

POSLOVNI KONTAKTI

★★★ REGIONALNA POSLOVNA REVIJA: SLOVENIJA - HRVATSKA - BOSNA I HERCEGOVINA - SRBIJA ★★★

Septembar / rujan 2023

www.poslovni-kontakti.com

30
GODINA

Zelena energija v regionu

Lideri poslovnog napretka

- ★ Kako je Tešanj, mala općina u BiH, postala lider poslovnog napretka.
- ★ Solarne elektrane uštedjele milione evra i sačuvale prirodu.
- ★ Hrvatska dugoročna investicija u energetiku, "teška" 18 milijardi evra.
- ★ Slovenska energetika medju deset najuspješnijih u svijetu.





Iza svakog
bezvrižnog
osmijeha stoji
1988 pouzdanih
ETI-evih ljudi.

Uklopi u sigurnu budućnost

ETI svojim inovativnim proizvodima i rješenjima omogućuje sigurno korištenje moderne električne mreže milijunima ljudi diljem svijeta. Naši osigurači i prekidači štite domove i tvornice, fotonaponske elektrane i električne automobile. U ETI-u doprinosimo sigurnoj, održivoj i zelenoj budućnosti.

REKORDNA RAST ZELENE ENERGIJE

- ★ EU: Rekordna rast zelene energije iz sunca i vjetra.
- ★ BiH: Kako su kompanije Hifa Oil, InterProcess, Madi instaliranjem solarnih elektrana na svojim pogonima uštedjele milione evra i sačuvale prirodu.
- ★ Slovenska energetika medju deset najuspješnijih u svijetu.
- ★ Hrvatska energetika planira dugoročne investicije od 18 milijardi evra.

Države Evropske unije su u prvom polugodištu zabilježile rekordnu rast proizvodnje struje iz obnovljivih izvora energije, posebno iz sunca i vjetra. Istovremeno, nikad do sada nije bila manja potrošnja fosilnih goriva. Proizvedeno je sredo 33 posto električne energije iz fosilnih goriva. Prednjače države Austrija, Finska i Portugal. U Bosni i Hercegovini mogu biti ponosni na ono što rade u Tešnju. Kompanije Hifa Oil, InterProcess, Madi i još neke su instaliranjem solarnih elektrana na svoje pogone, uštedjeli milione evra i sačuvali prirodnu okolinu. Novi plan EU predviđa da bi se dio obnovljivih izvora u ukupnoj proizvodnji energije do 2030. godine povećao na 43 posto. Najveće investicije su planirane u izgradnju sunčanih elektrana. To je posljedica relativno jednostavne gradnje i činjenice da su sredstva dostupna većini stanovništva, što olakšava gradnju elektrana. Sunčane elektrane bi narednih pet godina predstavljale i do 60 posto ukupnih kapaciteta za obnovljivu energiju.

SUNCA ZA SEDAM NUKLEARKI

Dvadeset zemalja EU lani je postiglo svoj najveći udio solarne energije do sada. Nizozemska je bila vodeća zemlja, proizvela je 14 posto svoje energije iz solarnih elektrana, čime je prvi put premašila proizvodnju električne energije iz ugljena. Na području EU je lani instaliranih rekordnih 41,4 gigavata. Evropa je izbjegla najgori dio energetske krize. Evropska tranzicija na čistu energiju izlazi iz ove krize jača nego ikada ranije. EMBER za 2023. godinu predviđa oporavak proizvodnje energije iz hidroelektrana, povratak francuskih nuklernih elektrana, ubrzani razvoj vjetra i sunca. Prijelaz na čistu energiju dobit će u narednom periodu još intenzivniji zamah, zato su nephodna značajna ulaganja u infrastrukturu.

Slovenska energetika je nedavno dobila visoko priznanje. Uvrštena je medju deset najuspješnijih u svijetu. Plasirala se na deveto mjesto top liste zajedno sa Estonijom, osvojivši 78,8 poena od sto mogućih. Na prva četiri mesta najuspješnijih energetika u svijetu plasirane su zemlje Švedska, Danska, Švicarska i Finska.

Sunca u Sloveniji je dovoljno za sedam nuklearki. U toj državi ima ogromno potencijala za postavljanje sunčanih elektrana. U Divači planiraju postaviti najvećo fotovoltaliko u Sloveniji, koja bi zadovoljila potrebe sa energetikom za polovicu domaćinstava ove općine. Naložba je procjenjena na 10 miliona evra. Novi objekt je tri puta veći od trenutno najveće elektrane Praprotno pod Hrastnikom.

PRVA SOLARNA AKADEMIJA

Vjetar i sunce su i u Hrvatskoj najbrže rastući izvori električne energije. Planirano je da u ovoj zemlji udio energije iz obnovljivih izvora dostigne 32 posto. U periodu do 2050. godine Hrvatska će u energetiku investirati blizu 18 milijardi evra, od čega 75 posto u elektroenergetski sustav. Samo za energetsku mrežu bit će investirano 2,4 milijarde evra. Grčka kompanija EuroEnergy planira podići u Hrvatskoj vjetroelektranu, vrijednu 150 miliona evra. U Srbiji je nedavno puštena u rad najveća solarna elektrana. Solarnu elektranu je izgradila kompanija MT-KOMEX i prostire se na preko 12 hektara. Podmiriće potrebe električnom energijom 2100 domaćinstava. Kompanija EMT SOLAR iz Sarajeva je pionir u razvoju solarne energije u Bosni i Hercegovini. Ovaj kolektiv namjerava postaviti veći broj elektrana. BiH je nedavno dobila prvu Solarnu akademiju u regiji.



ZELENA ENERGETSKA TRANZICIJA



Tranziciji iz naftne u energetsku kompaniju su u HIFA OIL pristupili prije tri godine, sa jasno definiranom strategijom, pripremajući se za novo vrijeme i izazove, ne zanemarujući ono iz čega su krenuli. Sigurnost i povratak investicije u solarnu energiju u žiži zanimanja poduzetništva ali i stanovništva.

Grupacija HIFA OIL iz Tešnja je već više od 20 godina lider na tržištu naftne industrije u Bosni i Hercegovini. Posljednje vrijeme veoma uspješno proširuje poslovanje i na području regionala i jugoistočne Evrope. To je kolektiv vrijednih i sposobnih stvaralaca, među kojima je blizu 50 posto mlađih u dobi od 20 i 35 godina. Na čelu kompanije je menadžment sa visoko obrazovanim stručnjacima.

Kako Vam je uspjelo zadržati taj nivo zaposlenih, s obzirom na to da je u BiH rekordna fluktuacija i odlazak mlađih stručnjaka?, započinjemo razgovor sa dr. Venanom Hadžiselimovićem, generalnim direktorom grupacije HIFA OIL, koji je na toj funkciji od početka 2023. godine. Položaj je naslijedio od gospodina Izudina Ahmetlića, vlasnika kompanije.

Odnos sa ljudima se gradi godinama i na jedan poseban način, a to podrazumjeva da bez obzira na godine rada, iskustva, znanja i sposobnosti uvažavate stavove, sugestije i prijedloge svojih saradnika. Ne trebamo biti robovi pozicija i hijerarhije, naši ljudi su nama značajni neovisno od mesta rada, jer su svi dio jedne porodice. Mi smo jedni drugima motivatori, mi smo medjusobni pokretači pozitivnih procesa, rastemo i razvijamo se zajedno, učeći, doprinoseći i pružajući svoj maksimum.

Prije dolaska na čelo kompanije, bili ste deset godina izvršni direktor, moglo bi se reći, rasli ste i razvijali sa kolektivom. Koje su osnovne odlike dinamičnog razvoja kompanije i kakav je položaj naftne industrije danas u Bosni i Hercegovini i regionu?

Jednu od osnovnih odlika ste rekli u svom pitanju, a to je jedno dinamično okruženje u kojem svaki sljedeći dan vam nije isti, i ako ste spremni na svakodnevne izazove koristeći sva svoja znanja, kapacitete kompanije i ljudi oko sebe vaša budućnost je izvjesna. Istina je da bez obzira na iskustvo i vrijeme provedeno u ovom biznisu, da vas takva dinamika uvijek ostavlja i drži budnim, čak štaviše trebate imati i više opcija i odgovora na promjene koje vam nameće okruženje. HIFA OIL i ljudi unutar kompanije žive taj život brzih promjena, no to ne znači da odluke koje donosimo nemaju svoju ozbiljnu pripremu, analizu i primjenu. Sve se dosad pokazalo uspješnim i vjerujemo da odgovaramo svakoj situaciji. Kada je u pitanju naftna industrija u BiH moglo bi se reći da se radi o veoma heterogenom tržištu, a tu prije svega mislim na više nego dovoljan broj veleprodavaca i veoma veliki broj benzinskih pumpi koje su u vlasništvu više kompanija.

JASNA STRATEGIJA

Rat u Ukrajini je ostavio posljedice u cijeloj Evropi. Da li se ta kriza drastično osjeća i u Bosni i Hercegovini? Kakvo je stanje na tržištu naftе u BiH i prognoze do kraja godine?

Sa početka krize u Ukrajini nije se puno znalo osim najava sankcija i očekivanja nestašica i poskupljenja naftnih derivata. U samo nekoliko mjeseci se pokazalo da nije bilo mjesta za brigu, jer je paralelno i sa tim se u pojedinim zemljama došlo do pada industrijske proizvodnje, pada tražnje što se odrazilo na činjenicu da nije dolazilo do kriza snabdjevanja. Očekivanja su bila i najave u rastu cijena naftе no osim okolnosti smanjenja potražnje i neki drugi razlozi su doveli do pada cijena naftе što je relaksiralo veliki udar na cijene koji se desio u 2022. godini, ali ono što zabrinjava

jeste da paralelno sa padom cijena naftе nisu osnovne životne namirnice jednako tako pale. Kada je u pitanju sigurnost i kontinuitet snabdjevanja ne vidim nikakve izazove ili potencijalne probleme i to je ono što mi kao ozbiljna kompanija i dugogodišnji ider na tržištu naftnih derivata možemo obećati ipouzdano reći.

Kriza sa naftnom industrijom u Evropi je pospješila proces dekarbonizacije, prelaskom sa fosilnih na obnovljive izvore i čistiju zelenu energiju. Tranzicija energetskog sektora je dug i neminovan proces. Kako ste se u toj preobrazbi snašli u kompaniji HIFA OIL?

HIFA OIL je poznata po svojoj fleksibilnosti i prilagodljivosti, no to ne znači da samo u kratkom roku razvijamo strategiju i donosimo poslovne odluke. Naprotiv, u ovom slučaju smo pristupili sistemski, sa jasno definiranom strategijom prije 3 godine da vršimo postepenu tranziciju iz naftne u energetsku kompaniju pripremajući se za novo vrijeme, ali ne zanemarujući ono „kako smo krenuli“. Pripreme su vršene na način da smo definirali nove sektore i nove kompanije koje će se prije svega baviti distribuciju najvećih brandova u proizvodnji panela, invertora i opreme za iste, do toga da ćemo u okviru svojih resursa ili partnerstva baviti projektovanjem, izvođenjem FNE bez obzira na njihovu veličinu. Paralelno sa tim formirali smo i sektor za trgovinu električnom energijom i sada sa sigurnošću možemo reći da igramo značajnu ulogu ne samo na tržištu BiH nego naše ambicije kao kompanije nisu se zadržavale na našem tržištu. To pokazuju naše kompanije u Njemačkoj, Sloveniji, Hrvatskoj, Srbiji, Crnojgori, Nizozemskoj, gdje bez obzira na djelatnost radimo na ozbiljan i krajnje profesionalan način.

POVRATAK INVESTICIJE

U kakvom je stanju kapacitet energetske mreže u Bosni i Hercegovini za prijem i transport energije iz obnovljivih izvora i da li je ta logistika uskladjena?

Tu dolazimo do ključnog pitanja, no odgovor je, nažalost, takav da kapacitet mreže ne prati proporcionalno broj zahtjeva za izgradnju FNE, mislim da će to biti jedno od ključnih ograničenja koje će potencijalne investitore usporiti u namjerama da uđu u solarne elektrane.

Investitore najviše u ovoj oblasti zanimaju dvije stvari, sigurnost investicije i u kojem optimalnom roku je moguće očekivati povrat sredstava?

