



# Glasnik

www.disyu.com

List PTP DIS d.o.o.

April - Maj 2011

Broj 15.

Godina 3.

20  
GODINA  
DIS  
1991-2011

USPEŠNOG POSLOVANJA

## GODINA DIS-a



JUBILARNE NAGRADE 6



NOVI VOZNI PARK 10



HRASTOVO 12

**DIS**  
call center  
0800 101 101

CALL CENTAR 16



**D**IS najveći srpski trgovinski lanac sa deset hipermarketa i 350 franšiznih radnji desetog marta svečanošću u Expo centru u Beogradu obeležio je dvadeset godina uspešnog rada rešen da se izbori sa stranom konkurencijom i ove godine realizuje sve zacrtane razvojne planove. Dvadeset godina je složičete se veoma dug period i hoću da naglasim da su to bile vandredno teške godine

za poslovanje. Opstati dvadeset godina jeste najbolja potvrda da smo nešto dobro radili na dnevno operativno i strateško razvojnom nivou, pa svakako da to vredi i proslaviti.

Veći razlog za slavlje ja vidim u činjenici da kompanija DIS danas posle dvadeset godina ima nikada veći razvojni potencijal. Likvidnost, minimalna kreditna zaduženost, novi mladi kadrovi u porodici Tirnanić i njihovo znanje i energija.



AUDITOR 19



DOM KRUŠEVAC 28

# ZA NEODOLJIV OSEĆAJ NEŽNE KOŽE

**NOVO!**

## NutriSkin

SA **7**  
NEGUJUĆIH  
SASTOJAKA

*Jedinstvena hranljiva nega tela i deo zaštita od neprijatnih telesnih mirisa.*

*Formulacija novih Fa gelova za tuširanje, mleka za telo i deo proizvoda predstavlja jedinstvenu kombinaciju 7 negujućih hranljivih sastojaka koji koži pružaju negu, deo zaštitu i svežinu.*

*Svi proizvodi su dostupni u tri različite mirisne note.*



**Fa** Osećaj savršene svežine

# Glasnik

## IZDAVAČ:

PTP „DIS“

Bulevar oslobođenja 1b  
11319 Krnjevo

## REDAKCIJA:

Danijela Milovanović  
Ivan Šuleić  
Ivan Skokić  
Vesna Đorđević  
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** Obeležavanje jubileja
- 6** Jubilarne nagrade
- 10** Novi vozni park DIS-a
- 12** Hrastovo
- 14** Robna analitika
- 17** Trebava Kruševac
- 19** Auditor
- 25** Autočačak
- 28** Dom za decu Jefimija
- 31** Rodjendan marketa u Jagodini

# DOMAĆINSKO ODRŽAVANJE

Svest o potrebi održavanja objekata, opreme i vozila prisutna je od početka rada kompanije DIS. Istraživanja pokazuju da su troškovi održavanja u radnom ciklusu tehničkih sistema približno jednaki nabavnoj vrednosti samih sistema. Zato je domaćinski odnos prema sredstvima za rad veoma bitan. Zadatak održavanja svodi se na upravljanje tehničkim stanjem i održavanje pouzdanosti sistema u procesu eksploatacije.

Iskustva kompanija u Evropskoj uniji ukazuju na činjenicu da sektor održavanja tehničkih sistema iz godine u godinu sve više dobija na značaju. Kvalitetno održavanje omogućava kompanijama da putem realne optimizacije dugoročnih planova i efikasnim smanjenjem troškova postignu isplativu i konkretnu konkurentsku prednost.

U savremenom svetu znanje je najznačajniji resurs, a negovanje intelektualnog kapitala pojedinaca je garancija napretka i same kompanije. Mi u DIS-u pratimo trendove i proširujemo znanja iz oblasti održavanja, uz saradnju sa spoljnim parterima. Imamo sklopljene ugovore za održavanje građevinskih objekata, mašinskih i elektroinstalacija, vozila spoljnog i unutrašnjeg transporta, sistema ZOP i ostale imovine DIS-a. Rešavamo sistemska pitanja reciklažnog i ambalažnog otpada, sanitarnih i otpadnih voda i zašтите životne sredine.

Menadžment se prema svakoj organizacionoj celini DIS-a odnosi pošteno i uvek spremno da u direktnom kontaktu nađe rešenje za nastale probleme i kvalifikovanu tehničku podršku.

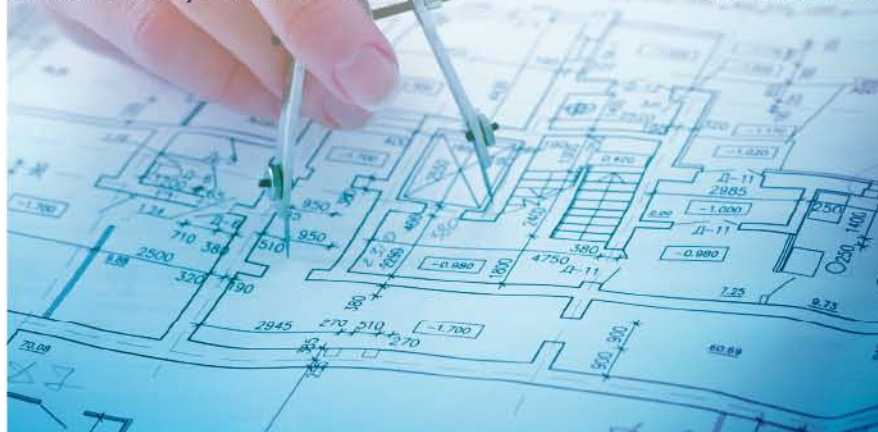
Uključujemo organizatore iz ogranaka DIS-a u aktivnu saradnju. Stvaramo klimu da se



odgovornost za stanje opreme spusti i do pojedinca. Insistiramo na obuci zaposlenih iz oblasti bezbednosti i zdravlja na radu. Gradimo domaćinski odnos prema sredstvima za rad, koji doprinosi porastu nivoa efektivnosti i smanjenju troškova eksploatacije i obezbeđuje duži vek trajanja opreme. Koristimo prednosti interneta kao pouzdanog i jeftinog medija za razmenu informacija, usluga i dobara.

Troškove održavanja može da smanji samo domaćinsko ponašanje i tako obezbedi opstanak na tržištu i dalji razvoj kompanije DIS.

Radoljub Đurić  
Tehnički direktor DIS-a



20  
 GODINA  
 1991-2011  
 DIS  
 USPEŠNOG POSLOVANJA

GOD

*DIS, najveći srpski trgovinski lanac, sa deset hipermarketa i 350 franšiznih radnji, obeležio je desetog marta dvadeset godina uspešnog rada, rešen da se izbori sa stranom konkurencijom i ove godine realizuje zacrtane razvojne planove. Svečanost je održana u Expo centru u Beogradu.*

**Domaći proizvođači su u rafovima stranih trgovina ravnopravno zastupljeni sa stranim brendovima. U DIS-u, firmi sa stoprocentnim domaćim vlasništvom, nastoji se da i izbor domaćih proizvoda bude dominantan: sa domaćim prometom od 17,5 milijardi dinara DIS se pozicionira iza četiri strane, ali je prvi među domaćim trgovinama. Planirani promet u 2011. godini iznosi 22 milijarde dinara.**

Na svakom tržištu je uvek prisutna i veća potražnja za domaćom robom, tako da je to i najveći adut kada je u pitanju snaga naše trgovine. S obzirom na našu likvidnost, minimalnu kreditnu zaduženost, maksimalnu organizovanost u svim objektima, sa pravom mogu da kažem da se ne plašimo konkurencije. Potrošače, naravno, privlače najniže moguće cene i akcijska sniženja u najrazličitijim oblicima, i to je ono što potrošač

prepoznaje - rekao je Zoran Tirnanić, predsednik kompanije DIS, novinarima prisutnim u Expo centru.

**Obraćajući se gostima prisutnim na ovoj svečanosti, predsednik kompanije DIS gospodin Zoran Tirnanić im je, u ime kompanije DIS i porodice Tirnanić, zahvalio što su svojim prisustvom proslavu učinili značajnijom i lepšom.**

Dvadeset godina je, složićete se, veoma dug period i hoću da naglasim da su to bile vandredno teške godine za poslovanje. Opstati dvadeset godina jeste najbolja potvrda da smo nešto dobro uradili na dnevno operativno i strateško razvojnom nivou, pa to vredi i proslaviti!

Još veći razlog za slavlje ja vidim u činjenici da kompanija DIS danas, posle dvadeset godina, ima dosad najveći razvojni potencijal, koji karakterišu likvidnost, minimalna kreditna zaduženost, novi mladi kadrovi u porodici Tirnanić i njihovo znanje i energija. Naravno da kompanija DIS sa ovakvim razvojnim potencijalom ima i velike dugoročne planove. Živimo u teško i nepredvidivo vreme, pa su i planovi koje zacrtamo svakako podložni promenama i nije zgodno precizirati detalje. Još jednom vam zah-



Haris Džinović

valjujem za svih dvadeset godina vaše podrške, razumevanja i tolerancije jer bez svih vas mi sigurno ne bi smo bili ono što danas jesmo. Svojim



Bora Dugić

prisustvom vi nama večeras šaljete veoma jasnu poruku da i u budućnosti možemo da računamo na Vas, a naša podrška vama je neosporna. U



Slobodan Milosavljević

# DINA DIS-a



Studio Alektik

ime zajedničke budućnosti ja Vam se još jednom zahvaljujem i živeli, rekao je Zoran Tirnanić, predsednik kompanije DIS.



Studio Alektik

Gostima prisutnim na ovoj svečanosti potom se obratio tada još aktuelni ministar trgovine i usluga u vladi Srbije Slobodan Milosavljević.



Zoran Tirnanić



Nenad Tirnanić, Verica Tirnanić, Zoran Tirnanić, Aleksandar Tirnanić

Dvadeset godina bitisanja na jednom teškom mestu kakavo je Srbija bez sumnje jeste ogroman uspeh. Ono što vidim kao veliku prednost i šansu DIS-a jeste porodica, ne samo porodica Tirnanić već i sve porodice koje su zahvaljujući svom porodičnom biznisu dugogodišnji saradnici DIS-a, u kome nalaze svog partnera i izvor egzistencije i zajednički uspešno traju i razvijaju se. Mislim da su hrabre i pravovremene odluke vlasnika i menadžmenta DIS-a da se uđe u maloprodaju, da se maksimalno informatizuje i elektroničnije poslovanje i da se krene na najveća tržišta u Srbiji, poput tržišta Beograda, bili preduslovi da danas u ovoj slavljeničkoj atmosferi sa optimizmom budu najavljene naredne godine, uspesi i rezultati DIS-a, a time i DIS-ovih saradnika. Važna je orijentacija DIS-a i na domaću privredu, kojoj su takođe potrebni kontakti sa potrošačima preko modernih trgovaca i prodavaca, kakav

DIS jeste. Ubeđen sam da će DIS i u godinama pred nama ostati jedna od najsajnijih zvezda na nebu srpske trgovine i srpske privrede i da će za sve one koji sa njim saraduju biti sigurno mesto za kontakt sa onim što je najvažnije u biznisu, a to su potrošači - jer nije problem proizvesti, problem je prodati. Zahvaljujući promenama koje smo napravili, srpska trgovina je već deo Evrope, čemu ste DIS a i svi vi itekako doprineli - rekao je Slobodan Milosavljević, bivši ministar trgovine i usluga u vladi Republike Srbije.

Posle prezentacije korporativnog filma i uručivanja jubilarnih nagrada radnicima, tokom neformalnog dela večeri gosti, dugogodišnji poslovni partneri DIS-a, uživali su u muzičkom programu koji su upotpunili Bora Dugić, Haris Džinović, bend Filipa Pata i Studio Alektik. Domaćin programskog dela večeri bio je poznati TV voditelj Ivan Ivanović.



# JUBILARNE

*Za nekoga ko želi da napreduje i da se razvija, dvadeset godina u jednom poslu garantuje ogromno iskustvo. Uspeh DIS-a počiva na značajnom broju takvih ljudi na različitim pozicijama. Vi ste jedan od začetnika razvojnog puta DIS-a, pa je to jedan od razloga što su najstariji radnici kompanije jubilarne nagrade primili upravo od Vas.*



Dvadeset godina u jednom poslu je ogromno iskustvo, ali ne i potvrda da možete da odahnete i mislite da ste sve naučili. Želja za napredovanjem i sticanjem novog znanja je imperativ: kada to shvatite, ne oslanjate se previše na iskustvo. Ovo što govorim, govorim u svoje i u ime nagrađenih radnika, koji su odavno shvatili da samo konstantnim napredovanjem i sticanjem novih veština mogu da obezbede boljitak za se-

be i kompaniju, kaže Verica Tirnanić, potpredsednik kompanije DIS.

