

BEČ | PRAG | BRATISLAVA | BUDIMPEŠTA | ZAGREB | KRAKOV

editelJOURNAL

EDITEL MAGAZIN ZA KORISNIKE

EDI – KLJUČ USPJEHA U MODERNOM POSLOVANJU

Revolucija u poslovanju Solane Pag

Solana Pag, najveći proizvođač morske soli u Hrvatskoj, uspješno integrira eXite® platformu kako bi unaprijedila svoje poslovanje i optimizirala procese proizvodnje soli.

3

EDI u agroindustriji

Jasenska d.o.o. posvećena otkupu i distribuciji voća i povrća odlučila se na korak prema modernizaciji kroz implementaciju elektroničke razmjene podataka (EDI).

5

EDI u Gama Elektronik

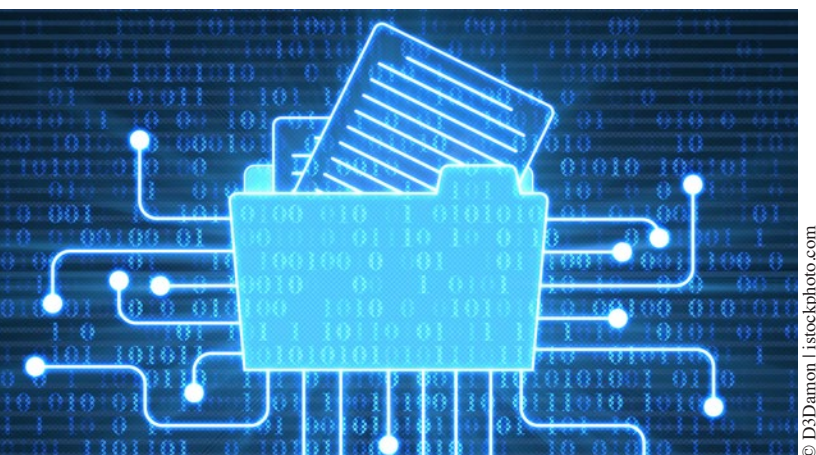
Predstavljamo vam uspješan primjer primjene EDI razmjene dokumenata putem usluge eXite® u tvrtki Gama Elektronik, lideru na tržištu IT i elektroničke opreme..

6

TEME U OVOM IZDANJU

3 **Revolucionarno unaprjeđenje poslovanja u Solani Pag**
Uspješna integracija eXite®-a

5 **EDI u agroindustriji**
Revitalizacija radnih procesa



6 **Primjena EDI razmjene dokumenata u Gama Elektronik**
EDI u Gama Elektronik

7 **Optimizacija poslovanja u poljoprivrednoj distribuciji**
Kako je GardenPetHome unaprijedio poslovanje uz uslugu eXite®?

8 **Optimizacija poslovanja u industriji konzumnih jaja**
EDI komunikacija u Lukaču

9 **8. GS1 Konferencija u BiH**
„Digitalna ekspanzija: Put BiH u bespapirno poslovanje“

10 **Kako EDI postavlja smjernice i povezuje svjetove?**
Most ili kompas?

UKRATKO



Poslovna komunikacija
s hrvatskim tvrtkama



EDI u logistici trgovine:
povećanje učinkovitosti
i smanjenje troškova

UVODNIK



© EDITEL Adria

Božidar Bajsić
Direktor operacija

Uspješno poslovanje tvrtki sve više postaje ovisno od uspješne automatizacije procesa s partnerima. Proizvodnja na zahtjev industrija 4.0 ili 5.0 nije moguća bez učinkovite razmjene potrebnih informacija između partnera.

S druge strane, nestašica radne snage traži smanjenje administracije i nepotrebnih koraka u procesima nabave robe široke potrošnje i HORECA. Isto tako optimizacija zaliha i raspoloživost proizvoda, pa i usluga postaje sve važnija za konkurentsku prednost. Sve to vodi u promjenu B2B procesa s digitalizacijom, gdje je EDI tehnologija osnova.

U procesima se tako osim narudžba, dostavnica i računa razmijenjenju dodatne i kompleksnije informacije koje automatski šalju partneri među sobom da mogu pratiti tok robe, zalihe i raspoloživost artikala. Tako smo na konferenciji u Sarajevu predstavili specifičnost EDI-ja u Horeca segmentu i EDI-ja u automobilske industriji koja bez EDI-ja ne može učinkoviti proizvoditi personalizirane proizvode koje traže današnji kupci automobila.

U nastavku pročitajte nekoliko primjera korištenja EDI tehnologije u različitim procesima i industrijama.

*Ugodno čitanje vam želim,
Božidar Bajsić*



REVOLUCIONARNO UNAPRJEĐENJE POSLOVANJA U SOLANI PAG

Solana Pag, najveći proizvođač morske soli u Hrvatskoj, uspješno integrira eXite® platformu kako bi unaprijedila svoje poslovanje i optimizirala procese proizvodnje soli. Kroz inovativnu primjenu usluge eXite®, Solana Pag postiže veću transparentnost, efikasnost i kontrolu nad svojim operacijama.

