNE BANKE i DIS cvečara sa mnoštvom sobnog i baštenskog cveća.



Zoran Tirnanić - vlasnik kompanije DIS

Otvaranje DIS marketa u Smederevskoj Palanci bio dugo očekivan trenutak o čemu nam svedoči činjenica da je na dan otvaranja market posetilo 1.990 kupaca, a narednih dana mnogo više od predviđenog broja.

- Market u Smederevskoj Palanci je naš sedmi maloprodajni objekat. Prema dosadašnjim iskustvima očekujem da će DIS market koji smo danas otvorili uspešno poslovati. Palanci je potreban ovakav prodajni prostor. Veliki broj Palančana do sada je koristio usluge marketa u Velikoj Plani, do kojeg su prelazili 12 kilometara u jednom pravcu. Palanački DIS market ima dobru poziciju. Smešten u gotovo strogom centru grada sa prilaznim putevima iz tri različita pravca, market ima sve preduslove da uspešno posluje, na naše i zadovoljstvo stanovnika ovog grada. Drago mi je da se DIS maloprodajna mreža širi tačno prema planiranoj dinamici. Siguran sam da nas ništa neće sprečiti da do kraja 2012 godine

otvorimo svoj dvadeseti objekat. Lični interes u smislu kupovine robe po niskim cenama i velike uštede za kućni budžet, jeste ono što kupce dovodi u DIS market. Sve ostalo što im naši marketi nude obezbeđujući im konformu kupovinu je to što ih vezuje za DIS markete. Naime, klimatizovanost objekata, usluge MEZE restorana, bankarske usluge i mogućnost kupovine najrazličitijih proizvoda, je ono što smo se potrudili da obezbedimo našim kupcima. Dobra preglednost proizvoda i besprekorna čistoća prostora su neizostavni elementi kvalitetne kupovine u našim objektima. Kada je o maloprodaji reč, opredelili smo se za koncept od kakvog u Srbiji mnogi zaziru. Međutim, kako se u praksi pokazalo, politika niskih cena omogućila nam je da se razvijamo znatno brže od onih koji su od ovog koncepta zazirali, rekao je povodom otvaranja DIS marketa u Smederevskoj Palanci Zoran Tirnanić, vlasnik kompanije DIS.



Predstavljajući se Palančanima, po prvi kroz rad sopstvenog maloprodajnog objekta, kompanija DIS je sve posetioce DIS marketa počastila besplatnom hranom i pićem, služenim na parking prostoru samog marketa. Svakog stotog kupca, od ukupno 1990 koliko ih je prvog radnog dana pazarilo, DIS je nagradio peglom i besplatnom kupovinom svega što se u trenutku izlaska fiskalnog računa zateklo u njegovoj korpi.

- Moji utisci su odlični. Svaki proizvod koji sam pogledala u DIS-u jeftiniji je u odnosu na bilo koju drugu prodavnicu u kojoj sam u poslednje vreme bila. Danas sam kupila sve što sam nameravala, a osim besplatne kupovine svega što sam htela da platim kao prvi stoti kupac u novootvorenom

marketu u Palanci dobila sam i peglu. To stvarno nisam očekivala i sve reči pohvale za ovaj DIS market, kaže Desanka Petrović iz sela Kusadak.

- Ja sam do otvaranja ovog marketa često kupovao u Velikoj Plani tako da imam iskustva kada je reč o kupovini u DIS marketima. Moji utisci su vrlo pozitivni kada je reč o bilo kojem vašem objektu. Ovakav objekat je Smederevske Palanci odavno bio potreban i drago mi je što je konačno počeo da radi, kaže Vojkan Jović, jedan od stotih kupaca DIS marketa.

- Veoma se radujem što je Palanka konačno dobila jedan ovakav prodajni prostor. Kada sam ušla u DIS market imala sam utisak kao da sam na zapadu i ja sam lično oduševljena. Danas

sam došla na brzinu samo da bih videla o čemu je reč, jer stanujem nedaleko odatde, a tek imam nameru da dođem i natenane razgledam sve što se nudi. Koliko sam bila u prilici do sada da vidim, ovaj objekat ima apsolutno sve i više neću morati da posećujem ni jedan drugi, kaže Gvozdjenija Cvetković.

- Imam iskustva po pitanju kupovine u DIS marketu i baš mi je drago što je konačno otvoren kod nas. Zahvaljujući otvaranju ovog marketa sada ne moramo da se šetamo sa jednog na drugo mesto da bi pronašli niske cene svega što nam je potrebno, već je moguće sve nabaviti na jednom mestu po vrlo pristupačnim cenama, kaže Svetlana Pajević.



Desanka Petrović



Svetlana Pajević



Vojkan Jović



Gvozdjenija Cvetković

Hiljaditom kupcu DIS je darovao besplatnu kupovinu, a kompanija Zlatiborac vikend na Zlatiboru za dve osobe.

Ja sam navikao da kupujem po hiper-marketima, znate imam mnogo dece, pa je ušteda svakog dinara od velikog značaja. Oduševljen sam što ću na ovakav način od sada moći da kupujem i u sopstvenom gradu. Večeras smo došli u DIS da kupimo sve što nam je potrebno za pripremu osamnaestog rođendana naših ćerki blizakinja i u tu svrhu poprilično smo napunili korpu. Kada smo stigli do kase oglasio se signal i rekli su nam da zato, što sam hiljaditi kupac ne moram da platim račun koji iznosi 5.800 dinara. Time nas je nagradila kompanija DIS. Od kompanije Zlatiborac, istim povodom smo dobili vikend na Zlati-

boru što će takođe biti lep rođendanski poklon našim osamnaestogodišnjim ćerkama. Mogu da izrazim samo svoje oduševljenje i zahvalnost za sve što smo moja porodica i ja danas dobili, kaže Goran Vukosavljević, hiljaditi kupac DIS marketa u Smederevske Palanci.



Goran Vukosavljević sa porodicom



Sanja Đorđević - upravnica boravka PUŽ



# DONACIJA PUŽU

Osim zapošljavanjem 52 radnika, kompanija DIS je društvenu zajednicu u Smederevskoj Palanci podržala donacijom u visini od ukupno 200.000 dinara. 100.000 dinara dobio je Dnevni boravak PUŽ u kojem se vodi briga o mentalno nedovoljno razvijenim licima.

- Dnevni boravak za decu ometenu u razvoju i autistične osobe PUŽ počeo je sa radom 9. janu-

ara 2003. godine. Počeo je kao prvi pilot projekat u Srbiji koji su finansirali organizacija „Save the children“ i jedna italijanska nevladina organizacija. Dve godine je PUŽ radio kao pilot projekat, da bi 2005. godine bio pripojen Centru za socijalni rad u Smederevskoj Palanci. Dnevni boravak trenutno ima 13 korisnika i u mogućnosti je da primi još dva. Dnevni boravak radi od 7 do 15 i

30. Svaki korisnik ima svoj individualni program, i to i jeste ono po čemu se PUŽ razlikuje od drugih boravaka u Srbiji. Sa svakim korisnikom radi određeni edukator. U boravku je zaposleno 3 defektologa i 3 medicinske sestre. Pored individualnih programa u PUŽ-u postoje i grupne radionice koje se razlikuju od dana do dana. Radionice su muzička, kreativna, filmska, likovna i druge.



Sala za fizio terapiju u dnevnom boravku PUŽ



Jedna od radionica u dnevnom boravku PUŽ

- Novina u PUŽ-u je sala za fizio-terapiju koja do sada nije postojala. Kompletirana je nedavno, tako da sada sva deca mogu da upražnjavaju fizičke aktivnosti u koje ubrajamo i vežbe iz kin-ezi terapije. Sva ulaganja u opremanje prostora, u terapeutske i druge svrhe ne bi bila moguća bez donacija kojih je u poslednje vreme bilo za-ista mnogo. Donacija koju smo upravo dobili od

DIS-a u iznosu od 100.000 dinara jedinstvena je po tome što je mi nismo tražili, već nam je ponuđena. Novac dobijen od kompanije DIS već smo namenili za preuređenje dnevnog boravka i kupovinu materijala neophodnog za rad sa de-com. Ono što nam je takođe u planu u dnevnom boravku je pravljenje senzorne sobe. Senzorna soba je veoma skupa investicija. Njena mini-

malna cena je oko 5.000 evra, pa ćemo deo novca dobijenog od DIS-a iskoristiti i uložiti i u te svrhe. Ove godine dobili smo još jednu značajnu donaciju, ministar Rasim Ljajić nam je poklonio kombi vozilo tako da od 1. juna ove godine imamo mogućnost da razvozimo svu decu, što predstavlja olakšanje roditeljima. Sanja Đorđević, diplomirani defektolog, upravnica boravka PUŽ.



Zemka Fidekić - Todorović

Draginja Ivanović

# POMOĆ UGROŽENIMA

Na predlog Centra za socijalni rad sa po 20.000 dinara donirane su porodice Petrović, Behaderović, Todorović, Ivanović i Nikolić kao socijalno najugroženije na teritoriji opštine Smederevska Palanka.