Tokom ovih dvadeset godina u DIS-u je radio veliki broj ljudi, a oni koje ste nagradili sa vama su od samog početka. Kakva su bila Vaša očekivanja na početku razvoja kompanije i koliko je prisustvo pravih saradnika značajno za uspeh?

Bez dobrih igrača ne može se dobiti utakmica. Nama su takvi saradnici dobrodošli i trudimo se da ispoštujemo međusobna očekivanja. Naravno, na početku je sve bilo lakše i drugačije, bili smo kao proširena porodica i bukvalno jedni drugima čitali misli. Tako nešto je sa aspekta današnje kompanije nemoguće. Danas postoje pravila i principi po kojima se moraju ponašati svi zaposleni, bilo da su radnici, menadžeri ili vlasnici. Pravila su jasno definisana i usklađena sa zahtevima tržišta.

Kako Vi vidite budućnost DIS-a? Kako na funkcionisanje kompanije utiče konstantno povećanje broja zaposlenih uslovljeno razvojem kompanije?

Budućnost DIS-a vidim u razvoju maloprodaje, kako DIS marketa, tako i franšiznih radnji. Nećemo napuštati naše poslovne postulate: likvidnost, minimalna kreditna zaduženost i poslovanje sa što nižim troškovima kako bi proizvodi na policama bili plasirani po najnižim cenama. Samo tako naši potrošači mogu da KUPE VIŠE.

Naravno, okosnica razvoja kompanije jeste zdrava i jaka porodica. Razvoj kompanije prati i

adekvatan broj zaposlenih, koji će uslužnošću i povoljnim cenama zadovoljiti očekivanja svakog potrošača.

Danas je poslovni život daleko dinamičniji u odnosu na period od pre dvadeset godina. U tom smislu i sami zaposleni znatno češće menjaju radna mesta. Da li će, po Vašem mišljenju, i u budućnosti postojati kategorija jubilarnih nagrada?

Potpuno je normalno da radnik bilo kog profila želi da napreduje i tako ispunjava svoje ambicije. To je moguće samo u slučaju kada radi u kompaniji koja može da mu obezbedi uslove i ambijent za ostvarivanje takvih ciljeva. Pored materijalnih sredstava, potrebno je omogućiti mu i usavršavanje u struci. U protivnom, normalno je da radnik želi da promeni radno mesto, pa i kompaniju. Što se jubilarnih nagrada tiče, mislim da ćemo i u budućnosti održati tu tradiciju, na zadovoljstvo obe strane.

## NAGRAĐENI

Kada neko napuni četrdeset godina, od kojih je dvadeset proveo u DIS-u, nemoguće je da na ovako malom prostoru opiše sve ono što je za to vreme preturio preko svojih pleča. Kako bismo se samo setili lepih trenutaka, prvog, petog, desetog rođendana, uspešno završenih godina, priznanja i nagrada, potrebno nam je bar dvadeset stranica. Osim toga, za sećanje na



# NAGRADE

trnoviti deo puta koji je trebalo preći, od ratova, inflacije, hiperinflacije, stabilizacije, bombardovanja, tranzicije, transformacije, pa sad još i recesije, potrebno je bar još toliko mesta. Svaki od takvih trenutaka bio je nova borba na blatnjavom terenu, na kome svaka brzopletost vodi u prov-



aliju, a sporost vas ostavlja zaglavljene u blatu. U svim našim dvodecenijskim borbama bilo je potrebno ponašati se poput junaka na bojnopolju, ulažući snagu, volju i srce kao neizbežne resurse za opstanak na putu ka uspehu. Dajući maksimum od sebe, razvili smo stabilan sistem i stvorili sigurnu osnovu koju će nadograđivati mlađe generacije. Zato svima onima koji su tek počeli da rade u DIS-u, kao i možda onima koji već rade i nisu pronašli sebe, a imaju želju da ostanu, ja savetujem da na posao prionu srcem i sa dosta volje. Snaga će doći vremenom sama od sebe, u trenutku kada čovek vođen znanjem i iskustvom konačno shvati da je naučio da misli brzo, a odluke donosi polako.

Nenad Jelić

Kažu da je čovek najsrećniji kada radi ono što voli i što ga ispunjava. Posmatrajući iz ove perspektive, imala sam sreće. Kada sam 1991. godine počela da radim u DIS-u, imala sam entuzijazma i ljubavi prema poslu, ali nikakvog znanja i iskustva. Ipak, uz veliku pomoć vlasnika i saradnika, uspela sam da sa radnog mesta fakturiste,



kalkulanta i blagajnika posle nekoliko godina postanem direktor prodaje. Uz mnogo rada i discipline uspeali smo da od jedne male veletrgovine prerastemo u kompaniju DIS. Poverenje naših kupaca negovali smo godinama, u čemu je značajnu ulogu odigrala i naša putna mreža. Uz njihovu podršku, obilaskom komintinata, uspeali smo da saznamo sa kakvim problemima i konkurencijom se oni suočavaju i da probleme rešavamo zajedničkim snagama. Zajednički cilj nam je bio da ti uspešni privrednici postanu to što jesu. Podjednako je važna i njihova uloga u DIS-ovom uspehu. Otvaranje maloprodajnih objekata proširilo je moje angažovanje.

Svetlana Tirnanić

U tadašnjem „Diskomercu“ počeo sam da radim 1991. godine. Tada je to bila mala firma sa pet zaposlenih radnika. U početku se bavila distribucijom alkoholnih i bezalkoholnih pića, dok su konditorski proizvodi bili veoma malo zastupljeni. Posao koji sam na početku obavljao bio je rad u magacinu i svodio se na istovar i utovar robe. Od početka rada imao sam utisak da DIS napreduje



svake sekunde. Zainteresovanost za posao je uvek bila prisutna kod svih radnika. S obzirom na to da su bila loša vremena, teško se dolazilo do posla i veliki broj preduzeća se rasformirao. Inflacija je učinila svoje, ali je DIS i dalje radio. Kako se posao širio, tako je rastao i broj radnika, a širio se i magacinski prostor i stizalo je sve više robe u vidu kućne hemije, konditorskih i suhome-snatih proizvoda. Tokom rada u magacinu i upoznavanja robe ubrzo sam postao magacioner, gde je odgovornost bila velika u odnosu na onu koju sam imao kao fizički radnik. Poslovi magacionera su podrazumevali kontrolu prijema, izdavanja i skladištenja robe. Taj posao sam obavljao

do 1998. godine. S obzirom na to da se DIS širio, bilo je potrebe i za drugim radnim mestima, tako da me je vlasnik preduzeća prebacio u nabavnu službu, gde radim i danas.

Nebojša Arsić

U DIS-u radim gotovo od osnivanja, od 1991. godine. Kao mala porodična firma, DIS je tada upošljavao mali broj ljudi, tako da smo, nošeni entuzijazmom, radili sa željom da naša firma dostigne razmere koje ima danas. Krajem 1991. godine počeo sam da radim kao magacioner, da bi šest godina kasnije postao šef distributivnog



centra u Krnjevu. Već tada DIS je zauzimao jednu od vodećih pozicija u oblasti veletrovanja. Tadašnji posao je iziskivao ogromnu odgovornost, s obzirom na dnevnu količinu robe koja je prolazila kroz naš centar. Početkom 2002. godine prešao sam u Putnu službu, koja je bila vrlo bitan faktor u razvoju DIS-a, da bi 2005. godine postao i šef Putne službe, na mestu na kojem se i danas nalazim, sa zadacima vezanim za organizovanje rada terenskih komercijalista koji pokrivaju celu teritoriju Srbije. Od 2006. godine sam i u timu koji je zadužen za našu franšizu, koja se pokazala boljom od svih ostalih. U tom smislu, naš posao se sastoji u pažljivom odabiru kupaca koji će postati naši franšizanti i moći da koriste naš brend jer je DIS je uistinu postao srpski brend, na koji smo veoma ponosni.

Bojan Šuleić

U DIS-u sam počeo da radim krajem 1991. godine. Radio sam na poslovima fizičkog radnika u magacinu. Tokom svih godina rada u DIS-u sticao sam iskustvo na različitim radnim mestima,



kao što su: odvačaj, vozač viljuškara i zamenik šefa magacina. Trenutno radim na poslovima kontrole izdvojenih računa u hali tri. Tokom svih ovih dvadeset godina bio sam i ostao zadovoljan svojim poslom u DIS-u. Nadam se da će tako biti

i u budućnosti, koja će za DIS, kao se sada čini, biti i više nego uspešna.

Miroslav Tirnanić

Zar je već prošlo 20 godina, zapitah se ja onako uzgred, a kao da je bilo juče kada je u jednom malom mestu u centralnoj Srbiji osnovana firma "Diskomerc". Kako je vreme odmicalo, svakog dana je sve više napredovala, rasla i širila se i od te male firme, pod imenom DIS, postala vodeća firma u svojoj branši. Nije bilo lako. Ni



ratovi, ni sankcije nisu uspeli da je uzdmaju. Ostala je čvrsto na svojim nogama zahvaljujući našem požrtvovanom radu, kao i mudrosti i umeću naših vlasnika. Moje mesto u celoj ovoj priči vezano je za sektor transporta. U početku sa tri vozila, danas sa impozantnih 80, što malih kombi vozila, što velikih kamiona koji svakodnevno prelaze hiljade kilometara, prevozeći na stotine tona robe. Posao koji sam oduvek želeo da radim je upravo ovaj, zanimljiv, interesantan, uvek pun iznenađenja i u firmi kakva DIS jeste.

Saša Babunović

U tadašnjem „Diskomercu“ dobila sam posao gotovo pri samom njegovom osnivanju. Kao i svaki početak, ni moj nije bio nimalo lak, s obzirom na to da je to bilo moje prvo radno mesto. Moj zadatak je bio da pripremam obroke za sve one koji su radili na uređenju i gradnji firme. U improvizovanoj kuhinji radila sam sama gotovo godinu dana i bilo je veoma naporno. Kada je završena upravna zgrada, dobili smo novu kuhinju, a i nove članove. Tako se radilo sve do



2000. godine, kada je, tada već DIS, na novoj lokaciji dobio potpuno novo lice. U novoj upravnoj zgradi dobili smo kuhinju sa restoranom, sa svim elementima poslednje generacije. U kuhinji je danas zaposleno osam žena. Posao u kuhinji je vrlo zahtevan, odgovoran i naporan. Naš zada-

tak je da pripremimo hranu za radnike, ali i da vodimo računa o higijeni u firmi. Trudim se da uspešno organizujem poslove kako bi se sve na vreme završilo. Što se tiče radničkog restorana, on funkcioniše po propisanom meniju, tako da se svakog dana u nedelji sprema nešto drugo. U svakom poslu je veoma bitno da se voli to što se radi, a onda su i rezultati vidljivi. Osoblje našeg sektora, evo već gotovo dve decenije, sa mnogo ljubavi i veoma uspešno obavlja svoje radne zadatke i nadamo se da će svi naši korisnici i ubuduće uživati u našim kulinarskim umećima.

Olivera Lazarević



*Potreba za rastom i razvijanjem u profesionalnom i privatnom segmentu života jeste korak koji treba održati sa vremenom u kome živimo.*

*Sa razvojem tehnologije, razvija se i potreba za usavršavanjem, iz prostog razloga jer to olakšava život i rad, a neizostavna je i želja za napredovanjem kao jedna od značajnih osobina dobrih radnika.*

*Ovo se ne dešava od juče pa je jasno da je traženje sopstvenog puta u karijeri deo sazrevanja i da često prvi posao ne ostane i poslednji.*

*Želja za usvršavanjem i napredovanjem kod pojedinih ljudi može biti sasvim opravdani razlozi za promenu posla, ali nisu retki slučajevi u kojima čovek čitav svoj radni vek posveti isključivo jednoj kompaniji koja ga oslanjajući se na njegovu posvećenost i iskustvo u svakom smislu ceni i poštuje, pa to i pokazuje na različite načine.*

*Upravo takvu priču žive veterana DIS-a.*



# Pozicioniranje – borba za vaše mišljenje

*Samoposluživanje u maloprodaji prehrambene robe prvi put počinje da se primenjuje 1912. godine, u Sjedinjenim Američkim Državama kako bi se snizili troškovi i povećao obim prometa, uz smanjenje usluga koje su pružali prodavci. U Evropi je sistem samoposluživanja počinje da se primenjuje nešto kasnije: u Švedskoj 1914, a u Švajcarskoj 1948. godine. Prva samoposluga u Beogradu otvorena je 1958. godine. Od trenutka nastanka prvih samoposluga način izlaganja ponuđene robe dobio je aktivnu ulogu u sistemu njene prodaje.*

Pozicioniranje je ono što Vi činite da bi ste dobili naklonost potencijalnog potrošača, odnosno, vi pozicionirate određeni proizvod u svesti potencijalnog potrošača. Pozicioniranje je strategija koja polazi simultano od analize potrošača i konkurenata. Drugim rečima, cilj je da se, na osnovu informacija dobijenih od potrošača, formira slika koja nas čini prepoznatljivim među konkurentima, po karakteristikama koje potrošači ocenjuju kao značajne.