Jedna od ključnih prednosti eXite® platforme je njezina sposobnost integracije s različitim poslovnim sustavima, što omogućuje glatku razmjenu podataka između različitih dijelova proizvodnog lanca. Solana Pag koristi našu uslugu za automatizaciju procesa praćenja i upravljanja proizvodnjom soli, što rezultira smanjenjem vremena potrebnog za administrativne zadatke i povećanjem vremena koje se može usmjeriti na samu proizvodnju. Pored toga, pruža Solani Pag detaljne analize i izvještaje o performansama proizvodnje, omogućujući im bolje donošenje odluka i optimizaciju proizvodnih procesa. Ova transparentnost i prilagodljivost ključni su za Solanu Pag kako bi ostali konkurentni na tržištu morske soli. Kroz uspješnu implementaciju eXite® platforme, Solana Pag

podiže svoje poslovanje na višu razinu, postićući veću produktivnost, kontrolu i konkurentnost na tržištu. Ova suradnja potvrđuje važnost inovativnih tehnoloških rješenja u modernizaciji tradicionalnih industrija poput proizvodnje soli.

Proces transformacije poslovanja Solane Pag uz eXite® uslugu :

1. **Automatizacija procesa proizvodnje:** omogućena potpuna automatizacija procesa proizvodnje soli, što rezultira povećanom efikasnošću i smanjenjem ljudske greške. Od praćenja stanja bazena za sol do upravljanja postupkom kristalizacije, svaki korak je optimiziran radi maksimalne učinkovitosti.

2. Napredna analitika: Integracija naprednih analitičkih alata omogućuje Solani Pag dublji uvid u performanse proizvodnje. Analizom podataka o količinama proizvedene soli, kvaliteti, i trendovima potražnje, Solana Pag može donositi informirane odluke o planiranju proizvodnje i upravljanju zalihama.

3. Optimizacija logističkih lanaca: bolje upravljanje logističkim lancima, što uključuje praćenje isporuka sirovin, planiranje isporuka gotovih proizvoda te optimizaciju ruta dostave. Ovo pomaže u smanjenju troškova prijevoza i vrijeme isporuke, što rezultira boljom uslugom za klijente.

4. Povećana transparentnost i praćenje: potpuna transparentnost nad svojim poslovnim procesima. Uprava može u realnom vremenu pratiti napredak proizvodnje, provjeravati stanje zaliha i brzo reagirati na bilo kakve izazove ili promjene na tržištu.

5. Unaprijeđena komunikacija i suradnja: olakšana komunikacija i suradnja unutar tvrtke i s vanjskim partnerima. Timovi za proizvodnju, logistiku i upravljanje zalihama mogu efikasno komunicirati i koordinirati svoje aktivnosti kako bi osigurali glatko i učinkovito poslovanje.

Kroz integraciju eXite® platforme, Solana Pag pokazuje svoju predanost inovacijama i kontinuiranom unaprjeđenju kako bi ostala lider u industriji proizvodnje morske soli u Hrvatskoj. Ova platforma omogućuje im da iskoriste najnovije tehnologije za optimizaciju svojih poslovnih procesa i osiguraju vrhunsku kvalitetu i uslugu za svoje kupce.

O Solani Pag

Solana Pag je najveći proizvođač morske soli u Hrvatskoj, a svoju proizvodnju temelji na tisućljetnoj tradiciji proizvodnje



morske soli na otoku Pagu. Solana Pag smještena je južno od grada Paga na površini od 225 hektara. Prostrana plitka laguna omeđena je s istoka i zapada, brdom. Građa tla – nepropusno tlo sačinjeno uglavnom od ilovače i gline, te specifični klimatski uvjeti, odlična su podloga za vrhunsku pašku sol.

Kao dokaz iznimne kvalitete i specifičnosti paške morske soli, Solana Pag primila je od Ministarstva poljoprivrede, ribarstva i ruralnog razvoja, Rješenje kojim se paška sol registrira kao oznaka izvornosti.

Osviješteni potrošači, svugdje u svijetu, sve su osjetljiviji po pitanju nutritivnih, higijenskih i zdravstvenih standarda prehrambenih proizvoda, ali isto tako preferiraju tradicijske, autohtone proizvode koji na neki način čuvaju gastronomske identitete pojedinih podneblja.

Tehnologija proizvodnje u Solani Pag maksimalno koristi prirodne prednosti područja na kojem se nalazi – čisti okoliš, veliki broj sunčanih dana, pogodan vjetar. Stoga, paška sol svojom čistoćom spada među najkvalitetnije u Europi i svijetu.

Paška sol sadrži sve minerale koji su, osim vode, osnovni sastojci prirodnog mora. Umjerene količine soli trebaju se redovito unositi u organizam, s obzirom na to da minerali kalcij i magnezij igraju ključnu ulogu u metabolizmu i vitalnim funkcijama tijela.

www.solana-pag.hr

Prednosti EDI integracije



- *Pojednostavljeno, fleksibilno i ekonomično poboljšanje procesa*
- *Dostupno kao EDI usluga kojom se upravlja izvana ili interno*
- *Sučelje za EDI platformu eXite®*
- *Integrirani e-račun*

- *Digitalno arhiviranje u skladu s pravnim propisima*
- *Nadzor poslovanja*
- *Upravljanje radnim postupcima*
- *Neovisnost od platforme*
- *EDITEL podrška 24 sata dnevno*

EDI U AGROINDUSTRIJI

Revitalizacija radnih procesa

Jasenska d.o.o. spada među vodeće tvrtke koje se bave otkupom i distribucijom voća i povrća, a prije svega mandarina. Uz sve veće zahtjeve tržišta i potrebu za optimizacijom poslovnih procesa, njihova firma posvećena otkupu i distribuciji voća i povrća odlučila se na korak prema modernizaciji kroz implementaciju elektroničke razmjene podataka (EDI). Ova tehnologija nije samo promjena u načinu poslovanja; ona je revolucija koja omogućuje bržu, precizniju i učinkovitiju razmjenu informacija.

