



**NEW
DIMENSION**

Proizvođači LIDDER poslovnog radnog okruženja, od 1992 godine. www.nd.rs.

Efikasna saradnja sa računovođom

5 ključnih tačaka



**NEW
DIMENSION**

Proizvođači LIDDER poslovnog radnog okruženja, od 1992 godine. www.nd.rs.

Efikasna saradnja sa računovođom

5 ključnih tačaka

I **vrapci znaju** da je računovođa važan deo svake kompanije. Vrapci dodatno znaju da postoji razlika između knjigovođe i računovođe. Ono što vrapci ne znaju jeste kako da efikasno saradujete sa svojim računovođom?

U poslednjih par godina intenzivno smo razgovarali sa mnogim računovođama i njihovim klijentima pokušavajući da shvatimo na koji način međusobno saraduju.

Postavljali smo razna pitanja, ali suštinski sva se svoda na neka od ove oblasti:

- kako saradnja izgleda iz **ugla računovođe**?
- Kako saradnja izgleda iz **ugla klijenta**?
- Šta je **loše**, a šta **dobro**?
- I šta bi moglo **biti bolje**?

Izdvojili smo **5 ključnih tačaka** po našem mišljenju koje su od suštinske važnosti za efikasnost saradnje.

Ipak, pre nego što pređemo na ove tačke, podsetimo se **šta u stvari mislimo kada kažemo efikasnost?**

Adižes¹ kaže da je efikasnost način na koji se izvršava neki proces. I biti efikasan, kaže Adižes, znači slediti proces koji koristi **najmanju količinu energije i na najmanju meru svodi rasipanje energije**. Dakle, proces, forma, praćenje procesa. To je ono što **nas čini efikasnim**.

Ipak, iako je tema **efikasna saradnja sa računovođom**, moramo razmišljati i o **efektima** takve saradnje. Dakle, efektnosti.

¹ <http://www.asee.biz/?oi=30>

Efektivnost je opet kaže Adičes, proizvoditi prave stvari, odnosno rezultate.

Nama trebaju oba: i efikasnost i efektivnost.

Treba nam proces i treba nam rezultat procesa.

Hajde za početak da vidimo šta ko radi.

U svakoj kompaniji se odvijaju određeni poslovni procesi. I ti procesi su specifični za svaku pojedinačnu delatnost, proizvodnju, trgovinu, usluge i sl. Nabavljaju se sirovine, prerađuju se i prave gotovi proizvodi, nabavlja se roba, repromaterijal, materijal i sl. Proizvodi, roba i usluge se nude kupcima, kupci plaćaju, magacioner isporučuje i sl. Dodatno, angažuju se ljudi (zaposleni), isplaćuje im se plata, dobri radnici se nagrađuju, a loši, na žalost, kažnjavaju i sl. Dodatno, kako bi kompanija funkcionisala, mora da ima struju, vodu, grejanje, hlađenje, telefone, računare i sl.

Svaki od ovih procesa na neki način utiče na finansije kompanije. Neki procesi poboljšavaju finansijsku situaciju (prodaja), a neki je „pogoršavaju“ (nabavka, troškovi,...).

Svaki od ovih procesa ostavlja trag u glavnom papirni. Takav trag je **poslovna promena**.