Nedavno je izvršena reorganizacija u malim objektima DIS-a kako bi se visokofrekventnim artiklima obezbedili veći prostor i bolja izloženost, postignuta spajanjem robe po kategorijama. Većim pozicijama izbegnut je i ulazak regalnog viljuškara u polje i ometanje potrošača pri kupovini, što je veoma značajno u vreme praznika i većeg prisustva potrošača. Slična reorganizacija urađena je i u velikim objektima DIS-a u delu magacinskog prostora, rekao je Ljubodrag Ivanović, kontrolor maloprodaje.



*DisCafé*

Restorane MEZE u svim DIS marketima početkom aprila zamenio je novi brend „Dis Cafe“. Lanac kafea u DIS marketima namenjen je pre svega kupcima koji žele da predahnu posle obavljene kupovine, ali i svima koji u ovom ambijentu žele da uživaju u nekom iz širokog asortimana osvežavajućih i alkoholnih pića, više vrsta kafe, toplih sendviča, ukusnih peciva i torti. U „Dis Cafeima“ će vrlo uskoro biti dozvoljeno i konzumiranje cigareta, pa će u ovom prijatnom ambijentu moći da uživaju i pušači.

**meze**



# TRANS ZNAČAJAN SEGME

*Razvoj firme i razvoj sektora transporta su u uzajamnoj vezi od samog osnivanja. Potreba da klijent dobije kvalitetnu robu po pristupačnoj ceni, i to u što kraćem roku i na svom pragu, uslovlila je da se ozbiljno ulaže u razvoj transporta. Pravi razvoj sektora transporta omogućio je pouzdano opsluživanje velikog broja klijenata u kratkom roku. To je doprinelo da se broj klijenata koji zahtevaju naše usluge konstantno povećava, što je uticalo na razvoj firme.*



Srećko Luković

Na početku je za opsluživanje klijenata bio dovoljan sektor transporta sačinjen od starih vozila ukupne nosivosti 50 tona. Potreba za

povećanjem kapaciteta transporta uslovlila je veće ulaganje u kupovine kamiona sa prikolicom marke MAN, tegljača marke VOLVO, tri kamiona MB 1213, hladnjače marke DAF i sedam ZASTAVA 650, ukupne nosivosti 150 tona, kaže Srećko Luković, rukovodilac Službe transporta.

Nova era u razvoju sektora transport počela je 2001. godine nabavkom novih vozila marke MERCEDES, da bi do 2003. godine kompletan vozni park bio sačinjen od isključivo novih vozila.

Dnevno je prevoženo preko 300 tona robe u dvadeset vozila ATEGO 1017, pet vozila ACTROS 1835 sa prikolicama, od kojih su dva tandema hladnjače, tri tegljača MB 1850 i deset kombi vozila SPRINTER 413. Potreba za novim povećanjem kapaciteta sektora transporta dovela je 2005. godine do nabavke novih 20 vozila ATEGO 1618 nosivosti deset tona.

Sve složeniji zahtevi po pitanju očuvanja životne sredine i kvaliteta robe u celokupnom procesu od proizvodnje do krajnjeg korisnika, kao i porast broja klijenata, doveli su DIS 2008. godine do najnovije etape u razvoju transporta.

Nabavljeno je dvadeset vozila ATEGO 1318 sa rashladnim uređajima, dvadeset vozila AT-

EGO 1618 sa termoizolacionom nadgradnjom, deset tegljača ACTROS 1841 sa poluprikolicama marke SAMRO, nosivosti 25,5 tona, od kojih su dva sa rashladnim uređajima, kao i 9 kombi vozila SPRINTER, čime je ukupna nosivost prešla 600 tona. Sva vozila imaju EURO 4 motore sa minimalnim zagađenjem okoline.

Da bi sektor transporta obavio svoju osnovnu funkciju - transportovati robu uvek na vreme, mora da bude konkurentan, odnosno sa što manjim troškovima.

Tu nam pomaže i interna stanica za snabdevanje gorivom, kapaciteta 70.000 litara, gde je praćenje stanja u rezervoaru i istakanje goriva automatizovano. Uštedu postižemo upotrebom GPS uređaja, ugrađenih u sva vozila, koji nam otkrivaju eventualne nepravilnosti u korišćenju vozila, omogućavaju prevenciju od krađe goriva i slično. Analizom realizacije planiranih vožnji i njihovom optimizacijom kompanija ostvaruje uštedu u potrošnji goriva i smanjenju troškova održavanja, a povećava životni vek vozila.

Sektor transporta mesečno preveze 15.000 tona robe, pređe preko 500.000 kilometara i potroši blizu 100.000 litara goriva.



# SPORT

## ENT RAZVOJA DIS-a



### NOVI VOZNI PARK

Iako su rezultati sektora transporta imponantni, to nije usporilo njegov razvoj. Bez obzira na činjenicu da je vozni park DIS-a jedan od najsavremenijih, do kraja maja meseca 2011. godine biće izvršena zamena svih vozila usklađena sa potrebama klijenata, svetskim tendencijama i HACCP i ISO 9001 standardima, sa cilju optimizacije rada, još kvalitetnije i brže isporuke robe, kao i smanjenja ukupnih troškova.

Novi vozni park je koncipiran tako da se u njemu nalaze tri kategorije vozila tipa IVECO. Prvu grupu čine dvadeset DAILY dostavnih vozila, korisne nosivosti do tri i po tone, drugu - četrdeset EUROKARGO kamiona, kapaciteta devet tona korisne nosivosti po vozilu. Treća kategorija vozila su kamioni sa poluprikolicom IVECO STRALIS, dvadeset vozila, od kojih pet hladnjača dvadeset pet tona korisne nosivosti, a

preostalih 15 prikolice sa ceradom, dvadeset-šest tona korisne nosivosti po vozilu. Sva vozila su snabdevena motorima generacije EURO 5. Novi vozni park DIS-a raspolaže vozilima ukupne nosivosti preko devet stotina tona odnosno 50% više u odnosu na nosivost prethodnim vozila - kaže Srećko Luković, rukovodilac Službe transporta DIS-a.

Sa širenjem kompanije DIS povećava se i potreba za osnaživanjem kapaciteta transporta. Sa značajno većim potencijalom od dosadašnjeg, DIS će imati prostora da se ozbiljno pozabavi i uslužnim transportom za svoje dobavljače.

Razlog za povećanje kapaciteta voznog parka DIS-a nalazimo u sve većoj potrebi za prevozom robe iz kategorije robne marke Dobro i sezonskog voća i povrća iz inostranstva. Osim toga, mi smo registrovani za javni prevoz, pa ćemo preostale kapacitete usmeriti u tom pravcu i baviti se transportnim uslugama koje ćemo naplaćivati. Otvaranje DIS hipermarketa u Beogradu takođe je dovelo do potrebe za povećanjem kapaciteta službe transporta jer je za snabdevanje ovog objekta potreban zaista veliki broj vozila. Povećanje

broja vozila zahtevaće izvesne promene i u samom Distributivnom centru, gde ćemo morati da obezbedimo dodatni parking prostor. Osim do sada pomenutih, promene u voznom parku dogodiće se i u smislu brendiranja samih vozila. Vozila DIS-a jesu svojevrсна reklama na putevima širom Srbije, pa će tako biti i u buduću, sa nešto drugačijim vizuelnim identitetom.

Najsavremenija vozila i automatizacija gotovo svih procesa upravljanja je ogroman preduslov uspešnog transporta, ali je čovek i dalje nezamenljiv činilac transporta.

Povećanje kapaciteta transportnog sistema DIS-a zahteva i povećanje broja zaposlenih u ovoj službi, od vozača do dispečara i rukovodilaca. Službu transporta DIS-a trenutno čini osamdeset i sedam zaposlenih. Postoji i ideja o izmeštaju dela kapaciteta službe transport iz Krnjeva u naše maloprodajne objekte širom Srbije jer bi, poslujući na taj način, znatno uticali na smanjenje troškova transporta i podizanja kvaliteta snabdevanja. Međutim, konačna odluka u tom smislu još uvek nije definitivno doneta, ali se transport priprema kao da će zaista tako i biti.



**hrastovo**  
POLJOPRIVREDNO DOBRO

# NOVA PROIZVODNA GODINA

*U prolećnoj setvi u Srbiji najzastupljenija kultura biće kukuruz, koji će biti posejan na 1,4 miliona hektara ili na oko 51 odsto slobodnih oraničnih površina. Kukuruz će u 2011. godini biti posejan na 166.000 hektara više nego 2010. godine. Očekuje se da će u prolećnoj setvi na 380.000 hektara biti posejano krmno bilje, na 300.000 hektara povrće, na po 180.000 hektara suncokret i soja, na 160.000 hektara jara žita, dok bi na 70.000 hektara trebala biti sejana šećerma repa, a duvan na 6.000 hektara. Prema statističkim podacima, jesenja setva u Srbiji obavljena je na ukupno 638.424 hektara ili za 1,2 odsto manje nego 2009. godine. U jesenjoj setvenoj strukturi u najzastupljenija je bila pšenica sa 482.390 hektara ili za 0,5 odsto manje nego 2009. godine, a za 16,2 odsto manje u odnosu na desetogodišnji prosek od 2000. do 2009. godine.*



Novica Timanić

U "dugogodišnjem nizu" optimalan rok za setvu kukuruza je između 15. i 25. aprila, ali zbog povoljnih vremenskih uslova setva te žitarice ove godine počela je ranije. Na PD "Hrastovo" sve pripremne radnje obavljene su na vreme, a

kukuruz zauzima najveći deo obradivih površina.

Posle adekvatne pripreme zemljišta, na poljoprivrednom dobru "Hrastovo" prvih prolećnih dana zasejano je 120 hektara visokorodnih sorti kukuruza. Pšenica na 80 hektara je prehranjena krajem februara. Početkom ove godine upotpunili smo i mašinski park neophodan za ratarsku proizvodnju i sada sve neophodne radove izvodimo u sopstvenoj režiji, za razliku od prošle godine - kada smo pored sopstvenih angažovali i uslužne kapacitete.

U planu je da i prinose skladištimo u sopstvenim silosima. U tom smislu planirano je proširenje postojećih kapaciteta, a ukoliko se sve bude odvijalo prema planu, do kraja godine pokrenućemo i sopstvenu mešaonu za pripremu stočne hrane. To je izuzetno velika investicija pa njena realizacija delimično zavisi od same proizvodne godine. Ukoliko to ne budemo u mogućnosti da učinimo,



ponovićemo postupak iz prethodne godine, odnosno, prodaćemo sirovinu a ostvarenu dobit uložiti u gotovu hranu neophodnu za tovilišće, kaže Novica Tirnanić, direktor PD "Hrastovo".



Prioritet PD "Hrastovo" je stočarska proizvodnja. Na osnovu stečenih iskustava sa odgojem prošlogodišnjeg prvog turnusa svinja, ove godine je planirano maksimalno iskorišćavanje kapaciteta za svinjarsku proizvodnju.



Sredinom marta ubacili smo novih 2.000 prasadi, a uskoro ćemo, ubacivanjem još jedne ture, potpuno popuniti kapacitete. Naredna tura u tovilišće će ući tokom jula i avgusta, a poslednja u ovoj godini u novembru i decembru.

Ukoliko ispoštujemo ovu dinamiku, tovilišće će raditi punim godišnjim kapacitetom pa će iz njega tokom jednogodišnjeg perioda izaći 10.500 tovljenika. Prasad ponovo nabavljamo od CARNEX-a i potrebno je 100 dana da oni dostignu željenu težinu.