Ukoliko razgovarate sa kompanijama kao što je HIFA OIL, sigurnost investicije je zagarantovana jer kroz ugovorni odnos mi definiramo i cijenu otkupa električne energije i automatski znate kada i u kojem roku se vaša investicija isplati. Optimalan rok je promjenjiv no biću slobodan da kažem da je najgori scenario do 7 godina, što u principu i nije dug period za takve investicije.

Na koncu, kako vidite vašu kompaniju na kraju ove decenije?

Mi pratimo trendove, prilagodjavamo se novom vremenu i dajemo odgovore istom, a sve u cilju da se kompanija razvija. Transformišemo se u energetsku kompaniju, no kraj ove decenije nije ni kraj naših korijena odakle smo krenuli. Samo je pitanje kakav omjer snaga u toj transformaciji će biti. Idemo dalje.

ZAŠTITA NAJVEĆIH SVJETSKIH ELEKTRANA

- Eti Elektroelement Izlake su jedan od četiri vodeća svjetska ponudjača zaštite velikih solarnih elektrana. Proizvodi ove slovenske firme imaju evropske i američke certifikate kvalitete.
- Ambiciozni planovi rasta prodaje od 10 posto na 200 miliona evra prihoda od prodaje u ovoj godini.

ETI Elektroelement Izlake jedan je od vodećih svjetskih proizvodjača osigurača i prekidača. Takodjer su najveći evropski proizvodjač niskonaponskih osigurača s tržišnim udjelom u Evropi od oko 25 posto. Grupacija Eti ima više od 1600 zaposlenih, proizvode plasiraju pod vlastitim brendom i u vlastitoj marketinškoj mreži.



Višegodišnje iskustvo sa solarnim elektranama

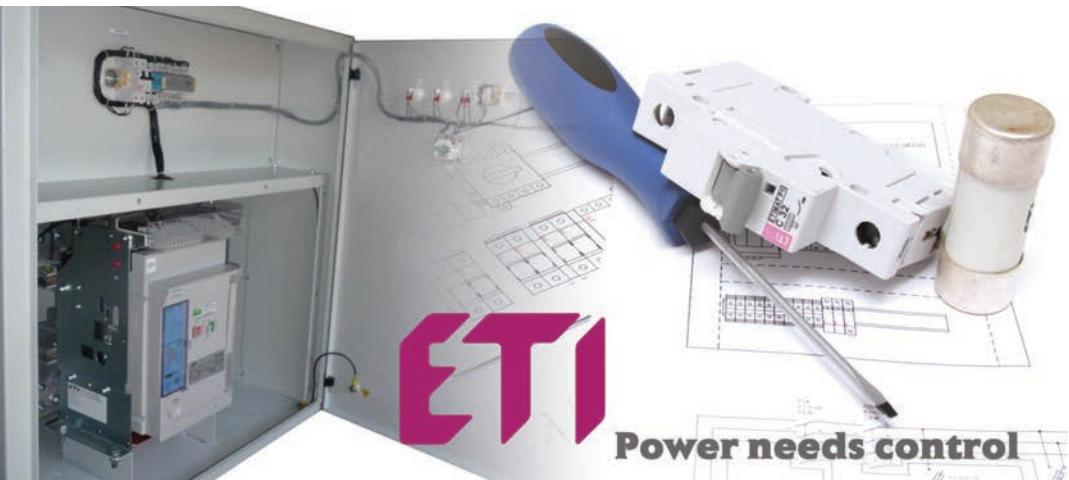
Stručnjaci slovenskog poduzeća Eti, pored navedenega imaju takodjer 15 godina iskustva u razvoju solarnih elektrana. Jedan su od četiri vodeća svjetska ponudjača zaštite velikih solarnih elektrana. Proizvodi ove slovenske kompanije imaju evropske i američke certifikate kvalitete. O tome generalni direktor Eti



Elektroelement **Tomaž Berginc**, s ponosom ističe: "Naši proizvodi štite velike solarne elektrane, čija snaga prelazi desetke megavata. Instaliraju se u elektranama širom svijeta, od Europe do Amerike." U proteklih 15 godina, koliko je Eti prisutan i aktivran na tržištu solarnih elektrana, tehnologija je veoma napredovala. Eti je medju vodećim ponudjačima na tržištu sa tržišnim udjelom od oko 20 posto za velike solarne elektrane. Njihovi kupci su najveći svjetski proizvodjači pretvarača iz Njemačke, Španije, Japana i drugih zemalja.

Eti je jedini u svijetu, koji nudi maksimalnu zaštitu snage. Zaštite za elektrane je veće snage. U poduzeću Eti nude kompletan assortiman proizvoda za zaštitu solarnih elektrana.

U poduzeću Eti nastavljaju uspješno poslovanje iz prošlih godina. Za 2023. godinu imaju vrlo ambiciozan plan rasta prodaje od 10 posto, odnosno ostvarenje od 200 miliona evra prihoda od prodaje.



MOBELLO SIMFONIJA PRIRODE

- Brend luksuznog namještaja MOBELLO opisuju kao simfoniju i harmoniju prirode i umjetnosti dizajnera i stolarskih majstora.
- Za svaki prodani komad namještaja kupci zasade stablo. Do sada je zasadjeno 200 hiljada, plan do kraja 2030. preko 2 miliona stabala, cijela šuma.
- Ambiciozni planovi širenja, nova fabrika u Maglaju i pogoni u Tešnju, sa ukupno 700 zaposlenih i investicije preko 20 miliona KM
- Naša tajna je u strasti prema poslu koji radimo. Naši kadrovi su temelji i stubovi kolektiva.- ističe, s ponosom, Jasmin Kalabić direktor kompanije InterProcess iz Tešnja



Evropa i zapadni poslovni mentalitet i standardi su već i u Bosni i Hercegovini, u Tešnju, u kompaniji InterProcess, lideru u preradi hrastovog drveta i proizvodnji premium masivnog namještaja Mobello. Ovaj vrijedni kolektiv, sa više od 100 zaposlenih izvozi 96 posto svojih proizvoda. Razgovaramo sa gospodinom Jasminom Kalabićem, direktorom kompanije InterProcess iz Tešnja.

Deset godina djelovanja jedne firme nije veliki period. No rezultati, koje je postigao ovaj kolektiv su zavidni i vrijedni pažnje. Gospodine Kalabiću, kako vam je u poslovanju uspjelo dostići taj nivo i koje su osnovne odlike desetgodišnjega razvoja?

Hvala vam na odličnom pitanju. Veoma je bitno napomenuti da se naša strast prema drvetu temelji na 3 generacije dugoj historiji obrade drveta. Od izrade kuća u 30 tim i 40 tim godinama prošlog vijeka, koje su građene većinom od drvnih masa, preko rezane građe i lamperije početkom novog milenijuma pa do najkvalitetnijeg masivnog namještaja u 2023. godini. U

zadnjih 10 godina, od kako pravno postoji naša firma, smo gradili kadrove, akumulirali znanje i istraživali globalno tržište kako bi mogli pokrenuti i implementirati Mobello projekat. Naša tajna je u strasti prema poslu koji radimo, našim kadrovima na svim pozicijama u firmi i na velikoj dozi smjelosti i hrabrosti.

U koje države najviše izvozite i koji su vaši proizvodi najtraženiji?

Naša kompanija već izvozi u 20 tak zemalja svijeta, a planovi su da širimo tržišta u godinama koje dolaze. Daleko najveća tržišta za nas su Njemačka, Sjedinjene Američke Države, Austrija i Francuska. Do sada su masivne ploče od hrasta, koje su inače osnovna sirovina za proizvodnju masivnog namještaja i stepenica, bile okosnica našeg poslovanja. Već u narednoj godini plan je da promet ostvaren u prodaji namještaja bude veći nego promet sa pločama. Naša nova Uniqa kolekcija namještaja je privukla veliku pažnju vodećih autoriteta u industriji namještaja Europe na IMM sajmu u Kelnu i očekujemo da će upravo ona biti perjanica našeg poslovanja i daljeg rasta naše firme.

MOBELLO opisuju kao simfonija i magija, zahvaljujući vrhunskim dizajnerima i majstorima. Objasnite nam vašu viziju Mobello projekta u par rečenica?

Mobello je brend premium i luksuznog namještaja koji će zasigurno prakse i inovativnost u ovoj branši u jugoistočnoj Europi podići na znatno viši nivo. Naime, mi ćemo u martu naredne godine slaviti tek drugu godinu postojanja brenda, ali smo već uspjeli kreirati 3 kolekcije namještaja, koje imaju odvojene dizajnerske filozofije ali sadrže identične karakterne linije Mobello kvaliteta, inovatinosti, praktičnosti i brige o prirodi. **PRIMERA** je okrunjena simplističkim dizajnerskim linijama i praktičnošću, **MOKU** je spoj jednostavnosti i harmonije Japansko-Skandinavskog dizajnerskog pravca, dok je

UNIQA kruna našeg rada i inspirisana je Španskim i Italijanskim remek djelima arhitekture velikog Antoni Gaudi-a. Do sada smo nastupili na više od 7 prestižnih sajmova namještaja u Evropi, očekuju nas sajmovi u Bad Salzuflen, Sjevernoj Kalorini, Zagrebu, Beogradu, Rovinju i Koelnu u naredna 4 mjeseca. Naše proizvode iz MOKU kolekcije krasiti nekoliko prestižnih nagrada sa sajmova iz prošle godine, u ovoj godini očekujemo prestižne nagrade za dizajn i kvalitet u Njemačkoj i Americi za proizvod iz naše Uniqa kolekcije.

InterProcess je jedan od najvećih preradjivača hrastovog i plemenitog drveta i najveći proizvodjač ljepljenih ploča u BiH. Vaša kompanija ne eksploatira nekontrolirano šume, već ih obogačuje. Svaki vaš kupac pomaže da se zasadi po jedno drvo?

Naša **Mobello Cares for Forests kampanja (MC4F)** je kreirana sa ciljem da posadimo više stabala nego ih posjećemo za potrebe naše kompanije. Jedina smo privatna kompanija u Evropi koja ima smjelosti i resurse za ovakvu kampanju. Za svaki prodati komad Mobello namještaja posadimo jedno stablo, kupcu izdamo certifikat i pošaljemo lokaciju stabla, pošaljemo slike, stablo obilježimo sa kupčevim imenom i ono ostaje trajni podsjetnik da su naši kupci pomogli stabilizaciji klimatskih promjena na našoj planeti. **Do sada smo posadili preko 200.000 stabala, a plan je da do 2030. godine dostignemo cifru od 2 miliona.** Stabla sadimo na vlastitoj zemlji na lokacijama u Tešnju i Sanskom Mostu. Iz jednog stabla se može proizvesti 15 Mobello proizvoda u prosjeku, tako da svaki naš kupac doprinese 15 puta više prirodi u odnosu kada kupuje proizvode konkurenckih brendova.

Zelena energija je danas hit i glavna tema u cijeloj Evropi. Instaliranjem solarne elektrane ste na dobrom putu da ostvarite velike uštede na energiji i zaštite prirodnu okolinu?