Brza komunikacija s dobavljačima

EDI nam omogućuje trenutnu razmjenu informacija s dobavljačima voća i povrća. Otkup postaje precizniji, a transparentnost u pregovorima s dobavljačima povećava se, smanjujući mogućnost nesporazuma i optimizirajući procese nabave.

Implementacija EDI-ja u distribucijskom lancu znači bržu obradu narudžbi, točniju informaciju o zalihama i praćenje isporuka u stvarnom vremenu. Ovo ne samo da poboljšava zadovoljstvo kupaca već i pomaže u održavanju stabilnosti u distribucijskom lancu.

Svjež i precizno

Zahvaljujući EDI integraciji, krajnji korisnici dobivaju svježe proizvode s minimalnim vremenom čekanja. Praćenje putovanja proizvoda od polja do stola postaje transparentno, pružajući povjerenje potrošačima u kvalitetu proizvoda.

Uvođenje EDI tehnologije u poduzeće nije samo investicija u tehnologiju; to je investicija u budućnost. S ovom revolucionarnom integracijom, naša firma stoji na čelu inovacija u industriji voća i povrća, postavljajući temelje za dugoročan uspjeh i održivost.

Prednosti:

- Nije potreban ručni unos podataka
- EDITEL-ova onboarding usluga omogućuje brzo povezivanje partnera (TIER1, TIER2, TIER3, itd.)
- Poboljšano zadovoljstvo kupaca
- Maksimalni sigurnosni standardi
- Brža naplata potraživanja



O Jasenska d.o.o.

Osnovana je 1998. godine s ciljem da se posveti otkupu i distribuciji mandarina iz doline Neretve. S vremenom

JASENSKA

proširuje poslovanje i otvara otkupno-distributivne centre u Zagrebu i Koriji, te se bavi otkupom, uvozom i distribucijom svih vrsta voća i povrća. Jasenska danas ima 40 stalno zaposlenih, a u vrijeme sezone mandarina broj zaposlenih povećava se do 110. Rast i razvoj tvrtke prije svega je rezultat ulaganja i uvođenja suvremenih tehnologija u procesu proizvodnje, prerade i zaštite voća i povrća. Njihov centar u Opuzenu prostire se na površini od 10 400 m² unutar kojeg se vrši otkup i pakiranje. U 5 suvremenih komora, ukupne površine 960m², provodi se proces odzelenjavanja mandarine prema najsuvremenijoj tehnologiji dok se u 2 komore površine 620m² provodi proces pothlađivanja. Jasenska d.o.o. na oko 50 ha obradive površine u suradnji sa svojim kooperantima provodi nadzor proizvodnje mandarina prema međunarodnim standardima poljoprivredne proizvodnje „Global G.A.P“. U proizvodnji mandarina surađuju s oko 250 kooperanta.

Od ukupno otkupljene količine mandarina, 75 % odlazi u inozemstvo dok 25 % pripada domaćem tržištu.

www.jasenska.com

PRIMJENA EDI RAZMJENE DOKUMENATA U GAMA ELEKTRONIK

Sa zadovoljstvom vam predstavljamo primjer uspješne primjene EDI (Electronic Data Interchange) razmjene dokumenata preko usluge eXite® u tvrtki Gama Elektronik, dugogodišnjem lideru na tržištu IT i elektroničke opreme.

Rast i razvoj

Kroz godine, Gama Elektronik je ostvarila značajan rast prihoda i proširila svoju mrežu partnera diljem regije. Sva ostvarena dobit reinvestirana je u širenje asortimana proizvoda i razvoj vlastitih brendova, uvijek pazeći na kvalitetu proizvoda i usluga, s posebnim naglaskom na postprodajni period.

Uvođenje EDI razmjene preko eXite®

Kao dio svoje kontinuirane težnje za inovacijama i poboljšanjem poslovnih procesa, Gama Elektronik je odlučila uvesti EDI razmjenu dokumenata preko usluge eXite®.

Ova strategija omogućila im je brojne prednosti:

- **Brža i sigurnija razmjena informacija:** EDI eliminira potrebu za ručnim unosom podataka, smanjujući mogućnost pogrešaka i ubrzavajući proces razmjene dokumenata.
- **Povećana produktivnost:** Automatizacija procesa oslobađa vrijeme zaposlenicima, omogućujući im fokus na strateške zadatke i poboljšanje usluge.
- **Smanjenje troškova:** EDI smanjuje troškove povezane s papirnatim dokumentima, poštarinom i arhiviranjem, dok ubrzava obradu narudžbi i faktura.
- **Poboljšana usluga za kupce i partnere:** Brža reakcija na potrebe kupaca i partnera, s mogućnošću praćenja narudžbi u stvarnom vremenu, rezultira većim zadovoljstvom i lojalnošću.

Prednosti EDI sustava

Uvođenje EDI sustava donijelo je konkretne prednosti u svakodnevnom poslovanju Gama Elektronika. Automatizacija procesa smanjila je potrebu za ručnim unosom podataka, što je rezultiralo manjim brojem pogrešaka i bržom obradom informacija. Produktivnost zaposlenika značajno je povećana

jer su oslobođeni rutinskih zadataka, omogućujući im fokus na strateške inicijative.