PD "Hrastovo" razvija se sa idejom da u najskorijoj budućnosti zadovolji kompletne potrebe DIS-a za svežim svinjskim mesom, koje se na tržište plasira upravo preko DIS marketa.

Potrebe DIS-a daleko su veće udnosu na ono što mi sa ovim kapacitetima možemo da proizvedemo. Pun kapacitet ove farme je 12.000

tovljenika godišnje, a DIS-u je u ovom trenutku potrebno 50.000 svinja godišnje. Proširivanje kapaciteta namenjenih tovu svinja je plan od koga nećemo odustati. Kompletnu ovogodišnju proizvodnju finansiramo iz sopstvenih sredstava, bez kreditnih ili zaduživanja na bilo koji drugi način.

Dakle, sve što je tokom ove godine urađeno, urađeno je iz sopstvenih izvora. Na podsticajne mere Vlade Republike Srbije ne možemo računati jer su, prema postojećim programima, takva sredstva namenjena individualnim proizvođačima a ne primarnoj poljoprivrednoj proizvodnji, zaključuje Novica Tirnanić.



50 hektara prirodnih jezera sa proizvodnim potencijalom i do 500 tona ribe na godišnjem nivou

Dobro došli na sajt Poljoprivrednog dobra Hrastovo!

Kupovinom 100% akcija AD Stega iz Kovin, PTP DIS je 2009. godine posadio vlasnik 300 hektara najplodnije banatske zemlje, 60 hektara prirodnih jezera sa proizvodnim potencijalom i do 500 tona ribe na godišnjem nivou i farme svinja kapaciteta 4.000 tovljenika u turnusu i 12.000 tovljenika na godišnjem nivou. AD Stega je kao simbol novog početka dobio novo ime pod kojim se sada zove: HRASTOVO D.O.O. Ukupian je stručni tim koji planira, organizuje i kontroliše sve procese poslovanja.



Ratarstvo

2010. godina bila je više nego uspešna za sektor ratarstva. Na poljoprivrednom dobru HRASTOVO D.O.O. poljske površine 600 ha: kukuruz na 45 ha, soja na 75 ha, 40 ha sunčokrta, 25 ha lucerne, a odlično se rodila i pšenica zasađena na 85 ha. Posle uspešno obavljene žetve izvedeni su i jesenji radovi i zasađena pšenica na 80 ha, a 120 ha pripremljeno je za prolećnu setvu kukuruz.



Stočarstvo

Paralelno sa radovima u ratarstvu, adaptirana je i postojeća nefunkcionalna farma svinja i napravljen modern, funkcionalan objekat uplođen sa svinjskim ekskretima azotom. Prvi turnus od 4.000 tovljenika pod brendom Hrastovo plasiran je kroz maloprodajnu mrežu DIS-a, a veći početkom marta 2011. godine u Hrastovo će stići nova tura tovljenika.

www.dismarket.rs  
Posetite nas!

Kupiteš  
više!

DIS

KONTAKT:  
006 / 330-190  
330-181

www.hrastovo.rs



# ROBNA A

*Želja za stvaranjem stabilnog uporišta na izvesnom tržištu i stvaranje osnove za konstantno napredovanje zahteva pažljivo i neprekidno proučavanje njegovih specifičnosti, zakonitosti i promena koje se svakodnevno dešavaju. Koliko je tržište veliko u količini i vrednosti? Ko su kupci određene vrste proizvoda? Koji je najprodavaniji proizvod u određenoj robnoj grupi? Koliko domaćinstava kupuje svoju marku? Koliko je moje tržišno učešće i ko kupuje svoju marku? Koje marke dobijaju, a koje gube? Ko su moji lojalni potrošači? Kakve su kupovne navike mojih potrošača? Koju količinu kupuju pri jednoj nabavci i koliko često kupuju? Koliko smo cenovno konkurentni na tržištu? Sve ovo su pitanja na koja, primenom niza najrazličitijih metoda, odgovor svakodnevno traže zaposleni u Službi robne analitike.*

*Služba robne analitike je najmlađa služba u sistemu kompanije DIS, i kao takva funkiconiše nepune dve godine. Robna analitika je koncipirana tako da pruža svojevrsnu podršku kompletnom sistemu funkconisanja DIS-a, počev od Category managementa, preko Službe uvoza, marketinga i top menadžmenta DIS-a.*

Na samom početku funkconisanja ove službe naš primarni zadatak bio je formiranje jedinstvene baze podataka koja svojim sadržajem omogućava brzo i jednostavno funkconisanje određenih celina DIS-a i unutrašnju kontrolu svega što kroz maloprodaju i veleprodajni sistem plasiramo na tržište. U ovako kompleksnom sistemu kakva je naša kompanija detaljan i brzo dostupan, a pre svega tačan i pravovremeno

ažuriran pregled podataka o ugovorima sa našim dobavljačima, njihovim proizvodima koje smo uvrstili u naš asortiman i opisu svakog proizvoda ponaosob, polazna je osnova svega i bez nje je nemoguće funkconisati. Osim već pomenutih baza podata za čije ažuriranje je odgovorna, ova služba sadrži i detaljne analize svakog proizvoda, kao i podatke o zakonskim regulativama koji potvrđuju da određeni proizvod zadovoljava sve propise o bezbednosti proizvoda i njihovom plasiranju na tržište. Svakodnevno radimo na analizi tržišta i cena, upravljajući se prema zahtevima top i kategori menadžmenta. Ovaj deo posla bio bi nezamisliv bez podrške IT sektora na koju se oslanjamo. Podaci o prodaji do kojih u saradnji sa ovim sektorom dolazimo od neprocenljivog su značaja za naš posao, kaže Slavko Živković, analitičar.



Slavko Živković, Nebojša Šulejić i Jovica Šulejić

# NALITIKA



*U zavisnosti od razvijenosti kategorije robe o kojoj govorimo, konkurencija robnih marki je viši ili manje razvijena. U trenutku kada na tržište ulazite sa potpuno novom robnom markom, kakava je u slučaju DIS-a bila robna marka Dobro, niz najrazličitijih analiza o tome sa kakvom konkurencijom će se suočiti vaš novi proizvod jeste ono na šta se prevashodno oslanjate.*

U trenutku kada je DIS odlučio da na tržište plasira privatnu robnu marku Dobro analiza tržišta i cena je postao veom značajan i obiman posao i to je ono čime se ja bavim. Logično je da odluci

o uvođenju novog artikla u kategoriju Dobro prethodi niz ovakvih istraživanja jer je to jedini način za odabir pravog dobavljača i sigurna put za željenu konkurentnost ciljanog artikla na tržištu. Ovaj vid prikupljanja podata je izuzetno kompleksan kada je u pitanju donošenje odluke o artiklu iz uvoza i zahteva dosta napora za donošenje pravog zaključka i kasnije pripremu neophodne i veoma obimne dokumentacije za uvoz jednog ovakvog proizvoda.

Svaki posao je mnogi jednostavniji u odnosu na to kako u prvom trenutku izgleda kada kroz praksu steknete neophodnu veštinu, tako je i sa ovim čime se ja bavim: jednostavno je kada

naučite da se usmerite ka traženju pravih informacije i ne opterećujete se stvarima koje bi vam oduzele previše vremena, bez preteranog značaja u donošenju odluke, kaže Nebojša Šuleić, referent nabavke.

*Obavezujući propisi koji se odnose na proceduru uvoza određenog proizvoda zahtevaju poštovanje veoma komplikovane procedure i angažovanje usmereno ka planiranju najsitnijeg detalja u određenoj priči. Sve ovo, razume se, prati veoma zahtevna papirologija, oko koje neko mora ozbiljno da se angažuje.*

Procedura za ocarinjenje, uvoz i druge carinske formalnosti sastavni su deo mog posla. Saradnja sa inspekcijom služba po pitanju uzorkovanja željenih proizvoda predstavlja još jedan segmen posla vezanog za uvoz određenog artikla i potrebno je uložiti vreme za izvršenje zahtevanih procedura.

Moj posao je i kontrola špediterskih kuća, odnosno poslova koje su one angažovane da obave za DIS kako bi i u tom smislu smanjili mogućnost da dođe do bilo kakvog propusta.

Sve u svemu, ja sam najmlađi u službi i još uvek dosta učim, prateći ono na čemu rade starije kolege. Ovaj posao je u svakom slučaju izazov, na koji se može odgovoriti isključivo adekvatnom praksom, kaže Jovica Šulejić, referent nabavke.

*Rad u službi analize zahteva neprestano angažovanje na prikupljanju najrazličitih informacija na koje će se kasnije oslanjati donošenje bitnih poslovnih odluka. Služba robne analitike DIS-a okupila je ljude na koje se u tom smislu može osloniti zbog njihovog predanog angažovanja i pravovremenih reakcija koje su preduslov za uspešan opstanka na tržištu i dalji razvoj raspoloživih resursa.*

# Velika DIS akcija! ZA USKRS POKLANJAMO PRASE!

DIS poklanja prase svakom tridesetom kupcu koji ima račun preko 10.000 dinara i to nije sve...



DIS

Dobićeš prase

Uz svaki račun preko 10.000 dinara dobijaš karton jaja (10 komada).  
Svaki kupac sa računom preko 5.000 dinara dobija set za ukrašavanje jaja.  
Akcija traje od 21.04. do 23.04.2011.

## USKRŠNJA AKCIJA DOBIĆEŠ PRASE

Povodom Uskršnjih praznika DIS, osim uobičajenih, organizuje dodatna sniženja i akcije. Najprodavaniji praznični artikli u maloprodajnim objektima DIS-a od 19. do 23. aprila mogu se kupiti po neverovatno niskim cenama.

Posebna u nizu Uskršnjih akcija je i DOBIĆES PRASE, tokom koje će svaki trideseti kupac sa fiskalnim računom čija visina prelazi 10.000 di-

nara dobiti prase, svaki kupac koji puzari preko 10.000 dinara dobija karton jaja, a svaki kupac sa računom preko 5.000 dinara dobija set za ukrašavanje uskršnjih jaja. DIS je u saradnji sa dobavljačima tokom prazničnih dana u svakom od 10 svojih objekata obezbedio po najmanje 10 promocija sa degustacijama najrazličitijih proizvoda.

## DA LI STE ZADOVOLJNI NAŠOM USLUGOM?

U nameri da prihvati sugestije svojih kupaca i pravovremeno reaguje na njih, DIS je oformio svoj call centar. Call centar DIS-a kupci jednostavno mogu kontaktirati besplatnim pozivom na broj 0800 101 101 i izneti sve svoje primedbe na eventualne propuste u maloprodajnim objektima, pohvale ili sugestije. Na isti način kupci mogu dobiti i sve informacije koje ih zanimaju u vezi maloprodajnih objekata DIS-a. Call centar radi svakodnevno od 8 do 5 časova.



Jeste li zadovoljni našom uslugom?

U slučaju da imate bilo kakvu, i najmanju primedbu na našu uslugu, odmah pozovite DIS Call centar i recite to dežurnom operateru. Mi smo tu zbog Vas i naša najveća briga jeste da svaki naš kupac bude zadovoljan.

Naravno, tu smo i za predloge i pohvale. Svaka Vaša sugestija je dobrodošla i rado ćemo je saslušati.

Zato se nemojte ustručavati, pozovite nas odmah. Poziv je besplatan.

0800 101 101



Lexington bend i Baki B3

## ZABAVI SE KUPUJUĆI

Drugi vikend aprila meseca u DIS hipermarketu u Beogradu obeležila je akcija koja je objedinila niz različitih aktivnosti namenjenih kupcima. Svaki kupac sa računom preko 5.000 dinara dobio je neki iz brojnog asortimana Dobro proizvoda, a svaki stoti kupac neki od malih kućnih aparta iz "Braunovog" asortimana. Istovremeno je organizovano i takmičenje dece na "Sony Wii" konzolama, a porednici u duelu nagrađeni su slatkim iznenađenjima iz "Ehrmann" proizvodnog programa. Ovaj događaj bio je upotpunjen druženjem sa Lexington bendom i Bakijem B3.



# TREBAVA KRUŠEVAC

*Trebava ili Trebovac je planina severoistočnog dela Republike Srpske. Nalazi se na dodiru dve velike geografske celine: Dinarskih planina i Panonske nizije i spada u malu grupu usamljenih planina severnog dela BiH. Trebava je ime dobila po staroslavenskoj reči "trebva" što znači žrtvenik ili mesto gde se žrtva prinosi, dok ta reč kod Rusa znači i "oltar u crkvi". Samo u imenu Trebava satkana je njena cela istorija. Trebava je sinonim za slobodu i žrtvu ovog kraja. Odlazeći iz rodnog kraja, Kosta Radić je Trebavski duh preselio u Kruševac, svoje novo životno okruženje, a počinjući novi posao svoju trgovinu nazvao "Trebava", koja je čvrsta i stabilna upravo kao planina po kojoj nosi ime.*



kasnije smo odlučili da samostalno nabavljamo robu. Od početka saradnje 60% od ukupnog broja artikala u svojim objektima nabavljamo u DIS-u.