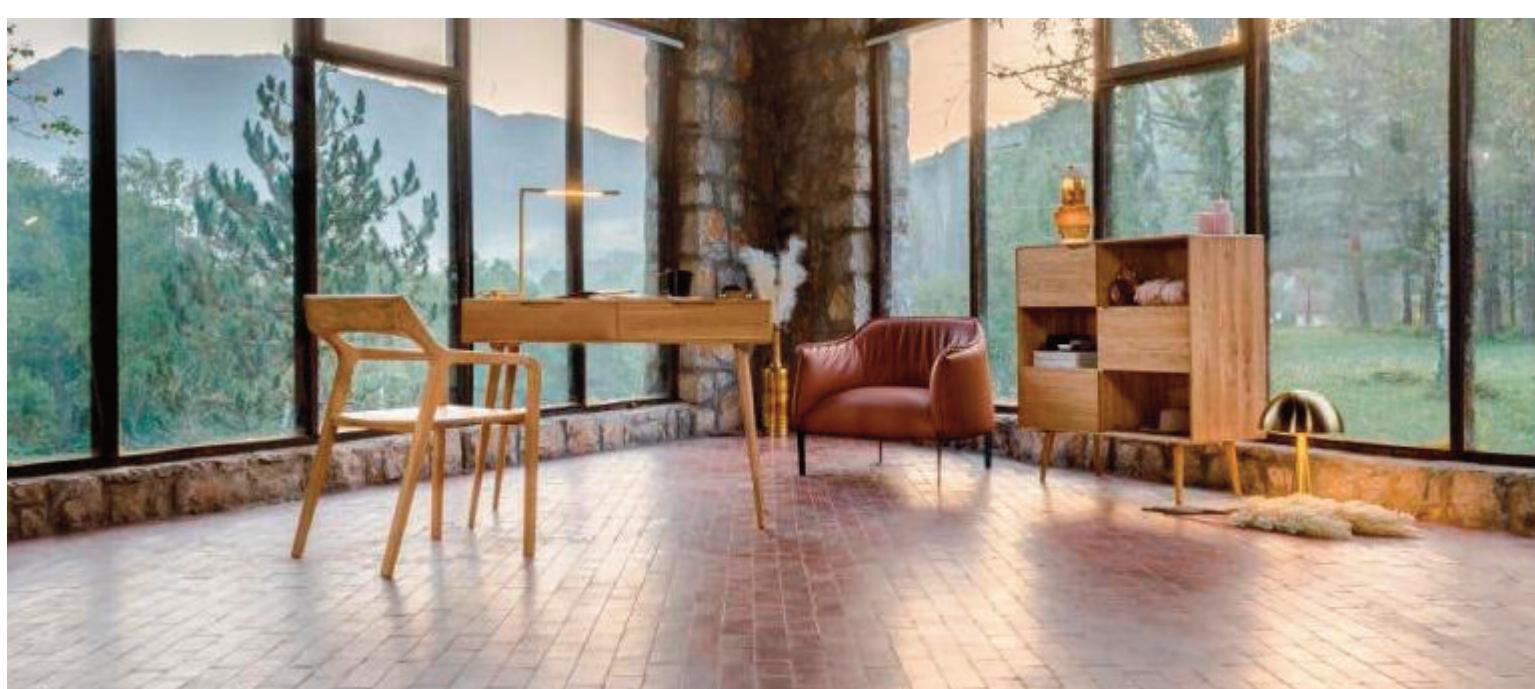
Nastavno na MC4F kampanju, naša opsjednutost ekološki osvještenim aktivnostima nas je dovela do instaliranja solarne elektrane 620 mWh snage na krovovima naše kompanije. Na ovaj način 40 % utrošene električne energije dobivamo isključivo iz obnovljivih izvora energije. Zelenije od ovoga je teško postići.

Da li je briga o zaposlenim na vrhu liste vaših prioriteta.?

Naravno. Kadrovi su temelji i stubovi naše kompanije. Ponosni smo na našem uposlene i trudimo se na svaki način da budemo ne samo poslodavac, već životni partner i podrška svim našim kolegama i kolegicama.

Vaša kompanija na čelu sa novim većinskim vlasnikom, grupacijom Hifa Petrol ima ambiciozne planove za širenje i modernizaciju proizvodnje. Planirana je, medju ostalim, izgradnja nove fabrike namještaja u Maglaju. Kolika je vrijednost investicije i koliko će zapošljavati u narednom periodu?

Činjenica da smo sada dio tako velike i uspješne poslovne porodice kao što je **Hifa Petrol Holding**, daje nam dodatnu hrabrost i snagu za dalji rast i investicije. Trenutno u Tešnju širimo postojeće pogone i tehnološki park kroz investiciju vrijednu 2 miliona KM, a planiramo graditi i novu proizvodnu halu u Tešnju i povećati broj uposlenih za 50 i u toku naredne godine, a daleko najveći investicijski poduhvat će biti gradnja najveće fabrike masivnog namještaja pod jednim krovom u našoj regiji u Maglaju, koja je planirana za 2025 i 2026.godinu. Ukupna dosadašnja investicija u pogonu u Tešnju je dostigla skoro 15 miliona KM, a gradnja fabrike -u- Maglaju bi trebala da košta 21 miliona KM. Puštanjem u rad u punom kapacitetu svih pomenutih pogona, planiran za 2027 godinu, upošljavati ćemo 200 radnika u Tešnju i preko 500 u Maglaju.



ZDRAVA HRANA PRIORITET

- **Svuda gdje su zdravi proizvodi, moramo biti lider, osnovni je moto djelovanja i razvoja kompanije MADI iz Tešnja, najveće mesne industrije u Bosni i Hercegovini.**
- **Pored zapaženih poslovnih rezultata, ova kompanija sa više od 700 zaposlenih, privukla je pažnju javnosti poslije instaliranja jedne od najvećih solarnih elektrana u Bosni i Hercegovini.**
- **Već prvi efekti: troškovi električne energije smanjeni su za 35 posto, potrošeno 800 tona uglja manje i ono najvažnije, briga za čovjekovu okolinu.**



Kompanija **MADI** iz Tešnja je sa preradom i proizvodnjom mesnih proizvoda po najvišim standardima prisutna na tržištu više od 30 godina. Kompanija je, pored odličnih poslovnih rezultata, privukla pažnju javnosti instaliranjem jedne od najvećih solarnih elektrana u Bosni i Hercegovini. Izgradnju elektrane je pomogla Evropska unija, u sklopu projekta **EU4AGRI „Podrška Evropske unije za konkurentnost poljoprivrede i ruralni razvoj u Bosni i Hercegovini“ (EU4AGRI)**, koja je kolektivu donijela veliku uštedu u potrošnji električne energije, ali i značajno doprinijela zaštiti životne okoline.

Kada je mesna industrija MADI u pitanju, u očuvanju životne sredine to znači, da je na godišnjem nivou smanjenje zagađenosti CO₂ za nešto više 1.800.000 kg. Ako bi ekvivalent smanjenja zagađenosti CO₂ iskazali u potrošnji goriva to bi bilo, kao da je manje potrošeno 700,000 litara benzina ili 600.000 litara dizela, manje je potrošeno i preko 800 tona uglja. Ili možda najbolji pokazatelj je, da bi se neutralizovao negativan efakat 1.800.000 kg CO₂ potrebno je 80 hektara šume.

Iz svega navedenog jasno je da su projekti koji se tiču obnovljivih izvora energije, posebno solarnih izvora, izuzetno korisni za širu društvenu zajednicu, jer direktno doprinose očuvanju okoliša i stavljuju u funkciju korištenje energije koja bi svakako bila izgubljena.

ZELENA ENERGIJA

O tome razgovaramo sa **Mirelom Dedukićem**, komercijalnim direktorom kompanije i rukovodiocem projekta.

-Veoma smo ponosni, što smo ovim projektom doprinijeli očuvanju životne sredine, ali i smanjili troškove poslovanja, i dostigli samoodrživost u snabdijevanju električnom energijom u određenom periodu dana, kaže gospodin Dedukić.

Zelena energija, odnosno dobijanje energije iz sunca kao i iz drugih obnovljivih izvora je danas najvažnija ekonomski tema u Evropi. Kako je nastala ideja za vaš projekat solarne elektrane i kakvi su prvi rezultati? Kolika je vrijednost investicije i kolika je ušteda, prelaskom iz crne u zelenu energiju. Koliki je danas procenat OIE u ukupnoj vašoj potrošnji struje?

-Opasnosti i teškoće koje je 2020. god. donio COVID 19 potakli su nas da ništa ne prepustamo slučaju. Na tržite nismo mogli uticati, ali smo znali da određene stvari moramo poboljšati unutar naše firme, tako smo odlučili da formiramo tim za optimizaciju troškova, gdje sam postavljen za vođu tima.

Od ranije nam je bilo poznato da nam je trošak električne energije jedan od najvećih troškova. Formiranjem tima počeli smo više da istražujemo kako da smanjimo te troškove. Detaljnijim istraživanjem došli smo do toga da je instaliranje solarne elektrane za vlastite potrebe najbolje rješenje za nas. Naša proizvodnja vezana je za temperaturne režime, tj. kada je toplije vrijeme naša potrošnja eletrične energije se povećava, a solarne elektrane tada proizvode najviše električne energije.

Dok smo radili na projektu, u međuvremenu je raspisan poziv za projekat „Podrška Evropske unije za konkurentnost poljoprivrede i ruralni razvoj u Bosni i Hercegovini“ (EU4AGRI) za mesne industrije, tako da nam nije bilo teško odlučiti sa kojim projektom da apliciramo.

Vrijednost investicije je oko 1,5 miliona KM i rađena je u dvije etape (dvije solarne elektrane). Prvu solarnu elektranu smo napravili 2021. god. Jednim dijelom je sufinasirana kroz projekat EU4AGRI.

Projekat EU4AGRI primarno je finansiran sredstvima Evropske unije (EU) u okviru Instrumenta za prepristupnu pomoć (IPA). Vrijednost projekta je 20 miliona eura, uz zajedničko sufinansiranje Razvojnog programa Ujedinjenih nacija (UNDP) i Češke razvojne agencije (CzDA).

Instalirali smo solarnu elektranu za vlastite potrebe kapaciteta 1000 kW solarnih panela na 3 proizvodne hale na 5500 m². Kapacitet ukupne godišnje proizvodnje je 1150 MWh

Vođeni dobrim iskustvom, početkom 2022. god. već smo instalirali drugu solarnu elektranu za vlastite potrebe istih kapaciteta (1000 kW solarnih panela), koju smo finasirali 100% iz vlastitih sredstava.

Tako da trenutno godišnje proizvedemo oko 2300 MW električne energije čime smo naše troškove električne energije smanjili za oko 35%.

Doprinos izgradnji solarne elektrane je dala i EU, učestvujući u finansiranju. Kolika su ta sredstva i kakva su iskustva i suradnja vaše kompanije sa EU? Kolika su ukupna ulaganja u ovaj i druge vaše projekte solarne energije?

-Drago nam je da je kroz projekat EU4AGRI koji finansira Evropska unija, UNDP i Češka razvojna agencija naš projekat prepoznat kao koristan za širu društvenu zajednicu i samim tim naš projekat je sufinasiran u iznosu od 351.000 KM. Uz njihovu podršku lakše smo se odlučili da uđemo u navedene projekte.

IZVOZ U EVROPU

U cilju dalje racionalizacije poslovanja i uštede pri potrošnji električne energije formirali ste i posebnu kompaniju MI-POWER d.o.o. Koji su osnovni ciljevi i planovi ?

-Kako smo optimizirali solarnu elektranu za vlastite potrebe zahtjevima naše potrošnje, a prepoznali smo potencijal u solarnoj energiji odlučili smo se za osnivanje novog preduzeća MI-POWER d.o.o., koje bi se bavilo proizvodnjom i prodajom električne energije. Vođeni tim da na našim fabrikama i farmama imamo slobodnih cca 50.000 m² krovova na koje bi mogli postaviti solarne panele, planirali smo postavljanje 10MW solarnih panela. Međutim, tu se javlja veliki problem jer Elektroprivreda nije prepoznala navedeni potencijal. Prvobitno smo isli sa zahtjevom za priključak od 3,2 MW koji nije prihvaćen, jer kako tvrde ne mogu primiti električnu energiju u mrežu, tako da nam je navedeni projekat na čekanju. Međutim mi nismo poznati kao neko ko lako odustaje, tako da se nadamo da ćemo i ove poteškoće uskoro riješiti i nastaviti sa našim planom.

Kompanija MADI, sa više od 700 zaposlenih je danas, zahvaljujući uspješnom poslovanju, lider u preradi i proizvodnji mesnih proizvoda. Sve ste prisutniji i na izbirljivom evropskom tržištu. Koji su vaši proizvodi najtraženiji i u kojim zemljama?

-MADI je mesna industrija koja je najpoznatija po proizvodnji i prodaji svježe piletine. Veliko nam je zadovoljstvo da su pored domaćeg tržišta naš kvalitet prvobitno prepoznale zemlje u okruženju. Tako sa ponosom možemo reći da danas naše proizvode možete naći u Hrvatskoj, Sloveniji, Srbiji, Crnoj Gori, a pored zemalja u okruženju još izvozimo na tržišta: Švicarske, Švedske, Grčke, Njemačke, pa čak i Litvanije.

U vašem kolektivu prioritet uvijek dajete zdravim proizvodima. Vaš osnovni moto je, da tamo gdje su zdravi proizvodi, MADI mora biti lider. Da li vam to uvijek uspjeva i kakva je situacija danas, računajući i konkureniju, na području prerade i proizvodnje mesnih proizvoda u Bosni i Hercegovini i u regionu.