Smanjenje troškova bilo je vidljivo kroz eliminaciju papirnatih dokumenata i smanjenje troškova poštarine i arhiviranja. Brža obrada narudžbi i faktura također je doprinijela boljoj financijskoj učinkovitosti.

Budućnost s EDI razmjenom

Gama Elektronik nastavlja s inovacijama i poboljšanjima u svim aspektima svog poslovanja. Primjenom EDI razmjene dokumenata preko usluge eXite®, postavili su temelje za još efikasniji i kvalitetniji rad, čime osiguravaju još bolju uslugu za svoje kupce i partnere.

Tvrtka će i u budućnosti biti posvećena svojim partnerima, pažljivo slušajući njihove potrebe i pružajući im podršku u radu, koristeći sve dostupne resurse kako bi zajednički ostvarili još veće uspjehe.

Zahvaljujemo Gama Elektroniku na povjerenju i radujemo se daljnjoj uspješnoj suradnji.

O tvrtki Gama Elektronik

Gama Elektronik osnovana je 1999. godine kao mala trgovinska radnja i servis specijaliziran za popravak i prodaju IT i elektroničke opreme. Krenuli su s velikim entuzijazmom i ljubavlju prema elektronici i informatici, prvenstveno se fokusirajući na servisiranje elektronike i održavanje računala. Zahvaljujući velikoj potražnji i zadovoljstvu svojih kupaca, brzo su proširili djelatnost i na prodaju.

Tvrtka je od samih početaka prepoznala da je ključ uspjeha u pružanju kompletne usluge koja obuhvaća savjetovanje kupaca, edukaciju o proizvodima, te brzo i kvalitetno održavanje i servisiranje.

www.gama-elektronik.hr



OPTIMIZACIJA POSLOVANJA U POLJOPRIVREDNOJ DISTRIBUCIJI

Kako je GardenPetHome unaprijedio poslovanje uz uslugu eXite®?

Kako bi razmjena informacija između tvrtki bila uspješna, ona mora biti sigurna, pouzdana i treba se moći pratiti. Upravo to jamči EDI platforma eXite® s kojom je tvrtka GardenPetHome odlučila unaprijediti svoje poslovanje. Prepoznali su potrebu za modernizacijom načina na koji upravljaju svojim asortimanom proizvoda, komunikacijom s partnerima te analizom tržišnih trendova.

eXite® platforma pružila im je sveobuhvatno rješenje koje im omogućuje učinkovitiju komunikaciju s poslovnim partnerima, praćenje zaliha, analizu prodaje te planiranje marketinških kampanja. Kroz integrirani sustav upravljanja zalihama, sada su u mogućnosti optimizirati zalihe kako bi osigurali da uvijek imaju dovoljno proizvoda na raspolaganju svojim klijentima, što im pomaže u održavanju visoke razine zadovoljstva kupaca.

Nekoliko ključnih prednosti koje su ostvarili korištenjem naše platforme:

- 1. Upravljanje inventarom:** precizno praćenje količine i raspoloživost svake stavke u njihovom inventaru. Ovo im je omogućilo optimalno planiranje zaliha i smanjenje rizika od nedostatka ili prekomjerne zalihe.
- 2. Narudžbe i logistika:** proces naručivanja i isporuke je brži i efikasniji uz eXite® uslugu. Automatizirani su procesi naručivanja, praćenja isporuka i upravljanja skladištem kako bi osigurali pravovremenu dostavu svojim klijentima.
- 3. Analitika i izvještavanje:** imaju pristup detaljnim analizama i izvještajima o svojem poslovanju. Ovo im je omogućilo bolje donošenje odluka, identificiranje trendova i prilagodbu strategije prema potrebama tržišta.
- 4. Bolja korisnička usluga:** smanjenjem vremena potrebnog za obradu narudžbi i isporuka, mogu se više posvetiti pružanju vrhunske korisničke usluge i podrške.
- 5. Prilagodljivost i fleksibilnost:** eXite platforma je prilagodljiva specifičnim potrebama i procesima poslovanja. Bez obzira jeste li distributer sjemenske robe, opreme za kućne ljubimce ili staklene ambalaže, naša platforma omogućuje optimalno upravljanje svim aspektima vašeg poslovanja.

Sigurnost i pouzdanost

eXite® osigurava visoku razinu zaštite zahvaljujući pouzdanoj infrastrukturi, podržanoj partnerstvom s tehnološkim liderom

T-Systems. Kontinuirano nadgledamo sve EDI transakcije i aktivnosti kako bismo osigurali sigurnost i integritet podataka. Redundantna infrastruktura u visoko sigurnim podatkovnim centrima, 24/7/365 dostupnost s neprekidnom podrškom, višerazinski vatrozid i kriptirani prijenos podataka samo su neke od ključnih sigurnosnih značajki. Uz to, eXite® podržava širok spektar industrijskih standarda, ERP/WWS adaptera i komunikacijskih kanala, omogućavajući vam brzo i jednostavno povezivanje s gotovo svim EDI partnerima.

O tvrtki GardenPetHome

GardenPetHome podružnica je firme Sjemenarna d.o.o. koja proizvodi i distribuira brendove Green Garden, Pro Garden, Friend, Master, Stoper, Gardener i Vetro, a ujedno zastupa i mnoge renomirane svjetske tvrtke kao što su: BASF, Chromos Agro, Agrico, Franchi Sementi, Agrecol, Arcos, Broer, DLF i

dr. Brandovi s kojima se Sjemenarna prezentira na tržištu BiH dostupni su svima, a mogu se pronaći ne samo u Sjemenarninim agro centrima nego i u svim bolje opskrbljenim trgovinama.

