

# Vlasnici, direktori, menadžeri: kako da vaša firma radi kao švajcarski sat, i to u Srbiji?!

ComTrade. Nelt. Telenor. Filip Moris. Iako na prvi pogled ne vidite zašto bi se ove kompanije našle u istom redu, postoji dobar razlog za to. Uprkos svim svojim razlikama, sve ove kompanije su nekada bile male, nerazvijene, izgrađene na želji da postanu uspešne u svojoj industriji i osvoje tržište svojim inovacijama i proizvodima. Nekada, u njima se jedva mogao naći solidan tim od desetak zaposlenih, tok novca je bio vrlo nesiguran i klimav, a uspeh kakav danas uživaju nije bio ni na pomolu.

Ipak, kada biste seli sa rukovodstvom svake od ovih kompanija i pitali o tome šta je bilo ključno za građenje pozicije kakvu danas imaju, većina će vam odgovoriti - integrisano poslovanje. Mogućnost da na efikasan i racionalan način raspoložete svojim resursima, radnim snagama i vremenom čini onaj ključni faktor koji razdvaja uspešne od neuspešnih u poslovnom svetu.

Sigurno da je i vaša kompanija na putu da postane velika, samo je pitanje vremena kada će se to dogoditi. U međuvremenu ćete sigurno razmišljati o nekim od sledećih pitanja:

1. Kako kontrolisati troškove?
2. Kako optimizovati procese?
3. Kako prepoznati "uska grla" u poslovanju?
4. Kako prepoznati priliku za dodatni profit?

Naizgled pitanja bez konačnog odgovora. Međutim, u ovom vodiču ćemo vam otkriti:

1. Uputstva kako da dođete do najefikasnijih rešenja za optimizaciju poslovanja
2. Kako rešiti izazove rasta poslovanja
3. Kako uspostaviti sistemsku kontrolu unutar firme
4. Kako unaprediti internu komunikaciju između različitih sektora ili sedišta
5. Kako uspešnije predvideti poslovnu budućnost.

Cilj nam je da uz pomoć proverenih metoda i rešenja pružimo informacije koje će vam olakšati izazove svakodnevnog poslovanja. Za više informacija, zatražite besplatnu analizu i saznajte uz pomoć kojih rešenja možete drastično unaprediti vaše poslovanje.

## Kako do najefikasnijih rešenja za optimizaciju poslovanja?

Nijedna uspešna i dugovečna kompanija nije izgrađena na labilnim temeljima. Za to je faza u kojoj se vaša kompanija trenutno nalazi ključna za uspostavljanje zdravog i stabilnog poslovnog procesa, koji će nesmetano voditi ka unapređenju trenutnog stanja, širenju tržišta i povećanju profita.

Maksimizacija profita moguća je tek kada osvojite tri vitalne karakteristike, a to su brzina, agilnost i produktivnost. Nijedna od njih ne dolazi lako - potrebno je neprestano analizirati postojeće stanje, tražiti rešenje za unapređenje, a potom i implementirati nova rešenja.

Najefikasnija rešenja su uglavnom i najjednostavnija. Međutim, potrebno je dosta vremena da biste testirali svoje zamisli i došli do onoga što će dati najbolje rezultate. Da bismo vam prekratili to vreme, evo nekoliko saveta o tome kako pronaći rešenja koja će optimizovati vaše poslovanje.

### #Analizirajte

Da biste videli gde je problem, morate da poznajete trenutno stanje. Najbolji način da to uradite je putem analize - za to možete unajmiti stručnjake/konsultante ili sprovesti internu analizu. Dobijeni rezultati će vam pomoći da lakše sagledate trenutnu situaciju, locirate "uska grla" i dobijete sliku o tome šta bi trebalo prvo menjati.

### #Testirajte

Ne postoji idealno rešenje i verovatno ćete proći kroz mnogo različitih rešenja dok ne dođete do onog koje će vam u datom trenutku najviše odgovarati. Važno je da odvojite vreme za testiranje i da ne odustajete nakon prvih neuspelih pokušaja. Budite fleksibilni - ne dozvolite da vas jedno loše rešenje udalji od onog najboljeg!

