

Bilten

broj 258

24. decembar 2025.
godina XL



STVOREN DA TRAJE

Oni koji pomeraju planinu počinju uklanjajući sitne kamenčiće

U 2025. godini doista je gomila poteškoća napravila ne bedem, ne brdo, nego poveću planinu. Da podsetim na neke poteškoće koje su uticale na rad:

- Rusko – ukrajinski rat i sve posledice pretočene na svet
 - Izraelsko – palestinski rat i njegove posledice
 - Rat Huta (Jemena) i Amerikana i zatvaranje morskih puteva
 - Dolazak Trampa na vlast i nepredvidivi potezi – carine 38%
 - Pretnja zabrane rada NIS-a i rafinerije što je na vidiku
 - Inflacija veća od projektovane što dovodi do pada standarda i manjih kupovina
 - Strah od straha čak i najboгатijih zemalja
- I da ne ređam sve manje poteškoće kojih je na pretek.

Zato čestitam menadžmentu i zaposlenima, i da ovu 2025. godinu uspešno završimo iako je ispod plana, ali je bolja od rezultata ostvarenih u 2024. godini. Kako smo uspeali? Pa tako što smo u svim navedenim problemima tražili da izbacimo kamenčiće, da nas što manje "žuljaju" ti problemi i time ublažimo udar na naše poslovanje. Rezultati kažu da smo prilično uspeali, a što je najvažnije taj uspeh je praćen povećanjem zarada za cca 15%. Čestitke!

Nažalost, 2026. godina biće još teža. Svim problemima koji su bili u 2025. najavljuju se još neki novi:

- Definitivno zatvaranje NIS-a, i goriva ako bude – biće po višoj ceni
- Najava SAD-a da uvede ca-

rine od nove godine od 500% svim zemljama koje rade sa Rusijom

- Odluka Evropske unije da od nove godine zabrani transport gasa preko zemalja članica EU
- Moja procena je da će doći do porasta inflacije i pada standarda

Zato molim menadžment i zaposlene da budemo maksimalno angažovani, složni i solidarni da bismo ublažili efekte ovih mera, jer nemamo mogućnost da ih potpuno savladamo i prevaziđemo. Ali u 2026. godinu treba da uđemo optimistično i svečarski.

Svim zaposlenima, njihovim porodicama želim srećnu Novu 2026. godinu. Dobro zdravlje, sreću i snagu da možemo sve prepreke da savladamo.

Vukadinoviću nagrada za životno delo

U prisustvu privrednika Moravičkog i Raškog okruga, regionalna privredna komora Kraljevo je po prvi put dodelila Nagradu za životno delo. „Nagradu dodeljujemo čoveku koji je svoje znanje, iskustvo i reputaciju stavio u službu borbe za napredak i ekonomski prosperitet regiona“ – rekla je Nermína Ljubović uručujući je Dragoljubu Vukadinoviću, predsedniku kompanije Metalac.

- Ja sam 54 godine u privredi. Od toga 51 godinu u Metalcu. Posvetio sam svoj životni vek

da to radim odgovorno i časno i srećan sam što posle toliko godina mogu da kažem da sam zadovoljan. Kompanija Metalac, na čelu sa mnom i mojim timom, uspela je da pomogne razvoj Gornjeg Milanovca kroz razne projekte. Ja uvek kažem: Mi živimo u zemlji Srbiji, i ja uvek želim da Srbija napreduje i svaki moj predlog je bio u duhu toga kako da Srbiji sutra bude bolje, uvek konstruktivno. Moja namera i mišljenje su uvek bili pozitivni, jer ja živim u ovoj zemlji i želim da ova zemlja sva-

kog dana bude bolja – rekao je ovom prilikom gospodin Vukadinović i osvrnuo se na sve goruće svetske probleme koji se odražavaju na privredu Srbije, zaključivši: - Mi smo žilava nacija, vi ste žilavi ljudi, ne treba se predavati, ja ne dozvoljavam mojim saradnicima da kukaju. Mi moramo naći rešenja i mi ćemo se sa tim izboriti. Želim i svima vama da se izborite i da sledeće godine mi iz Milanovca na ovu sednicu dođemo novim auto-putem sa porukom da je godina bila teška, ali da smo je prebrodili.