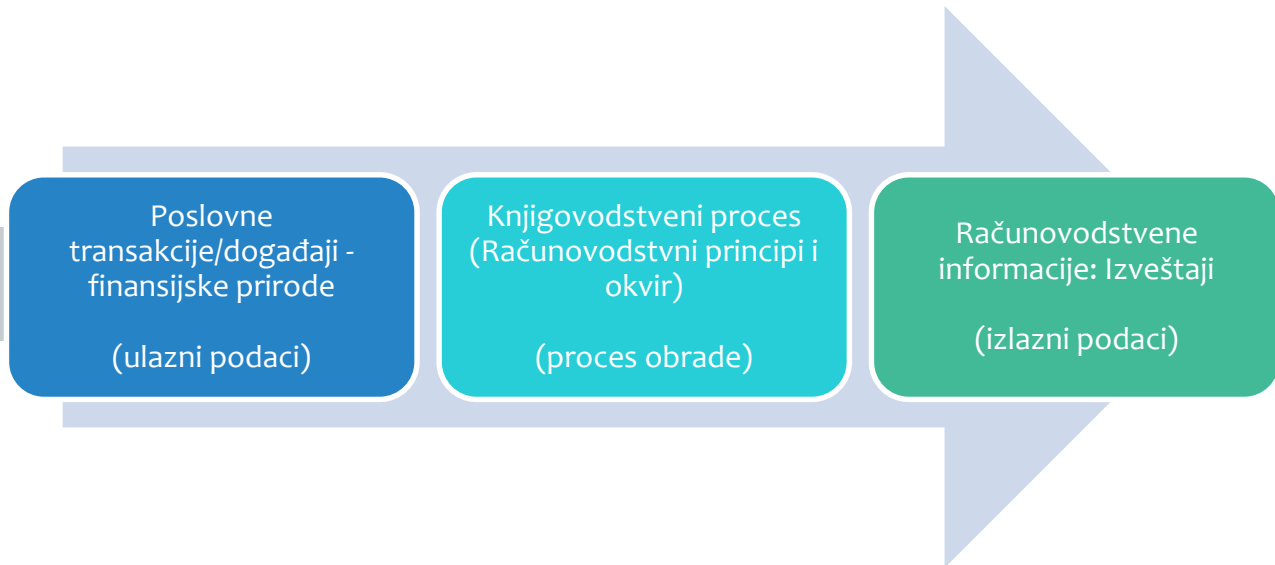
Takvu poslovnu promenu, negde moramo evidentirati. I tu dolazimo do knjigovodstva, računovodstva, softvera i naravno efikasnosti i efektivnosti cele priče.

Razlika između računovodstva i knjigovodstva?

Računovodstvo	Knjigovodstvo
Predstavlja kompletan proces	Samo je deo računovodstvenog procesa
Podrazumeva brojne procese: evidentiranje, knjiženje, analiziranje, klisificiranje, tumačenje, sumiranje i izveštavanje	Podrazumeva samo jedan proces: evidentiranje poslovnih promena
Zahteva napredno i stručno i tehničko znanje	Zahteva osnovno znanje o finasijskim transakcijama

Vratimo se na osnovnu temu.