Za sada uspjevamo, kao dokaz tome je da smo zadnjih pet godina najveća mesna industrija u BiH. Zaokružen proces proizvodnje kao i konstantno ulaganje u nove tehnologije, kao i ulaganje u edukaciju naših uposlenika daju nam za pravo da kažemo da ćemo na toj poziciji ostati i u budućnosti.



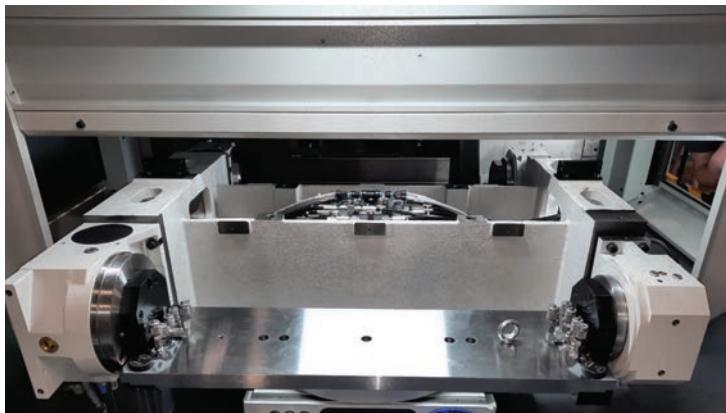


5-OSNI OBRADNI CENTAR UNIFLEX

5-OSNI OBRADNI CENTAR UNIFLEX

Radni prostor	
Os X	360 mm
Os Y	400 mm
Os Z	360 mm
Radno vreteno	
Max Rev	14.000/18.000 U/min
Max snaga	15/23kW
Stezalka	HSK63

- Stabilan dizajn za srednje i velike serije proizvodnje
- Suha obrada/nadogradnja na MQL ili emulziju.
- Visoka produktivnost stroja i niža cijena po komadu



3 Standardne izvedbe i moguće posebne izvedbe ("po narudžbi"):

- 1-vreteno 3/4/5-osni obradni centar
- 2-vretenasti 3/4/5-osni obradni centar
- 4-vretenasti 3/4/5-osni obradni centar
- Posebna verzija po dogovoru

Stol:

- 5-osni stroj s jednom osi A
- 5-osni stroj s dvostrukim stolom za promjenu A-osi i B-osi
- 4-osni stroj s jednom osi A
- 4-osni stroj s dvostrukim stolom za promjenu A-osi i B-osi



Naše tržište
je svijet.

55 godina



- vrhunski kvalitet proizvoda i stručnost
- veoma kratak rok isporuke
- stručni savjeti prilikom izbora
- izrada po posebnim zahtjevima
- širok proizvodni program
- cjelokupan program na internetu

www.jaksa.si

JAKŠA d.o.o., Šlandrova 8, SI-1231 Ljubljana, Slovenia, Europe
Phone:+386 1 537 30 66, Fax:+386 1 537 3067
E-mail: info@jaksa.si



IZVOZNICI ZELENE ENERGIJE

- Budućnost Hrvatske je u obnovljivim izvorima energije , posebno u proizvodnji struje iz sunca i vjetra.**
- Hrvatska ima potencijal postati izvoznik zelene energije i mjesto inovacija u energetici.**
- O tome govori Maja Pokrovac, direktorka Udruženja obnovljivih izvora energije Hrvatske**



Udruženje **Obnovljivi izvori energije Hrvatske** okuplja energetske tvrtke s ukupno 80% instaliranog kapaciteta za proizvodnju električne energije iz obnovljivih izvora u Hrvatskoj, kao i ostalu OIE industriju: proizvođače električne opreme, servisne i potporne djelatnosti, developere i konzultante. U Hrvatskoj su to ujedno pioniri projekata iz obnovljivih izvora energije.

Članovi **OIEH** budućnost Hrvatske vide jedino u obnovljivim izvorima energije i proizvodnji domaće zelene energije. Jedino energija proizvedena unutar granica države jamči energetsku neovisnost i sigurnost kojoj teži cijela EU. Stručnjaci OIEH jedini u Hrvatskoj sustavno obrađuju podatke o energetskim kretanjima proizvodnji i potrošnji električne energije, a ti vrijedni podaci stavljeni su na raspolaganje svima. Tako i donositelji odluka mogli vidjeti gdje se kriju uzroci problema i koje je hitne mjere potrebno poduzeti kako bi se osigurala sigurnost energetske opskrbe.

Naše su analize pokazale kako najviše električne energije uvozimo ljeti, kad bi osunčana Hrvatska iz sunčanih elektrana mogla proizvoditi električnu energiju dostačnu za sve domaće potrebe, a ostalo bi nam i za izvoz.

AMBIZIOZNI PLANOVI

Nedavno je Hrvatska objavila svoje revidirane NECP planove u kojima postavlja cilj razvoja 1 GW solara do 2030. godine. To samo pokazuje manjak razumijevanja domaćih potreba i potencijala koje Hrvatska ima. **Na osnovu sadašnje potrošnje i trenda njenog rasta, kao i trenutno potrebnog uvoza električne energije, naše analize pokazuju moguću energetsku sliku Hrvatske u 2030. godini uz 100% obnovljivu energiju.** Godišnja potrošnja električne energije od 21 do 23 TWh bila bi zadovoljena proizvodnjom električne energije ponajviše iz sunčanih i vjetroelektrana u Hrvatskoj. Hrvatska bi prema ovom scenariju imala 2500 MW vjetroelektrana koje na godinu proizvode 6 TWh

električne energije. Imala bi i 2500 MW sunčanih elektrana koje godišnje proizvode 3 TWh električne energije. Razvili bismo i 400 MW u ostalim projektima obnovljivih izvora energije poput biomase, bioplina i geotermalnih elektrana koje bi na godinu proizvodile 2 TWh električne energije. Razvili bi i pogone za proizvodnju vodika i baterijsku pohranu. S tim kapacitetima bismo pokrili uvoz i mogli bismo biti bezbrižni što se tiče vanjskih podražaja, jer bismo većinu energije proizvodili u Hrvatskoj.

OIEH smatra da ne treba stati samo na tome. Hrvatska ima potencijal postati i izvoznik zelene energije i mjesto inovacija u energetici. Članovi OIEH doista su u mnogo čemu pioniri i zbog njih je udruženje postalo središnje mjesto znanja OIE sektora u Hrvatskoj. O razvoju obnovljivih izvora energije na moru u Hrvatskoj dugo se govorilo i nagađalo, no jedino je OIEH okupio struku i ove godine izdao opsežnu studiju, koju je financirala EBRD. Studija je jasno pokazala da Hrvatska može razviti i do 25 GW plutajućih solarnih i vjetroelektrana uz temeljit prikaz razvoja i izazova koje treba riješiti kako bismo razvili te željene gigavate. Potpisali smo ugovor o strateškom partnerstvu s Agronomskim fakultetom u Zagrebu svjesni potrebe za zajedničkim djelovanjem u rušenju predrasuda prema razvoju obnovljivih izvora energije u poljoprivredi i slatkovodnom ribnjačarstvu.

RAZVOJ AGROSOLARA

OIEH se pionirski zalagao za razvoj obnovljivih izvora energije u poljoprivredi, pogotovo agrosolara i akvasolara. Od ove je godine hrvatsko zakonodavstvo uvelo mogućnost razvoja agrosolara. Energetska je kriza bila poticaj da veliki potrošači električne energije u Hrvatskoj istraže mogućnost dugogodišnje kupnje zelene energije izravno od proizvođača obnovljive energije putem PPA ugovora. Zagovarali smo razvoj ovih ugovora i isticali njihove mnogostrukе prednosti pa smo zato organizirali i prvu PPA konferenciju koja je okupila rekordan broj sudionika iz zemlje i regije. Tako smo postali nositelji RE- Source imena i od ove smo godine RE-Source Croatia HUB, nacionalni hub velike europske RE-Source Platforme posvećene razvoju PPA ugovora. Osim toga ponosni smo član **SolarPower Europe, Wind Europe i Biogass Asociation**.

Svima je jasno da ozbiljnog razvoja novih OIE kapaciteta nema bez razvoja baterijske pohrane kao i dostačnih kapaciteta na mreži. Proizvodnja vodika izrazito je važna Hrvatskoj, a naši članovi pionirski rade i na razvoju ovih projekata, kao i na razvoju elektromobilnosti kako bi Hrvatska mogla prihvatići rastući broj električnih automobila. Sljedeće godine zato organiziramo dvodnevnu konferenciju Dani obnovljivih izvora energije na kojoj ćemo raspravljati o svim temama važnim za razvoj OIE u Hrvatskoj.

ENERGIJA ZA BUDUĆNOST

- ★ Grupa PETROL vodeće je integrirano energetsko poduzeće u Sloveniji i ključni akter u regiji.
- ★ Petrol ulaganjem u proizvodnju iz obnovljivih izvora energije doprinosi većoj energetskoj samodostatnosti Evrope
- ★ Do konca ove godine iz OIE planirano obezbijediti s energijom oko 50.000 domaćinstava.
- ★ Petrol većinu projekata prizvodnje električne energije iz obnovljivih izvora energije izvodi u državama regije Hrvatskoj, Bosni i Hercegovini i Srbiji

Energija iz obnovljivih izvora će u narednih pet godina postati jedan od glavnih izvora električne energije u Evropi. Samo sunčane elektrane, po procjeni Medjunarodne agencije za energiju IAE, će do 2025. godine predstavljati 60 odsto kapaciteta za električnom energijom. Grupa Petrol vodeće je integrirano energetsko poduzeće u Sloveniji i ključni akter u regiji JI Evrope. Petrol je također najuspješniji na polju obnovljivih izvora energije u regiji. Ulaganjem u proizvodnju iz obnovljivih izvora energije Petrol doprinosi većoj energetskoj samodostatnosti Evrope. Planirana je proizvodnja od 160 do 170 GWh. To je dovoljno za više od 50.000 domaćinstava.

Petrol je nedavno u Hrvatskoj pustio u pogon drugu vjetrenu elektranu pod nazivom **LJUBAČ**. Na polju u blizini Knina devet vjetrenica sa zmogljivosti 30 megavata će godišnje proizvoditi oko 96 gigavatnih sati električne energije. To je dovoljno za podmirenje sa elektrikom 30.000 domaćinstava.

Upravo u vjetrenoj energiji u Petrolu vide veliki potencijal. Planirano je da vjetar do 2030. godine postane glavni izvor električne energije u Evropi.

Glavni projekti u regiji

PETROL većinu projekata proizvodnje električne energije iz obnovljivih izvora energije izvodi u zemljama regije Hrvatskoj, Bosni i Hercegovini i Srbiji, gdje je veliki potencijal vjetra, sunca i vode.

»Sa izgradnjom vlastitih proizvodnih kapaciteta želimo postati prepoznavan regionalni ponudnik cjelovitih energetskih i okoljskih rješenja, te partner u razvoju kružnog gospodarstva za prelaz u niskougljično društvo,« ističe **Borut Bizjak**, direktor područja za proizvodnju energije u Petrolu.

Vjetroelektrana LJUBAČ kod Knina, za koju je vjetrene turbine dobavila kompanija **NORDEX**, je drugi Petrolov vjetreni park u susjednoj državi. Zanimljivo je istaći, da je to prvi projekt Petrola, koji je u cijelini bio izведен bez finansijske podrške ili subvencija.

Petrol će, prema riječima Bizjaka, električnu energiju sa toga vjetrenog polja dobavljati na trg po tržnim uvjetima sa svojom infrastrukturom.

Petrol želi, kao najveća slovenska energetska kompanija prispjevati svoj dio pri dostizanju preuzetih ciljeva Slovenije na području obnovljivih izvora energije. Pri kraju 2020. godine je iz obnovljivih izvora energije dostignuta instalirana moć 33,5 megavata.

Proizvodnja električne energije iz obnovljivih izvora energije je jedna od strateških aktivnosti u razvoju **GRUPE PETROL**.

Petrol zato želi do 2025. godine, z razvojem i izvođenjem projekata na području proizvodnje električne energije iz obnovljivih izvora energije dostići više od 160 megavata instalirane moći.