**U franšizni oblik saranje sa DIS-om Trebava je stupila zahvaljujući pozitivnom iskustvu tokom saradnje koja je prethodila. Povoljnosti koje su ponudene franšizantima delovale su primamljivo, pa ih je samo bilo potrebno iskoristiti.**

U trenutku kada je DIS ponudio franšizni oblik saradnje postali smo franšizanti DIS-a. Velikim akcijskim sniženjima od po stotina artikala napravili smo bum na kruševačkom tržištu. Akcijski artikli bili su izuzetno povoljni, kupci znatiželjni i blagonakloni, pa je zahvaljujući tome ova priča postala vrlo profitabilna. Shodno ovom iskustvu, smatram da, ukoliko se novi artikli na tržište probijaju mimo akcijskih sniženja, neće zavređeti očekivanu pažnju. Kao pun pogodak mogu okarakterisati DIS-ov brend Dobro koji se u "Trebavi" izuzetno dobro prodaje. Mi smo radili i sa dosta drugih firmi poput DIS-a, ali iskustveno tvrdim da sa DIS-om imam najbolju saradnju. Dogodi se da na petnaestodnevnoj promociji imamo potrebu za poručivanjem ogromne količine određenog strateškog artikla, koji se od trenutka poručivanja iz DIS-a dopremi za jedan dan. Posebnu pohvalu imam za vozače čije ponašanje je zaista na visokom nivou i kada je reč o nama kao kupcima i kada je u pitanju odnos vozača prema robu koju nam dostavlja.

**Otvaranje DIS marketa u Kruševcu dvojako se odrazilo na poslovanje "Trebave".**

U trenutku kada je DIS otvorio svoj market u Kruševcu u našim objektima došlo je do pada

prometa, koji je bio osetan u periodu od prvih godinu dana, da bi se potom vratio na prvobitno stanje. Otvaranje marketa, sa druge strane, dobro nam je došlo po pitanju direktne nabavke robe, mada robu možemo nabavljati i preko interneta, čime obezbeđujemo uštedu u vremenu i novcu u odnosu na vreme dok smo zarad trebovanja robe odlazili u centralu u Krnjevu. Povećana je i brzina protoka informacija, što je od velikog značaja za poslovanje.

**Ponekad je teško uskladiti različita interesovanja i afinitete koji se sukobljavaju u svakome od nas, ali kada uspemo da pronademo kompromis sa samima sobom, možemo biti podjednako uspešni sa koliko god različitih poslova se bavili.**

Ja se bavim potpuno drugačijim poslom, ja sam profesor istorije, a radim kao kustos u Narodnom muzeju u Kruševcu. Pored dokazivanja u oblasti trgovine, ostvario sam se i u svojoj osnovnoj delatnosti, a 1998. godine napisao sam knjigu pod nazivom "Istorija Srpskog naroda". Od takvih prihoda ne može se brinuti o porodici, naročito kada ste samohrani roditelj dve ćerke, kao što to ja jesam. Morao sam da pronadem dodatni izvor prihoda. Trgovina i ekonomija su u meni izazvale znatiželju i ja sam probao da dokažem da takav posao mogu da radim, što su potvrdili i moje kolege i moji rezultati. Mislim da u svakom poslu kome se potpuno predate možete sigurno postići rezultate. Ja sam od onih ljudi koji imaju želju da neprestano uče, a nova saznanja mi pričinjavaju ogromno zadovoljstvo, kaže Kosta Radić, vlasnik preduzeća "Trebava".



Trgovinska radnja "Trebava" osnovana je 20. septembra 1995. godine. Ja sam čovek koji je do tog trenutka bio potpuno van trgovine i ekonomije. Sticajem raznih životnih okolnosti ušao sam u ovu delatnost, a snovni motiv za takvu odluku bila je pre svega budućnost moje dece. Školovanje dva deteta van Kruševca zahtevalo je velika finansijska sredstva. Posle deset godina rada "Trebava" je proširila svoj kapacitet i otvorila još dva maloprodajna objekta, što je zahtevalo da se broj radnika sa tri poveća na petnaest. Prve informacije o DIS-u dobili smo 2005. godine, kada smo i napravili prve kontakte, a zatim otpočeli saradnju. U početku smo robu od DIS-a nabavljali udruženi sa još nekoliko malih radnji, jer je to bio način za ostvarenje većeg rabata, a



**NOVO**



Kvalitet i odgovornost **Henkel**

SKU	EAN proizvoda	EAN transportnog pakovanja	IDH	Komada u pakovanju	Pakovanja u paletnom nivou	Kutija po paleti
Merix Bela Ruža 3kg	9000100673556	9000100673563	1521766	4	48	60
Merix Bela Ruža 9kg	9000100671736	9000100671743	1521766	2	20	40
Merix Bela Ruža 12kg	9000100678872	9000100678889	1536974	1	6	36



РЕВИЗОРСКА КУЋА

АУДИТОР

## Mi smo Vaš pouzdan partner

*Revizorska kuća Auditor d.o.o. osnovana je 28. juna 1999. godine. Registrovanu delatnost revizije i pružanje računovodstvenih i konsultantskih usluga Revizorska kuća "Auditor" obavlja na osnovu licence Ministarstva finansija, a upisana je i u Registar preduzeća za reviziju i član je Komore ovlašćenih revizora.*

Naš tim je formiran od visoko kvalifikovanih stručnjaka koji rade u oblasti poslova revizije i pružanja usluga revizije već dugi niz godina - faktički od samog početka primene i uvođenja računovodstvenih standarda na ovim prostorima.

Osposobljeni smo da svojim sadašnjim i budućim klijentima pružamo profesionalne usluge na vrlo zavidnom nivou, uz visok stepen fleksibilnosti i individualnog pristupa, koristeći najsavremenije metodološke pristupe.

Sa ciljem pružanja adekvatne usluge, razvili smo ponudu koja obuhvata sledeće:

Poslovi revizije finansijskih izveštaja i poslovanja, usluge srodne revizije, angažovanje na pregledu finansijskih izveštaja, angažovanja na obavljanju ugovorenih postupaka, finansijsko savetovanje, izrada dijagnostičkih pregleda, analiza boniteta, poreska savetovanja, računovodstvene usluge, izrada računovodstvenih politika u skladu sa Međunarodnim standardima za finansijsko izveštavanje, izrada projekata pogonskog knjigovodstva, usluge revizije utrošenih sredstava projekata koji su finansirani iz donatorskih izvora, aktuarske usluge obračuna beneficija i drugih primanja zaposlenih u skladu sa MRS 19 - Naknade zaposlenima.

Profesionalan pristup i posvećenost zahtevima

klijenata rezultirali su saradnjom sa velikim brojem klijenata iz svih poslovnih oblasti, domaćim i stranim klijentima, sa preduzećima, preduzet-



nicima, predstavnicima javnog sektora i drugim organizacijama. Na listi naših najznačajniji klijenti iz oblasti revizije su: JP PTT saobraćaja Srbija, Beograd, JP Srbijagas, Novi Sad, Galenika a.d. Beograd, Agencija za kontrolu letenja Srbije i Crne Gore d.o.o. Beograd, JP Železnice Srbije, Beograd, kao i Dis d.o.o. Krnjevo.

Naša saradnja sa Disom je započeta revizijom finansijskih izveštaja za 2006. godinu. Osvrćući se na prethodni period, možemo zaključiti da je saradnja bila uspešna za obe strane, što je dovelo do njenog proširenja i uspostavljanja čvstih odnosa zasnovanih na međusobnom poverenju.

Pored iskusnih profesionalaca sa dugogodišnjim iskustvom u reviziji stasavaju mladi kadrovi, koji se sistematski selektuju iz redova najboljih studenata. Njihovoj organizovanoj stručnoj obuci pridaje se najviši značaj, kako u pogledu praktične interne obuke, tako i u pogledu pri-

preme za polaganje i sticanje stručnog zvanja ovlašćenih revizora po programu stručne obuke kod Komore ovlašćenih revizora. Istovremeno, oni su doktoranti ili poslediplomci na prestižnim fakultetima, za oblasti računovodstva, revizije i finansija. Pored stručnjaka ekonomske struke, u Revizorskoj kući – Auditor su angažovani i pravni stručnjaci i informatičari, kao i stalni saradnici - sudski veštaci iz svih oblasti.

Svi koji su zaposleni direktno u reviziji poseduju znanja iz domena lokalne i međunarodne računovodstvene prakse (u primeni Međunarodnih računovodstvenih standarda - IAS i Međunarodnih standarda finansijskog izveštavanja - IFRS)



Srbija prelazi na sistem tržišne ekonomije, pa se i zakonska regulativa u pogledu računovodstva i revizije ubrzano menja. Naš revizorski pristup je usklađen sa zahtevima Međunarodnih standarda revizije (ISA), koje donosi Međunarodni odbor za revizijske standarde (IAASB), kao i Zakonom o računovodstvu i reviziji i Kodeksom etike za profesionalne računovođe, koji donosi IFAC.

Pored iskusnih profesionalaca, veliki broj revizora i mladih revizora se kroz praktičan rad priprema za polaganje i sticanje zvanja ovlašćenih revizora, kod Komore ovlašćenih revizora. Oni i predstavljaju budućnost i najprofitabilniju investiciju naše firme.





Koji je tvoj  
omiljeni  
ukus?



**carnex**

# EMA KNIĆ

Kompanija „EMA“ D.O.O iz Knića već dvadeset godina posluje u istoj delatnosti, prilagođavajući svoj način poslovanja savremenim zahtevima tržišta u svakom pogledu. Osnovna delatnost kompanije jeste proizvodnja, odnosno izrada i montaža svih vrsta i tipova specijalnih i namenskih nadgradnji za transport i distribuciju roba, na svim tipovima kamionskih šasija. „EMA“ danas zapošljava sto radnika u fabričkom prostoru koji zauzima oko 2000m<sup>2</sup> i upravnoj zgradi sa prostorom oko 450m<sup>2</sup>. Kao vodeći nadgraditelj u regionu, „EMA“ je u situaciji da prati sva kretanja na polju transporta i distribucije roba, i da u skladu sa zahtevima tržišta oblikuje svoj ponudbeni asortiman, vodeći pri tome računa o svim aspektima evropskih standarada. Razvojna misija kompanije, čiju okosnicu predstavlja izvozna orijentacija, nalaže visoke standarde pomoću kojih „EMA“ kreira potrebe svojih klijenata. Kao lider na polju transporta „EMA“ je dobila ekskluzivno zastupništvo za montažu i distribuciju proizvoda nekoliko vodećih evropskih kompanija u ovoj oblasti.

Ono u šta smo sasvim sigurni jeste da „EMA“ nudi izvanredan kvalitet kroz svoje proizvode



i usluge. Prodaju prati najsavremeniji servis, opremljen stokom rezervnih delova i mobilnom ekipom majstora, spremnih da deluju u svako doba i na bilo kom prostoru.

Uvođenjem nove linije peskarenja i farbanja, posebna pažnja posvećena je reparacijama i popravkama nadgradnji, poluprikolica, prikolica,

cisterni i autobusa. U svakom slučaju posao će biti profesionalno ureden uz poštovanje svih tehničkih i tehnoloških zahteva.



**EMA**  
 Knić-Srbija



## dobro SOKOVI I VOĆNI NAPICI

Istinsko voće najbolji je stimulans u svakoj situaciji. Zahvaljujući atraktivnom ukusu voća različitih vrsta, u trendu su prirodni utoljivači žeđi. Visok voćni sadržaj i prirodni voćni dizajn daju DOBRO napicima neodoljivu privlačnost. DOBRO sokovi su sinonim za kreativnu kombinaciju raznovrsnog egzotičnog i domaćeg voća. Voćni nektari i napici bogati vitaminima i mineralnim materijama za više vitalnosti, garantuju vrhunsko voćno zadovoljstvo. Iskričavo, penušavo uživanje dostupno je kao DOBRO penušavi sokovi i DOBRO napici sa kombinacijom vitamina ACE u praktičnoj PET boci od 1,5 litra.