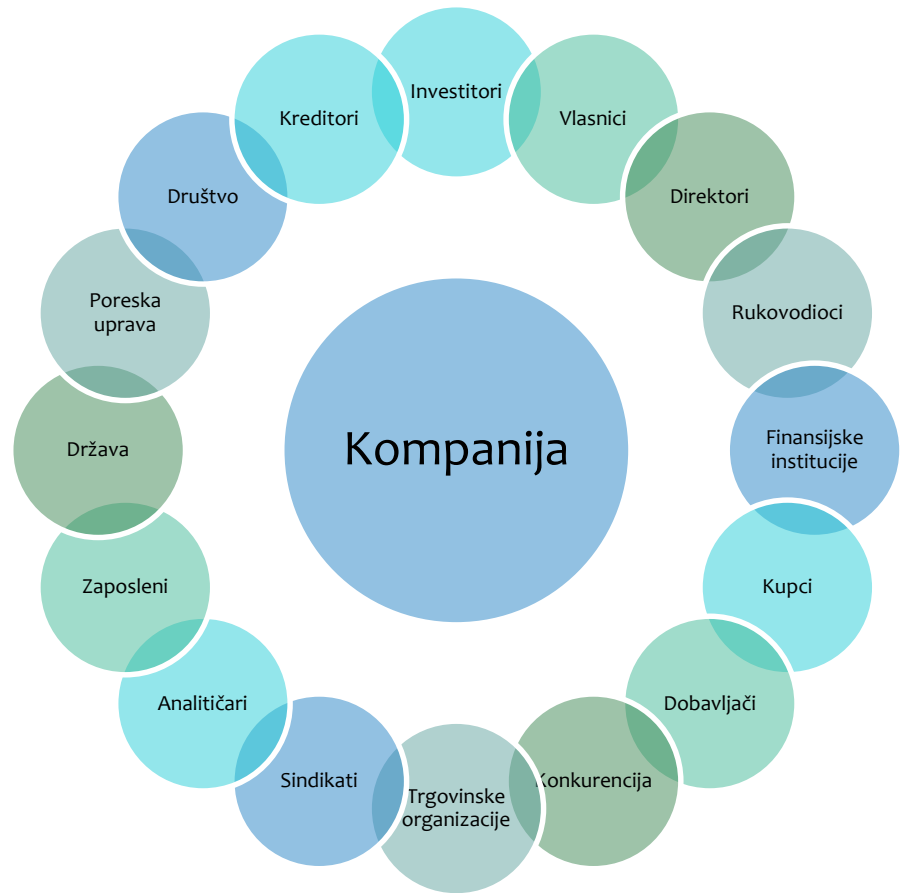
Dakle, kada govorimo o računovodstvu, govorimo o jednom složenom procesu identifikacije (poslovni događaji i transakcije), evidentiranja (evidentiranje, razvrstavanje i sumiranje), komunikacije (pripreme računovodstvenih izveštaja) i analize i pojašnjavanja krajnjim korisnicima informacija.



I u tom grmu leži zec.

Sve ove operacije se rade sa određenom svrhom za određene korisnike informacija u određenom trenutku.

Sa desne strane vidite koliko ima korisnika informacija, a mi ćemo pokušati da približimo način na koji sebi možete olakšati posao, a ne otežati.





Potreba za računovodstvom i uloga računovođe

Najjednostavnije rečeno, računovodstvo nam pomaže da znamo:

- Kakvi su rezultati poslovnih aktivnosti posle određenog vremena, npr. Dobitak/gubtak?
- Finansijsku situaciju: Da li će organizacija moći da izmiri svoje obaveze u bliskoj budućnosti?
- Kakva je situacija sa sredstvima i novcem?
- Šta organizacija poseduje: osnovna sredstva na primer
- Šta organizacija duguje: obaveze i dugovanja

Kao i mnogo druge stvari, koje pomažu pri donošenju odluka. Potreba za ovim informacijama i potreba za donošenjem odluka na osnovu ovih informacija stvara potrebu za računovodstvom.

Uloga računovođe je višestruka. Uz pomoć odgovarajućeg računovodstvenog sistema, računovođa pomaže upravi na suštinski tri načina:

- Evidencija transakcija i vođenje knjiga
- Skretanje pažnje na regulativu, prava, obaveze i sl.
- Rešavanje problema
 - **Računovođa u ulozi knjigovođe** vodi računa o urednom vođenju poslovnih knjiga
 - **Računovođa u ulozi skretanja pažnje** kreira različite formalne i neformalne rutine za računovodstvene informacije kako bi skrenuo pažnju upravi ka snagama i slabostima organizacija
 - **Računovođa u ulozi nekoga ko rešava probleme** pomaže upravi tako što obezbeđuje ključne informacije, na primer, ne rutinske informacije i razne alternativne načine za rešavanje određenog problema u vezi sa finansijskim odlukama (finansiranje, investicije i slično,...)

Knjigovodstvo, dakle predstavlja sistematično evidentiranje svih finansijskih transakcija/poslovnih događaja u glavnu knjigu. Knjigovodstvo ne zanima objavljivanje ili interpretiranje rezultata poslovanja. Sistematično evidentiranje znači identifikaciju, merenje, knjiženje, klasifikovanje i sumiranje (probni bilans) finansijskih transakcija i poslovnih događaja u skladu sa računovodstvenim okvirom. Transakcije znače razmena novca za vrednost novca, npr. prodaja robe za 10.000,00 RSD. Poslovni događaj znači na primer manjak na zalihama zbog požara vrednost 5.000,00 RSD.