Sjemenarna d.o.o. posluje kroz razvijenu distributivnu mrežu i posjeduje vlastiti lanac agro centara. Razvijena distributivna mreža pokriva područje cijele BiH, a usmjerena je prema tržišnim centrima i specijalnom kanalu (agro centrima, agrarijama, zoo centrima, veterinarijama, velikim poljoprivrednim proizvođačima, trgovinama vrtnom opremom itd.).

Lanac Sjemenarninih maloprodajnih mjesta trenutno čini osam velikih i reprezentativnih agrocentara, a smješteni su u Mostaru na dvije lokacije, Širokom Brijegu, Čitluku, Grudama, Ljubuškom, Posušju i u Stocu.

Misija im je održati konkurentsku prednost, povećanjem tržišnog udjela jačati poziciju na tržištu, kontinuirano raditi na podizanju svijesti potrošačima o postojanju vlastitih tržišnih marki, neprekidno razvijati sustave distribucije, pratiti zadovoljstvo kupaca i održati status lidera.

www.sjemenarna.com/language/hr

OPTIMIZACIJA POSLOVANJA U INDUSTRIJI KONZUMNIH JAJA

EDI komunikacija u Lukaču

U današnjem dinamičnom poslovnom okruženju, kompanije koje se bave proizvodnjom i prodajom konzumnih jaja suočavaju se s izazovima učinkovitosti i konkurentnosti. Uvođenje elektroničke razmjene podataka (EDI) predstavlja ključni korak prema optimizaciji poslovanja i unaprjeđenju komunikacije unutar lanca opskrbe.

Elektronička razmjena podataka (EDI) predstavlja automatizirani proces razmjene poslovnih dokumenata između različitih računalnih sustava. U kontekstu proizvodnje i prodaje konzumnih jaja, EDI omogućuje brzu i preciznu komunikaciju između različitih partnera u lancu opskrbe, uključujući dobavljače, distributere i maloprodajne partnere.

Prednosti EDI-ja

- Smanjenje pogrešaka: Automatizirana razmjena podataka minimizira rizik od ljudskih pogrešaka u unosu podataka, poboljšavajući točnost informacija.
- Povećana učinkovitost lanca opskrbe: Brza i pouzdana razmjena informacija s partnerima omogućuje učinkovitije upravljanje inventarom, proizvodnjom i isporukom.
- Smanjenje troškova: Eliminiranje potrebe za ručnim unosom podataka i papirnatim dokumentima smanjuje operativne troškove i poboljšava opću ekonomičnost poslovanja.

Primjeri implementacije EDI-ja u praksi:

- Automatizirana narudžba materijala: Procesiranje narudžbi za potrebne materijale automatski putem EDI sustava smanjuje vrijeme čekanja i osigurava pravovremeno opskrbljivanje.
- Praćenje inventara i isporuka: Praćenje stanja inventara u stvarnom vremenu omogućava bolje upravljanje zalihama i brže odgovaranje na potražnju tržišta.
- Fakturiranje i plaćanja: Automatizirani procesi fakturiranja putem EDI integracije smanjuju administrativne zadatke i ubrzavaju financijske transakcije.

Zaključak:

Uvođenje EDI-ja u poslovanje tvrtke koja se bavi proizvodnjom i prodajom konzumnih jaja predstavlja ključnu strategiju

za postizanje konkurentne prednosti u dinamičnom tržišnom okruženju. Ova tehnologija omogućuje ne samo smanjenje operativnih troškova već i poboljšanje efikasnosti, točnosti podataka te općenito optimizaciju lanca opskrbe, čime se ostvaruju dugoročne koristi za poslovanje.

O firmi Lukač

Lukač je obiteljsko poduzeće osnovano 1992. godine, a vode ga supružnici Marijan i Marija Lukač te njihove 4 kćeri – Marijana, Magi, Blažena i Katarina. Osnovna i najvažnija djelatnost

poduzeća Lukač proizvodnja je i prodaja konzumnih jaja u ljusci, a od 2012. godine poduzeće u ponudi ima i tekuća pasterizirana jaja. Investiranjem u preradu jaja poduzeće Lukač postalo je jedini proizvođač u Hrvatskoj koji ima u ponudi paket proizvoda – jaja u ljusci i tekuća jaja.

Sjedište se nalazi u Zagrebu, a proizvodni dijelovi locirani su u mjestima Caginec i Derežani pokraj Ivanić Grada. Skladišta jaja za maloprodaju nalaze se u Zagrebu i Splitu te na taj način ima riješenu i odlično uhodanu distribuciju u cijeloj Hrvatskoj. Lukač pridaje veliku važnost prodaji jaja na tržnicama te je prisutan na svim tržnicama u Zagrebu, Velikoj Gorici, Samoboru i Zaprešiću. U obiteljskom poduzeću trenutno je zaposleno 80 djelatnika. Ukupan kapacitet je 90 000 koka nesilica kaveznog uzgoja te 160 000 koka nesilica podnog uzgoja te je time s godišnjom proizvodnjom od 75 milijuna jaja drugi najveći proizvođač jaja u Hrvatskoj.

