



DO-ING

# Microsoft Dynamics 365 BC u kompaniji DO-ING

Širenje kompanije i rast obima poslovanja za DO-ING je značio i potrebu za primenom najsavremenijeg ERP rešenja, koje će doprineti povećanju produktivnost i ubrzavanju poslovnih procesa. Menadžment kompanije odlučio se za implementaciju integrisanog poslovног rešenja Microsoft Dynamics 365 Business Central u COMING cloud okruženju.

**K**ompanija DO-ING jedan je od lidera na našem tržištu kada je reč o uvozu i distribuciji najboljih svetskih kozmetičkih i parfemskih brendova. DO-ING ima dve jasno definisane linije poslovanja:

- dermokozmetički, prirodni, organski i luksuzni kozmetički proizvodi, sa apotekama kao glavnim partnerima u distribuciji;
- ekskluzivni parfemski i kozmetički brendovi koji se prodaju u sopstvenim maloprodajnim objektima.

Od svojih početaka, krajem devetdesetih godina prošlog veka, DO-ING je danas izrastao u kompaniju koja distribuira veliki broj svetski poznatih brendova, sa tri sopstvena maloprodajna objekta i više od 70 zaposlenih, angažovanih na zajedničkom cilju - da najbolje

kozmetičke i parfemske brendove sveta donese u Srbiju i približe ih potrošačima. Zahvaljujući njihovom radu i entuzijazmu, DO-ING je danas prepoznat kao stabilna i respektabilna kompanija, među klijentima, u medijima i kod svojih partnera - apoteka, parfimerija i kozmetičkih salona.

Danas se u maloprodaji i veleprodaji kompanije DO-ING može naći više od 50 parfemskih i kozmetičkih brendova, među kojima su najznačajniji: Bioderm, Weleda, Noreva, Darphin, Lierac i Phyto u segmentu distribucije kroz farmaceutski kanal, kao i Editions de Parfums Frederic Malle, Diptyque, Byredo i By Kilian u segmentu ekskluzivnih parfemskih brendova.

Pored prodaje, potrošačima je na raspolaganju i Metropoliten Beauty Cen-

tar, koji u ekskluzivnom prostoru nudi ovlašćene tretmane brendova Darphin i Dr. Hauschka, na isti način na koji se realizuju u najboljim svetskim kozmetičkim salonima.

## Poslovni izazovi

Zbog širenja kompanije i veće konkurenčnosti na tržištu predstavnici kompanije uvideli su značaj savremenih ERP rešenja u poslovanju, kao i način da pomoći njih povećaju produktivnost i ubrzaju poslovne procese. Kompanija koja postavlja visoke ciljeve rešila je da se što pre uspostave:

- jedinstven i integriran informacioni sistem;
- dobra povezanost svih maloprodajnih lokacija;
- automatizacija pojedinih procesa;

- ažuran i tačan lager;
- pouzdan sistem sa mogućnošću brzog oporavka;
- savremen i pouzdan način izveštavanja (BI).

U kompaniji DO-ING veliki značaj pridaje se procesima registracije, carinjenja, skladištenja, promocije, prodaje i brze isporuke robe za rastući broj klijenata. Postojeća poslovna aplikacija nije davala mogućnost integracije rokova trajanja određenih proizvoda sa veleprodajom i maloprodajom, što je implementacijom novog ERP sistema uspešno rešeno. Pored toga, menadžment se suočavao sa izazovima u upravljanju kompanijom zbog nemogućnosti trenutnog uvida u realno stanje svih relevantnih pokazatelja poslovanja, sa ciljem donošenja operativnih i strateških odluka.

Kao kriterijum za implementaciju ERP rešenja korisnik je postavio zahtev da rešenje mora da pruži najveći mogući nivo bezbednosti, sa jedne strane, a sa druge strane mogućnost rada i praćenja podataka sa udaljenih lokacija, na različitim uređajima i platformama. U partnerstvu sa DO-ING-om posluje i kompanija NAOS, koja se bavi isključivo uvozom, dok je DO-ING jedini kupac. Zahtev menadžmenta bio je izvršiti sinhronizaciju, kako šifarnika, tako i prodajnih, tj. nabavnih porudžbina između ove dve kompanije.