Vremenom se uloga računovodstva značajno menjala i danas je prihvaćena kao informacioni sistem koji pomaže upravi u donošenju ekonomskih odluka. Drugim rečima, savremeno računovodstvo je knjigovodstvo plus informatička tehnologija plus malo više.

Danas se računovodstvo posmatra kao sistem za generisanje informacija. Računovodstvo uzima poslovne transakcije i događaje kao ulazne podatke, procesira ih na način koji je šire poznat kao knjigovodstveni proces koji uključuje identifikovanje, knjiženje, klasifikovanje i sumiranje poslovnih transakcija i događaja u skladu sa računovodstvenim standardima i okvirima i generiše izlazne podatke u obliku izveštaja koji pomažu svim zainteresovanim stranama (internim i eksternim) u donošenju ekonomskih odluka npr. planiranje i kontrola finansijskih aktivnosti.

Dakle, kako posle svega efikasno i efektno unaprediti saradnju sa računovođom? Ima tu dosta posla...

1. Jasno definišite obim saradnje

Računovođe i knjigovođe u Srbiji u svojoj **ponudi često imaju široku lepezu usluga** koje nude svojim klijentima. U toj širokoj ponudi nalaze se najrazličitije usluge: od registracije preduzeća, knjigovodstvenih i računovodstvenih usluga, preko pravnog i finansijskog savetovanja, izveštavanja pa sve do operativnih stvari kao što su usluge prijave/odjave radnika i sl.

Ovako navedeno deluje da ima malo, ali razlika je u detaljima, svaka računovodstvena agencija ima određene specifičnosti u svojoj ponudi koje je odvajaju od konkurencije. A konkurencija je jaka.

U tom svetlu, kada razmišljate o angažovanju računovodstvene agencije, dobro razmislite šta vam je sve potrebno i uparite to sa onim spiskom usluga koje računovodstvena agencija može da ponudi.

Zašto je ovo od izuzetne važnosti kao prvi korak?

Često smo se u praksi sretali sa slučajevima gde nisu dovoljno jasno definisane stvari koje su obavezne i stvari koje su na nivou „bilo bi lepo“ i „dobrih poslovnih običaja“.

Tako imate računovođe koje su nezadovoljne jer klijenti od njih očekuju i pravne savete, a imate sa druge strane klijente koji očekuju da je računovođa i računovođa i pravnik i ekonomiste i analitičar i konsultant za poslovanje, a ponekad i IT stručnjak. **Jasno je gde je izvor frustracije za obe strane: izneverena očekivanja!**

Zašto do toga dolazi? Upravo zbog ovoga o čemu pišemo!

Na tržištu Srbije posluje veliki broj agencija. Konkurencija je velika, a često i nelojalna. U želji da dobiju klijenta i ostanu u poslu, može da se desi da u procesu pregovaranja neke stvari ostanu neizrečene i nedorečene, a po sistemu, ako prođe prođe.

Direktna posledica toga je čuvena rečenica: ali ja sam mislio/mislila da se to podrazumeva. I eto problema.

Savet: Jasno definišite obim saradnje. Nema ništa loše u tome. Čak, vrlo je jednostavno: klijent ima očekivanja i potrebe, računovodstvena agencija ima ponudu i ekspertizu. Ova dva se moraju poklopiti kako bi saradnja bila dugoročno uspešna.