S 30-godišnjim iskustvom poduzeće Lukač može se pohvaliti velikom prepoznatljivošću na tržištu, u potpunosti zatvorenim ciklusom proizvodnje, visokim tehnološkim postignućima, vrhunski opremljenim objektima te praćenjem najnovijih trendova EU i time se penje na sam vrh peradarstva u Republici Hrvatskoj



8. GS1 KONFERENCIJA

Poslovna zajednica definirala je korake prema digitalizaciji

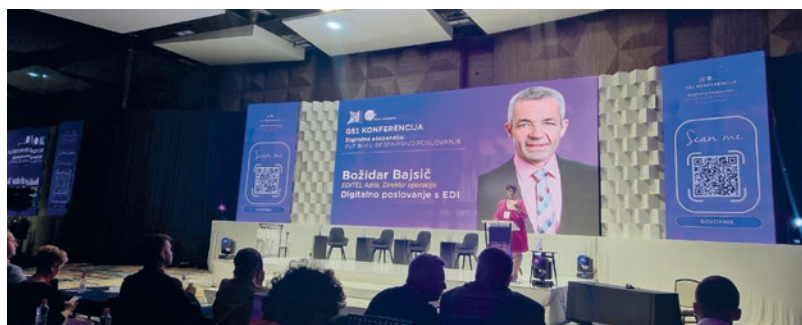
Sarajevo, 30. svibnja 2024. – U Hotelu Hills održana je 8. GS1 Konferencija pod nazivom „Digitalna ekspanzija: Put BiH u bespapirno poslovanje“, okupivši preko 260 sudionika iz privatnog i javnog sektora kako bi istražili korake prema digitalizaciji u Bosni i Hercegovini. Konferenciju je otvorio Adi Turković, direktor GS1 BiH, koji je istaknuo važnost digitalne transformacije za konkurentnost domaćih kompanija te podršku GS1 BiH u implementaciji globalnih standarda.

Almir Badnjević, direktor IDDEEA, naglasio je značaj elektroničkog potpisa kao ključnog alata za pravno valjane transakcije u digitalnom okruženju, dok je Alisa Hodžić iz BH Telecoma istaknula važnost digitalne infrastrukture za uspjeh e-fakturiranja i ostalih digitalnih procesa. Također, Hodžić je naglasila ulogu BH Telecoma kao inovatora i lidera u digitalnoj transformaciji, promovirajući suradnju kao ključni faktor tehnološkog napretka.

Pružatelji EDI usluga prezentirali su praktične primjere situacije na BiH tržištu i korake prema uspostavljanju elektroničke razmjene podataka, važnost GS1 standarda u ovim procesima i potrebnu interoperabilnost.

Jedan od ključnih segmenata konferencije bio je prikaz **primjene GS1 standarda i 2D kodova**, uključujući QR kodove u logistici i proizvodnji. Penny plus d.o.o. Sarajevo predstavio je inovativno rješenje za unaprjeđenje korisničkog iskustva pomoću QR kodova, dok su sudionici po prvi puta imali priliku čuti o **Digitalnim putovnicama proizvođača (DPP)**, novoj inicijativi EU koja će do 2030. godine zahtijevati primjenu DPP-a na sve proizvode na teritoriju EU. Haris Poturković iz GS1 BiH pojasnio je da putovnica sadrži detaljne informacije o sirovinama, CO2 emisijama, proizvodnji i reciklaži, pružajući transparentnost i praćenje životnog ciklusa proizvoda. Alma Ras d.o.o. Olovo pionirski je primijenila DPP na bijele majice iz svoje kolekcije, dok je multinacionalna kompanija H&M također predstavila svoju upotrebu DPP-a.

Na temu **sljedivosti proizvoda**, Ema Lovšin iz OriginTraila prikazala je kako GS1 standardi osiguravaju provjerljivost informacija, omogućujući AI sustavima bolje praćenje proizvoda, te kako BiH može slijediti primjer implementacije ove tehnologije u Sloveniji. Također, Božidar Bajsić iz Editel Adria predstavio je prednosti EDI tehnologija i robotizacije u poslovanju, naglasivši da automatizacija razmjene podataka smanjuje troškove i povećava efikasnost, čime se povećava konkurentnost kompanija.



Prezentaciju je održao i gospodin Božidar Bajsić, direktor operacija tvrtke Editel Adria, na temu **„Digitalno poslovanje s EDI – robotizacija“**. Istaknuo je ključne prednosti implementacije EDI (Electronic Data Interchange) tehnologija i robotizacije u poslovnim procesima. Naglasio je kako automatizacija i digitalizacija razmjene podataka mogu značajno smanjiti operativne troškove, ubrzati poslovne procese i smanjiti mogućnost ljudske pogreške. Posebno je istaknuto kako robotizacija, u kombinaciji s EDI tehnologijama, omogućava bržu i precizniju obradu narudžbi, faktura i drugih poslovnih dokumenata, čime se povećava efikasnost i konkurentnost kompanija na tržištu.

Posebno zanimljiva bila je **panel diskusija „Imamo li vremena, znanja i hrabrosti za e-fiskalizaciju i e-račun?“**, u kojoj su sudjelovali predstavnici državnih institucija i poslovnog sektora. Igor Zorko iz Gospodarske komore Slovenije naglasio je važnost usvajanja e-računa za efikasnost poslovanja, dok je Mario Nenadić iz Udruge poslodavaca FBiH istaknuo potrebu za prilagodbom zakonodavnog okvira kako bi digitalna transformacija bila uspješna. Božidarka Popović iz Ministarstva financija Republike Srpske naglasila je da Republika Srpska očekuje smanjenje sive ekonomije kroz uvođenje e-fiskalizacije, dok je Dragan Zorić iz Porezne uprave Republike Srpske istaknuo važnost QR kodova u sprečavanju crnog tržišta.