Dragoljub Vukadinović,
Predsednik Metalca AD



Radmila Trifunović,
Generalni direktor
Metalca AD

Bilo je teško, ali spremni smo za još teže

Poštovani radnici,
Hvala vam što ste, uprkos svim problemima, ostali posvećeni zajedničkim ciljevima i vrednostima. Koliko god da je bilo teško, svaki korak koji smo napravili ipak nas je vodio uspehu. U godini koja dolazi ponovo nam treba ujedinen i snažan tim – da se međusobno podržavamo i verujemo jedni u druge. Sa tim uverenjem želim vam da praznične dane provedete u miru, zdravlju i radosti sa svojim najbližima.



Bili smo uvereni da će sa 2025. godinom biti zaustavljeni problemi koji traju duži niz godina. Nažalost, nije tako. Ali, kakva korist od toga da se bavimo onim što je prošlo i problemima na koje ne možemo da utičemo! Zašto? Zato što nam je potrebna još veća snaga i poslovna mudrost za godinu koja je pred nama. Čekaju nas mnogo veća iskušenja nego što smo mogli da pretpostavimo i za koje imamo, ili tražimo rešenja. Sve sa ciljem da 2026. završimo uspešno i napravimo čvrstu osnovu za dalji rast i napredak.

Ipak, važno je da znamo da smo, uprkos svim promenama u poslovnom okruženju,

makroekonomskim pritiscima i kontinuiranoj neizvesnosti na tržištu u 2025. godini uspeli da očuvamo stabilnost poslovanja, povećamo efikasnost ključnih procesa i ostvarimo rast u pojedinim strateškim segmentima.

Tri najvažnija izazova: nova tržišta, standard zaposlenih i ulaganje u rast i razvoj

Naši prihodi ove godine biće približni planiranim od 188 miliona evra, dok će dobit od 7, 8 miliona evra biti 7% ispod plana. Ishod bi sigurno bio bolji da nas već početkom godine nisu zaustavile carinske mere američke administracije koje su obuhvatile i izvoz naše robe na ovom tržištu. Osim toga, na-

dali smo se okončanju sukoba Rusije i Ukrajine, ali ne samo da do tog okončanja nije došlo, već se u međuvremenu produžio i sukob u pojasu Gaze. Šta je još direktno uticalo na poslovanje? Najpre inflacija koja je povećala ukupne troškove, a potom i rast troškova zarada. Sa druge strane, Metalac je činio ozbiljne napore da se prilagodi takvim otežavajućim okolnostima. Svesni da su neka naša tradicionalna tržišta u EU stigla do minimuma i da kriza koja tamo vlada ne daje perspektivu, usmerili smo aktivnosti na povećanje plasmana na postojećim tržištima koja i dalje imaju potencijal. Istovremeno, tražili smo nove prilike, kao u Poljskoj, Mađa-

rskoj, Rumuniji, Mongoliji, Ujedinjenim arapskim emiratima. Obilaskom velikih sajмова u Kini, Tajlandu, Indoneziji, shvatili smo da proizvođači emajliranog posuđa u kvalitetu i asortimanu kao što je naš – praktično ne postoje. Istovremeno nam je postalo jasno da apsolutnu dominaciju ima aluminijsko posuđe, pa je logično da je i naše opredeljenje da u ovom segmentu rastemo, kako sopstvenom proizvodnjom tako i proizvodnjom u nekoj od ovih država. Ovakav pristup polako usvajaju i druga preduzeća.

Zarade će rasti i u 2026.