- Zovem se Ivanović Draginja i imam četvoro dece od 20, 18, 16 i 9 godina, ukupno pet članova domaćinstva. Jedna ćerka je na fakultetu, dve u srednjoj, a sin u osnovnoj školi. Živim privatno, plaćam stan, a nemam stalni posao. Radim povremeno kada me neko pozove da očistim kuću ili zgradu. Na birou sam dvadeset godina, a posla nema. Rado bih radila negde kada bih imala mogućnost da dobijem posao. Pomoć od 20.000 dinara mi je dobro došla. To može da potvrdi svako kome je poznata moja situacija. Novac sam upotrebila za nabavku sredstava za ličnu higijenu i prehrambenih proizvoda. Ono što mi je takođe potrebno jeste šporet na drva, jer mi je ovaj koji koristim prilično dotrajavao. Najskrenije se zahvaljujem DIS-u jer je iz moje perspektive 20.000 dinara velika svota.

- Ja sam Sanja Nikolić i majka sam šestoro

dece uzrasta od 3 do 13 godina. Za sada četvoro moje dece idu u školu i odlični su đaci. Porodicu izdržavam od socijalne pomoći i dečijeg dodatka, ali to nisu ni približno dovoljna sredstva za život. Završila sam srednju mašinsku školu i godinama tražim posao. Ja sam romkinja, pa iz tog razloga uglavnom ne žele da me zaposle. Još uvek postoje takve predrasude. Novac dobijen od DIS-a potrošila sam na sredstva za higijenu, osnovne životne namirnice i pribor za školu neophodan deci. Sve što radim, radim za decu i velikim grehom ću smatrati ako ne budem sposobna da im obezbedim školovanje, jer su odlični đaci i vole da uče. Hvala DIS-u za novac koji nam je poklonio, jer je nama svaka pomoć dobro došla.

- Imam dvoje dece i to ćerku koja ima 21 godinu. Završila je srednju školu i nema posao i sina koji je još uvek srednjoškolac. Za nas je ovo bila pomoć od ogromnog značaja. Samo onaj ko ne radi, a izdržava decu zna kakav je to osećaj. Pokušavao sam da zaposlim ćerku međutim, moram da naglasim, da mi koji pripadamo romskoj populaciji teško možemo da nađemo posao.

Gde god da se pojavimo, kada nas vide kažu: „Ostavite svoj CV“, i tu se priča završava. Hvala DIS-u koji nam je izašao u susret, kaže Mile Petrović.

- Ja sam Milica Behaderović. Imam sina koji je po obrazovanju prehrambeni tehničar i nije zaposlen, snaju koja je vaspitač i nema posao i unuka od četiri godine. Niko u porodici ne radi. Izdržavam se od penzija mojih roditelja koji imaju preko osamdeset godina i od onoga što oni pošalju iz sela. Pomoć od DIS-a je dobro došla, mnogo hvala i opštini i donatorima u ime čitave moje porodice.

- Ja sam izbeglica iz Bosne. Iz Bosne smo se preselili na Kosovo, pa odatle opet bežali i tako dospeli ovde. Imam petoro dece starosti od 18 meseci do 9 godina i muža koji je polu slep. U januaru mesecu ove godine moj sin je operisao srce i još uvek ne ide u predškolsku ustanovu. Ne radimo ni muž, ni ja, i situacija je stvarno teška. Opština nam je mnogo puta izlazila u susret i hvala zbog toga. Veliko hvala DIS-u na pomoći koja nam mnogo znači, kaže Zemka Fidekić.



Sanja Nikolić



Milica Behaderović



Mile Petrović

# www.dcdis.rs

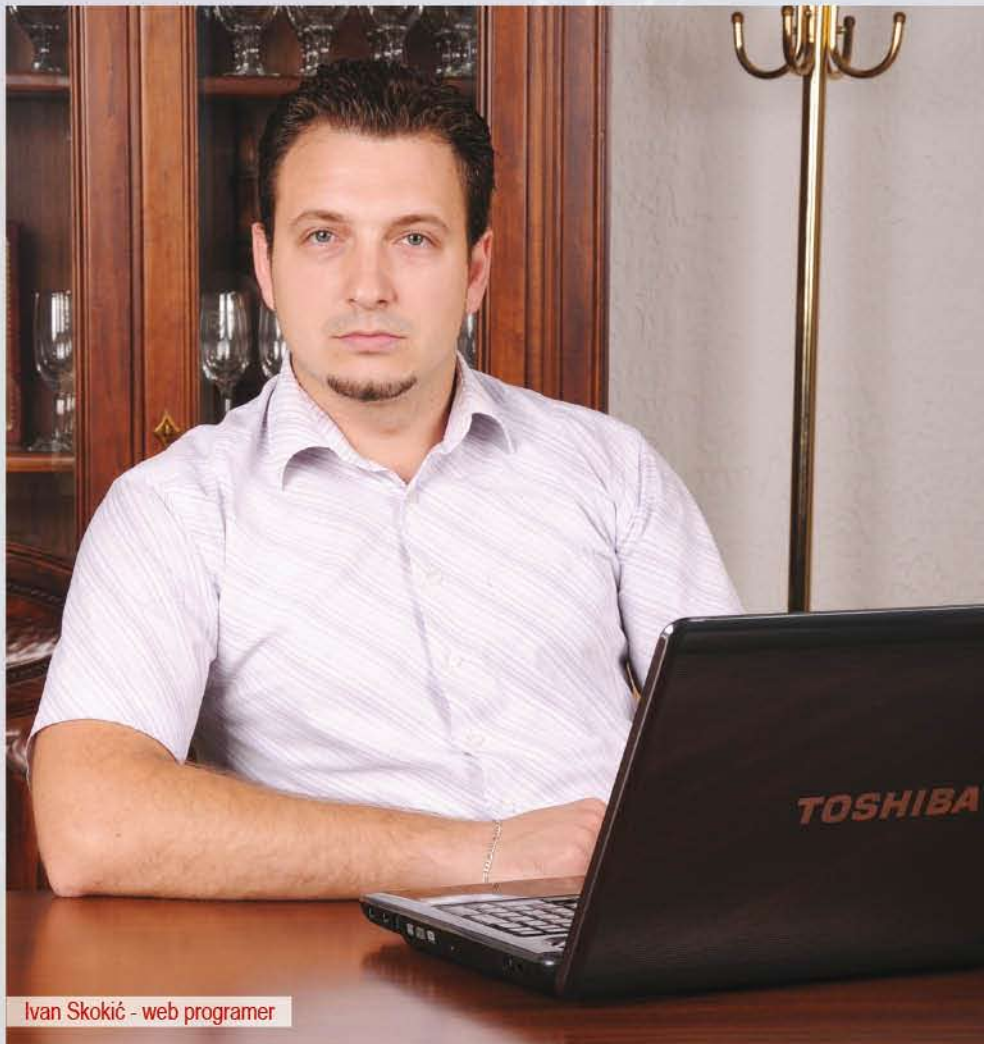
*Elektronska trgovina u obliku kakav danas poznajemo počinje da se razvija krajem devedesetih godina. Od svog početka elektronska trgovina ili skraćeno e-trgovina, doživljava rast preko 100% godišnje, postajući osnova za prvo digitalno elektronsko tržište. Dvadesetprvi vek će biti obeležen digitalnim društvom i digitalnim poslovanjem, čije efekte i razvojne forme teško možemo naslutiti. Izgleda vrlo verovatno da će do 2050 godine elektronska trgovina izvršiti odlučujući uticaj na celokupnu trgovinu, odnosno da će sva trgovina biti elektronska trgovina. Prateći svaki pomak u razvoju informacione tehnologije, kompanija DIS je stvorila uslove koji je svrstavaju u tvorce elektronskog tržišta u Srbiji, a postavljanjem novog DIS portala namenjenog kupcima, DIS je podigao standarde u oblasti e-trgovine.*

U tradicionalnoj trgovini, tržište je fizičko mesto na kome se obavljaju transakcije. Sveprisutnost elektronske trgovine znači njenu prisutnost bez ikakvih fizičkih i vremenskih ograničenja. Trgovinu je moguće obavljati sa personalnog računara od kuće, sa posla, iz automobila, uz minimalan utrošak vremena, novca i energije.

- DIS klijent aplikacija bila je prvi oblik elektronske trgovine u koji je DIS uključio svoje kupce. Sa razvojem internet mreže u Srbiji i obezbeđivanjem daleko većeg protoka, stvoreni su uslovi za postavljanje savremenog načina trebovanja, odnosno poslovne komunikacije između DIS-a i njegovih kupaca. Tako je počeo razvoj DIS portala. DIS portal predstavlja automatizovan proces, koji nakon logovanja i dodavanja artikala u korpu, obezbeđuje rezervaciju željenih artikala, a kupce obaveštava o odobrenim željenim količinama robe ili o tome da li je neophodno da u skladu sa stanjem u magacinu umanje količinu trebovane robe, kaže Ivan Skokić, web programer u sektoru marketinga.

Tehnologije e-trgovine su interaktivne u smislu dvosmernog komuniciranja između prodavca i kupca.

- Svaki DIS-ov kupac ima mogućnost korišćenja ovog portala. Pristup portalu obezbeđuje se veoma jednostavno tako što kupac kontaktira veleprodaju DIS-a koja mu prosleđuje korisničko ime i šifru. Nakon dobijanja ovih podataka kupac se jednostavno loguje na portal i kupovina može da počne.



Ivan Skokić - web programer

Tehnički standardi interneta, na kojima se zasniva e-trgovina su univerzalni standardi, zajednički za sve na planeti. Ovim se znatno snižavaju tzv. pristupni troškovi tržištu, odnosno cena koju prodavci moraju platiti da bi izneli svoje proizvode na jedno tržište. Univerzalni standardi snižavaju i cenu pretrage tržišta, odnosno napor koji treba napraviti da bi se na tržištu pronašla adekvatna ponuda.