Najčešće usluge koje nude računovodstvene agencije

- Osnivanje preduzeća i radnji
- Iznajmljivanje sedišta
- Uslužni prijem pošte
- Uslužna funkcija direktora
- Registracija promena
- Likvidacija preduzeća
- Brisanje preduzetnika
- Računovodstvo, knjigovodstvo
- Platni promet, banke
- Plate, kadrovi, socijalno
- Poreska uprava, porezi
- Obilasci klijenata, kurir
- Savetovanja i seminari
- Radne dozvole strancima
- Lični poreski savetnik
- Izveštaj o transfernim cenama
- Bezbednost i zdravlje na radu
- Posebni tokovi otpada
- Izrada pečata i štambilja

2. Plaćajte na vreme

Hajde sad... Pa je l' znate kolika je kriza? I mi imamo problem sa naplatom! I mi jurimo naše kupce. Računovodstvena agencija je sitan trošak pa nikada ne stignemo do tog dela potraživanja...

I ostali izgovori...

Ako želite efikasnu saradnju sa računovođom i baš zbog toga što te **usluge NISU ekstremno skupe** (koji je to red veličine, 100-150-200 eura mesečno?) i to znate vi, znaju računovođe i znamo mi.

Iz ovoga treba izuzeti priče o „agencijama“ koje vode „sve“ za 20-ak eura jer takav sport nije predmet ozbiljnog poslovanja i uvek na kraju ispadne na stotine puta skuplji od nominalne cene najpre kroz to što niste imali pomoć ni podatke da bi vodili poslovanje, pa ste možda zato i propali, a u drugom redu i zbog toga što i država može zahtevati da se nešto radi po nekim pravilima, a to u tim agencijama nisu znali. Ali, „za taj novac“ niste ni mogli da očekujete neko naročito znanje! Kao i inače u životu: Najjeftinije obično nije i najbolje.

Računovodstvena agencija je uvek bila zamišljena kao **servisni model na mesečnom nivou**. Zbog toga je jeftinije. Ako uporedite koliko bi vas koštalo da **zaposlite računovođu** ili čak administrativnog radnika za poslove pripreme dokumentacije za računovodstvo, možete biti sigurni da će iznos biti **za red veličine različit** u odnosu na troškove računovodstvene agencije.

Zbog toga, a i zbog gore pomenutih dobrih poslovnih običaja savet je vrlo jednostavan: Plaćajte usluge vaše računovodstvene agencije na vreme!

Dakle sledeći put kada pogledate spisak dospelih obaveza vaše kompanije, jasno je da su računovodstvene usluge na dnu, ali zapitajte se? Da li telefon plaćate na vreme? Da li struju plaćate na vreme? Zašto bi računovodstvene usluge bile izuzetak? Zato što ne mogu biti isključene na klik?

Pomerite vašeg računovođu na listu prioriteta! Nemojte čekati da MORA da dođe na listu prvi!

3. Pravovremeno informisanje

Dobavljač	Račun	Dospelo
Veliki dobavljač 1	16-8-2015	5.250.345,00
Veliki dobavljač 2	32-1-2015	3.254.320,00
Veliki dobavljač 3	4-2015	1.100.345,23
Srednji dobavljač 1	98-2015	534.000,00
Srednji dobavljač 2	43-2015	2.001,43
Srednji dobavljač 3	23-2015	15.436,00
Mali dobavljač 1	18-2015	1.001,95
Mali dobavljač 2	98-2015	10.345,00
Mali dobavljač 3	05-111-2015	19.654,00
Računovodstvo	05-111-2015	19.654,00
Telefon	05-112345-2015	11.345,00
Struja	05-4332-2015	10.324,00
Grejanje	05-333-2015	9.567,00
Ostali dobavljači	2743	n nn

Vrlo jednostavno:

informacije i podaci su ključni za donošenje adekvatnih poslovnih događaja.

Ako imate podatke iz njih izvlačite informacije i donosite odluke. Međutim, šta se dešava kada primera radi saradujete sa računovodstvenom agencijom, odnosno kada računovođa nije unutar istog informacionog sistema koji se koristi u vašoj kompaniji?