### VOĆE JE IZVOR ZDRAVLJA

Voće je jedna od najzdravijih namirnica. Brojne voćne vrste omogućavaju da ishrana bude raznovrsnija.

Voće je bogato mineralnim materijama, neophodno je u procesu rasta i razvoja organizma, a bogatstvo vitamina sadržanih u voću, omogućava da se ono koristi protiv mnogih bolesti.

### JABUKA

Jabuka koja je, kako mnogi vjeruju, na naš jelovnik stigla ravno iz raja nije samo simbol greha, požude i ljubavi, već i večne mladosti. Prema keltskom predanju ona ima čudotvorna svojstva pa onaj ko uspe da pojede jabuku iz čarobnog vrta više nikada neće biti ni gladan ni žedan, ni bolestan i nikada neće ni ostariti. Naravno, u svakoj bajci ima i istine. Jabuka je zahvaljujući svojim sastojcima zaista jako zdrava namirnica. Iako jabukama ne možemo izlječiti ni jednu bolest, njihovim svakodnevnim konzumiranjem možemo sprečiti pojavu mnogih zdravstvenih poteškoća i oboljenja. Pojedemo li jabuku ili dve velike jabuke dnevno, učinimo mnogo za očuvanje našeg zdravlja.

### BRESKVA

Sočne, aromatične, ukusne, nisko kalorične, bogate vodom, breskve su idealno osveženje u letnjim danima. Kinezi su ih gajili još pre četiri hiljade godina. Smatrali su ih simbolom besmrtnosti i dugog života. Grčka i Persija su počele sa gajenjem bresaka 300 godina pre Hrista, dok su je Rimljani raširili Evropom. Breskva ne deluje samo osvežavajuće već i lekovito. Ima diuretski efekat, snižava krvni pritisak, pročišćava organizam, podstiče i olakšava varenje. Sadrži antioksidanse, kojima pripadaju beta-karotin, vitamini C i selen, koji pomažu u onesposobljavanju slobodnih radikala. Breskve povoljno deluju na funkcionisanje odbranbenog sistema, rad štitne žlezde i zaštitu srca. Pomaže kod depresije i nerveze.

### LIMUN

Limun i sok od limuna su najpoznatiji izvori vitamina C, ali limun sadrži i druge lekovite sastojke. Mnogi ga smatraju lekom za sve bolesti. Smatra se da je Aleksandar Makedonski limun doneo u Staru Grčku iz Persije. Poznato je da ga je Kolumbo odneo u Ameriku. Iako se limun relativno kratko gaji na Američkom kontinentu, najviše se gaji baš u Meksiku i Americi. Najčešće se koristi limunov sok ili limunova kora (ukoliko kora nije prskana hemijskim sredstvima, pesticidima i herbicidima).

Limun se koristi kao dodatak u ishrani, ali i kao sredstvo za konzerviranje namirnica. Naročito je lekovita kombinacija meda i limunovog soka. Preporučljivo je često ispijanje limunovog soka i njegovo dodavanje u čaj.

### NARANDŽA

Čak i malo dete zna da je pomorandža pravo blago za organizam, ali kao i svi drugi citrusi ona u sebi krije i druga, gotovo čarobna svojstva kojih se ne bi trebalo olako odreći. Prirodno ceđen sok od pomorandže prvi put je uveden u redovnu ishranu vojnika u američkoj vojsci tokom Drugog svetskog rata. Po njegovom završetku, u Americi je otpočela prva industrijska đus proizvodnja. U antičkim vremenima pomorandže su zvali voćem bogova, a u mitološkim pričama zapisano je da ih je od bogova ukrao Herkules jer su mu one davale snagu. Još od pamтивека sok od pomorandže služio je za čišćenje organizma, kako od pravih otrova, tako i od prevelike količine hrane koja je remetila varenje.



## NJAMB LEŠNIK

Kompanije Banini ponudila je čitavu paletu novih proizvoda. Njamb paleta proizvoda koju čine vafl kockica, čokoladna kockica i lešnik kockica, novi je izazov za svakog konzumenta naših proizvoda. Predstavljamo Vam Njamb sa ukusom lešnika. Proizvod je napravljen od najkvalitetnijih sirovina, po Baninijevoj tehnologiji. Mali hrskavi zalogaj od sada sa novim ukusom, ukusom lešnika. NJAMB BANINI!

Njamb lešnik 125gr TP :24 kom,Njamb lešnik 250gr TP:12kom,Njamb lešnik 30gr 20 kom.

Proizvođač: Banini AD ,Nikole Tesle br.5, Kikinda.  
 Distributer: Banini Trade DOO ,Nikole Tesle br.5, Kikinda.



## SURUTKA Iz naše prirode

Surutka je tečni mlečni proizvod koji se dobija pri pravljenju sira, kazeina i sličnih mlečnih proizvoda. Nutritivni i zdravstveni značaj surutke ima za sve uzrasne grupe zdrave populacije. Sadrži različite bioaktivne materije koji imaju povoljne nutritivne osobine u ishrani dece, adolescenata, odraslih i starih osoba, sportista i rekreativaca. Sadržaj i biološka vrednost proteina surutke je odlična. Ukupne masti u surutki su manje od 1% suve materije, a od masnih kiselina zdravstveno najznačajnija je konjugovana lino-lenska kiselina. Od ugljenih hidrata surutka sadrži laktozu i oligosaharide. Surutka obiluje hidrosolubilnim vitaminima B1,B2, nijacinom, B6 i folatima. Najznačajniji mineralni sastav surutke čine kalcijum, magnezijum, fosfor i cink.



## HRANLJIVA UŽINA U OBLIKU MEDE

Kompanija Kraft Foods je lansirala potpuno novi proizvod u segmentu mekih biskvita. Barni je ukusan biskvit bez konzervansa i veštačkih boja, bogat mlekom i žitaricama. Barni predstavlja idealno rešenje za nutritivnu i hranljivu užinu jer ima mali procenat masti. Biskvit je u obliku mede, punjen čokoladnim ili mlečnim kremom. U prodajnim objektima je od marta, u pojedinačnom pakovanju od 30g kao i u porodičnom pakovanju od 5 komada (150 gr). Zbog svoje hranljivosti, jedinstvenog dizajna, malog procenta masti i gramaže prilagođene nutritivnim potrebama dece, novi Barni biskvit će biti omiljen izbor za roditelje i mališane u predahu između igre, u školi ili na izletu.

# REČENO...

Data reč mora da se poštuje. Zvuči jednostavno, zar ne? Iz nekog razloga, u poslu često nije baš tako. Postoji čitav jedan svet smešten između date reči i ispunjenog obećanja. Izmišljeno je najmanje milion razloga kao opravdanje za izbegavanje date reči... Zvuči poznato?

Ne našim partnerima.

Mi u DIS-u smo čitav naš posao zasnovali na poštovanju tog jednostavnog pravila. Kada damo reč, naši partneri znaju šta to znači. I mi od njih tražimo isto. Samo tako možemo nešto da uradimo, da svima bude dobro. Iskreno verujemo da drugačije ne može. U DIS-u, jednom kada je nešto rečeno, to mora da bude...

## ...učinjeno

The logo for DIS, featuring the letters 'DIS' in a bold, red, sans-serif font. The letter 'D' is stylized with a small white diamond shape inside its top-left corner. The logo is set against a solid yellow rectangular background.

Kupiceš!  
više!





1981. godine Milenko Kostić napušta društveno preduzeće "Sima Saraga" i počinje sa privatnim biznisom. Od samog početka opredeljenje je prodaja putničkih i teretnih vozila.

1983. godine dolazi do saradnje sa "Pansirovinom" koja uspešno traje do kraja 1990. godine.

Početkom 1991. godine osniva se preduzeće pod današnjim imenom "AUTOČAČAK" čiji je osnivač i vlasnik Milenko Kostić, a koje se registruje kao preduzeće za proizvodnju, promet, turizam, saobraćaj i usluge export-import. Uz predhodno poslovanje firma nastavlja da se bavi prodajom i servisiranjem automobila i prva je privatna firma koja ima potpisan Ugovor o prodaji i servisiranju Zastavnih automobila.

U martu 1996. godine Milenko Kostić dolazi u kontakt sa visokim predstavnicima češke firme "ŠKODA AUTO" na sajmu automobila u Beogradu, gde se vrše pregovori oko zastupništva renomirane marke.

Već 7. maja 1996. godine "AUTOČAČAK" postaje generalni uvoznik češke firme "ŠKODA AUTO" u nemačkom vlasništvu na teritoriji bivše Jugoslavije. Potpisuje se probni Ugovor na osnovu kojeg je "AUTOČAČAK" trebao da proda više od 500 vozila za narednih 6 meseci. Prodato je više od 1000 automobila, čime je dogovoreno premašeno za 100%. "AUTOČAČAK" veoma brzo zauzima važno mesto u poslovnom svetu i vodeće mesto u bivšoj Jugoslaviji po vrednosti

proizvodnje, prometa i usluga koje ostvaruje. Takođe postaje i važna spona između jugoslovenskih kupaca i evropskog tržišta. Podaci o prodanim automobilima govore o višegodišnjem primatu na tržištu sadašnje SCG tako što je za devet i po godina prodato cca. 25.000 Škodinih automobila.

Firma "AUTOČAČAK" smeštena je pored glavnog magistralnog puta na samom ulasku u Čačak iz pravca Beograda. Velelepno zdanje obuhvata prodajni prostor, radionice za pružanje usluga u drumskom saobraćaju, motel i restoran. Svi ovi sadržaji urađeni su po najvišim evropskim standardima i sami po sebi govore da njima upravlja stručan i sposoban kadar.



## AUTOČAČAK KOMERC

AUTOČAČAK KOMERC d.o.o. je osnovan u januaru 2003. godine i nalazi se na obilaznom putu na lokaciji bivše Mehanizacije Hidrogradnje.

Za nepune 3 godine ulaganjem vlasnika G-dina Milenka Kostića, oplemenjeno je preko 1400 m<sup>2</sup> pokrivenog prostora, koji je pretvoren u moderan servisno-prodajni centar.

Osnovna delatnost preduzeća je uvoz, prodaja, servis i remont lakog, srednjeg i teškog programa vozila italijanske kompanije IVECO SpA.

Pored toga preduzeće ostvaruje tesnu saradnju sa Fabrikom ZASTAVA AUTOMOBILI iz

Kragujevca čiji je ovlašćeni diler i serviser. Da bi postigli visoke standarde koje je postavio IVECO pored investicija u infrastrukturne objekte, izvršena su značajna ulaganja u opremu za dijagnostiku, mašine, alate i stok rezervnih delova.

Savremen pristup klijentima obezbeđuje visoko stručni kadar svih profila, koji svoje znanje permanentno inovira praćenjem savremenih tokova iz oblasti menadžmenta usluga, kroz seminare u inostranstvu uz korišćenje najsavremeniji metoda učenja. Direktna ON LINE veza sa IVECO-m kod porudžbine vozila i rešavanja

komplikovanih problema održavanja transportnih sredstava omogućava neprekidno opsluživanje klijenata u toku 24 časa.

Za klijente, korisnike vozila drugih proizvođača u putničkom i teretnom programu obezbeđena je najsavremenija linija tehničkog pregleda, lasersko podešavanje geometrije trapa, montaža i balansiranje svih vrsta pneumatika.

U modernom opremljenom servisno prodajnom centru moguće je kupiti nova i korisna vozila po sistemu STARO ZA NOVO, uz asistenciju velikog broja poslovnih banaka i lizing kompanija.

UVEK JE



KADA SI



DOĐE I ZA



J



SE PAMTI KA

SVI ŽELE



JE



SE JEDE

A BOGAMI,



dobra  
cena  
dobar  
kvalitet

E NEŠTO



DOGODI.

UTRO I ZA



VEČE.

DA SE



MISLI.

ER

SVIMA PRIJA.

E,



SE PIJE,

žent  
veša

SE I UŠTEDI.

sve je

**dobro**



# DOM ZA DECU JEFIMIJA

*„Prvo skočiš sa litice, a krila razvijaš tokom pada.“  
(Ray Bradbury)*

*Nakon drugog svetskog rata 1953. godine u Kruševcu je formiran dom za školovanje dece palih boraca i žrtava fašističkog terora. Pored ovog Doma na teritoriji susednih opština Brus i Trstenik, postojala su još dva doma sličnog sadržaja rada sa decom, a tek spajanjem ova tri doma nastao je kruševački Dom dece palih boraca.*

Ova ustanova formirana je 1955. godine od strane narodnog odbora gradske opštine Kruševac pod nazivom Dom dece palih boraca i žrtava fašističkog terora.