- Portal je testiran na brzini od 256 kbps. U cilju pojednostavljenja rada na portalu, izvršena je podela opcija koje portal nudi. Pretraga željenih artikala može se izvršiti na više načina. Portal se može pretražiti pomoću opcije brza pretraga: jednostavnim unošenjem šifre artikla, naziva ili dobavljača. Zatim, postoji pretraga po tipovima proizvoda, odnosno klasama. Recimo, konditori

su podeljeni na kakao proizvode, keks, proizvode od šećera i tako dalje. Na DIS portalu kupci se mogu informisati o svim trenutno aktivnim promocijama i rabatima koji ih očekuju. Novi artikli označeni su kao posebna stavka i sadrže sve artikle koji su u DIS dospeli u poslednjih 30 dana. Kompletna pretraga kao rezultat daje određeni niz artikala, a svaki artikal je detaljno opisan (šifra, naziv, cena i vrsta pakovanja). Portal kupcima pruža mogućnost uvida u stara trebovanja i mogućnost da ponovo upotrebe trebovanje koje su nekada ranije već prosledili. Kao posebnu opciju izdvojili smo karticu koja kupcima pruža uvid u njihovo zaduženje prema DIS-u. Vesti i pošta su takođe opcije koje portal nudi. Klikom na opciju vesti informišete se o aktuelnim dešavanjima u DIS-u, dok opcija pošta





Šulejić P. Ivan - programer

omogućava razmenu poruka između kupca i prodaje DIS-a. Način korišćenja detaljno je opisan na samom portalu, a tu se nalazi i korisnički servis uz pomoć kojeg se obraćate administratoru sajta u vezi sa svim problemima, sugestijama i pitanjima.

Čitava DIS portal priča deluje kao složen proces za čije osmišljavanje je bilo neophodno dosta vremena.

- Kolegi Ivanu Šulejiću programeru u IT sektoru DIS-a i meni, za izradu portala bilo je potrebno tri meseca. Portal redovno doradjujemo i prilagođavamo kupcima na osnovu njihovih sugestija. Nama ide u prilog da nas kupci što više informišu o svojim željama, jer portal i jeste namenjen njima. Planiramo da do kraja marta meseca naredne godine obezbedimo i vizuelni prikaz svakog proizvoda. To znači da će kupac klikom na bilo koji artikal imati mogućnost da vidi i fo-



tografiju određenog proizvoda. To je ogroman posao za koji će biti potrebno mnogo vremena.

DIS portal u ovom trenutku koristi oko 550 kupaca, ali se ovaj broj svakodnevno uvećava. Sudeći prema utiscima kupaca koji do sada imaju iskustva sa korišćenjem DIS vportala, stručni tim odlično je odradio posao na izradi ovog portala.



Biljana Miličević - Topkomerc

Nedavno sam saznala za DIS Portal kao mogućnost koja se nudi za trebovanje robe. Kontaktirali smo DIS gde nam je pojašnjeno kako se koristi ovaj portal i pristupili probnom trebovanju dvadeset stavki da vidimo kako funkcioniše. DIS Portal je, po meni, mnogo brži način trebovanja u odnosu na aplikaciju koja je u istu svrhu do sada korišćena. Sa aplikacijom nismo imali pravi uvid u stanje robe u magacinu, dok je sada situacija potpuno drugačija. Ranije se dešavalo da poručiš robu i čekaš, a kada ona stigne dobar deo toga nije postojao na stanju, sa DIS Portalom ne dolazi do takvih grešaka. Mi imamo problem sa internetom, jer naša pošta nema mogućnost za ugradnju ADSL-a. Zahvaljujući mogućnosti trebovanja robe preko interneta mi već tri godine nismo odlazili u centralu DIS-a, a to je samo jedna od prednosti DIS portala. Mnogo bolje mogu da pratim zalihe u magacinu i imam bolji uvid u nove artikle i promocije koje se mnogo brže pojavljuju na portalu, kaže Biljana Miličević, vlasnica preduzeća „Topkomerc“ u čijem sastavu na teritoriji opštine Jagodina posluju četiri prodajna objekta.



Biljana Bošković - Mega Market Brus

Najveća prednost DIS Portala u odnosu na prethodni način trebovanja robe je činjenica da imaš realan uvid u količine raspoložive robe. Portal nam je u potpunosti prilagođen, korišćenje je krajnje jednostavno i zaista mi se dopada ova mogućnost. Ja robu trebojem relativno često dva puta nedeljno manje količine robe ili izvršim jedno veliko trebovanje u toku nedelje. Robu preko DIS Portala uglavnom trebojem u kasnim večernjim satima tek pošto završim sa svim obavezama koje imam, pa mi i to odgovara, jer nisam vezana za određeni termin u kojem mogu da poručim robu, kaže Biljana Bošković, vlasnica Mega marketa iz Brusa.

**DIS**  
www.dcdis.rs

Početna Pretraga Korpa Dokumenti Finansije Vesti Pošta (0) Odjivate se

### Zašto koristiti DCDIS portal?

- Ušteda novca i vremena
- Trebovanje sa bilo kog mesta
- Potrebno je samo jedan računar i veza sa internetom
- Stalna podrška iz IT i marketing sektora DIS-a

### Ušteda novca i vremena

Na razdaljini od 50km (100km u oba pravca) štedi se 700 dinara goriva, amortizacija vozila, 2 sata provedena u vožnji koja možete iskoristiti za obavljanje drugih poslova ili odmor.

**\* UPUTSTVO za korišćenje DC DIS portala**

**Dobrodošli u DCDIS portal za kupce!**  
DCDIS portal namenjen je svim kupcima DIS-a u veleprodaji. Online poručivanjem robe uštedite novac i vreme. Trebovanje možete napraviti bilo kada i bilo gde a potreban vam je samo računar i veza sa internetom. Za sve nedoumice u vezi korišćenja portala na raspolaganju vam je podrška IT i marketing sektora DIS-a. Portal je u fazi testiranja pa ukoliko imate neku primedbu ili sugestiju kontaktirajte nas putem telefona 026/330-142 ili na email [iskokic@disyu.com](mailto:iskokic@disyu.com).

**INFORMACIJE O KUPCU:**  
Naziv:  
Sifra:  
Mesto:  
Adresa:



# Smilies Jogging

PUNO ČOKOLADE!



Smilies Jogging sa lešnikom je čokoladna pralina od najfinije belgijske čokolade, bogato punjena kremom od lešnika, sa žitaricama koje uživanje u ukusu upotpunjuju svojom hrskavošću. Zbog kvaliteta svojih sastojaka, Smilies Jogging sa lešnikom vam pruža osećaj vrhunskog zadovoljstva i daje neophodnu i zdravu energiju za vaš aktivno proveden dan.



Beograd, Risanska 12a, tel: 011/ 361 6327, [www.kondiva.rs](http://www.kondiva.rs)

# NOVI POČETAK

*Sa svojih 25 godina, Srđan Arsić je prošao mnogo toga. Ne svojom voljom menjao mesta prebivališta, radio različite poslove, a u slobodno vreme bavio se fudbalom. Sa Kosova preko Niša stigao do Lazarevca i zaposlio se u marketu DIS-a. Bio je to dug i nimalo lak put, ali u Lazarevcu je bar za sad našao utočište, prijatelje i kolege, i oblikovao život onako kako njemu trenutno odgovara. Da svoj posao obavlja na najbolji mogući način potvrđuje i nagrada dodeljena Srđanu Arsiću najboljem radniku DIS-a.*

- Veoma sam ponosan u ovom trenutku kada znam da sam proglašen najboljim radnikom. Ne zato što će drugi znati da sam najbolji, već jer sam svestan da neko ipak obraća pažnju na moj rad. Kada sam došao u DIS novembra prošle godine, prvih nedelju dana sve je delovalo mnogo komplikovano, ali vremenom sve se nauči. Od velike pomoći bila mi je podrška šefova.

Do trenutka kada si počeo da radiš u DIS marketu u Lazarevcu predstavu o tome kako market funkcioniše imao si samo iz perspektive kupca. Koliko je teško bilo uklopiti se?

- Počeci su bili teški, ali danas radim sve izuzev prijema robe. Moje osnovno zanimanje je viljuškarista, ali uskačem svugde gde je to potrebno. Radni dan mi obično počinje pakovan-



jem robe, a nastavlja se onako kako to situacija u poslu zahteva. Viljuškar u market ulazi onda kada nisu velike gužve. Najveće gužve stvaraju se 15. i 27. u mesecu u trenutku kada radnici primaju platu. Tada je pakovanje robe nešto komplikovanije. U DIS marketu u Lazarevcu ima nas trojica koji se bavimo istim poslom. Sa kolegama sam u dobrim odnosima i u poslu se oslanjam jedni na druge.