Na kraju konferencije dodijeljena su priznanja „Excellence Award for Digital Innovation“, a dobitnici su Alma Ras, ZZI i dm drogerie markt, prepoznati po doprinosu u digitalizaciji tržišta.

Konferenciju su podržali sponzori, među kojima su Elmed, BH Telecom, Penny plus, ZZI, EDITEL, dm drogerie markt i drugi, dok su suorganizatori bili Udruga poslodavaca FBiH, Gospodarska komora FBiH i RS te eCommerce asocijacija BiH. Ova konferencija označava značajan korak prema digitalnoj budućnosti BiH, omogućujući domaćim kompanijama pripremu za globalno tržište.

Za više informacija posjetite www.gs1bih.org

MOST ILI KOMPAS? KAKO EDI POSTAVLJA SMJERNICE I POVEZUJE SVJETOVE?

Tijekom sastanka s dobavljačima automobilske industrije u studenome, Jarosław Trzpiel predstavio je inovativan pristup svijetu EDI-ja, uspoređujući ga s kompasom koji određuje četiri glavna smjera komunikacije.

U članku Jarosław Trzpiel predstavlja ovu složenu temu kroz analogije i praktične primjere, čineći je dostupnijom široj publici. Saznajte kako EDI tehnologija povezuje dobavljače i kupce kako bi stvorili „čvrste mostove” u dinamičnoj automobilske industriji.

EDI MOST - tako je naziv jedne od mojih prezentacija, koju sam imao priliku predstaviti tijekom sastanka s dobavljačima automobila u studenom 2023. godine. Unatoč pauzi za ručak koja se bližila, dvorana je bila ispunjena do posljednjeg mjesta, što je pokazalo veliki interes za temu.

Radeći na ovoj prezentaciji, pokušao sam pronaći reference na predmete ili aktivnosti koji su dio naše svakodnevnice. Na taj sam način želio dočarati svijet EDI-ja, koji je razumljiv samo uskoj skupini stručnjaka. Cilj mi je bio prenijeti ova složena pitanja na pristupačan i razumljiv način, što se pokazalo kao popriličan izazov.

Usporedio sam svijet EDI-ja s kompasom koji pokazuje četiri glavna smjera. U mojoj prezentaciji ti su smjerovi promijenjeni u: komunikacijski kanal, vrste razmjenjivanih poruka, format/jezik razmjenjivanih poruka i metode identificiranja stranaka. Ova struktura omogućila mi je postupno i logično uvođenje slušatelja u svijet EDI-ja, koji se na prvi pogled može činiti kompliciranim.

Najmanji naglasak stavljam na identifikaciju, s kojom su se naši slušatelji nosili bez većih problema. Savladavanje umijeća identificiranja tvrtke po GLN ili DUNS kodovima nije bilo teško, a prvi smjer EDI kompasa brzo je otkriven. Usporedio sam to s određivanjem sjevera na noćnom nebu, gdje je Sjevernjača pouzdana referentna točka.

Drugi smjer u „EDI ruži vjetrova” odnosio se na komunikacijske protokole. Uvijek sam povezivao EDI komunikacijske kanale s izgradnjom mostova koji povezuju različita mjesta

Jarosław Trzpiel
Prodajni savjetnik
Uprave
EDITEL Poljska S.A.



– baš kao što naše usluge povezuju dobavljače s kupcima. Usporedio sam najstarije kamene mostove s x400 kutijama, koje su nekad bile temelj komunikacijske infrastrukture za tvrtke koje pokreću EDI. Danas me svaka AS2 ili AS4 veza podsjeća na „Zlatna vrata”, preko kojih se mogu razmijeniti tisuće poruka, omogućujući našim izvođačima da postignu najvišu razinu organizacije procesa koju nudi EDI.

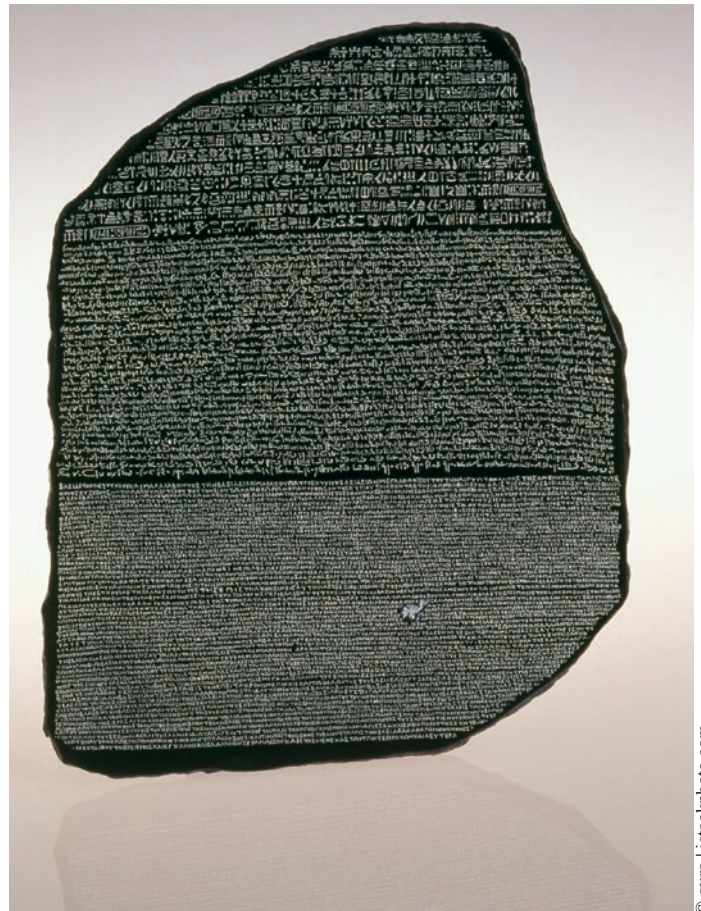
Treći smjer na EDI kompasu odnosio se na tipove razmjenjenih poruka. Moje pozivanje na analogni prodajni proces omogućilo je sudionicima na prezentaciji da brzo definiraju najčešće razmjenjivane poruke putem EDI-ja, poput narudžbi, računa ili otpremnica. Ove usporedbe učinile su složene procese mnogo razumljivijima.