Problemi, sudeći po iskustvu.

U zavisnosti od fizičke lokacije računovodstvene agencije i stepena informatizacije kompanije, a i agencije, mogu nastati različiti problemi.

- Kašnjenje sa prosleđivanjem poslovne dokumentacije
- Zaboravljanje donošenje celokupne dokumentacije
- „Skrivanje“ poslovne dokumentacije
- I slično...

Rezultat ovoga jeste neadekvatno knjiženje. Rezultat neadekvatnog knjiženja jesu netačni podaci u računovodstvu. Rezultat netačnih podataka u računovodstvu jesu neadekvatne poslovne odluke. Rezultate neadekvatnih poslovnih odluke smo svi videli: **stečaj, bankrot,...**

Ako sa svojom računovodstvenom agencijom imate definisane procedure i procese i, veoma važno, PRIDRŽAVATE se istih, vrlo je verovatno da ćete izbeći sve gorepomenute probleme.

U tom svetlu, trudite se da dogovorite rokove, kada predajete dokumentaciju, kada očekujete da ona bude obrađena i sređene, kada očekujete povratnu informaciju o urađenom poslu, kada i koje izveštaje očekujete od vašeg računovodstva i sl.

Takođe, **predvidite NEPREDVIĐENE situacije**: šta ako ne možete stići da donesete dokumentaciju? Šta ako ste zaboravili neki papir, šta ako ste na bolovanju ili odmoru? Sve su to realne situacije kojih se treba setiti i definisati kako će se u slučaju njihovog pojavljivanja postupati.

Samo na taj način imaćete efikasnu saradnju i biti, što je važnije, mirni da znate da se stvari odvijaju svojim dogovorenim tokom.

Dodatno, **informatika pomaže**. Telekomunikacije i računari i poslovni programi mogu ovaj proces značajno ubrzati, naročito kada govorimo o razmeni dokumenata.

Umesto fizičkog nošenja dokumenata možete ih **skenirati i poslati email-om**. Sledeći korak može biti **elektronska razmene podataka** ukoliko formati vašeg programa i programa vašeg računovođe odgovaraju jedni drugima. Sve ove operacije mogu ubrzati komunikaciju koja je osnov kvalitetnog informisanja. Sve se ubrzao, komunikacije takođe, i više nemamo izgovora.

Tehnologija nam to omogućava, zašto ne iskoristiti tu mogućnost za povećanje efikasnosti i efektnosti saradnje?

BONUS: POGLEDAJTE NAJČEŠĆE PROBLEME RAČUNOVODSTVENIH AGENCIJA

Nakon mini analize kompanija koje pružaju knjigovodstvene i računovodstvene usluge, sastavljen je upitnik sa 8 pitanja (sa već ponuđenim odgovorima) uz pomoć koga bi se došlo do tačne identifikacije i klasifikacije problema i izazova u ovoj poslovnoj oblasti. Rezultati ankete se nalaze u izveštaju.

- ✓ Koji su ključni problemi vezani za tehnologiju koju koristite?
- ✓ Koji su ključni problemi sa obradom klijentskih podataka?
- ✓ Koji su ključni problemi za koje mislite da bi mogli da se pojave u budućnosti?
- ✓ I još dosta toga...



[PREUZMITE NAŠU ANALIZU:](#)
[NAJČEŠĆI PROBLEMI I IZAZOVI RAČUNOVODSTVENIH AGENCIJA](#)

4. Fer odnos i razumevanje

Fer odnos i razumevanje predstavljaju osnov bilo kog odnosa te tako i poslovnog efikasnog odnosa sa računovođom.

Fer odnos i razumevanje mora da bude obostrano. Opšte je mesto da danas živimo u svetu koji je brz, nemilosrdan, okrenut profitu, samodovoljnosti i odsustvu empatije... I ako gledate iz svemirskog broda to možda tako izgleda. Na sreću, ovde pričamo o lokalnim stvarima, ovozemaljskim, što bi rekli. To znači da, iako je svet možda, takav kakvim se prikazuje, odsustvo ljudskosti nije izgovor.