Dok se ne suočimo sa svim stvarima koje život sa sobom nosi imamo potpuno drugačija maštanja. Kakvi su bili tvoji snovi i šta si nekada

## Srđan će tek napredovati

- On je u DIS marketu od samog otvaranja i po mom mišljenju izdvojio se u samom startu. Nikada nije imao primedbe na zadatke koji mu se poveru i sve čime bude zadužen odradi maksimalno profesionalno bez komentara i kašnjenja. Nikada nije pravio problem po pitanju rasporeda rada. Rukovodstvu uvek izađe u susret, a u odličnim odnosima je i sa svojim kolegama. Vredan je i pošten, i definitivno zaslužuje da bude proglašen najboljim radnikom. On radi na odeljenju prijema. To je njegovo konkretno zaduženje. Dobro obavi svaki posao, uvlači i pakuje robu u market, radi kao ispomoc na voću i drugim mestima gde je to potrebno i svuda se podjednako dobro snalazi. Sposoban je i kvalifikovan i očekujem da će u budućnosti napredovati, kaže Ivana Božić, poslovođa marketa u Lazarevcu.

očekivao od života?

- Ja sam 1999. godine prognan sa Kosova i prvih godinu dana sam živeo u Nišu, gde sam vozio kamion sa sladoledom. Sticajem okolnosti preselio sam se u Lazarevac i odlučio da pokušam da radim u DIS-u. Nisam se pokajao, dobro mi je ovde. Ja sam ustvari oduvek želeo da budem vozač kamiona. Zamišljao sam da ću tako imati priliku da otputujem na sva ona mesta na koja sam u životu želeo da stignem. Sticajem okolnosti život me je odveo u nekom drugom pravcu.



Vital®



Mayovita  
delikatesni majonez

# DOBRO POSLUŽENJE – DOBAR UTISAK

*- Kada uđete u upravnu zgradu DIS-a u Krmjevu, na prvi pogled vam se učini kako u njoj baš i nema previše ljudi. Sve deluje nekako mirno, bez mnogo kretanja. Međutim, stvarnost je ipak potpuno drugačija, a ja sam neko ko najbolje vidi koliko ustvari, gostiju, klijenata, poslovnih partnera i radnika prođe kroz ovu zgradu tokom samo jednog radnog dana, kaže Marina Šulejić, jedan od najboljih radnika DIS-a u proteklom periodu.*

Zahvaljujući čaši vode, čaju ili kafi koja vas dočeka na radnom stolu svakoga jutra, Mara - kako je od milošte zovu, je prva osoba na koju početkom radnog dana pomisli većina zaposlenih u upravnoj zgradi DIS-a. Da iza ukusne kafe ili osvežavajućeg napitka kojim bivamo posluženi stoji mnogo posla, zna svako ko je makar na kratko posmatrao Maru kako se tokom čitavog dana brzo ali neprimetno kreće, trudeći se da udovolji svakoj porudžbini. Ovakav rad zaslužuje nagradu koju je prvi, a i ovaj drugi put sa razlogom dobila.

- U DIS-u radim od 1998. godine. Počela sam da radim u staroj kuhinji, a kasnije u delu prodaje u kojem smo posluživala kupce različitim osveženjima. Potreba za radom na taj način prestala je da postoji kada su u prodaju doneti automati iz kojih se kupci i danas samoposlužuju. Tada sam ja raspoređena na radno mesto na kojem se nalazim. Rad u čajnoj kuhinji podrazumeva brigu o gostima i zaposlenima u upravnoj zgradi DIS-a. Moj dan započinje tako što se prvo pobrinem da svakog zaposlenog na stolu dočeka čaša vode i čaj ili kafa u zavisnosti od toga čime ko ima običaj da započne dan. Čim obavim tu dužnost, počinju da stižu prve stranke, pa se moja briga usmerava u tom pravcu, i tako iz dana u dan. Mada, nije svaki dan isti, nekada

bude gužve a ponekad opet ne. Kažu da nije lako raditi sa ljudima, ne vidim zašto, meni posao uopšte ne pada teško. Naše stranke obično dolaze sa dugog puta i meni je zadovoljstvo da ih poslužim i na taj način izrazim gostoprimstvo ove firme. Lepo je što ljudi odavde odlaze odmorni i

ponašao pa na kraju to i vrednuje.

Bila je rešena da postane trgovac, međutim život nas obično odvede u drugom smeru, ona se ne žali - zadovoljna je životom kakav jeste.

- Kada sam razmišljala o budućem životu, nisam videla sebe na bilo kom radnom mestu.



Marina Šulejić

sa lepim utiscima. Volim da radim ovaj posao i neznam kako bi se snašla u nekom drugom.

U kuhinji kojoj Mara pripada zaposleno je osam žena. Odlični uslovi za rad čine da se posao lakše i brže obavlja ali pomoć kolega je uvek dobro došla.

- U dobrim odnosima sam sa kolegicama, pomažemo jedna drugoj i mislim da mnoge od njih zaslužuju isto priznanje kakvo sam ja dobila. Nije prvi put da sam proglašena najboljim radnikom, dogodilo se to još jednom. Lepo je kada dobiješ takvo priznanje. Osećaš kako neko zaista obraća pažnju na tvoj rad, posmatra kako se

Uvek sam mislila da ću da budem domaćica i imala želju da brinem o kući i porodici. U DIS-u sam počela da radim sasvim slučajno i evo me ovde dugo. Ja sam završila tekstilnu školu, ali mi se nije dopalo da se time bavim, zato sam vredno završavala trgovačku. Pred izlazak na poslednji ispit, udala sam se, zatim se slučajno zaposlila ovde i eto to je sada moj život.

## Radnik kakav se poželeti može

- Mara je oduvek bila dobar radnik. Vredna i pažljiva, odmerena prema svima, dobra prema kolegama i klijentima, ima sve osobine radnika kakav se samo poželeti može. Drago mi je što je baš ona proglašena najboljim radnikom. Stvarno je to zaslužila. U kuhinji upravne zgrade DIS-a ima ukupno osam zaposlenih. Mnoge od njih zaslužuju da budu nagrađene za svoj rad. Mi funkcioniramo kao uigran tim i toliko smo uvežbane da svaki posao obavljamo bez potrebe za dodatnim objašnjenjima. Sa ovim ženama je stvarno lepo raditi. Mi dnevno pripremimo oko 300 obroka. To nije mali posao. U poređenju sa počecima, posao u kuhinji znatno je olakšan. Savremenom opremom i upotrebom modernih uređaja ceo posao se mnogo brže i lakše završava, a obroci su ujednačenog kvaliteta, kaže Olivera Lazarević, rukovodilac restorana Distributivnog centra DIS-a.



Radmila Stevanović, Marina Šulejić, Olivera Lazarević, Slavica Živković, Ljiljana Živanović, Jasmina Mitić i Đuka Ljubisavljević

# BUDUĆNOST MALOPRODAJE U VELIKIM OBJEKTIMA

*Na samom početku realizacije, DIS franšiza je izgledala kao zanimljiva ideja ali i neostvariva bez pomoći saradnika i međusobnih kompromisa. U trenutku pokretanja, DIS franšizu je podržala grupa kupaca, od kojih mnogi i danas saraduju sa DIS-om. Jedan od takvih franšizanata je i Preduzeće NS BOMI iz Obrenovca.*

- Sa DIS-om saradujemo od 1996. godine, a sama dužina saradnje govori o tome da smo zadovoljni načinom na koji se ona odvija. Mi smo zapravo među prvima odlučili da prihvatimo



uslove uključivanja u DIS franšizu. Na samom početku devedesetih godina, počeli smo kao hamburgerija, pa smo kasnije otvorili pržionicu. Tada smo poslovali kao STR. U trenutku kada smo shvatili, da samo od kafe ne može da se živi, prvi sledeći artikl koji smo ubacili u radnju bile su patike. Preduzeće NS BOMI osnovali smo 1996. godine i kao takvi poslujemo i danas. Naš prvi objekat pokrivaio je površinu od 16 m<sup>2</sup>. Posao smo postepeno razvijali i došli do tri prodavnice i pekare sa dvadesetak zaposlenih. Zatim smo otvorili veleprodaju kako bi bili u mogućnosti da

za naše potrebe povučemo neke veće rabate. Na taj način smo poslovali sve dok nismo počeli da radimo sa DIS-om. Sa DIS-om je bilo jednostavno saradivati, naročito kada su uveli treću smenu, jer tada nismo imali novca da stvaramo velike zalihe, već bi pazar koji zaradimo preko dana, tokom noći trošili na nove količine robe u DIS-u i tako u krug. Sa napretkom tehnologije danas je sve jednostavnije. Danas robu trebujemo preko interneta i potrebno nam je daleko manje vremena u poređenju sa vremenom koje smo na trebovanje robe trošili nekada. Jedina mana ovog načina trebovanja, po meri, je činjenica da se sada uopšte ne viđamo sa kolegama, što je praksa koja mi nedostaje.

U konstantnoj borbi sa konkurencijom NS BOMI je vremenom napredovao ulažući u objekte i asortiman. Razvojnih planova je mnogo, a neki od njih biće realizovani u najskorijoj budućnosti.

- Danas imamo tri maloprodajna objekta. Radovi na proširenu jednog od njih počinju za mesec dana. Preduzeće NS BOMI ima 50 zaposlenih, a po proširenju pomenutog objekta biće nas i više. Jedan od objekata nalazi se u Obrenovcu, a ostali u Stublinama i Piromanu. Naš najveći objekat u centru Obrenovca prostire se na površini od 240 m<sup>2</sup> prodajnog prostora, a ukupna površina sa magacinskim prostorom zauzima 370 m<sup>2</sup>. Svi drugi objekti su manje površine. Sa pričom u kojoj sada funkcionišemo najozbiljnija konkurencija nam je Interex. Sve ostale su sitne radnje, sa mnogo manjim prometom od nas, tako da ih ne smatramo konkurencijom.