Devet turbina za 30.000 domaćinstava

VJETROPARK LJUBAČ ĆE PODMIRITI S ELEKTRIKOM POTREBE 30.000 DOMAĆINSTAVA

- 9 turbina Nordex
- Ukupna instalirana snaga 32,4 MW
- Visina stupa 114 m
- Promjer rotora 131 m
- opseg lopatica 13.478 m²
- Dužina lopatice 64,4 m
- Očekivana godišnja proizvodnja električne energije 96 GWh



VIZURE U ČELIKU

**Intervju sa dipl. ing. strojarsva Bernardom Kezićem,
predsjednikom Uprave kompanije GENESIS iz Rijeke**

GENESIS d.o.o.



Naš sugovornik je gospodin **Bernard Kezić**, Riječanin koji sa svojim timovima snabdijeva gotovo cijelo tržište Hrvatske i regije strojevima za obradu metala i iste kvalitetno i urgentno uredno održavaju.

Obiteljska firma „**Genesis**“ osnovana je 1992. godine u Rijeci, posluje na neki specifičan način. U proteklih 30 godina rada postigla je zaista izvanredne rezultate i na tržištu je poznata kao pouzdan partner.

Tisuće strojeva prodane malim radionicama, dale su temelje ubrzanom razvoju i rastu tih malih i srednjih poslovnih subjekata, od kojih su mnogi do danas izrasli u kapacitete, koji se mogu pohvaliti svojom produkcijom i osvajanjem kako domaćih tako i inozemnih tržišta.

Ti mali privrednici koji su kupovali strojeve već od 2000. te godine imali su jako izraženu želju za svojim proizvodom i znatiželju, kako da to postignu na najbolji način. Podrazumijeva se da je tim „**Genesisa**“ uvijek bio predan konzultant i trudio se da kupcima da vrijedne savjete i ideje pri odabiru strojeva i proizvodnih linija koje će usrećiti i operatere i vlasničke i upravljačke stukture poduzeća.

Podsetili ste me, veli naš sugovornik Kezić, jedna od malih firmi među malim radionicama bio je i „**Tehnix**“ iz Donjeg Kraljevca. Te daleke 2000. godine gospodin Đuro Horvat, nažalost sada pokojni, pozvao me da mu popravim neke stare škare koje je kupio polovne i postavio u neku dvoranu, koja je imala podignut nivo za pozornicu. Na toj pozornici video sam taj stari zahrdali stroj. Popravio sam ga i gospodin Horvat mi je bio jako zahvalan. I, eto, taj mali poduzetnik vremenom je postao jedan od 3 najbolja menadžera na svijetu. Sve strojeve iz naše ponude je kupovao od naše firme iz Rijeke i rastao velikim, brzim korakom i izuzetno hrabro. Otvorio je 14 proizvodnih hala u Hrvatskoj i inozemstvu, i kupio samo naših tj. DURMINIH, oko 40 strojeva. Veličanstven je to rad i napredak. Nešto zaista impozantno, hrabro i nevjerojatno!

Vi ste od te 2000 godine generalni zastupnik Tvornice DURMA iz Burse. Sve ove godine Durma u Vaš tim ima veliko povjerenje.

Da. Izvanredni smo i prijatelji i poslovni partneri. U nama su prepoznali znanje, sposobnosti i snagu kao i veliku želju da se medusobno dopunjujemo i suradujemo i evo, sve ove godine nikada i nigdje nismo „zaštekali“, a posebno nas rešpektiraju, jer smo drugačiji od drugih distributera, kojih DURMA ima više od 90 po cijelom svijetu.

Razlikujemo se i inače od drugih ponudjača strojeva, jer ulazimo u analizu potreba klijenta. Tehnološki razrađujemo procese i za svakog klijenta se osmišljava i radi stroj ili proizvodna linija, kao i dodatna oprema.

Upravo ovi napor, stil rada i efekti prepoznati su kod dodjele priznanja za 2021. godinu pa nam je dodijeljeno priznanje za centralnu i jugoistočnu Evropu pod nazivom „**STVARATELJI ZA STOLJEĆA**“.

Možete li nam nešto reći o današnjim CNC strojevima na tržištu i šta mislite u kom razvoju će ići produkcija strojeva iz Vaše ponude?

Prvih godina naše suradnje nabavljali smo strojeve iz tvornice i lagerovali ih u našem zakupljenom skladištu u Hrvatskoj. Kad smo imali kupce, vodili smo ih da vide te preše, škare, pa strojeve za rezanje plazmom i dr. I znate što nam se desilo? Niti jedan stroj od tih sa lagera nismo mogli prodati bez velikog sniženja cijene. Ljudi su željeli da se za njih napravi stroj kakav njima treba i sa najnovijim inovativnim rješenjima.

Tehnološki razvoj je danas veoma intenzivan i svakodnevno su u primjeni nova rješenja, novi sklopovi i komponente, primjene senzorskih upravljanja koje doprinose naprednijoj funkcionalnosti, strojeva i segmenata. U proizvodnim procesima svi ti noviteti su veoma utjecajni i doprinose učinkovitosti i ekonomičnosti strojeva i procesa proizvodnih ciklusa.

Danas su na tržištu zanimljivi automobili i strojevi na električni pogon?,

Automobili sa električnim pogonom su jako primamljivi. Ista je stvar i sa radnim strojevima. Ipak mislim, da uvijek moramo biti svjesni da materijali koje crpimo iz okoliša, a neophodni su za izradu baterija, uveliko eroziraju tlo i okoliš, a i zbrinjavanje otpadnih baterija može imati svoje nepoželjne efekte, tako da i sa prelaskom na elektro pogone, trebamo biti oprezni i umjereni. Istina, trebamo se nadati da će znanost iznaći rješenja koja će suzbiti mogućnost prevelikog stvaranja štetnog djelovanja na okoliš.

Gospodine Kezić, možete li nam nešto reći u svezi sa današnjom pojmom nedostatka adekvatne radne snage?

To je goruće pitanje. Posebno je to izraženo u tvornicama gdje su potrebni operateri za rad s ovim sve sofisticiranim strojevima. Kako stalno radim po tim strojevima upoznajem veliki broj ljudi koji zaista sa ljubavlju obavljaju svoj posao. Taj sinhron čovjeka i stroja/machine je predivan. Često vidim neizmjernu sreću i zadovoljstvo čovjekovo što upravlja strojem i stvara nove vrijednosti i novitete.

Što se tiče moga doživljaja razvoja i unapređenja rada u proizvodnim kapacitetima, mislim da slijedi sve veća primjena robota i manipulativnih sprava i uređaja koji će preuzimati sve više čovjekovih aktivnosti. Da nije aktualan nedostatak radne snage, mogli bismo se uplašiti da će ponestati radnih mjesta koja su ljudima od životne važnosti.

Već dugo ste aktivan u radu da li pomišljate da idete u mirovinu?

Vjerujte da ne pomišljam da idem u mirovinu. Ja moje poslove odrađujem sa zaista velikom ljubavlju. Zamislite; stane stroj, produkcija čeka i mi dodjemo. To je izazov događaja i doživljaja: pronaći uzrok njegovog neposluha, i još otkloniti taj uzrok. Kad stroj proradi mi doživimo zadovoljstvo slično dobivenoj rundi u nekom sportu. Oduvijek sam volio sport i tehniku i to je ono što mi čini veliko zadovoljstvo.

Kad me tko pita: kad ću u mirovinu?, meni odmah sine misao: A šta bih radio te dane, a da ne idem u pogone istraživati i rješavati zastoje?

Gospodine Kezić, neka zdravlja i posla. Vidimo da ste s tim vašim poslovima baš sretan i zadovoljan čovjek!

Hvala. Na kraju imam još jednu meditaciju: možda je odlično što imamo intenzivan tehnološki razvoj, a pitanje je: da li bi bilo bolje i trajnije da s tim svim idemo malo sporije i umjerene?



GENESIS & DURMA

RIJEKA - HRVATSKA

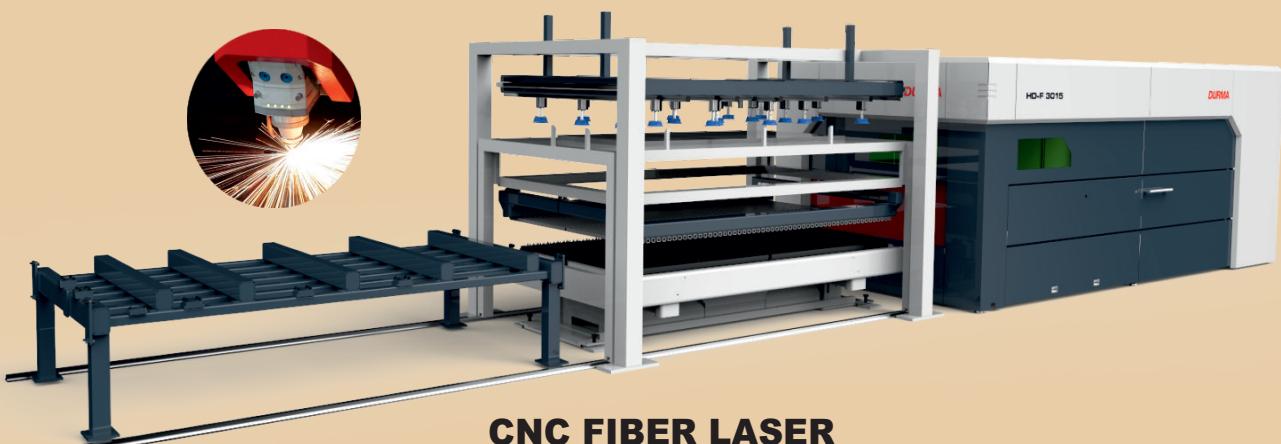
TRADICIJA PREKO 30 GODINA



HIDRAULIČNA APKANT PREŠA



CNC KOORDINATNA PROBIJAČICA



CNC FIBER LASER
S AUTOMATIZIRANIM UTOVARNO/ISTOVARNIM SISTEMOM



HIDRAULIČNI VALJCI



HIDRAULIČNE ŠKARE

IDEJNA RJEŠENJA I KONZALTING

+385 51 312 355, +385 91 322 2404

genesis@ri.t-com.hr www.genesis.hr



Save the date

KONFERENCIJA DANI OBNOVLJIVIH IZVORA ENERGIJE

12. - 14. lipnja 2024.

Hotel Park Plaza Histria
Pula

Na najvažnijoj konferenciji o obnovljivim izvorima energije u ovom dijelu Europe očekuju vas relevantni stručnjaci iz javnog i privatnog sektora te visoki predstavnici nacionalnih i međunarodnih institucija.

Ova konferencija prilika je za dobivanje informacija i povezivanje svih relevantnih dionika na jednom mjestu.

Zelena tranzicija nema alternativu. Hrvatska i regija mogu i moraju iskoristiti svoje značajne potencijale u području obnovljive energije, u cilju postizanja energetske samodostatnosti u svakom društvenom i gospodarskom segmentu.

Obnovljivi izvori energije Hrvatske znaju kako to postići.
Pridružite nam se sljedećeg proljeća kako bismo svi zajedno bili dio rješenja.

Vidimo se u Puli 2024!