Imajući u vidu to da COMING kroz svoje cloud rešenje nudi visoku bezbednost, upotrebljom savremenih tehnologija i moderne infrastrukture, uz sertifikat ISO 9001, menadžment DO-ING-a odlučio se za implementaciju integrisanog poslovnog rešenja Microsoft Dynamics 365 Business Central u COMING cloud



MICROSOFT DYNAMICS  
365 BUSINESS  
CENTRAL PREDSTAVLJA  
DUGOROČNO REŠENJE  
ZA DO-ING, S OBZIROM  
NA TO DA POMENUTI  
ERP SISTEM OMOGUĆAVA  
RAST I RAZVOJ ZAJEDNO  
SA KOMPANIJOM

ZA DO-ING JE OD SUŠTINSKOG ZNAČAJA BILO DA ODABRANO ERP REŠENJE PRUŽA NAJVEĆI MOGUĆI NIVO BEZBEDNOSTI, DOK ISTOVREMENO OMOGUĆAVA RAD I PRAĆENJE PODATAKA SA UDALJENIH LOKACIJA, NA RAZLIČITIM UREĐAJIMA I PLATFORMAMA. KAO OPTIMALNO REŠENJE ODABRAN JE MICROSOFT DYNAMICS 365 BC U COMING CLOUD OKRUŽENJU.

okruženju. Brzina rada aplikacije je time zagarantovana i zavisi samo od internet protoka. S obzirom da je rešenje web orijentisano, eliminisan je raniji problem operativnog sistema klijentskih računara.

### **Proces implementacije**

S obzirom na to da se implementacija odvijala u jeku pandemije, detaljna analiza po svim sektorima izvršena je tokom online sastanaka sa korisnicima. Svaki od procesa je detaljno analiziran i u skladu sa zahtevima započeta je implementacija. Velika pažnja posvećena je automatizaciji određenih procesa, s obzirom da se radi o kompaniji koja dnevno izdaje veliki broj fakturna klijentima sa različitim adresama isporuke.

Neki od benefita koji su postignuti ovom automatizacijom su:

- automatska dodela dimenzija na nivou zaglavljiva i redova;
- automatska dodela brojeva serija po više kriterijuma (LIFO i po starini);
- više dostupnih cenovnika, kako u domaćoj tako i u stranoj valutni, na nivou kupaca i grupe kupaca;
- masovan uvoz velikog broja podataka;
- sinhronizacija artikala, nabavnih i prodajnih faktura među kompanijama.

Microsoft Dynamics 365 Business Central je omogućio elektronsko generisanje faktura u XML formatu, što je korisnicima olakšalo razmenu faktura sa klijentima. Implementirana je funkcionalnost izdavanja vaučera kupcima u maloprodaji, što je, uz izvršenu sinhronizaciju, korisnicima dalo bolji uvid u taj segment prodaje.

### **Modul maloprodaje**

U skladu sa rastom i razvojem kompanije u kojoj maloprodaja zauzima značajan deo poslovanja, bilo je neophodno implementirati maloprodajni modul koji pruža mogućnost skaliranja u vidu povećanja broja maloprodajnih lokacija, bez opterećivanja centralnog ERP sistema. Važan element implementacije maloprodajnog modula bio je sinhronizacija svih podataka, kako robnih tako i

finansijskih, čime je postignut cilj da se svi podaci nalaze na jednom mestu. Time je omogućeno tačno i transparentno izveštavanje i olakšano izdavanje svih potrebnih zakonskih izveštaja iz centralnog sistema.

Izvršena je integracija loyalty sistema sa kompanijom koja pruža tu vrstu usluge. Svaki kupac u maloprodaji uz loyalty karticu ostvaruje određeni benefit, tj. popust na različite proizvode.

Pouzdanost i efikasnost ERP sistema dokazana je u trenucima najvećeg opterećenja, za vreme praznika, gde je veliki broj klijenata, kako u maloprodaji tako i u veleprodaji, bio opslužen na obostrano zadovoljstvo.

### **Postignuti rezultati**

Izborom Microsoft Dynamics 365 Business Central-a kompanija DO-ING je dugoročno rešila pitanje poslovnog softvera, s obzirom na to da pomenuti ERP sistem omogućava rast i razvoj zajedno sa kompanijom. Centralizovani su matični podaci za artikle, kupce, dobavljače, usluge, cenovnike i uspostavljena su ažurna salda komitenata. Sve to omogućilo je kvalitetno izveštavanje po različitim kriterijumima, kao što su: profitni centar i mesto troška, referent prodaje, kupac, mesto isporuke, kategorija i grupa robe. Korišćenjem Business Intelligence (BI) rešenja, obezbeđeno je filtriranje, obrada i prikaz poslovnih podataka na jednostavan, svima razumljiv način, a dobijeni izveštaji mogu se iskoristiti za pravilno donošenje odluka. Zahvaljujući detaljnog pregledu prošlih i aktuelnih poslovnih aktivnosti, ovo rešenje omogućilo je predviđanje budućih trendova, što je od izuzetne važnosti za poslovanje kompanije DO-ING.

Automatizacija dodeljivanja rezervacija i izbora cenovnika, ažuran lager sa preciznim rokom trajanja, sinhronizacija sa maloprodajom i sve druge pomenute funkcionalnosti omogućile su stvaranje preduslova za sledeći značajan korak za kompaniju DO-ING, a to je online prodaja.

Dušan Simijonović, COMING ■