Zaposleni, kao najvažniji resurs, i dalje su nam u fokusu. Kako materijalno, tako i kroz brojne aktivnosti na razvoju kadrova. U 2025. godini imali smo u dva navrata povećanja zarada za ukupno skoro 15%, računajući i selektivna povećanja. Realno, značajno smo iznad minimalne cene rada i iskreno verujemo da će ovakav nivo zarade doprineti rastu standarda, imajući na umu najave da će se inflacija usporiti. Zarade će izvesno rasti i u 2026. godini iako, iskreno, ne možemo da obećamo koliko. Drugo, nastavili smo sa internim i eksternim obukama, unapredili smo kanale komunikacije i osnažili razmenu znanja i veština. Važno nam je da profesionalnost, odgovornost i međusobno poštovanje još snažnije žive u svakodnevnoj praksi.

I svi ostali benefiti koje imamo već dugi niz godina - ostaju. Nastavljamo sa dodatnim stimulisanjem zaposlenih za posebno dobre rezultate, ulažemo u dobrovoljni penzijski fond, stipendiramo decu naših radnika, pomažemo u teškim

slučajevima bolesti i lečenja kao i svim vidovima rekreativnih aktivnosti.

Nastavak investicionog ciklusa i dalje pretpostavka razvoja

Investicije ostaju imperativ rasta i razvoja. Tome smo ostali dosledni, iako ne u obimu kakav smo imali prethodnih godina. Oprema i alati su stigli prema dogovorenoj dinamici. Nastavak ulaganja u obnovljive izvore energije smatramo posebno značajnim. Na krovovima FAD-a je instalirana solarna elektra-na od 700KW. Takođe, vredno pomena je da smo napravili iskorak u jedan sasvim novi biznis – faktoring, odnosno uvezivanje poslovnih partnera u novčane tokove. Ideja je da sa postojećim kadrovima i znanjem proširimo portfolio usluga na biznise koji će biti budućnost. Ponosni smo na značajna ulaganja u novu brend strategiju, kao i centralizaciju proizvodnih, komercijalnih i svih drugih podataka na jednom mestu, i automatizaciju pojedinih administrativnih procesa.

Šta želimo u 2026. godini?

Deluje jednostavno, ali je zahtevno – jačanje prisustva na postojećim tržištima i stalna potraga za novim. Takođe, započeti trendovi u mnogim oblastima se ne smeju zaustaviti, kao na primer automatizacija u proizvodnim pogonima gde je to moguće i nabavka opreme koja je energetska efikasnija.

Izgradnja još jedne solarne elektrane ostaje naš zadatak, kako zbog ekologije, tako zbog smanjenja troškova potrošnje električne energije, ali i troškova koji se odnose na plaćanje poreza na karbonski otisak. Nismo sigurni da je to

izvesno u 2026. godini zbog obimnosti procedura i dozvola, ali proces je u toku. Na redu je rekonstrukcija i povećanje magacinskih kapaciteta kako bismo dobili potreban prostor za nabavku robe koju smo planirali za 2026. godinu. Nastavljamo sa unapređenjem digitalnih i automatizovanih rešenja u procesima podrške. Ključno u svemu je da sve planirano ostvarimo uz očuvanje likvidnosti i stabilnosti finansijskih tokova. Novo vreme traži nove ideje i puteve. Metalac je ušao u proces transformacije. Svesni da samo oni koji se usude da izađu iz svoje zone sigurnosti, mogu da dosegnu veće do-mete. Novi, uključujući i male biznise, imaju za cilj da znanja i veštine viška zaposlenih iskoristimo za neke druge poslove. Metalac će naprosto proširiti portfolio usluga kako bi našao način da raste, a istovremeno ostao dosledan svom odgovornom odnosu prema ljudima.

Drugo, i proizvodna i trgovačka društva će rasti kroz novi strateški pristup, koji podrazumeva nove izvore nabavke komplementarne sa njihovim osnovnim biznisima. Tako će zadržati nivo profitabilnosti uprkos rastućim troškovima.