Pokrovitelj



Organizator



Pokrovitelj



9. Savjetovanje o energetici

Digitalna transformacija i cirkularna ekonomija
za niskokarbonsku budućnost Zapadnog Balkana

5 - 6 | OKT | 2023

Hotel Hills, Sarajevo

PRIJAVA SE

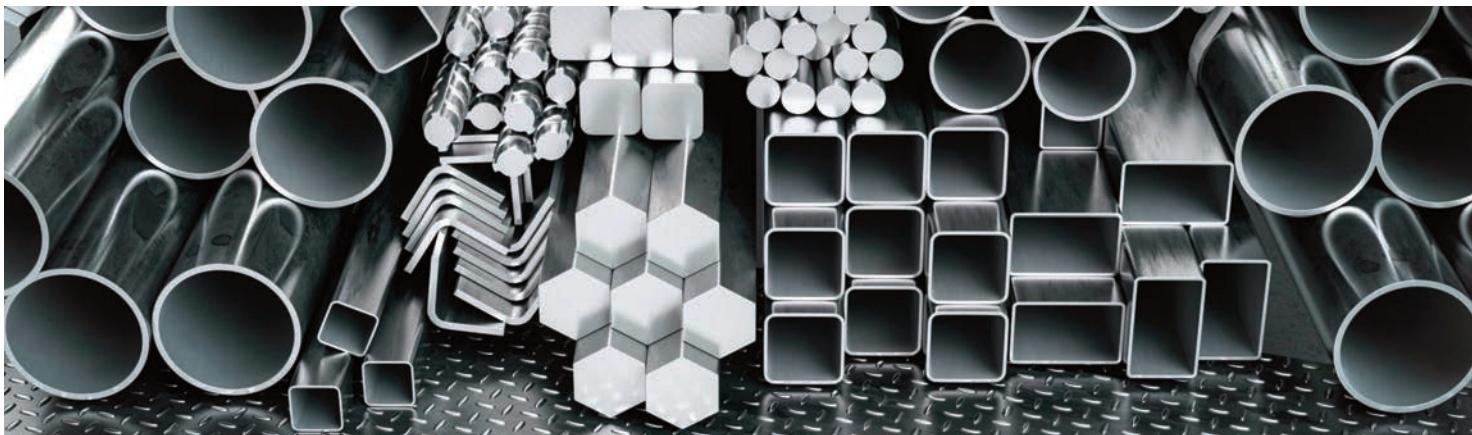
www.e-council.com

Za više informacija posjetite službenu web stranicu
događaja: www.e-council.com

NOT
ANOTHER
ENERGY
EVENT!

INOX CENTER

KVALITET POVJERENJE I IZDRŽLJIVOST VEĆ 33 GODINE - VAŠ POUZDAN PARTNER



INOX CENTER d.o.o je osnovan 1990 godine.

Naša osnovna djelatnost je prodaja nehrđajućih i aluminijskih materijala.



ZAŠTO ODABRATI NAS ?

- ◆ Nudimo pouzdanu uslugu uz odlične uslove poslovanja.
- ◆ Uvijek smo vama na raspolaganju, vaše potrebe predstavljaju nam izazov i motivaciju.
- ◆ Nudimo prijevoz do vaše lokacije.
- ◆ Cijevi i puni profili se mogu rezati na željenu dužinu.
- ◆ U odabiranju pumpi vam nudimo tehničku pomoć. Možete nas pozvati na 00386 (0)5-335-70-01, ili nama šaljete e-mail na crpalke@inoxcenter.si
- ◆ Za sve isporuke Vama također dostavljamo sertifikat i deklaraciju o porijeklu.

PRODAJNI PROGRAM

LIMOVI

CIJEVI

ŠIPKE

FLAHOVI

VENTILI I SLAVINE

PRIRUBNICE

PROCESNA OPREMA

ELEMENTI ZA OGRADE

VIJAČNA ROBA

SVE ZA ZAVARIVANJE

MATERIALI ZA OBRADU

INOX LANCI I SAJLE

SREDSTVA ZA ZAŠTITU

PUMPE

⇒ NEHRĐAJUĆI ČELIK

⇒ ALUMINIJ

⇒ PUMPE



INOX CENTER

Inox center d.o.o.
Partizanska 55,
5000 Nova Gorica



W: www.inoxcenter.si
T: +386 5 335 70 00
E: info@inoxcenter.si

Svjetski uspješna kompanija Ledinek iz Slovenije

CJELOVITA RJEŠENJA ZA MONTAŽNU GRADNJU

- Porodično poduzeće Ledinek je najopsežniji dobavitelj strojeva i proizvodnih linija za izradu gradjevinskog, konstrukcijskog drveta u svjetskim razmjerama.
- Tržište konstrukcijskog drveta za kuće, montažne višekatnice raste godišnje oko 25 posto.
- Inovacija, Snaga, Izdržljivost su tri osnovna principa i odlike brenda Ledinek.

Porođična kompanija Ledinek se ponosi dugogodišnjom tradicijom proizvodnje strojeva u industriji za preradu drveta, kao i uspjesima u svjetskim razmjenama. U sastavu su Ledinek Engineering i Lestro Ledinek u Sloveniji i dvije prodajne tvrtke u Austriji i Njemačkoj. Lestro Ledinek se bavi proizvodnjom dijelova i poluproizvoda, a Ledinek Engineering montažom i njihovom prodajom. Imaju veoma kvalitetan razvojni odjel u području strojnog i elektro projektiranja i programiranja. Ledinek je najopsežniji dobavitelj strojeva i proizvodnih linija za proizvodnju gradjevinskog, konstrukcijsko drveta u svjetskim razmjerama, po sistemu, ključ u ruke. Svake

godine proizvedu od dva do četiri potpuno konstrukcijsko automatizirana proizvodna pogona. Za izradu jedne proizvodne linije potrebno je više od godinu dana.

Linije rade po principima industrije 4,0

Kapaciteti za ovu godinu su gotovo popunjeni, a već traje prodaja za naredne dvije godine. Veliko je zanimanje u svijetu za montažnu gradnju.

Tržište konstrukcijskog drveta za kuće i višekatnice raste godišnje oko 25 posto.





www.ledinek.com

Sa montaže proizvodne linije u Urugvaju

"Veliki proizvodjači konstrukcijskog drveta žele osigurati tržišne udjele i kvalitetne proizvode, te moraju imati zato potrebne kapacitete. U posljednjih nekoliko godina nije više u prvom planu individualna gradnja, gdje ima puno zidova i stropova, već je sve više stupova i ploča, koje se koriste za gradnju višekatnica. U skladu sa tim smo razvili našu opremu, za koju je sve veće zanimanje na tržištu od Švedske, Njemačke do Amerike i Australije", s ponosom, govori **Robert Mlinarić**, direktor prodaje.

U Ledineku sami razvijaju, projektiraju i montiraju mehaničke dijelove linija. Njihovi IT stručnjaci se brinu za pametno upravljanje linijom. One su izuzetno snažne, izdržljive i automatizirane, tako da rade po principima industrije 4.0. Moguće jih je upravljati na daljinu i obavljati osnovno održavanje i detektirati i odklanjati odredjene greške. Godinama unazad su se fokusirali na ponudu, po principu "ključ u ruke", tako da se kupac ne mora baviti raznim dobaviteljima. Sveobuhvatna ponuda uključuje integrirana inženjerska rješenja za strojeve i linije, uključno sa projektiranjem, proizvodnjom, sastavljanjem, montažom, ožičenjem, računalnim programima, primopredaja opreme i obuka kod kupaca. Dvije godine do ugovora i još dvije za potpuno operativnu liniju. To podrazumijeva mnogo kordinacije i sastanaka, da bi od kupaca dobili sve informacije i zahtjeve, koji su im potrebne za koncipiranje i izradu linije.

Nakon potpisivanja ugovora, 40 do 50 razvojnih stručnjaka treba šest do devet mjeseci za razvoj linije. Proizvodnja, nabava i montaža linije traje najmanje godinu dana.

Razvili vlastiti informacijski sistem

U poduzeću su razvili vlastiti informacijski sistem. Svi radni procesi bili su podržani informacijskim sistemom, koji nadzire cijelu firmu, koriste ga prodaja, finansije, nabava i izgradnja. Sami ga razvijaju i kupuju specijalizirane alate.

"Početak razvoja vlastitog informacijskog sistema vezan je suradnju sa Univerzitetom u Mariboru, nadgradili smo ovaj sistem. Dobro je, što je fleksibilan. Ovako ga razvijaju naši programeri prema potrebama pojedinih odjeljenja. Na primjer, ako se pojavi problem sa nabavom materijala, vrlo brzo možemo napraviti simulaciju za četiri mjeseca. Cilj nam je unijeti podatke na jednom mjestu i automatski će se reproducirati na ostale sisteme," kaže **Stanislav Vidović**, prvi čovjek elektroprojektiranja.

Ledinek Engineering trenutno ima 250 zaposlenih, od čega 70 strojarskih konstruktora, inženjeri elektromehanike, mehaničari i programeri. Zbog rasta broja projekata, poduzeće je u potrazi za novim, ambicioznim stručnjacima, koji će im se pridružiti. Rast narudžbi diktira i potrebu za novim prostorima, kako bi ispunili sve zahtjevne potrebe tržišta. Planirane su investicije od deset miliona dolara za izgradnju novih poslovnih i proizvodnih kapaciteta na 6.000 m².

Kompanija Ledinek je ponos ne samo Maribora i Štajerske, već cijele Slovenije. Jedan su od rijetkih svjetlih primjera u poslovnom životu Maribora, nekad moćnog industrijskog centra u nekadašnjoj zajedničkoj državi.

www.ledinek.com

ambienta

26.09. - 01.10.2023



Priča o dizajnu, arhitekturi, građenju, stanovanju i proizvodnji



Ništa manje od svega: AVENTOS HKi

Šta ako lepota fronta koji se preklapa nagore dolazi spolja, a snaga iznutra?

Zahvaljujući svom kompaktnom i tankom dizajnu, AVENTOS HKi se može u potpunosti integrisati u stranu korpusa. Integrirani spoj sa poklopcom stapa se sa nameštajem i otvara nove dizajne sa najkvalitetnijom estetikom.

Dobijate čist nameštaj sa punom slobodom oblikovanja.

www.blum.com/aventoshki

blum®

ROBOTI KROJE SVIJET

- ★ **Budućnost industrije i društva u cjelini je značajno povezana sa robotizacijom**
- ★ **Najviše robota u svijetu ima Južna Koreja, u Evropi prednjači Njemačka, dok je Slovenija sa 140 robota na 10.000 zaposlenih, iznad evropskog i svjetskog prosjeka**
- ★ **Koliko je opravdana bojazan da bi roboti mogli ozbiljnije ugroziti postojeća radna mjesta i egzistenciju zaposlenih?**

Danas gotovo da nema područja bez upotrebe robota (od industrije, energetike, prometa do turizma i medicine...)

Ipak, najbrojniji su u industriji, posebno automobilskoj. Očekuje se da će svijet naredne godine raspolažati sa 1,7 miliona industrijskih robota. Svjetski trg robotike i pametnih operacijskih sistema je 2015. godine bio vrijedan 56 milijardi EUR-a. Vrijednost će samo u deset godina, do 2025. godine, narasti na 880 milijardi EUR-a, zabilježivši pri tom godišnju rast 30 odsto.

Danas je svjetski prosjek 74 robota na 10.000 zaposlenih.

Najbrojnije robotiziranu industriju ima Južna Koreja, sa 631 robota na 10.000 zaposlenih. U Evropi prednjači Njemačka, koja ima 233 robota na 10.000 zaposlenih u proizvodnji. U našem regionu se najboljim rezultatima može pohvaliti Slovenija. Ta država je nad evropskim i svjetskim prosjekom sa 140 robota na 10.000 zaposlenih. Robotizacija u Sloveniji, posebno u automobilskoj industriji, ima bogatu tradiciju.

Prvi robot smo kupili 2007. godine, što se pokazalo kao vrlo isplativa investicija--, poručuju iz poduzeća KSL d.o.o., Ljubno. U tom poduzeću sa 250 zaposlenih raspolažu sa blizu 200 robota, te su gotovo izjednačili broj robota sa brojem zaposlenih.

Zahvaljujući toj činjenici, ovo je poduzeće danas među najrobotiziranim u Evropi. Slovenija je globalno gledano na visokom 17. mjestu u svijetu. U Evropi više robota od Slovenije imaju još samo Njemačka, Belgija, Austrija, Italija, Španija i skandinavske države. U posljednjoj deceniji se posebno povećao broj robota u automobilskoj industriji. Slovenija u toj oblasti raspolaže čak sa 387 robota na 10.000 zaposlenih sa godišnjim rastom od 30 odsto.

Slovenija je nedavno postala bogatija za novu tvornicu robota, jednu od najsavremenijih u svijetu.

Japanska korporacija Yaskawa, koja je među najvećim proizvođačima industrijskih robota u svijetu, je u Kočevju nedavno počela proizvodnju robota. U programu je osam tipova

roboata, koje budu prodavali u Evropi, Rusiji i Africi. Kapacitet nove tvornice je 10.000 robota godišnje. Investicija je vrijedna 25 miliona Eura. Slovenska vlada je učestvovala blizu 6 miliona Eura u vidu subvencije. U tvornici planiraju, da će, kada budu radili punim kapacitetom u tri smjene, zapošljavati i do 250 radnika. Yaskawa je inače u Sloveniji prisutna već 20 godina.