## #Implementirajte

Iako je faza testiranja zahtevna - pre svega u vremenskom smislu, a onda i u smislu utrošenih resursa - za većinu malih i srednjih biznisa je podjednako važna faza implementacije. Nakon sprovedenog testiranja i pronalaženja odgovarajućeg rešenja, budite dosledni u njegovom sprovođenju - većina malih i srednjih preduzeća "pada" upravo na nedoslednosti prilikom implementacije novih rešenja.

## Izazovi rasta poslovanja i kako ih rešiti

Sve kompanije, bez obzira na veličinu, suočavaju se sa manje-više sličnim problemima. Pored onih na koje ne možete uticati (kao što je opšte stanje u ekonomiji, na primer ili poreski i zakonski propisi), postoje i oni koji je poželjno meriti i kontrolisati.

Od parametara koje bi trebalo uvek analizirati i pratiti na prvom mestu je - novac. Prihodi, troškovi, tok novca, obaveze, naplata... Svaka vrsta novčane transakcije unutar kompanije i od kompanije prema trećim licima mora biti ažurirana i zabeležena.

Ono što je izazov za male i srednje kompanije je:

- kako uspostaviti stabilan tok novca,
- kako balansirati između obaveza i naplate,
- kako automatizovati praćenje transakcija.

Jedno od efikasnih rešenja je korišćenje specijalizovanih softvera za praćenje novčanih transakcija unutar kompanije. ERP sistemi, na primer, pokazali su se kao veoma učinkoviti kada je u pitanju automatizacija i praćenje promena finansijskog bilansa firme.

Zašto je važno "prepustiti" praćenje toka novca softveru? Kada budete došli u situaciju da se obim posla poveća i kada budete imali veći tok novca, biće vam teško da pratite šta se dešava u bilansima. A to znači da je verovatnoća da dođe do greške višestruko veća nego kada je vaš promet bio u manjem obimu.

Adekvatan softver koji prati parametre rasta poslovanja olakšaće vam da uvek bude u toku sa svim promenama na finansijskom planu. Kada budete podigli poslovanje na naredni nivo,

imaćete uvid u to koje su vam slabe tačke i šta bi trebalo pratiti da ne bi došlo do “urušavanja” postojećeg sistema. Ako se oslonite na neko od softverskih rešenja, uvek ćete imati prave informacije u pravom trenutku, te ćete lakše i jednostavnije moći da pratite i planirate promene u poslovanju.

## Sistemska kontrola unutar firme - kako je uspostaviti?

Tok novca jeste jedan od gorućih i uvek aktuelnih izazova svake kompanije, međutim postoje i brojne druge situacije koje se moraju uzeti u obzir prilikom planiranja rasta poslovanja. Tu spadaju i planiranje ljudskih resursa, izdvajanja za usavršavanja zaposlenih, benefiti i drugo. Ono što je važno prilikom planiranja poslovanja je imati jasan i dobro postavljen sistem, uz pomoć kojeg ćete sigurno i bezbrižno moći da kontrolišete brojne parametre koji utiču na rast vašeg biznisa.

U savremenom poslovanju, gotovo je nemoguće zaobići neko od IT rešenja. Ne samo da su pogodnosti korišćenja licenciranih softvera i specijalizovanih programa mnogostruke, već ovi proizvodi rešavaju i neke od ključnih izazova poslovne svakodnevice. To su:

- ušteda vremena,
- smanjenje grešaka,
- automatizacija procesa,
- optimizacija resursa.

Priznaćete, i dalje se nadate da će doći dan kada nećete morati da se bavite “brigama malih preduzeća” već ćete nesmetano moći da se posvetite strukturno i organizaciono važnijim izazovima. Uz odabir pravog softvera za integrisano poslovanje, taj dan će biti bliži nego što mislite!