„Budućnost maloprodaje nalazi se u velikim prodajnim

objektima“, tvrdi vlasnik firme NS BOMI na osnovu iskustava stečenih u praksi i zaključaka izvedenih u razgovorima sa kolegama.

- Razgovarajući sa kolegama, došao sam do zaključka da se uglavnom slažemo u mišljenju da je budućnost trgovine u većim prodajnim objektima. U tim kontaktima razmenjujemo iskustva i zajednički napredujemo, primenjujući tuđa iskustva koja se pozitivno odražavaju na poslovanje, istovremeno se kloneći situacija zbog kakvih su kod kolega nastajali problemi. U mnogo čemu mi se ugledamo na DIS. Dosta sredstava ulažemo u marketing. Brendirali smo autobuse Laste i njima pokrili područje do Lazarevca. Pokazalo se da se ta akcija isplatila u smislu povećanja broja kupaca. Mislim da bi saradnja sa DIS-om bila još bolja kada bi ja i drugi poput mene imali trgovačkog putnika koji bi zastupao naše interese i mogao u naše ime da utiče na ono što eventualno zaškripi u saradnji sa DIS-om, koja bi pod tim uslovima bila kvalitetnija, zaključuje jedan od prvih franšizanata DIS-a Bojan Mijailović, vlasnik preduzeća NS BOMI iz Obrenovca.



Bojan Mijailović, vlasnik preduzeća „NS BOMI“ sa suprugom

## Proizvodnja lisnatog testa

"MARIJA" proizvodi u skladu sa ISO 9001 standardom i sertifikovanim HACCP sistemom kvaliteta.



Bilo kuda Ki-Ki svuda!



Neodoljive KI-KI karamele i gumene bombone – bez veštačkih boja, obogaćeni voćnim sokom, vitaminima i kalcijumom, pravi su izvor slatkog zadovoljstva. Probaj ukusne KI-KI karamele u 7 odličnih ukusa i upoznaj KI-KI gumioze – vesele gumene bombone – medvediće, breskvice, srca, cole i veeliike zmije! Upoznaj društvo KI-KI klovna i uživaj u šarenom svetu KI-KI bombona!

[www.kras.rs](http://www.kras.rs)



# POVERENJE GENERACIJA POTROŠAČA

*Originalni brendovi visokog kvaliteta, svojim ukusima povezuju generacije Krašovih potrošača. „Bajadera”, „Životinjsko carstvo”, „Kiki” i „Bronhi” bombone samo su neki od brendova uz koje su odrastale brojne generacije, ali koje, sa ništa manje žara, prihvataju i ove nove generacije.*

**Tradicijski Kraš je usmeravanje ka originalnom visokokvalitetnom proizvodu. Koje brendove smatrate najznačajnijim, odnosno, presudnim za razvoj Vaše fabrike?**

Kraš će uskoro proslaviti stogodišnjicu postojanja. Sve vreme trajanja, kompanija Kraš je kontinuirano ulagala u razvoj i zaslužno zauzela poziciju lidera u proizvodnji konditorskih proizvoda na području jugoistočne Evrope. Konkurentna prednost Kraša, bazira se na snazi brojnih brendova koji su osim na domaćem, priznati i na svetskom tržištu. „Bajadera” je, po ocenama potrošača, najpoznatiji Krašov proizvod. Dobar rejting „Bajadera” ima i na izvoznim tržištima, a poput ostalih tradicionalnih Krašovih proizvoda cenjena je i na tržištu regiona. Među originalnim i zapaženim desertima nalaze se „Griotte” i „Fontana” ledene kocke. „Životinjsko carstvo”, osim kao jedna od najtanjih čokolada na svetu, poznata je i kao proizvod uz koji se vezuje i nagradna igra s najdužim stažem na našim prostorima. Široka paleta potrošačima dobro poznatih „Dorina” čokolada, u sebi objedinjuje umeće generacija Krašovih majstora za izradu čokolada, jer su upravo za ovaj slatkiš vezani počeci Kraševih proizvodnje. Krašovo „Domaće čajno pecivo sa čokoladom” (bivša „Domaćica”), „Tortica” i „Napolitanke” najpoznatiji su brendovi u grupi keksa i vafala. Razvoj ove kategorije dovodi do toga da se na tržište svake godine plasiraju novi proizvodi poput poznatih „Krašuljaka” i „Krašotica”, „Tortica Finger” ili „Medenjaka” prilagođenih ukusima svih potrošača. Sistematski se razvijala i paleta bombonskih proizvoda, uz posebni naglasak na „Kiki” i „Bronhi”. Danas to nisu bombone uz koje nas vežu neka daleka sećanja, već savremeni proizvodi koji zahvaljujući funkcionalnim svojstvima spadaju u sam vrh svetske ponude ove vrste slatkiša.

**Kraš se dobro kotira u zemljama regiona i zauzima mesto vodećeg proizvođača konditorskih proizvoda. Koji procenat ukupne proizvodnje plasirate van granica i gde se kao tržište nalazi Srbija?**

Kraševa proizvodnja premašuje 30.000 tona konditorskih proizvoda. Gotovo polovina ukupne prodaje realizuje se na izvoznim tržištima Amerike, Australije, Kanade, Bliskog Istoka, srednje i zapadne Evrope, te zemalja jugoistočne Evrope. Tržište Srbije ubraja se među tri najznačajnija



Marko Ristić, direktor „Kraš commerce” d.o.o.

Kraševa tržišta u regionu. Dugoročno gledajući, KRAŠ namerava da potrošače u Srbiji kvalitetom približi ne samo već dobro poznatim brandovima već i novitetima tradicionalno visokog kvaliteta.

**Na kojoj strategiji se zasnivaju razvojni planovi Kraša? Šta podrazumevaju u smislu novih brendova i tržišta?**

maćim i međunarodnim priznanjima, kao i poverenjem generacija potrošača. Razvojni planovi Kraša usmereni su prema snažnoj izvoznoj orijentaciji, uz jačanje vodeće pozicije na tržištima regiona. Naglasak je na pojačanim ulaganjima u razvoj i marketing, u smislu još snažnije orijentacije prema kupcima i potrošačima.

**Koliko dugo saradujete sa DIS-om i kakvi su vaši dalji planovi po ovom pitanju?**

Sa kompanijom DIS, Kraš saraduje od povratka na tržište Srbije. Kraš je kompanija sa tradicijom i partnerske odnose gradi dugoročno. Stabilna, porodična kompanija, poput DIS-a je partner sa kojim zajednički postizemo ciljeve. Inventivnost novih tehnologija, logistika, teritorijalna pokrivenost i ljudski resursi su kvaliteta DIS-a koje svaki partner u poslovanju izuzetno ceni. Ulaganje u maloprodajnu mrežu na stabilnim, zdravim osnovama su karakteristike koje ulivaju sigurnost u današnjem turbulentnom poslovanju. U narednom periodu očekujemo da kroz objekte DIS-a, kroz BTL aktivnosti još kvalitetnije, približimo potrošačima nove proizvode.



Kraš je moderno organizovana kompanija koja se uspešno prilagođava savremenim izazovima tržišta. Dugoročna politika investiranja i ulaganja u razvoj i proizvodnju, temelj su uspešnog razvoja društva. Konkurentna prednost Kraša je u snazi brendova, nagrađivanih za svoj kvalitet brojnim do-



# KONTROLORI MALOPRODAJE

*Prvi maloprodajni objekat u Smederevu kompanija DIS otvorila je 2006. godine i tada je po prvi put u sistematizaciju firme koja je tada postojala 15 godina uvedeno radno mesto kontrolora maloprodaje. Sa povećanjem broja marketa, kojih danas ima sedam, povećavan je i broj kontrolora u kontrolorskoj službi DIS-a. Kontrolor, kako sam naziv zanimanja govori, pokriva veoma široku oblast kontrole raznih poslovnih procesa u maloprodajnim objektima DIS-a. Osiguravanje sprovođenja poslovne politike u marketima i magacinima, kontrola poštovanja opštih operativnih standarda, sprovođenje redovnih godišnjih popisa, kontrola cena, i izveštavanje menadžmenta o sprovedenim akcijama - sve ovo su zaduženja koja svakodnevno izvršava kontrolor DIS-a.*

- Posao kontrolora maloprodaje je težak i zahtevan. Kontrolor na terenu je zapravo produžena ruka bilo koje službe smeštene u centrali DIS-a. On koordinira otvaranje svakog maloprodajnog objekta, počev od učešća u samom izboru kadrova i njihove edukacije za određene poslove koje uslovljava funkcionisanje marketa. Rad jednog DIS marketa podrazumeva angažovanje velikog broja ljudi najrazličitijih zanimanja. Kontrolor mora da bude upućen u svako od njih. Ovaj posao podrazumeva i edukaciju zaposlenih o načinu pakovanja i izlaganja robe kao i proceduri



Zlatko Čolaković u kontroli rafova

prijema, skladištenja i čuvanja robe. U sastavu DIS marketa posluju i restorani MEZE. Kontrolor se, kada je o restoranima reč, brine da sve funkcioniše baš onako kako je propisano. Kontrolori imaju zadatak organizacije popisa u DIS marketima i MEZE restoranima, brigu o ugovorima o radu, obukama za zdrav i bezbedan rad, sanitarnim knjižicama, sticanju znanja iz higijenskog minimuma, obuku viljuškarista, sredstvima za rad, uniformi, obuci radnika za pružanje prve pomoći, sticanju znanja o protivpožarnoj zaštiti i još mnogo toga čini segmente posla jednog kontrolora. Kada samo pogledate listu zaduženja čoveka koji se bavi internom kontrolom, i sami shvatite ozbiljnost tog posla i poštovanost

kakvu zahteva od čoveka koji se njim bavi, kaže Veroslav Spasojević, rukovodilac kontrolorske službe DIS-a.

