

Centrosinergija doo

Milutina Milankovića 19, 11070 Novi Beograd



Kontakt telefon: 011 7159 505

Kontakt E-mail: office@centrosinergija.rs

Web stranica: www.centrosinergija.rs

Generalni direktor: Andrijana Đorđević

Kontakt osoba: Marko Golubović
direktor operacija
marko.golubovic@centrosinergija.rs

Godina osnivanja u Srbiji: 2011.

TRŽIŠTA POSLOVANJA

Srbija i Crna Gora

KANALI POKRIVENOSTI

TT, OT, HoReCa
TT-tradicionalna trgovina
OT-organizovana trgovina (LKA, KA - ključni kupci/lanci)

KATEGORIJE PROIZVODA

DUVANSKI PROIZVODI: Cigarete i drugi konvencionalni duvanski proizvodi, elektronske cigarete (vejp), moderni oralni proizvodi (Modern Oral), novi duvanski proizvodi (NHP). FMCG proizvodi (konditori, slatki program, baterije, upaljači, sredstva za ličnu higijenu)



Principali

British American Tobacco, Telekom Srbija, Perfetti Van Melle, BIC, PEZ, Fisherman's Friend, Zaini, Varta, Villiger, Gizeh, ATC



Broj dostavnih mesta

18.000+



Carinsko skladište



Ukupan broj vozila

400+

171 teretno vozilo sa kapacitetom od 4 do 33 paletna mesta, koje podržava različite temperaturne režime

240 komercijalnih vozila na terenu



Broj zaposlenih

2022.	886
2023.	932
2024.	774



Promet u RSD

2021.	47.653.086
2022.	50.344.080
2023.	51.789.180

O kompaniji:

Centrosinergija je jedna od vodećih kompanija u oblasti distribucije i logistike i deo poslovnog sistema Moj Kiosk Group. Od osnivanja 2011. godine, Centrosinergiju vodi misija da bude pouzdan poslovni partner pružanjem usluge visokog kvaliteta u različitim oblastima. Kao odgovor na kontinuirane zahteve za bržom i efikasnijom distribucijom, Centrosinergija koristi najnovije tehnologije i softverska rešenja kako bi optimizovala korišćenje resursa i time obezbedila održivi rast i dugoročnu profitabilnost kompanije.

Od 2023. godine, u procesu isporuke koristimo digitalnu dostavnicu čime smo dodatno ubrzali i unapredili proces dostave robe i podatke o isporukama učinili transparentnim svim zainteresovanim stranama. Osim toga, implementirali smo jedno od najmodernijih softverskih rešenja za optimizaciju komercijalnih i logističkih ruta, čime smo značajno smanjili troškove isporuka, ubrzali protok robe i povećali zadovoljstvo krajnjih korisnika. U strateškom pristupu kompanije, aspekti društveno odgovornog poslovanja i brige o životnoj sredini visoko su kotirani.

Tehnologija u službi efikasnosti

Centrosinergija postavlja nove standarde distribucije

Razgovaramo sa Markom Golubovićem, direktorom operacija kompanije Centrosinergija, članice MOJ KIOSK Group, o ključnim inovacijama, automatizaciji i strateškim planovima koji definišu liderstvo na tržištu distribucije i logistike.

Kako se Centrosinergija prilagođava ubrzanom razvoju tehnologije i promenama u industriji?

Naš odgovor na tehnološke izazove je proaktivna inovacija. Digitalna transformacija je neizostavan deo svakog segmenta našeg poslovanja. Od 2023. godine u procesu isporuke koristimo digitalnu dostavnicu čime smo dodatno ubrzali i unapredili proces dostave robe i podatke o isporukama učinili transparentnim svim zainteresovanim stranama.

Osim toga, implementirali smo jedno od najmodernijih softverskih rešenja za optimizaciju komercijalnih i logističkih ruta, čime smo značajno smanjili troškove isporuka, ubrzali protok robe i povećali zadovoljstvo krajnjih korisnika. Tehnologija za nas nije dodatak, ona je temelj koji nam omogućava da rastemo i ostanemo lideri u industriji.