Jedna od najtežih poslovnih odluka je odabir softvera za integrisano poslovanje, ne samo zbog tipa proizvoda/usluge, već i zbog nedovoljnog poznavanja sopstvenog poslovnog modela i potreba. Da biste izbegli neke od najčešćih grešaka prilikom odabira softvera, predlažemo vam da obratite pažnju na sledeće:

## #Procenite da li je pravo vreme za implementaciju softvera

Pre nego što se uopšte i upustite u potragu za magičnim softverom koji će automatizovati vaše poslovanje i omogućiti vam brz napredak i rast, zapitajte se da li je uvođenje softvera neophodno, odnosno da li je promena softvera važna za vaš dalji razvoj. Ukoliko ste dosada funkcionisali bez softvera, sigurno vam neće biti teško da se opredelite za uvođenje nekog. Međutim, ako ste do sada koristili jedan softver i želite da pređete na drugi, razmislite o tome šta je cilj promene i kakve ishode očekujete.

## #Stavite troškove na papir

U proseku, softver se menja na svakih desetak godina, što utiče i na konačne troškove implementacije ili zamene softvera. Imajte u vidu da softver nije kratkoročno rešenje - to je resurs sa dugoročnim potencijalom. Uz pravi softver, vaša kompanija će moći nesmetano da raste, jer će svi vitalni parametri biti dostupni, jasno prezentovani i pravilno sačuvani, što će vam omogućiti pristup i praćenje u svakom trenutku.

## #Dokument sa zahtevima

Kada stavite "na papir" koliko će vas koštati novi softver, vreme je da napravite dokument sa zahtevima. U njemu ćete se fokusirati na suštinske potrebe i zahteve koje očekujete od softvera. Zato je poželjno da imate jasna očekivanja u vezi sa konkretnim karakteristikama softvera, odnosno u vezi sa onim problemima koje želite da rešite uvođenjem softvera.

## #Istraživanje ponuđača

Nakon sagledavanja i analize sopstvenih potreba, vreme je da se usredsredite na analizu ponuđača softvera. Cena usluga jeste jedan od važnijih faktora, ali pokušajte da sagledate i širu sliku. Da li će ponuđač biti dostupan i u slučaju kvara ili greške prilikom instalacije? Hoćete li imati na raspolaganju stručnu pomoć kada god vam zatreba? Napravite listu kriterijuma koje vaš idealni ponuđač treba da ima - nije bitno samo da razumete da li će softver raditi i koju cenu ćete platiti za to, već i kako će raditi.

## #Demonstracija

Pojedine kompanije same nude demonstraciju svojih softvera, međutim, ne ustručavajte se da zatražite sami demonstraciju, ako kompanija to već nije ponudila. Važno je da imate

unapred pripremljen scenario koji će se fokusirati ne samo na ključne karakteristike softvera, već i na neka specifična rešenja, da biste stekli što bolji uvid u način na koji softver radi. Najbolje je scenario proslediti kompaniji pre zakazanog sastanka, da bi što bolje odgovorili na zahteve vaše ponude.

## #Pregovori

Kada odaberete ponuđača kojem ćete pokloniti svoje poverenje, novac i budućnost vaše kompanije, vreme je da sklopite ugovor. Ono što je bitno da znate je da ne prihvatate ugovor “zdravo za gotovo” - budite slobodni da pregovarate o uslovima i svim ostalim aspektima koji će vam ići u korist.

## Kako uspešnije predvideti poslovnu budućnost?

Ako postoji način da se predvidi poslovna budućnost, sa sigurnošću možemo tvrditi da specijalizovan softver za integrisano poslovanje ima veliki udeo u tome. Ne samo da vam olakšava svakodnevne poslovne aktivnosti, već omogućava da uz efikasno i racionalnije trošenje resursa napredujete brže i stabilnije.

Rast vaše kompanije mora biti podržan odgovarajućim alatima. Imati softver koji će, na jednom mestu, povezivati nekoliko različitih funkcija i sektora jedna je od najvećih prednosti koju možete steći u odnosu na konkurenciju. Ukoliko želite da saznate šta mi možemo učiniti za boljitak vašeg poslovanja, pozovite i zakažite sastanak.