Kontrolorsku službu DIS-a čini petoro zaposlenih sa različitim stažom i radnim iskustvima, ali podjednako uspešnih u ovom poslu.

- U DIS-u sam počeo da radim 1999. godine. Moje prvo radno mesto bilo je u veleprodaji. Radio sam u magacinu hemije gotovo devet godina na poslovima, odvajajući robu i mestu zamenika šefa magacina. Zahvaljujući zalaganju napredovao sam do mesta kontrolora maloprodaje, na kojem se trenutno nalazim. Sa otvaranjem prvih maloprodajnih objekata bivam uključen u pakovanje i organizaciju radnog procesa. Od trenutka završetka izgradnje nekog objekta do njegovog otvaranja obično imamo petnaest dana da ga napunimo robom i pripremimo za normalno funkcionisanje. Za obuku kadra koji zapošljavamo u novom objektu potrebno je najmanje dva meseca. Obuka nije lak posao, ljude treba naučiti mnogo toga i od ponuđenog odabrati najkvalitetniji kadar. Kontrola izloženosti robe je takođe naša svakodnevna obaveza, jer je način njenog pakovanja strogo propisan. Kontrolor maloprodaje je odgovoran posao koji zahteva mnogo ozbiljnosti u radu, ali ga ja obavljam sa zadovoljstvom, kaže Zlatko Čolaković, kontrolor DIS-a.

- U DIS-u sam od juna meseca prošle godine. Prva dva-tri meseca radila sam kao poslovoda u marketu u Smederevu, a kasnije prebačena u službu kontrole maloprodajnih objekata. U službi interne kontrole ja sam zadužena za nadzor rada restorana, mesara i otpis robe u marketima.



Veroslav Spasojević



Sanja Stevanović na radnom mestu

Svako od nas ima užu specijalnost, ali kontrola jednog objekta podrazumeva zapravo kontrolu svega na šta naidete od trenutka ulaska u market. Kontrolišete sve procese i tačno je propisano šta i gde može da se nalazi od kontrolnih traka do dokumentacije, higijene i niza drugih stvari. Mnogo vremena provodimo u radu sa ljudima. Kroz komunikaciju sa zaposlenima uspevamo da ispravimo sve nepravilnosti. Nisam previše stroga i imam korektnu saradnju sa ljudima. Posao kontrolora je izuzetno obiman. Možda je ta raznolikost ono što me vezuje za njega. Mogla bih da vam nabrojim poslove i obaveze koje imaju kontrolori, ali promene u procesu poslovanja iz dana u dan donose i niz novih obaveza, kaže Sanja Stevanović, kontrolor maloprodaje DIS-a.

- U Kompaniji DIS počeo sam da radim 2008. godine na mestu poslovođe u marketu u Jagodini. Od prvog dana ulagao sam trud da se na pravi način uklopim u sistem poslovanja. Kontrolor maloprodajnih objekata postao sam 01.09.2009. godine. To je jedan od odgovornijih poslova u kompaniji i mišljenja sam da ću vremenom da se uklopim u čitav sistem. Spreman sam na dosta odricanja radi usavršavanja i napretka. Početak mog rada na ovom mestu poklopio se sa pripremom i punjenjem novog marketa u Smederevskoj Palanci. U Palanci sam proveo tri nedelje, pomažući u organizaciji i sprovođenju svih poslova, kako bi se market doveo u idealno stanje i spremno dočekao dan otvaranja, kaže Dalibor Radovanović, po stažu najmlađi kontrolor maloprodaje DIS-a.

- U Dis sam došao u oktobru 2008. godine, kao treći kontrolor pored kolega Veroslava

Spasojevića i Sanje Stevanović. Njihova podrška dosta mi je značila u savladavanju svih novina na koje sam nailazio u sistemu kakav je DIS. U to vreme u sistemu maloprodaje DIS-a bilo je pet marketa, tako da mi je otvaranje šestog u nizu, marketa u Lazarevcu, ali prvog u čije otvaranje sam ja uključen, pružilo priliku da saznam mnogo toga o funkcionisanju sistema DIS-a. Kontrola marketa podrazumeva niz stvari. Ono što je vezano za kontrolu, a vidljivo kupcima je izgled marketa, popunjenost marketa, stanje robe u objektu i način rada osoblja. Sve što kontrolor radi, radi u cilju održavanja marketa i njegovom savršenom funkcionisanju. Pored uobičajenih obaveza koje u toku dana imamo,



Dalibor Radovanović

svako otvaranje novog marketa za mene i moje kolege predstavlja izazov koji nam daje podsticaj u daljem radu kaže, Zoran Slavković, kontrolor maloprodaje DIS-a.

Tako izgleda posao kontrolora DIS-a. Kontrolorski posao ni malo jednostavan i lak od onog ko ga obavlja zahteva apsolutno angažovanje svih resursa. Kontrolor je zapravo neko ko je pre svega dostupan dvadesetčetiri sata i spreman da reaguje u bilo kojoj situaciji.





Cipiripi krem i krem table predstavljaju jedan od najpoznatijih brendova Centroproizvoda po kojem nas prepoznaju mnoge generacije kupaca. Prepoznatljiv i izražen ukus čokolade, lešnika i mleka naročito je omiljen među mlađim potrošačima.

U želji da svojim vernim potrošačima uvek pruži vrhunski kvalitet i izgled svojih proizvoda, Centroproizvod je investirao u najsavremeniju tehnologiju za izradu krema i krem tabli pa je sada Cipiripi još čokoladastiji, lešnikastiji, mlekastiji i kremastiji, upakovan u moderniju i kvalitetniju ambalažu.

- **Cipiripi krem čaša** - 200g i 400g trans.pak. 12
- **Cipiripi krem činija** - 500g trans.pak. 12
- **Cipiripi krem folija** - 25g, 50g i 100g trans.pak. 60, 36 i 24
- **Cipiripi krem kantica** - 600g, 800g, 1000g i 2200g trans.pak. 4-8
- **Cipiripi krem tabla** - 25g, 45g i 90g trans.pak. 70, 34 i 40



**MAESTRO FETINO** (7,5 kg; 0,8kg,0,45 i 0,25kg)

Mlekara MAESTRO svojim potrošačima nudi proizvode pripremljene od svežeg kravljeg mleka sa zelenih pašnjaka banatske ravnice.

Feta sir Maestro Fetino spada u grupu mekih, punomasnih, belih sireva. Maestro Fetino sir je prijatnog, blago kiselog ukusa i ne suviše slan. Boja sira je snežno bela, a tekstura čvrsta, glatka i kremasta. Tajna izvanrednog ukusa Maestro Fetino sira je u kombinaciji svežeg mleka i tradicionalne makedonske recepture.

Maestro Fetino sir je potrošačima dostupan u prepoznatljivoj, ekološki razgradivoj ambalaži od 250g, 450g, 800g i 7,5kg.

**KUGLICE „FETINO“**

Sastojci: FETINO sir, kikiriki, susam. Priprema: Sir usitniti, kikiriki ispeći u remini i susam prepeći u tiganju bez masnoće. Formirati kuglice, u sredinu svake utisnuti kikiriki i uvaljati u susam.

*Novi Lenor Parfumelle  
je napravljen u saradnji  
sa francuskim proizvođačima  
parfema za luksuzan osećaj*



**Lenor**  
Parfumelle





**ALA KAJMAK** - Ekstra masni sir namaz, sa min 70% mlecne masti u svojoj materiji.

Ukusan i hranjiv, prirodan i zdrav, od najkvalitetnijeg mleka, bez aditiva i konzervansa.

Rok trajanja: 90 dana

**STERILIZOVANO MLEKO** - Proizvodi se sa razlicitim sadrzajem mlečne masti - 1.6%, 2.8% i 3.2%. Dugotrajno mleko proizvedeno od najkvalitetnijeg sirovog mleka i upakovano u tetra-brik ambalažu. Izvor je belancevina i kalcijuma.

Rok trajanja: 90 dana.

**ŠABAČKA FETA** - Punomasni sir u salamuri pod nazivom "Feta" proizvodi se na liniji ultrafiltracije. Ovaj nacin proizvodnje čini sir kvalitetnijim, jer su u njemu sadržani albumini i globulini, najvrednije belancevine mleka, kojih u sirevima proizvedenim na tradicionalan nacin ima vrlo malo. Proizvodi se u pakovanju od 1kg, 1/2 kg i limenkama od 7.5 i 16 kg.

Rok trajanja: 60 dana posuda / 110 dana limenke

VIDELI STE NA TV reklami

# LOCTITE®

## PowerGel

Veća snaga, veća fleksibilnost!