Dakle, imajte razumevanje i trudite se da imate fer odnos.

To zahteva disciplinu i vrlo verovatno korekciju ponašanja. Računovođa je vaš partner, a ne vaš posilni. Jasno definisan obim saradnje, plaćanje na vreme, pravovremeno dostavljanje informacija i podataka, sve su to preduslovi za fer i korektan odnos.

Neko reče: **nema hitnih problema, ima samo kasnih reakcija.**

Budimo realni, a ovo je situacija koje je mnogo puta viđena u praksi, ako vašem računovođi dostavite dokumentaciju za celu prethodnu godinu mesec dana pred završni pod izgovorom da niste stigli ranije šta to govori o vama? Kako to vaš računovođa može da razume, osim da imate minimalno, ako uopšte, poštovanje (a to je osnov dobrog odnosa) za tuđe vreme, obaveze i zadatke.

I nemojte se iznenaditi kada vaš računovođa vrlo uljudno predloži da promenite agenciju...



To se dešava svakodnevno.

Svakako, ovo nije ništa novo što govorimo, ali razmislite na trenutak...

Ako kasnite sa plaćanjem, tražite više nego što je dogovoreno, ne dostavljate informacije na vreme i ne slušate preporuke računovođe (koga usput PLAĆATE da vam govori šta treba) kako očekujete da budete uspešni?

Deo uspešnosti je i način ponašanja, način pristupa stvarima, način na koji tretirate druge ljude, poslovne partnere, kolege...

I da, sigurno je da ćemo se svi složiti da ovako treba, ali koliko često NAS BAŠ MRZI da se tako i ponašamo?

Novčić uvek ima dve strane. Tako i ova priča ima svoje naličje, a to je usmereno ka računovođi. Fer odnos nije jednostran, ali ima tendenciju refleksije, odnosno ponašanje jedne strane često je ogledalo druge strane.

Ako vas baš mrzi da nosite redovno dokumentaciju, ima rešenja: **nađite alternativu!**

Nabavite program, omogućite računovođi pristup programu, ono što ne razumete skenirajte/fotkajte i okačite elektronski. Najefikasnije je (setite se zašto je to važno sa početka teksta), da koristite isti program, ali nemojte žrtvovati sigurnost ili nepoštovati zakon, pa dozvoliti da Vam podaci budu stalno izloženi svima i to negde na cloudu / internetu! **Podaci mogu biti samo Vaši, kod Vas, ali i dostupni računovođi putem interneta samo onda kada treba.**

5. Minimizujte ili eliminišite tehničke probleme



Živimo i radimo u informacionom društvu. To znači da su informacije i informaciono komunikacione tehnologije postale deo našeg svakodnevnog života, a pogotovo poslovanja.

Reći danas da „sa računarima ne želite da se petljate“ otvara ozbiljno pitanja gde ste živeli poslednjih 20 godina najmanje...

Računari i tehnologija su danas **dostupni svakome**. Računari su toliko pojeftinili da se više isplati kupiti nov nego popravljati stari kada se pokvari. Ovo je posebno tačno za firme. Ali budimo realni: teška je situacija, kriza, besparica i sve ostalo što ide uz to.

Ipak, skrećemo pažnju:

prosečan kvalitetan i pouzdan računar sa legalnim operativnim sistemom i neophodnim office

programima košta između **600 i 900 eura**. I to je to. **Mirni ste naredne 3 godine** (toliko je bar preporučena amortizacija za takvu vrstu osnovnih sredstava, a traju i mnogo više). Računar možete kupiti za 100 eura – ali to nećete uraditi ako mislite dobro svom poslovanju, zar ne? Možete ga i iznajmiti na mesec dana što je još manje u nominalnom iznosu, ali verovatno nećete ni to, ako planirate da svoj posao vodite ozbiljnije i više od par meseci.