Automatizacija će povećati produktivnost u proizvodnji za čak 55 odsto, u građevinarstvu za trećinu. Automatizacija direktno utiče i na većinu radnih mjesta. Teško je precizno planirati koliko će radnih mjesta zamijeniti roboti. Ipak, sve je prisutnija strah da će automatizacija i rastuća upotreba robota prouzrokovati množićnu izgubu radnih mjesta. Koliko je taj strah opravdan? Analitičari iz poduzeća Gartner su lani ocijenili, da će već 2020. godine zbog automatizacije nestati 1,6 miliona radnih mjesta u svijetu. Istovremeno će umjetna intelelegencija i roboti ostvariti 2,3 miliona novih radnih mjesta. Koje države su na udaru automatizacije? Nedavno je objavljeno, da Slovenija i Slovačka imaju najviše radnih mjesta, kojima prijeti automatizacija.

Analitičari OECD upozoravaju da bi roboti mogli preuzeti čak četvrtinu radnih mjesta. To su uglavnom slabo plaćena radna mjesta sa nekvalificiranim i niskokvalificiranim radnim mjestima (zaposleni u pripremi hrane, čistoća, građevinci, rudari)...

Automatizacija, naravno ne znači da će svi zaposleni ostati bez radnih mjesta. Promjene na tržištu rada i automatizacija zahtjevaju nova znanja i stručnost. Zbog automatizacije su najmanji zabrinuti u obrazovanju, menadžeri, znanstvenici, zaposleni u zdravstvu i prosjeti.

Automatizacija će u budućnosti ostvariti nova zanimanja, koje danas ne poznajemo. U prvom planu će biti kompleksniji poslovi, koji su vezani za intelelegenciju. Automatizacija će direktno uticati i na radna mjesta, gdje su ponavljajući procesi. Na kraju umjesto zaključka. Teško je prognozirati u kojoj će mjeri roboti biti sposobni da zamijene ljudi. Roboti su, poručuju stručnjaci, najkorisniji tada, kada direktno sudjeluju sa zaposlenima.



Visokotehnološki strojevi i linije

- Rotoles strojevi za kalibraciju
- Linije za ljepljene grede i nosače
- Linije za CLT Panele
- Linije za uzdužno spajanje
- Linije za blanjanje profilirovani i sortiranje

- Transporteri / mehanizacija
- Specijalni strojevi / linije
- Linija za proizvodnju Bačava
- Inženjering / kompletne rješenja



**U 55 ZEMALJA SVIJETA
2820 USPJEŠNO IZVEDENIH PROJEKATA
1395 ZADOVOLJNIH KUPACA**



BIAM

27. međunarodni sajam alatnih strojeva i alata

ZAVARIVANJE

30. međunarodni sajam zavarivanja i
antikorozivne zaštite

9. - 12. 4. 2024.



www.zv.hr

**Zagrebački
Velesajam**
utemeljen 1909.



Avenija Dubrovnik 15, Zagreb



REŠENJA ZA VAŠE IZAZOVE U ZAVARIVANJU I REZANJU.

Ostvarujemo čak i "najluđe" ideje!

- Modularna robotska ćelija za zavarivanje RoboFlex
 - Kolaborativni robot CoboFlex
 - Robotska celija sa kolaborativnim robotom za lasersko zavarivanje CoboLas
 - Robotska ćelija za lasersko zavarivanje LaserFlex
- Programsko rešenje WeldCockpit AI i ostalo
- Profesionalna oprema za zavarivanje i rezanje
- Strojevi za posebne namene
- Educiramo, savetujemo, održavamo



info@virs.si

virs.si

NJEGUJEMO GENERACIJE

Tosama je vodeći slovenski proizvođač higijenskih i medicinskih proizvoda s dugogodišnjom tradicijom. Izrasli smo iz male »radionice vate i zavoja«, a danas se naši proizvodi nalaze svuda – u bolnicama, ambulantama, ljekarna-ma, na policama trgovina i drogerija, u torbi za malu bebu, te u toaletnoj torbici svake žene. Vlastiti razvoj, usmjerenošć kvaliteti, prirodi i zdravlju te uspostavljen sistem međunarodnih standarda prednosti su kojima se ističemo na području modernog zbrin-javanja rana i proizvodnji higijenskih tampona i uložaka. Uz bogat asortiman medicinskih proizvoda i proizvoda za intimnu njegu, mlade će majke kod nas pronaći sve potrebno za svoje djetešće. U asortimanu su i proizvodi za kućanstvo, vrt i kućne ljubimce te pomagala za stariju životnu dob. Sa ponosom možemo reći, da još od samog početka poslovanja u 1923. godini njegujemo generacije.

Vodi nas briga za sigurnost korisnika

Veliki naglasak u razvoju proizvoda dajemo prirodnim materialima – sastavnim dijelovi-ma naših proizvoda kao što su pamuk i med. Prirodni sastojci osiguravaju kvalitetu naših proizvoda još u procesu proizvodnje, kao i kasnije prilikom upotrebe, čak i na osjetljivoj ljudskoj koži. U razvoju proizvoda polazimo iz potrebe tržišta, poštujući pri tome međunarodne standarde kvalitete za sigurnost korisnika.

Prodajna mreža

Poslovni sistem Tosama vlastitim brandovi-ma na domaćem tržištu realizira trećinu svoje prodaje a ostalo izvozom vlastitih i tuđih robnih marki u više od 50 država na svim kontinentima. Sjedište poduzeća, gdje su isto locirane proizvodnja i logistički centar, je u Sloveniji a predstavništva su u Hrvatskoj, Srbiji i BiH.

Ukoliko ste zainteresirani za prodaju ili distribuciju naših robnih marki, ili želite proizvode u vlastitoj robnoj marci, slobodno nas kontaktirajte: t: +386 (0)1 729 01 00, e: info@tosama.si, www.tosama.si.



HRVATSKA:

Tosama Trade d.o.o.
 Zatišje 26, 10000 Zagreb
damir.dejanovic@tosamatrade.hr

InMEDIC d.o.o.

Krste Frankopana 94, 43500 Daruvar
inmedic@inmedic.hr

SRBIJA:

Tosama d.o.o.
 Višegradska 1/1/14, 11000 Beograd
aleksandra.buzic@tosama.rs

BOSNA I HERCEGOVINA:

TOSAMA d.o.o., Lužansko polje 7,
 Sarajevo
tosama.dd@bih.net.ba



JASMIN

I am cotton

#jasminnature



to.to



to.to

TO JE TO,
ŠTO TREBAMO.

PRIRODNA
NJEGA
DJETETA





Piletina po mom ukusu



Maj®



17.

MEĐUNARODNI SAJAM PRIVREDE TEŠANJ - BIH 2023

27-30.09.2023.

Lokacija - Tešanj
Bosna i Hercegovina

Online prijava: biznistesanj.ba
Tel: 032/655-760

ZEMLJA PARTNER
MAĐARSKA



Turizam briše granice

Predstavljanje i trženje turističke ponude u Hrvatskoj, Sloveniji, BiH, Srbiji, Crnoj Gori...

Pored mora, kongresno-poslovni turizam, wellness, zdravstveni i zimski centri-velika šansa za produženje turističke sezone na cijelu godinu. Slovenija je strateški trg hrvatskog turizma.

Zimski centri u BiH (Jahorina, Bjelašnica i Vlašić) su sve popularnije destinacije u regiji.

Turizam u regiji, za razliku od drugih grana, gotovo da ne zna za krizu. U teškim ekonomskim vremenima doimaju se i neke nove vrijednosti, ne samo materijalne i rast bančnih računa. Ljudima je sve važnije zadovoljstvo i zdrav život. Hrvatska se uvrstila među četiri najuspješnije turističke destinacije u svijetu. Lani je u turizmu registrirano 60 milijuna noćenja, od toga blizu 7 milijuna noćenja slovenskih gostiju. Slovenija je za hrvatski turizam već godinama strateški trg. Svaki drugi Slovenac ljetuje na Jadranu.

KAKO PRODUŽITI TURISTIČKU SEZONU. Cilj je već godinama da se od sadašnjeg prosječnog petodnevног boravka i popunjениh boravišnih kapaciteta samo u tzv. špici, turistička sezona produži na cijelu godinu. To je jedan od glavnih zadataka svih u turizmu i oko turizma.

Kongresno-poslovni turizam, wellness, zdravstveni i zimski centri su najveća šansa za produženje turističke sezone. Organizacija seminara, simpozija, kongresa, znanstvenih i stručnih skupova je prisutna cijele godine. Njima se direktno utječe na produženje turističke sezone kao i na povećanje prihoda u turizmu. Uz to, njihovi sudionici troše i do tri puta više od drugih gostiju. Hrvatska danas raspolaže sa 148 objekata sa kongresnom ponudom. Pored Zagreba, najveći

kongresni centri su Dubrovnik, Opatija, Pula, Poreč, Rovinj. Wellness i zdravstveni turizam u regiji bilježe nadprosječne rezultate. U Sloveniji godišnje čak trećina svih gostiju boravi u termama, koje su i najbolji turistički produkt u toj zemlji. Zimski centri su također velika rezerva za produženje turističke sezone. Zimski centri u Bosni i Hercegovini, posebno Jahorina, Bjelašnica i Vlašić su sve popularnije destinacije gostiju iz cijele regije, ali i šire. Na Vlašiću je izrastao pravi mali planinski turistički grad sa 750 vikend kuća, 10 hotela, trgovinama i ostalom pratećom strukturom.

Ulaganje u trženje u turizmu je također značajno, posebno u času opće ekonomске krize. POSLOVNI KONTAKTI su komercijalna revija, koja je već 30 godina prisutna u cijelom regionu. Revija izlazi dva puta godišnje (proleće i jesen) u jezicima bivših jugoslavenskih republika.

Pored toga, revija je prisutna i u izabranim poslovnim hotelima u regiji, te se po poštji šalje na poslovne i druge organizacije u turizmu i gospodarstvu. To je dobra prilika, da se i vaš cijenjeni kolektiv, putem oglasa, predstavi u cijeloj regiji i pozove svoje nove goste i partnere. Za pripremu oglasa se pobrinemo mi. ■

www.poslovni-kontakti.com





Više od hotela, Kongresni centar Hollywood



HOTEL-HOLLYWOOD
CONGRESS CENTER-SARAJEVO

- KONGRESNI CENTAR SA MALIM I VELIKIM SALAMA
- SUPERIOR, DELUXE SOBE I APARTMANI
- FITNESS CENTAR
- WELLNESS & SPA
- TEREN ZA NOGOMET
- POLUOLIMPIJSKI BAZEN
- BILIJAR
- KUGLANA



BISER KONGRESNOG TURIZMA

- ★ **Kako je sarajevski hotel Hills postao za kratko vrijeme šampion kongresnog turizma u BiH.**
- ★ **Velike i moderno ozvučene, opremljene dvorane za blizu 4500 posjetitelja, blizina aerodroma, tradicionalni bosansko-hercegovački kulinarski specijaliteti i prijazno osoblje su doprinijeli, da je ovaj hotel sa 5 zvjezdica danas medju najprivlačnijim u Bosni i Hercegovini i u regionu.**
- ★ **Razgovarali smo sa Nerminom Sefer, direktoricom hotela Hills.**

Sarajevski hoteli Hollywood i Hills su medju najmodernijim i najpoznatijim u ovom dijelu Evrope. Posluju u sastavu Mrkulić Company. Kako bi predstavili vaše hotele, nastanak i ono čime se najbolje ponosite u vašoj ponudi.

Hotel Hills, Congress & Termal spa Sarajevo, koji je kategorisan sa 5* je dio Mrkulić grupacije, najveće hotelske grupacije u Bosni i Hercegovini u vlasništvu g. Salje Mrkulića, u čijem sastavu se još nalazi Termalna Rivijera, hotel Hollywood Sarajevo 4* i 5* kao i turistička agencija Hollywood travel. **Mrkulić Company** je nastala kao rezultat vizije vlasnika kompanije da uz već postojeću uslugu ugostiteljstva, čime se do tada bavila, proširi i na turizam te tako pored restorana „Hollywood“ izgradi i hotel „Hollywood“ na Ilići. Deceniju kasnije izgrađen je i hotel Hills Sarajevo.