- Ekstra jak
- Ekstra fleksibilan
- Extra snažan

**SHOE GLUE**  
Lepak za obuću



- providan
- stvara nevidljivi spoj prilikom lepljenja
- otporan na vodu
- lepi različite vrste materijala: drvo, metal, gumu, kožu, tekstil
- otporan na temperature do +60°C



Henkel KVALITET

Gillette  
**FUSION POWER**  
PHENOM



**BUDI FENOMENALAN**

SA NAJKOMFORNIJIM GILLETTE BRIJANJEM

ZA SAMO DINARA /NEDELJNO\*

\*NA OSNOVU CENE U RADNI FUSION PAKOVANJA SA 4 PATRONE



# dobro kobasice!



1. Pileća prsa u crevu
2. Pileća posebna kobasica
3. Pileći parizer
4. Pileći parizer sa kačkavaljem
5. Pileći parizer sa povrćem
6. Mini pileća posebna kobasica
7. Mini pileći parizer sa povrćem
8. Mini pileći parizer sa kačkavaljem
9. Mini pileća prsa u crevu

Za PTP DIS d.o.o. Bulevar oslobođenja 1b, 11319 Krnjevo. Proizvodi i izvozi: PROMES - Skoplje, ul. Pero Nakov bb, 1000 Skoplje, R. Makedonija  
Uvoznik i distributer za Srbiju: PTP DIS d.o.o. Bulevar Oslobođenja 1b, 11319 Krnjevo, Republika Srbija

# dobro supe!



1. Kokošija supa, bistra 65g
2. Kokošija supa, bistra, sa mesom 45g
3. Kokošija supa, bistra, sa knedlama 58g
4. Školarica, pileća bistra supa 65g
5. Goveđa supa, bistra 65g

Za PTP DIS d.o.o. Bulevar oslobođenja 1b, 11319 Krnjevo. Proizvodi i pakuje: CENTROPAK - Niš, pogon Aleksandrovo bb, tel: 018/285-025

# ŠEST PUTA KVALITETNIJI VIDEO NADZOR

*Poslovno opredeljenje DIS-a ka ulaganju u najsavremeniju tehnologiju, često je, i sa razlogom pominjano. Trgovinske kompanije koje ne prate svetske trendove u oblasti IT tehnologija namenjenih trgovini ubrzo gube bitku sa ekonomski i informatički jačim protivnicima. Imajući u vidu ulaganja DIS-a u tu oblast, kompletan poslovni proces u ovoj kompaniji toliko je osavremenjen da u skorijoj budućnosti ne zahteva gotovo nikakve promene. Najsavremeniju tehničku podršku kompletnog poslovnog procesa odskora prati i savremeni sistem za video nadzor. Video nadzorni sistemi kao način zaštite i prevencije u poslednjih nekoliko godina ostvaruju veliki napredak i nalazi primenu u različitim uslovima, od kontrole i nadzora radnog procesa, do prevencije krađe i ostalih prestupa.*

- U DIS-u smo postavili najnoviji sistem video nadzora sa digitalnim kamerama u HD rezoluciji. Prednost nove tehnologije u odnosu na sisteme koji su postojali, ogleda se u šest puta kvalitetnijoj rezoluciji koja omogućava daleko veći kvalitet slike, odnosno zapisa, prenos slike pomoću bežičnog sistema prenosa podataka, interneta, iznajmljenih linija i sve postojeće infrastrukture namenjene povezivanju digitalnih sistema. Sistemi su integrisani u jedan centralizovani sistem, tako da sa bilo koje lokacije u sistemu DIS-a, odnosno sa bilo koje tačke u svetu, putem interneta možete da posmatrate ma koju od ovih kamera. Kamere možete pratiti na svom računaru, mobilnom telefonu i putem bilo kog tipa konekcije koji vam je dostupan na lokaciji na kojoj se nalazite. Kamere imaju istovetan kvalitet slike

koji postoji pri živom prenosu, jer se slika u HD rezoluciji beleži na video serverima, koji teoretski mogu imati neograničen kapacitet snimanja. Stari analogni sistemi su bili ograničeni na nekoliko dana odnosno nedelja snimanja, dok novi, u skladu sa potrebama investitora, mogu da se prošire na mesece ili godine zapisa. Kao što rekoh, kvalitet prikaza se nepromenjen pohranjuje na odabranim medijima, a oni su ograničeni samo vašim izborom.

- Ovaj sistem je u odnosu na ranije korišćene u prednosti i zato što isti prostor pokriva daleko manjim brojem kamera.

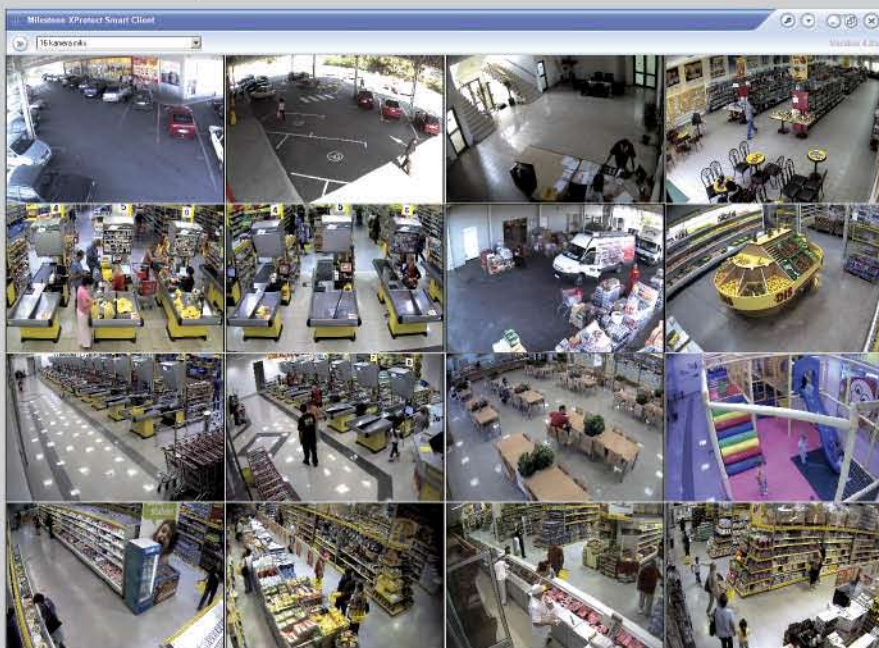
Velika rezolucija smanjuje potreban broj kamera na određenim mestima, a nove kamere omogućavaju i snimanje ogromnog broja detalja. Ilustracije radi, ove kamere u kancelarijskom okruženju bez problema vide slike na monitorima,



Dejan Lukić - direktor firme "Pell" CO d.o.o.

jer kamere rade na istom tipu signala na kakvom radi i računar tako da smetnje u vidu vertikalnih linija, kakve smo imali sa starim kamerama, više ne postoje kao prepreka za čist prikaz slike. Kada je o spoljnim kamerama reč bez ikakvih problema mogu se videti tablice na vozilima. Sistem omogućava neograničeno proširenje, odnosno dodavanje kamera, jer je baziran na IP tehnologiji, tako da u odnosu na stari sistem, gde ste bili ograničeni brojem priključaka na uređaju koji snima, u ovoj tehnologiji taj limit ne postoji.

Kada je o DIS-u reč, svi objekti kojima kompanija raspolaže na teritoriji Republike Srbije ubačeni su u ovaj sistem (marketi, uprava i magacini), a isti sistem biće instaliran i u objekte čija izgradnja je u toku. O poboljšanjima koje novi sistem donosi najbolje nam svedoči primer da smo u starom sistemu morali da imamo jednu kameru po kasi, a sada jedna kamera pokriva tri kase. Dakle, sa jedne strane dobijamo veći kvalitet, dok sa druge smanjujemo broj kamera, instalaciju, kablaju i sve ostalo što ovaj sistem prati, kaže Dejan Lukić, direktor firme "Pell" CO d.o.o.



# DIS MLADENOVAC - PRVA GODINA

*U DIS marketu u Mladencu je tokom prve godišnjice postojanja pazarilo 700.000 kupaca. Tokom slavljeničkog dana 14. avgusta ove godine u marketu je kupovalo 2.250 kupaca, a dvadeset-dva srećnika nagrađeno je besplatnom kupovinom svega što se u trenutku proglašavanja stotim kupcem našlo u njihovoj potrošačkoj korpi.*

- Navršila se i prva godišnjica postojanja našeg marketa, a meni se čini da je tek juče bilo svečano otvaranje. U DIS marketu u Mladencu zaposleno je 53 radnika. Radimo kao tim i to je po meni formula uspeha koja, kao što vidite, daje očekivane rezultate. Ja sam prezadovoljna

osobljem. Naravno da se uvek može bolje, što i jeste zajednički cilj moj i zaposlenih u ovom marketu. Kada je o samom prometu reč, sigurno je da ga je moguće povećati. Mada, mislim da se naš trenutni promet velikim delom oslanja na potrošače sa prihodima iz Beograda. Imajući u vidu stanje mladenovačke privrede, sa te strane ne možemo računati na veliki deo prihoda. Kada je o konkurenciji reč, DIS market u Mladencu je za sada nema, uprkos činjenici da ovde postoje marketi pojedinih velikih trgovinskih lanaca. Mi poštujemo kupce uslugom, izborom robe i cenama. Zato nam kupci ostaju verni i uvek se vraćaju. Za nas je mušterija uvek na prvom mestu. Takav stav potvrđujemo i ovim rođendanskim slavljem, tokom koga svakog stotog kupca

nagrađujemo besplatnom kupovinom, kafom u meze restoranu, šampanjcem i tortom. Zbog načina na koji smo do sada radili, kupci nam veruju i ostaju uz nas, kaže Snežana Ilić, direktor ogranaka DIS-a u Mladencu.