Četvrti smjer – jezik razmjene podataka – zahtijevao je od mene da napravim još promišljeniju usporedbu kako bih objasnio zašto je toliko važan i zašto uopće postoji. U tom kontekstu koristio sam analogiju s Napoleonom i njegovom ekspedicijom u Egipat, iz koje je donio „kamen iz Rosette”. To je jedan od najstarijih prevoditeljskih alata koje je svijet sačuvao, iako naravno nije doslovni prikaz mapiranja datote-

ka narudžbi iz formata EDIFACT D.96A u XML. Jean-François Champollion, zahvaljujući proučavanju natpisa s kopije kamena iz Rosette, dešifrirao je drevne egipatske hijerogliffe, što je otvorilo vrata razumijevanju egipatske kulture. Umjesto spominjanja Babilonske kule, odlučio sam natjerati svoje slušatelje da razmišljaju o ulozi kamena iz Rosette i da se zainteresiraju za Champollionovu priču, koja bi ih mogla potaknuti da nauče više o prevođenju i standardizaciji, koji su toliko važni u svijetu EDI-ja.

Cijela moja prezentacija, osim teorijske rasprave o EDI projektu, uključivala je i fotografije i studiju slučaja jednog od naših najvećih klijenata – Bury Sp. z o.o. Ova tvrtka savršeno se uklapa u moj „EDI kompas“. Identifikacija tvrtke Bury prema DUNS i GLN brojevima po pojedinim primateljima, širok raspon razmijenjenih poruka (prognoze proizvodnje, prognoze isporuke, obavijesti o isporuci, računi, narudžbe), različiti formati datoteka (EDIFACT, ODETTE, VDA, ANSI) i suradnja s više od 80 tvornica za proizvodnju automobila ili autodijelova, savršeno prikazuju sva četiri smjera mog EDI kompas.

Iako je naslov prezentacije glasio „EDI MOST“ umjesto „EDI KOMPAS“, zbog moje sklonosti ka izgradnji, a ne navigaciji, uvjeren sam da sam uspio uspješno kombinirati oba pristupa kako bih stvorio suvislu i zanimljivu prezentaciju.



© gyro | istockphoto.com

EDI



EDI ili elektronička razmjena podataka, odnosi se na razmjenu elektroničkih poslovnih dokumenata između poslovnih partnera.

Cilj EDI-ja je postići najvišu moguću razinu automatizacije postupaka putem integrirane razmjene podataka, izbjegavajući pritom fizičke i papirne poslovne transakcije.

EDI se koristi za razmjenu informacija o narudžbama između maloprodajnih tvrtki i proizvođača i za postupke fakturiranja, što omogućuje e-račun.

Koristi se i za slanje elektroničkih narudžbi za dostavu pružateljima logističkih usluga te navođenje informacija o artiklu ili obradu zahtjeva za plaćanje.

Standardizirana tehnologija omogućuje tvrtkama bilo koje veličine, u bilo kojoj industriji te u bilo kojoj zemlji, da razmjenjuju poslovne podatke neovisno o komunikacijskom kanalu, formatu podataka i medijima koje koriste.

IMPRINT

Vlasnik i izdavač:

EDITEL Adria d.o.o., Ulica grada Vukovara 284, 10 000 Zagreb; T: +385 (0)1/379 42 96; E: info@editel.hr; W: www.editel.hr.

EDITEL Adria d.o.o. je u vlasništvu EDITEL Austria GmbH. Cilj tvrtke EDITEL Adria d.o.o. je digitalizacija i automatizacija poslovnih procesa sa EDI-jem između poslovnih partnera, konzalting i usluge podrške.

Upravljanje i odgovornost za sadržaj: Božidar Bajsić

Uredništvo: Marija Lunjek

Lektorica: Marija Lunjek.

Layout: www.creativedirector.cc

Tiskarska tvrtka: KOLOR KLINIKA d.o.o., Zavrtnica 17, Zagreb; Objavljivanje sukladno Zakonu o medijima u Republici Hrvatskoj NN 59/04, 84/11, 81/13, 114/22. Svrha ovog biltena je promocija i podrška poslovnih aktivnosti tvrtke EDITEL Adria.

Učestalost izdanja: dva puta godišnje na hrvatskome jeziku, u nakladi od 400 primjeraka. EDITEL Journal izdaje se i na njemačkom, češkom, slovačkom, mađarskom, engleskom i poljskom jeziku. Sva izdanja dostupna su i online na www.issuu.com/editel_group.