Godine 1957. nova zgrada u ulici Veselina Nikolića za tadašnje uslove savremeno opremljena ustanova, u svoje prostorije primila je prve štice. Potreba za postojanjem Doma dece palih boraca prestaje 1962. godine jer su štice završili školovanje i osposobili se za samostalan život.

Te godine, 28. decembra počinje sa radom Dom za decu i omladinu bez roditeljskog staranja. Sadašnji izgled, Dom poprima 1987. godine, a krajem 1991. Dom za decu i omladinu „25.maj“ dobio je ime Dom za decu i omladinu „Jefimija“.

Ova kuća je jesenas proslavila pedeset i petu godinu postojanja. Dakle, davne 1955. godine je nastala sa namerom da se u nju smeste deca čiji su roditelji nastradali u ratu. Ustanova je menjala nazive ali je uvek zbrinjavala decu koja su iz nekih razloga ostajala bez neposredne roditeljske brige. Razlozi za smeštaj u domu bili su različiti, recimo situacija kada je otac preminuo a majka u tom periodu siromaštva posle drugog svetskog rata nije mogla da preuzme brigu o detetu ili više njih. Kasnije su dominantno mesto zauzela deca živih roditelja koji su sprečeni da vrše roditeljsko pravo, odnosno roditeljsku dužnost zbog na primer činjenice da trenutno borave u zatvoru ili su socijalno ugroženi, mentalno retardirani, alkoholičari ili su u pitanju neki od niza drugih razloga iz kojih deca dospavaju u našu kuću.

U ovom domu štice se uče pravom dru-

garstvu i solidarnosti, stiču sigurnost i istrajnost. Uče kako se postaje dobar radnik, stvaralac, čovek. Iz ove kuće odlaze svršeni ljudi, koji su se razišli po čitavoj zemlji.

Pored neposrednog zbrinjavanja deca se u našoj ustanovi i obrazuju, vodimo brigu o njihovom zdravlju i sveukupnom razvoju primenjujući sve ono što može da ga stimuliše. Deca kod nas dolaze sa ožiljcima na duši nastalim iz raznoraznih razloga od teških fizičkih i seksualnih zlostavljanja od strane oca ili brata ili nekog drugog člana porodice ili iz neposrednog okruženja pa nam je jako bitno da uključivanjem takve dece u niz lepih dešavanja potisnemo tu njihovu jako bolnu prošlost. U slučaju da ovaj vid pomoći neda očekivane rezultate angažujemo stručnjake poput psihologa, psihijatra ili svih onih koji će na profesionalan način pomoći da se negativna emocija ne pretvori u bolest. Ovo je ustanova vrhunskog kvaliteta i uslovi života vrlo dobro imitiraju prirodni ambijent. Pored dobrog smeštaja svaka soba ima kompjuter, kuhinja je odlična, kuvari su divni a vaspitači više nego savsesno rade svoj posao. O deci se naravno vodi računa i u smislu ishrane, higijene, nabavke svega što je neophodno za školu i konstantno



prati uspeh svakog deteta ponaosob. Naša deca imaju i niz vannastavnih aktivnosti poput sportskih na bazenima i sportskim terenima, zatim izleta i druženja sa drugom decom. Trudimo se da učestvuju u svemu onome što ih animira, razvija telo i obogaćuje duh pa može da bude nadogradnja njihovoj lošoj osnovi na koju mi nismo mogli da utičemo, ali želimo da budemo dovoljno dobra zamena za biološku porodicu.

Bez obzira na teškoće koje su pratile Dom, članovi ove velike porodice, po našoj oceni, opravdali su funkciju postojanja Doma. Svi oni koji su radili i koji rade u Domu, svi oni koji su živeli i koji žive u njemu mogu biti ponosni. A kako i ne bi. Iz njegovog ognjišta uzletelo je preko 2000. osposobljenih, poštenih i vrednih ljudi.

Sva deca moraju da pohađaju školu, to je uslov za njihov ostanak u ustanovi. Oni moraju da budu u stalnom obrazovnom procesu u školskim institucijama. U slučaju da dete ima želje, ambicije i mogućnosti da studira naša podrška se nastavlja. U Kruševcu postoji nekoliko viših škola. Trenutno imamo i jednu studentkinju Više pedagoške škole koja će u domu ostati sve dok ne okonča svoje školovanje sa izgledima da je zaposlimo kao vaspitača u našoj kući. Najkritičniji period u životu dece iz doma jeste trenutak kada završe školu, ostanu još šest meseci a tada moraju da kroče u samostalni život.





Po pravilu, deca koja su jako dugo u našoj kući vežu se za ovaj grad i okruženje pa i ostaju u njemu. Tada se u celu priču uključuje centar za socijalni rad u nameri da im pronađe posao i stan i omogući da nastave tako rovit samostalni život. U poslednje vreme ta naša dečica upisuju neke lepe zanate sa kojima jako brzo i lako pronalaze posao. Mi smo uvek tu da zamolimo poslodavca da im pruži šansu nemajući predrasude prema ovoj deci. Mi decu učimo da samostalno žive samo im treba dati priliku. Oni sami nose saznanje da će ako ne rade gladovati jer iza njih nema ko da stane osim nas koji ih poznajemo i prema njima imamo moralnu obavezu jer nas doživljavaju kao deo svoje porodice. Osim smeštajnih kapaciteta u samoj zgradi doma imamo i tu sreću da nam je pre izvesnog vremena jedna sugrađanka zaveštala jedan stan koji naša deca po izlasku iz doma koriste dok se ne snađu i ojačaju. Ukoliko ih društvena zajednica ne prihvati na pravi način njihov život postaje izazov, a u većini slučajeva se sav naš trud sunovrati jer ih nismo izveli na pravi put i sve biva uzalud. Vrebaju ih izazovi u vidu delikvencije, prostitucije i mnogih drugih poroka. Oni se nađu na tako velikim prekretnicama na kojima se veoma lome hoće li gladovati ili za kratko vreme zaraditi veliki novac idući pogrešnim putem. Taj finalni deo priče nije sistemski rešen i mislim da se poslednjih par godina puno radi na tome. Ove

godine ćemo osim onog koji imamo u vlasništvo dobiti još jedan stan ovoga puta od opštine jer se broj dece koja izlaze iz doma ali i hraniteljskih porodica drastično uvećava.

Kapaciteti ustanove dovoljni su za 72 dece, u Jefimiji ih trenutno ima četrdeset petoro jer se jedan broj njih preselio u hraniteljske porodice.

Naša deca dolaze iz cele Srbije i različitog su uzrasta. U domove se više ne smeštaju predškolska deca, praksa je da se ona sada odmah upućuju u hraniteljske porodice. Starija deca kojima je nuđen smeštaj kod hranitelja ne žele da napuste dom jer je to sredina na koju su se već adaptirali. Deca su uglavnom osnovnoškolskog i srednjoškolskog uzrasta a im-

ovom trenutku ipod našeg krova imamo ukupno devedesetoro dece. Mi funkcionišemo kao jedan savršeno skladan organizam u koji su objedinjene sve te različitosti koje nekome sa strane deluju nespojivo. Imamo dvadeset vukovaca ali i dete koje ide u specijalnu školu. Mislimo da je spajanje ovakve dece odličan način da deca od malih nogu razumeju da smo svi različiti i da moramo da se priviknemo, prihvatimo i poštujemo to što nismo isti a uvažavamo se onakvi kakvi jesmo. Posao je naporan i iziskuje maksimalno ulaganje svih potencijala. Svakodnevne situacije su potpuno nepredvidive i morate biti spremni da reagujete u najrazličitijim prilikama. U ovom domu radi trideset zaposlenih od čega veći



amo i jednu studentkinju. Pre četiri godine počeli smo potpuno novu praksu da primamo decu koja idu u srednje škole i imaju siromašne biološke roditelje koji nemaju mogućnost da plaćaju njihovo školovanje van mesta u kome žive. Na ovoj vrsti smeštaja trenutno se nalazi četrdesetpetoro dece i svi oni su izuzetno dobri đaci. Dakle, u

deo čine vaspitači, saradnici i osoblje koje radi u kuhinji i pratećim službama poput domara, vozača i drugih. Možemo biti spokojni zbog činjenice da još uvek ima humanih ljudi koji ne čekaju da se od njih zatraži pomoć već je sami nesebično ponude.

Nama ljudi iz ličnih pobuda svakodnevno nude pomoć i kroz takvu vrstu komunikacije mi dobijamo drage poklone od ljudi koji dobrovoljno i samoinicijativno žele da učestvuju u našim životima. Mi smo republička ustanova i opština nema nikakvu obavezu prema nama u isto vreme smo i dobitnici najvišeg opštinskog priznanja Vidovdanske nagrade u vidu 80.000 dinara i od tih para smo obeležili jubilej ustanove. Što se tiče ideje da nam DIS donira igraonicu to je bilo sjajno i mi smo se veoma obradovali. Mislili smo da je postavimo u jednom podrumskom prostoru koji je inače odvojen za rekreaciju, ali smo shvatili da je to prilično glomazno i da bi zahtevalo promenu izgleda igraonice. Zato smo odlučili da sa prvim prolećnim danima igraonicu ipak postavimo u dvorištu i da ona bude na usluzi deci. Iskreno se nadamo da ćemo na taj način privući i decu iz komšiluka jer nama nije u interesu da živimo u getu već da se družimo sa svima. Želimo da i druga deca uđu u naše dvorište kako bi sutra ta ista deca i nas pozvala u svoja dvorišta, kaže Dobrila Arsić, pedagog i direktor doma Jefimija.



## BEZBEDNOSNA REŠENJA I SAVREMENO POSLOVNO IZVEŠTAVANJE

*Na prezentaciji firme "Koving" održanoj 16. marta u hotelu Hyatt prisutnim gostima prijatnu dobrodošlicu poželeo je Zoran Janković izvršni direktor. Ovom prilikom dogovoren je i sastanak u centrali u Kmjevu povodom već započetih razgovora na temu „bezbednosna rešenja za maloprodaju“ i „savremena rešenja za poslovno izveštavanje“.*

Planirana prezentacija bi za cilj imala poboljšanje već postojećeg sistema zaštite u maloprodaji i unapređivanje sistema u skladu sa svetskim trendovima i dostignućima.

O Sensormatic bezbedonosnim uređajima kao standardu broj jedan u svetu, govorili su i predstavnici Sensormatica. Sensormatic tehnologija je zasnovana na bogatim iskustvima u maloprodajnoj industriji, a naše je zadovoljstvo korišćenje najbolje tehnologije u našoj kompaniji. U današnjem dinamičnom okruženju u maloprodaji neophodno je razmatrati nove strategije u cilju poboljšavanja poslovanja.



## SVETSKI DAN POTROŠAČA POVOD ZA STRUČNA OKUPLJANJA

*Povodom Svetskog dana potrošača Ministarstvo trgovine i usluga u saradnji sa Privrednom komorom Srbije i Centrom za medijaciju organizovalo je prezentaciju pod nazivom „Vansudsko rešavanje potrošačkih sporova“.*

Prezentaciju je otvorio Dušan Petrović, novomenovani ministar poljoprivrede, trgovine, šumarstva i vodoprivrede u Vladi Republike Srbije. Petrović je novinarima u Privrednoj komori Srbije, rekao da su glavni ciljevi resornog ministarstva stabilno snabdevanje domaćeg tržišta i povećanje izvoza. On je najavio set mera koje će biti preduzete da bi ti ciljevi bili brzo realizovani, kao i razgovore sa svim učesnicima na tržištu, pri čemu je poručio da će se on lično i Vlada Srbije boriti da se obezbede fer uslovi na tržištu Srbije. Prema njegovim rečima, biće uspostavljena jasna pravila igre za sve i ta pravila će morati da se poštuju.

Ovom prilikom prezentovan je Sistem za zaštitu potrošača u Republici Srbiji – Call centar za

zaštitu potrošača Ministarstva trgovine i usluga i Regionalna savetovališta potrošača. Tokom prezentacije bilo je reči o delatnosti Centra za medijaciju i njegovoj ulozi u rešavanju sporova, pojmu i primeni medijacije, Zakonu o medijaciji i zaštiti potrošača pred Sudom časti pri Privrednoj

komori Srbije. Inače, Zakon o zaštiti potrošača donet je uz podršku Evropske komisije u okviru projekta CARDS sprovedenog u periodu od 2006. do 2010. godine i implementira 15 direktiva Evropske unije. Zakon o zaštiti potrošača stupio je na snagu 1.1.2011. godine.