- DIS market u Mladencu danas obeležava godišnjicu postojanja. Njegova specifičnost u odnosu na druge je pre svega lokacija, smešten je u užem centru grada. Ovaj market može da se pohvali velikom posećenošću i brojem kupaca, kao i odličnim rezultatima koji su ubrzo po otvaranju dostigli rezultate marketa u Velikoj Plani. Market, svojom površinom od 2.000 m<sup>2</sup> pripada grupi manjih DIS marketa i kao takav veoma uspešno posluje, zaključuje Veroslav Spasojević, kontrolor maloprodaje DIS-a.







- U DIS market dolazim tri puta mesečno. Živim sama i nemam potrebu za nekim većom kupovinom. Zadovoljna sam svim stvarima koje vidim u DIS marketu: asortimanom, cenama i uslugom osoblja. Uvek kupujem proizvode robne marke dobro. Danas sam dobila robu u vrednosti od 1.500 dinara, i srećna sam zbog toga, jer osećam da me poštuju kao kupca, kaže Živka Pantić iz Velike Krsne.



- U DIS-u kupujem kada sam ovde na godišnjem odmoru. Inače živim i radim u Nemačkoj. Kada pravim poređenje između trgovina u mestu u kojem živim i ovoga što doživim ovde, mogu za DIS da iznesem sve pohvale. Sistem rada u DIS-u je isti kao na zapadu, a domaća roba je daleko kvalitetnija u odnosu na Nemačku. Danas sam nagrađen robom u vrednosti od 7.000 dinara, kaže Radovan Krstajić iz Mladenovca.



- Ja živim u Nemačkoj, odakle sam došla pre nedelju dana. Ovo je moja treća kupovina u DIS marketu. Nagrađivanje kupaca na ovaj način je, u sredini iz koje ja dolazim, prava retkost. Ne znam koliko se to ovde često dešava, ali mislim da su ovakve akcije pravi način izražavanja zahvalnosti prema vernim kupcima, kaže Tatjana Nikolić, jedan od stotih kupaca DIS marketa u Mladenovcu.



## RESTORAN DOMAĆE KUHINJE

## meze

### UŽIVAJ OVDE ILI PONESI KUĆI

Vrhunski izbor jela spremljenih po proverenim domaćim receptima. Kuvana jela, meso s roštilja, riba, deserti i bogat izbor pića učiniće vaš boravak u restoranu Meze prijatnim. Sva jela možete da naručite i za poneti, za porodični ručak i proslave. Upakovana u vrhunska pakovanja koja garantuju očuvanje higijenske ispravnosti i svežinu, jela restorana Meze biće kao upravo pripremljena još dugo po vašem povratku kući.

U SVIM DIS MARKETIMA

**Ehrmann**

Made in Germany

**DIS**



**Više od voća**



*U DIS DC postavljen je novi agregat tipa PRAMAC GBW 15P snage 300 KW. Postavljanjem ovog agregata obezbeđena je apsolutna sigurnost radnog procesa u situacijama kada iz bilo kog razloga dođe do prekida u napajanju električnom energijom. Snaga novog agregata dovoljna je za obezbeđivanje potreba rada IT sektora, kuhinje i magacinskog prostora čime je osiguran nastavak poslovnog procesa i u situacijama havarijskih i drugih isključenja električne energije.*

Svako ko je prolazio kraj DC DIS-a, osim atraktivne upravne zgrade primetio je pažljivo negovano zelenilo u krugu ove kompanije. Velika zelena površina, obogaćena različitim vrstama zimzelenog drveća, dekorativnim žbunastim vrstama i cvećem, skreće pažnju i daje toplinu

prostoru na kojem se nalazi centrala DIS-a. Četvoro zaposlenih u službi za hortikulturu svakodnevno vodi brigu o zelenilu kojim je DIS okružen. Nedeljna kosidba, svakodnevno zalivanje, okopavanje, rezidba, zaštita po potrebi,

kao i održavanje biljaka u kancelarijskom prostoru, sastavni su deo njihovog posla. Za održavanje zelenih površina, služba za hortikulturu raspolaže svim neophodnim mašinama, alatima i sistemom za automatsko zalivanje.



Tokom septembra okrećeno je 10.000 kvadratnih metara magacinskog prostora. Ova godišnja akcija sprovodi se u cilju održavanja čistoće magacinskog prostora, što je preduslov za bezbednost robe koja se po srodnosti asortimana skladišti u svih 5 magacina DIS-a

# Rupp sir? Yes SIR!



100  
GODINA TRADICIJE



## Sudoku galerija

	3	9			1	4		
2				6				7
	6	4			8		3	
4			6	3		2		1
	2				7			
			5	4			8	
	4		8		6	9		5
6		2		1			7	
	9		4		5	6		

9				8				2
	6	3			5	1		
			1					3
	5					2		
3				1				5
		2			9		6	
	2		5	4		3		9
					1			
1								5

	DUŠEVNI MIR	MAJSTORI ZA TAPETE	PRIRODNA NARANDŽASTO CRVENA BOJA	BARSKI INSEKAT KOSITI MNOGO		KARAT ZAVARAVANJA (DEM.)	ITALIJA	NOVI SAD	JESENJA TRAVA		PRIMERI	PISANI ISKAZ MISLI
PIĆE SA SLIKE	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	STARI NAZIV NOTE DO AMERIKA-NAC (ZARG.)		
REKA U RUSIJI							PUTELJCI ISTOK					
CIGLARI								MALAJSKO LUDILO ANA BEKUTA				
GRAD I REKA U RUSIJI							PREDNJA STRANA NOVCA ILI MEDALJE (FR.)					
TRAG NA PODLOZI							MINERAL BARIJUMA					
IME HRVATSKE SKIJAŠICE KOSTELIĆ												
SVOJERUČNO (SKR.)			TESLA SEOSKA ULIČICA, SOKAK		17. SLOVO AZBUKE IZNAD, POVRH							
MIR												
VOLUMEN		OSOVINSKA LINIJA BELGIJA									TREĆI VOKAL	
CRKVENI RITUALI												



# Alpia

Dobrodošli  
u zemlju  
slatkih ukusa



**STOLLWERCK**  
since 1839

## Bela ukrštenica

DIS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	○										
2	○										
3	○										
4	○										
5	○										
6	○										
7	○										
8	○										
9	○										
10											
11											
12											



**VODORAVNO:** **1.** Nemačka istorijska pokrajina, Saksonija - Ratarska alatka (mn.) (1), **2.** Istrajnost u naporu i dejstvu - Imenica (skr.) (1), **3.** Graditelj - Riblja jaja (1), **4.** Mesto više udesa na putu (sintg.) - Oznaka litar (1), **5.** Hit američkog pevača Nila Sedake - Bekrija (1), **6.** Ustezati se - Infracrveni (skr.) (1), **7.** Morski greben - Oznaka za tempo (3), **8.** Drugi vokal - Ime komičara Aleksića (1), **9.** Obor - Oznaka za karat (2), **10.** Omot, ovoj (1), **11.** Smotre (0), **12.** Moralist (0).

**USPRAVNO:** **1.** Biljka sa slike - Nota solmizacije (1), **2.** Vrsta udarca u boksu - Ponovo, nanovo (1), **3.** Finski skakač, Jani - Marljiv insekat (mn.) (1), **4.** Kormilariti, krmaniti - Proizvod bez umetničke vrednosti (1), **5.** Grad u Izraelu - Oznaka za jug - Noćna ptica (2), **6.** Vrsta muzičkog dela (mn.) - Učesnik događaja (2), **7.** Vrhunski takmičar - Oznaka za čas - Simbol sumpora (2), **8.** Ženske potpetice (0), **9.** Četvrti vokal - Poput nečega (2), **10.** Vrtlog - Simbol litijuma (1), **11.** Posednik (0).

PANTHEON™  
datalab Business operating system

## Pretvorite podatke u profit!

Poslovni softver po Vašoj meri

- Efikasno odlučivanje i planiranje
- Potpuna kontrola nad poslovanjem
- Objedinjavanje poslovnih funkcija
- Jednostavna upotreba

Više informacija na [www.execentar.com](http://www.execentar.com)



**Ex Ecentar d.o.o.**  
tel: 011 64 32 137



XVI INTERNATIONAL AWARD  
FOR FOOD AND BEVERAGES  
MADRID-SPAIN 1993



**14 МЕДАЉА** за квалитет производа  
**74. МЕЂУНАРОДНИ ПОЉОПРИВРЕДНИ САЈАМ**  
НОВИ САД 2007.



**38 МЕДАЉА** за квалитет и асортиман производа  
**75. МЕЂУНАРОДНИ ПОЉОПРИВРЕДНИ САЈАМ**  
НОВИ САД 2008.



**ВЕЛИКИ ШАМПИОНСКИ ПЕХАР**  
**55 МЕДАЉА** за квалитет производа  
76. МЕЂУНАРОДНИ ПОЉОПРИВРЕДНИ САЈАМ НОВИ САД 2009.



**INTERNATIONAL DLG**  
(Немачко пољопривредно друштво)  
**Quality Competition**  
**Ham and Sausage 2009**  
Немачка 2009.

**ПЕХАР**