Isto je i sa investicijom u program za poslovanje.

Poslovni program je danas obavezna investicija za svaku ozbiljnu i uspešnu kompaniju. Investicija može biti malecka, tj, možete nabaviti program za sto eura, ali niko ne počinje posao sa idejom da bude kratkoročan ili neuspešan, zar ne? **Ako na početku uložite najmanje u softver koji je ključ vođenja poslovanja i komunikacije sa računovođom, toliko možete i očekivati u budućnosti – najmanje.** A ako softver iznajmite na neki broj meseci, radite skupu stvar, jer kada budete prerasli iznajmljivanje, i hteli da ga kupite to više uopšte neće biti jeftino jer ste i do tada plaćali sve to, a nećete imati kud nego da platite koliko god da košta.

Osnovna ideja je eliminisanje tehničkih problema i to ima svoj koren u efektivnosti i produktivnosti. Takođe, sigurnost i nezavisnost od dobavljača interneta i dobavljača softvera treba da su pri vrhu liste prioriteta, pa je stvarno i trajno posedovanje svojih podataka i softvera, za kompanije koje hoće da traju, neohodno!

Često ćete čuti kako IT smanjuje troškove, povećava produktivnost i slično. To može, a ne mora da bude tačno. IT kao deo sveukupne poslovne organizacije može da doprinese unapređenju, ali može sadržati i mnoge rizike ako ne obratite pažnju na vreme.

Kvalitetan softver i kvalitetan hardver mogu doprineti unapređenju poslovnih procesa i povećati efikasnost i efektnost koje smo na početku pomenuli!

BRZI REZIME:

5 ključnih tačaka za efikasnu saradnju sa računovođom

- ✓ Jasno definišite obim saradnje
- ✓ Plaćajte na vreme
- ✓ Pravovremeno informisanje
- ✓ Fer odnos i razumevanje
- ✓ Minimizujte ili eliminišite tehničke probleme

I da ne zaboravimo:

*preporuka je da ZAISTA razumete značaj računovodstva u savremenom poslovanju. To je, ako baš hoćete, **NULTI KORAK!***



POGLEDAJTE I OSTALA ISTRAŽIVANJA: ŠTA MUČI PROIZVOĐAČE, TRGOVCE I PRUŽAOCE USLUGA?



AKO STE MISLILI DA SU VAŠI PROBLEMI I
IZAZOVI JEDINSTVENI....

I, za kraj, jedan softverski alat koji može rešiti neke od tačaka: Lidder 10 MRS.

Preporuka data od strane samog proizvođača softvera, u ovom slučaju nas, uvek ima manju težinu nego preporuka poslovnog prijatelja ili gugla?

Na guglu svako piše šta hoće, a poslovni prijatelj radi u nekom softveru par godina i struka mu nije softver već neki drugi posao u kome je dobar, a mi se bavimo isključivo softverom od 1992. godine, kao firma.

Naši osnovni stavovi su *da je najbolje imati jedan program bez modula i skrivenih troškova, da i podaci i program treba da su zauvek Vaši i da su kod Vas (a na internetu samo svrsishodno i kada Vi to želite) kao i da je bolje manje kliknati mišem, a uraditi više.*

Pa Vi odmerite.

Mi bismo poverovali prijatelju. Ali samo ako koristi Lidder, jer, takav prijatelj je mudar prijatelj, a mudrim prijateljima treba verovati! :-). Onim drugima nije da ne treba, ali sad, pošto već merimo, a uzimajući u obzir da mi pravimo **Lidder 10 MRS** i znamo da je dobar...

Preporučujemo se!

Za više detalja o Lidderu posetite:

WWW.ND.RS

Zakažite odmah samo Vašu Demo sesiju Liddera na 013.300.013



Srdačno Vaš, New Dimension tim.