Koliko ste napredovali u implementaciji ESG principa?

Odgovorno poslovanje je jedan od stubova naše strategije. ESG pristup nije samo etički izbor, to je pametna dugoročna poslovna odluka. U domenu ekologije, značajan iskorak napravili smo modernizacijom voznog parka. Ulaganjem u 45 IVECO DAILY Natural Power (CNG) vozila, realizovali smo najveću isporuku vozila ove vrste u regionu centralno-istočne Evrope. Ova investicija nam je omogućila da smanjimo emisiju štetnih gasova i istovremeno unapredimo operativnu efikasnost. Trenutno se radi na testiranju dostavnih vozila koja za pogon koriste električnu energiju, čime Centrosinergija pravi dodatni iskorak ka održivom poslovanju. U procesu smo nabavke prvog vozila.

Na društvenom planu podstičemo raznolikost, jednakost i inkluzivnost, istovremeno vodeći računa o razvoju lokalne zajednice. Kada je u pitanju upravljanje, primenjujemo visoke standarde etike, transparentnosti, odgovornosti i uvažavanja balansa između ličnog i poslovnog života zaposlenih. Poslovne odluke donosimo sledeći jasno definisane vrednosti i uzimajući u obzir dugoročne interese svih zainteresovanih strana.

Kako se vaši operativni procesi prilagođavaju savremenim izazovima tržišta?

Upravljanje logistikom na nivou koji obuhvata više od 18.000 prodajnih mesta i do 4.500 dnevnih isporuka predstavlja ozbiljan izazov. Uprkos toj veličini, uspevamo da održimo visok stepen preciznosti i tačnosti isporuka.

Ključ je u konstantnom unapređenju. Redovno analiziramo performanse, uvodimo nove procedure i optimizujemo svaki korak u lancu snabdevanja – od nabavke, skladištenja, manipulacije, do finalne isporuke. Svjesni smo da se tržište brzo menja i da su očekivanja korisnika sve veća, pa je fleksibilnost i spremnost na inovacije ono što nas izdvaja. Upravo zato ulažemo u ljude, procese i tehnologiju, jer samo tako možemo garantovati održiv rast i kvalitetnu uslugu bez kompromisa.



Marko Golubović
direktor operacija kompanije Centrosinergija

Kako izgleda razvojna strategija Centrosinergije i koje su ključne investicije koje su obeležile poslednjih nekoliko godina?

U dinamičnoj oblasti distribucije i logistike, Centrosinergija teži da ostane korak ispred konkurencije, kroz stalno unapređivanje procesa i kontinuiranim ulaganjem u inovacije. Ovaj strateški pravac je temelj za budući razvoj kompanije. Jedan od ključnih koraka u razvoju kompanije bio je otvaranje modernog distributivno-logističkog centra u Makišu 2020. godine, koji je odabran iz potrebe da podrži ubrzano širenje poslovanja. Ovaj centar omogućio je značajno širenje kapaciteta i unapređenje efikasnosti kroz viši stepen automatizacije procesa, koja je unapredila produktivnost zaposlenih i stvorila bolje uslove za rad, dok je mreža od 13 regionalnih centara osigurala bržu i pouzdaniju dostavu. Osim toga, strateško širenje poslovanja na regionalna tržišta, poput Crne Gore, pokazuje ambiciju kompanije da postane lider ne samo u Srbiji, već i u širem regionu.

Na čemu trenutno radite i koji su vam ključni prioriteti?

Naš glavni strateški pravac je automatizacija već digitalizovanih procesa. Trenutno radimo na implementaciji najnovije generacije konvejera i skenera za automatsko praćenje sledljivosti duvanskih proizvoda, što je direktan odgovor na zahteve nove zakonske regulative.

Takođe, radimo na unapređenju informacionog sistema, automatizovanjem administrativnih aktivnosti primenom robotizovanih funkcionalnosti. Ulaganjem u savremenu tehnologiju osiguravamo ne samo operativnu efikasnost, već i konkurentsku prednost u narednim godinama.