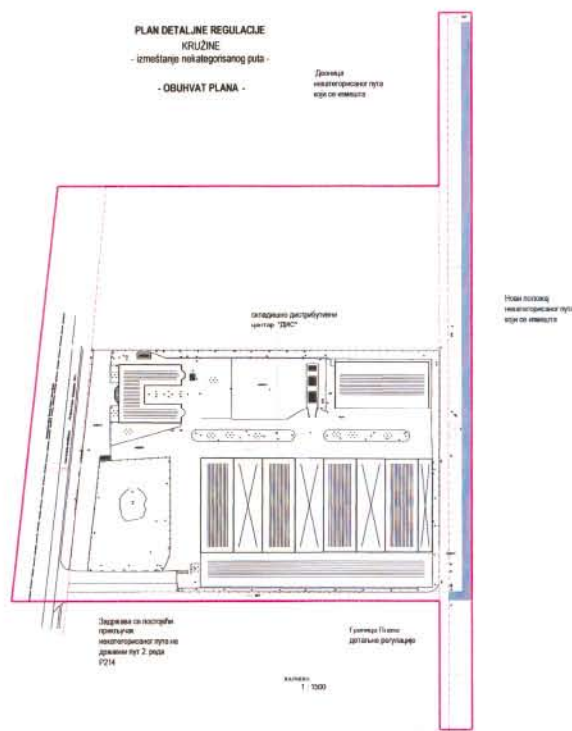


## PLAN DETALJNE REGULACIJE KRUŽINE

Prema planu detaljne regulacije Kružine koji je verificovala Komisija za planove opštine Velika Plana biće izmešten deo nekategorisanog puta translatorno 15 metara sa istočne strane DC DIS. Ovim izmeštanjem koje je finansirala kompanija DIS omogućeno je da PTP DIS objedini zemljište u svom vlasništvu koje se sada nalazi sa obe strane pomenutog puta.

Van poseda DIS-a se zbog spornog puta nalaze i upijajući bunari za prihvatanje atmosferskih voda kao i jama i uređaji za tretman otpadnih voda. Izmeštanjem nekategorisanog

puta na odobreni način ne ugrožava se uobičajeno korišćenje nekategorisanog puta od strane drugih korisnika, a smanjuje se potreba korišćenja ovog puta od strane DIS-a. Izmeštanje ovog puta neće uticati na smanjenje javne površine, jer će put biti izmešten sa istom širinom kakvu ima sada.



## TREĆI ROĐENDAN JAGODINSKOG DIS-a



Trećeg aprila DIS market u Jagodini obeležio je treću godišnjicu postojanja kao četvrti market koji je otvoren u DIS-ovoj maloprodajnoj mreži. Povodom rođendana marketa, kao što je to običaj u svim maloprodajnim objektima DIS-a, svaki stoti kupac nagrađen je besplatnom kupovinom, a ostali su bili u prilici da se posluže rođendanskom tortom. DIS market je tokom slavljeničkog dana posetilo 1000 kupaca a u proteklom jednogodišnjem periodu čak 400.000.

DIS Market u Jagodini funkcioniše sa 65 radnika. Zahvaljujući kompaktnosti kolektiva objekat je i u godini iza nas funkcionisao besprekorno. Zahvaljujući tome zadržali smo lidersku poziciju među trgovinama u gradu i ostali omiljeno mesto za kvalitetnu kupovinu naših sugrađanja. Takva pozicija stvara nam obavezu da se u narednom periodu zadržimo na istom nivou i strpljivo unapređujemo svoje poslovanje. Kompanija DIS stvorila je modernu maloprodaju koja je kao takva postala prepoznatljiva našim kupcima i dobavljačima. Naš objekat je deo ove uspešne mreže maloprodajnih objekata sa željom da svojim poslovanjem i kvalitetom usluga postanemo što uspešniji u našem sistemu, zaključuje Slobodan Jevtić, direktor ogranaka DIS-a u Jagodini.

# Uvećaj svoju zaradu!

Od sada u DIS marketu Beograd

## cash&carry

kupovina za profesionalne  
kupce po posebnim uslovima

30.000 artikala, 40 kasa,  
1500 parking mesta,  
brza i efikasna usluga



# DIS

*Zaradićeš  
više!*



# SUDOKU GALERIJA

U svako prazno polje upišite po jednu cifru od 1 do 9. U svakom vodoravnom redu, uspravnoj koloni i u svakom od devet kvadrata 3x3 treba da budu sve različite cifre.

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

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

DIS	TRBUH	BLAGAJNA	DIS	VALJEVO	RAČUN	DIS	PREMA	REOMIR	PRIJATNI MIRISI	TELEĆE MESO	MARKA DOMAĆEG JESTIVOG ULJA	VEĆI ORUŽANI SUKOB
SKOPLJE			VРАНJE RANIJI NEMAČKI FUDBALER			GRTLLO VULKANA BAŠTOVANI						
LETOVALIŠTE U KOLUMBIJI								REVANJE BESANICA				
ZOLJE				MORSKA RIBA	RADIJUS KOLIČINA KOJA STANE U NARUČJE		BEOG. IZD. PREDUZEĆE DELO IVE ANDRIČA					
HRVATSKA GLUMICA												RADNIK U POŠTI
PRVO SLOVO		KOLIKO GODINA POSTOJI KOMPANIJA DIS									PARA RANIJA TRKAČICA RUDOLF	
KRALJ U ŠAHU		PEVAČICA NJEGOMIR TONA							MUŠKO IME			
NASILAN VLADAR												
ELEKTROMOTORNA SILA (skr.)									GRAD U SRBIJI			
ENERGIJA		ALŽIRSKI POLITIČAR, SMAIN LITIJUM							ŽENSKI PEVAČKI GLAS A. J.			
PRODAVAČICA MLEKA										MAROKO VOLUMEN		
MLEČNI PROIZVOD				KIKINDA			VRSTA ZIMNICE					

# КАДА КУПУЈЕШ МИСЛИ НА СРБИЈУ



Сваки динар потрошен у куповини, не мора бити заувек изгубљен. Када купиш домаћи производ у домаћој трговини, тај динар остаје у Србији, не одлази бесповратно у иностранство. На тај начин, јачаш домаћу привреду, чуваш радна места Србије, градиш будућност наше земље. То је паметна куповина. Можда не данас, можда не сутра, тај динар ће ти се некако вратити. Ако ћемо право, када купујеш домаће производе у домаћој трговини, улажеш у себе и будућност своје деце.

*Купуј*  
**Домаће**  
у домаћој трговини



# BELA UKRŠTENICA

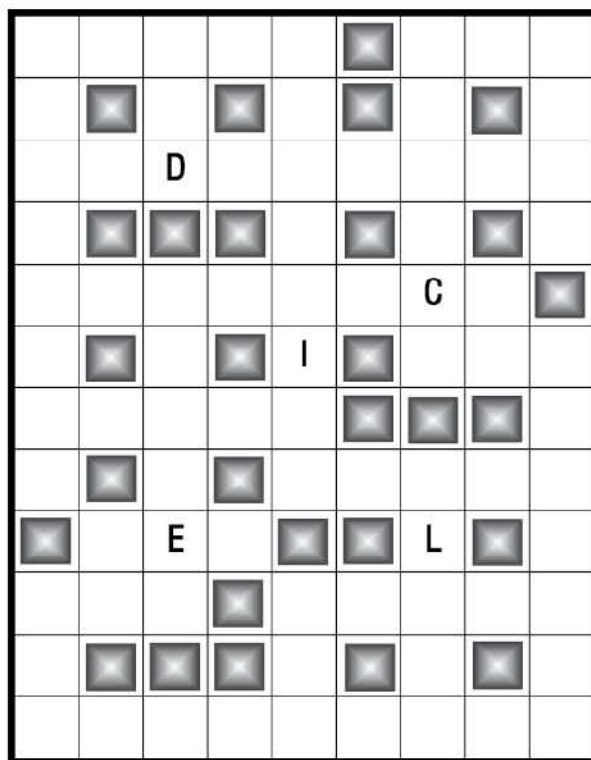
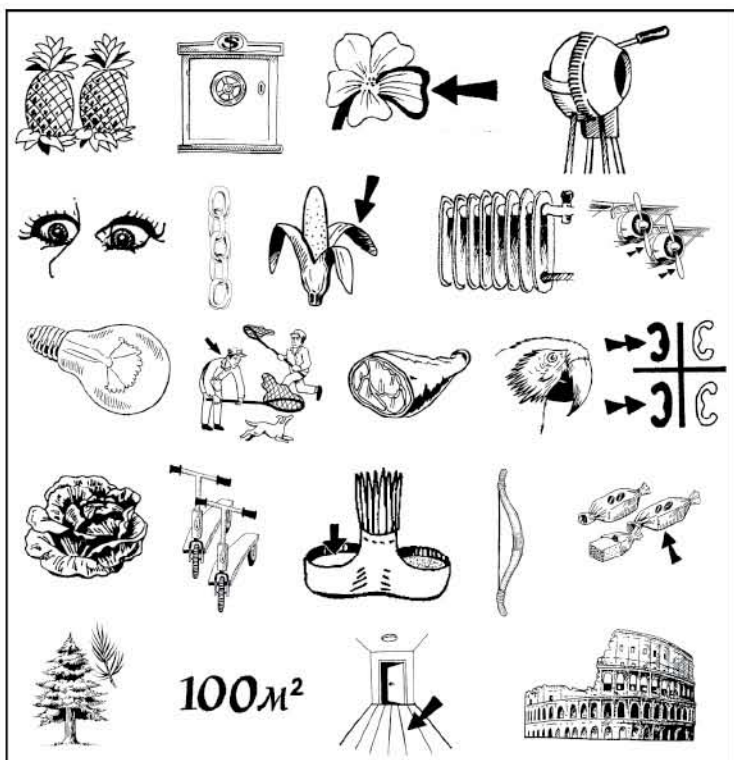
DIS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1											
2											
3											
4											
5											
6											
7											
8											
9											
10											
11											
12											

**VODORAVNO:** Deo nameštaja, sto – Vrsta ručne dizalice (1), 2. Naš novac pre denominacije (1), 3. Simbol telura – Propagator koji vrši agitaciju (1), 4. Osornost, neljubaznost (1), 5. Grad na Siciliji – Simbol tantala (2), 6. Oznaka za elektron – Arsenije odmila – Uprkos svemu (2), 7. Deo teniskog meča – Grad u Poljskoj (2), 8. Akcionarsko društvo (skr.) – Vrsta sportiste – Simbol fluora (2), 9. Dužina pređenog puta izražena u kilometrima (0), 10. Ime glumca Daltona – Pregrada u kući (2), 11. Članovi rotari-kluba (0), 12. Ogranci – Trg u Parizu (1).

**USPRAVNO:** 1. Nemački filozof, Georg – Građevinski materijal – Inicijali holandskog fudbalskog trenera Gulita (2), 2. Kamen – Izdavač (1), 3. 22. i 1. slovo azbuke – Pribor za rad – Grad u Kini (2), 4. Konj arapske pasmine – Švedski kompozitor, Per Konrad (1), 5. Deo Sredozemnog mora (0), 6. Vodeća trgovina u Srbiji (2), 7. Čekrk, vitlo – Hrišćanski svetitelj, drački episkop u vreme vladavine cara Trajana (1), 8. Prkos – Ime španskog golmana Kasiljasa – Konj u epskim pesmama (2), 9. Moćan vojni savez – Na porazan način (1), 10. Disciplina u streljaštvu – Kao nit izvučen metal (1), 11. Prvo slovo azbuka ili abecede – Manji morski greben, rtić – Ime ranijeg režisera Hadžića (2).

# ILUSTROVANA UKRŠTENICA





Sve reči iz ove ukrštenice ilustrovane su crtežima. Vaš zadatak je da prepoznate ilustrovane pojmove i da ih unesete u dijagram. Da bismo vam olakšali početak rešavanja neka slova smo upisali.



# Barni



**MEKAN, SUNĐERAST BISKVIT  
U OBLIKU MEDE SA KREMASTIM  
MLEČNIM I ČOKOLADNIM PUNJENJEM**

-  Izvor Omega 3 masnih kiselina
-  Sadrži visoki procenat žitarica
-  Obogaćen kalcijumom
-  Bez veštačkih boja i konzervansa



## **SNAŽNA PODRŠKA LANSIRANJU:**

- Unutar prodajnih objekata: POS materijali i in-store promocije
- Promocije van prodajnih objekata
- Medijska podrška: TV, bilbordi i print kampanja