Po čemu se izdvajaju vaši hoteli od drugih u Bosni i Hercegovini?

Oba naša hotela, hotel „Hills“ kao i hotel „Hollywood“, su jedinstveni u BiH, a smijem reći, zasigurno i u regiji. Hotel „Hills“ raspolaže se 330 smještajnih jedinica (delux soba i apartmana), restoranima, Sky barom sa prelijepim pogledom na okolinu, kompleksom unutrašnjih i vanjskih bazena, wellness i spa centrom sa 13 različitih wellness/spa sadržaja, dječjom igraonoma na čarobnih 2000 kvadratnih metara, kongresnim centrom za organizaciju različitih seminara, konferencija, kongresa, korporativnih godišnjih zabava i slično. Pored svega navedenog hotel „Hills“ je jedini hotel u BiH koji se može pohvaliti sa Convention centrom u sklopu hotela gdje se mogu organizovati različite manifestacije: sajmovi, kongresi za do 4500 osoba, koncerti, predstave, sportska takmičenja u sklopu Arene Hills i druge manifestacije koje zahtijevaju složeniju organizaciju za par hiljada osoba.

Hoteli Hollywood i Hills su posebno uspješni u kongresnom turizmu. Opište ponudu i uslove, koji omogućuju takav napredak u tom značajnom segmentu biznisa.

Da biste uopšte mogli govoriti i razvijati kongresni turizam, najprije je potrebno da imate odgovarajuće kapacitete za organizaciju kongresa a mi sve to, pa i više, imamo u našim hotelima.

Pored smještajnih jedinica u hotelu „Hills“, hotel Hollywood raspolaže sa 470 deluxe soba i apartmana što su značajni kapaciteti za organizaciju manjih kao i većih konferencijskih događaja.



Pored 17 kongresnih dvorana u hotelu „Hills“ i 20 dvorana u hotelu „Hollywood“ mi smo otišli i korak dalje te smo za naše klijente obezbijedili i svu tehničku opremu za nesmetanu organizaciju evenata, počev od osnovne tehničke opreme kao što su projektor, platno, laptop, pa sve do LED ekrana visoke rezolucije, profesionalnog ozvučenja, stage-a, rasvjete i slično uz tehnički edukovan kadar. Na taj način naši klijenti mogu vrlo jednostavno organizovati kongrese, seminare, edukacije bez gubljenja dragocjenog vremena u potrazi za potrebnom tehničkom opremom.



Tu su naravno restorani sa nacionalnom i internacionalnom kuhinjom te Sky bar sa prelijepim pogledom na Sarajevo za koji se naši klijenti najčešće odluče za svečane večere i zabave.

Vaši hoteli su privlačni za goсте iz cijelog svijeta, biznismene pa i turiste, koji posjećuju glavni grad. Hoteli Hollywood i Hills su posebno omiljeni kod poslovnog svijeta iz regionala Slovenije, Hrvatske, Srbije... Kako vam je to uspjelo?

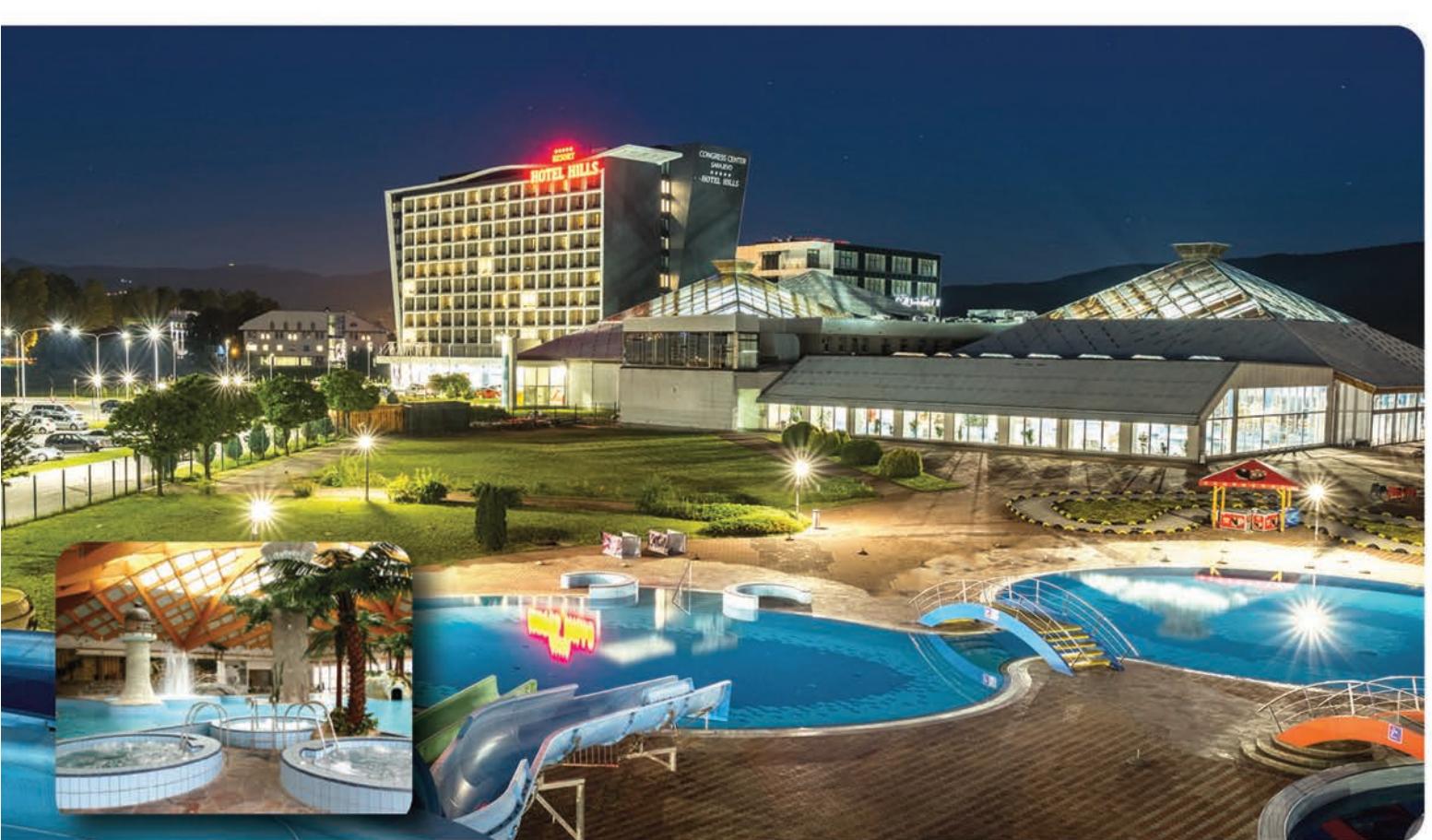
Vjerujem da je prije svega različitost naših kapaciteta razlog prvog dolaska gostiju u naše hotele jer ono što mi nudimo na jednom mjestu teško mogu naći u drugim hotela u BiH. Također, vjerujem da je drugi razlog ponovnog dolaska i naša posvećnost gostu i želji da se u hotelu osjeća dobrodošlo pa tako već imamo zavidnu listu stalnih gostiju iz čitave regije u našim hotelima.

Hotel Hills je domaćin mnogih poznatih poslovnih manifestacija, poput SBF Sarajevo business Forum i SEF, Sarajevski energetski forum. To znači, da dobro suradujete pored turističkih agencija i sa poslovnim asocijacijama u regionu?

To ste dobro primijetili. Međutim, mi imamo razvijenu saradnju i sa agencijama iz čitave Evrope pa i svijeta kao i sa svjetskim organizacijama koji za svoje odredište biraju najbolje lokacije na destinaciji. Također, sarađujemo i sa krovnim kućama različitih sportova pa smo u hotelu Hills ugostili nogometne reprezentacije Francuske, Italije, Holandije, Sjeverne Irske, na što smo vrlo ponosni.

Na kraju vaša poruka sadašnjim i potencijalnim budućim gostima.

Vrhunski smještaj i konferencijski kapaciteti, profesionalna usluga s daškom osobnosti i širok raspon sadržaja su ono što hotel „Hills“ Sarajevo i hotel „Hollywood“ Sarajevo garantuju.



Najveći kongresni centar u Bosni i Hercegovini



HOTEL HILLS SARAJEVO

CONGRESS & TERMAL SPA RESORT

- KONGRESNI CENTAR SA 15 MALIH I VELIKIH SALA
- KONVENCIJSKI CENTAR SA 4 SALE
- DELUXE SOBE I APARTMANI
- FITNESS CENTAR
- WELLNESS & SPA
- SPORTSKE DVORANE
- KINDERLAND IGRAONA
- UNUTRAŠNJI I VANJSKI BAZENI
- DJEČIJI GRAD NA VODI



REGIONALNA PROMOCIJA BIZNISA

- ★ PROMOCIJA I TRŽENJE U BOSNI I HERCEGOVINI, HRVATSKOJ, SLOVENIJI, SRBIJI, CRNOJ GORI ...
- ★ TRAŽITE NOVA PODRUČJA ZA VAŠE PROIZVODE I USLUGE? ŽELITE POVEĆATI IZVOZ?
- ★ MARKETING I PROMOCIJA SU INVESTICIJA U BUDUĆNOST.

Prilagodljivost i promjene su vrlo značajni u sadašnjim neizvjesnim ekonomskim prilikama. Uspješna ekonomija može očekivati napredak, samo ako potraži nova tržišta i prilagodi svoju poslovnu strategiju. Aktivno trženje i traženje novih poslovnih prilika su učinkovita protivkrizna sredstva: Marketing i prezentacija su potrebniji nego ikada prije.

POSLOVNI KONTAKTI su komercijalna revija, koja je već 30 godina prisutna na području Bosne i Hercegovine, Hrvatske, Slovenije, Srbije, Crne Gore

Poduzetništvo Zapadnog Balkana se i pored povremenih nestabilnosti intenzivno povezuje i gradi svoj put. Posebno na polju okrugnjavanja kapitala i zajedničkog nastupa na trećim tržištima. Ta su odskočna daska za dalja područja. Hrvatska je najznačajniji vanjsko-trgovinski partner Bosne i Hercegovine. Slovensko poduzetništvo je u Srbiji investiralo dvije milijarde eura. Sve je više firmi iz BiH, koje uspješno trasiraju svoj evropski put. Vizna liberalizacija za zemlje Zapadnog Balkana pospješuje razmjenu poslovnih ideja i efikasniju poslovnu suradnju.

TRAŽITE NOVA PODRUČJA? ŽELITE POVEĆATI IZVOZ?

U savladavanju ekonomске krize aktivno trženje ima značajnu ulogu. Marketing i promocija dostignuća su potrebniji nego ikada prije.

POSLOVNI KONTAKTI su komercijalna revija, koja je već 30 godina prisutna na cijelom području bivše Jugoslavije.

Pored tiskane revije sadržaj možete pogledati i u digitalnom obliku na internetu.

Revija POSLOVNI KONTAKTI je dobra prilika, da se i vaš kolektiv predstavi i pozove nove poslovne partnere, zastupnike i kupce na tom velikom području. Cijela priprema oglasa (prevod teksta, grafično oblikovanje, ...) može biti u našoj organizaciji.

**POŠTOVANI, NA VAŠU ŽELJU, ĆEMO VAM POSLATI PONUDU
KONTAKTIRAJTE NAS I PRAVOVREMENO REZERVIRAJTE PROSTOR ZA SVOJU REKLAMU.
MARKETING I PROMOCIJA SU INVESTICIJA U BUDUĆNOST.**

www.poslovni-kontakti.com

Ino markt d.o.o., Dunajska 21, 1000 Ljubljana, Slovenija, Tel: +386/1-2362 762, E-mail: poslovni.kontakti@siol.com



Mobello

*Za nas je
drvo mnogo
više od materijala-
naša je veza sa
svijetom prirode
i izvor bezvremenske
ljepote i izdržljivosti.*



Unika Collection



Oblikujte prostorije budućnosti – sa REVEGO

Proširite svoju slobodu oblikovanja pomoću naših Pocket sistema. REVEGO vam otvara mnoštvo mogućnosti za stvaranje fleksibilnih i multifunkcionalnih prostorija. Budite inspirisani dalekovidim konceptima prostorija za različite stambene oblasti.

blum.com/rev803

blum®