Naša vizija se i dalje zasniva na balansiraju poslovnog efikasnosti i društvene odgovornosti – sa čvrstim uverenjem da dugoročna održivost dolazi iz takve ravnoteže. I do sada, a i ubuduće, samo takav pristup omogućava Metalcu da unutrašnjom snagom prevaziđe i najteža vremena, da ostane pouzdan partner, stabilan poslodavac i primer poslovne izvrsnosti sa ljudskim licem i jednim trajnim ciljem – onima koji dolaze želimo da prenosimo vrednosti koje ne prolaze.

Teška vremena rađaju nove ideje i nove poteze

metalac
POSUDE

Realizacija od 30,7 miliona evra je 4% manja od planirane i 5% veća od ostvarene u 2024. godini. Tradicionalno najveće učešće ima tržište Srbije sa 47%, kao i ExYU tržišta sa 30%. Preostalih više od 20 tržišta donela nešto iznad 7 miliona evra što je 18% manje od planiranog i 4% više nego 2024 godine. Neophodnost smanjenja cena, smanjila i dobit. Za 2026. planirano 11% rasta prodaje, od čega deo i iz autsorsinga pod strogom kontrolom Metalčevih stručnjaka.

- Ušli smo u godinu sa problemima i recesijom u Evropi zbog sukoba u Ukrajini, i na to smo odmah posle prvog kvartala dobili i carine na uvoz naših proizvoda u USA, zbog čega je naš izvoz u Ameriku bio manji za čak 25%, a i cene smo morali korigovati (naniže). Ni izvozom u ostatak sveta ne možemo biti zadovoljni. Imali smo lošiju prodaju od prošle godine u Finskoj, Nemačkoj, Španiji, Českoj, Slovačkoj, Ukrajini.... Jeste da smo na tržištu Rusije imali rast prodaje za čak 44% ali smo zbog kursa rublje morali cene korigovati naniže. Zadovoljan sam rastom plasmana u Engleskoj, Francuskoj i Švedskoj, kao i dupliranjem prometa u Poljskoj u odnosu na prethodnu godinu. Ali, to nije dovoljno – otvoren je Stojan Slović, direktor Metalac Posuda, našeg najvećeg preduzeća i kor biznisa kompanije. Rast plasmana na tržištima Sr-

bije i ExYU, nije slučajnost. To je deo strategije jer su ta tržišta tradicionalno najprijemčivija za naše posude. Najveće tržište u okruženju nam je i dalje BiH sa 4,7 miliona evra učešća u prodaji, dok je najveći rast izvoza i to za čak 21% ostvaren u Hrvatskoj. Rastao je i izvoz u Crnu Goru i Makedoniju, dok je tržište Slovenije jedino imalo veliki pad zbog promene načina rada našeg zastupnika kao i njegovog najvećeg kupca.

- Sveukupno, 4% manja realizacija od planirane, kao i imperativ snižavanja cena da bismo održali pojedina tržišta, direktno utiču na manju dobit u odnosu na plan, a to je ipak osnovno merilo uspeha svih naših aktivnosti u ovoj poslovnoj godini – nezadovoljan je Slović, ali ipak svestan da je održavanje dobre pozicije i snage brenda na pojedinim tržištima takođe veoma važno za dugoročan rast.

Planirano više robe iz autsorsinga pod strogom kontrolom Metalčevih stručnjaka

Za 2026. planirali smo dosta veliki rast prodaje naročito u delu asortimana iz autsorsinga. Metalac, naime, kontinuirano traži načine kako da inovira i pruži potrošačima veću mogućnost izbora.

Zato smo krenuli sa partnerskom proizvodnjom određenih linija aluminijumskog i inox posuda u Kini gde je proizvodnja robotizovana, a radna snaga jeftinija. Navedene linije se ne mogu proizvoditi u Metalcu zbog neodgovarajuće proizvodne opreme, a opet želja nam je da ispratimo trendove i zadovoljimo potrebe potrošača. Do sada je ostvarena realizacija u iznosu od 800.000 evra i sigurno je da ćemo povećavati prodaju i nastaviti uvođenje novih linija. Reakcije potrošača su odlične, najviše u pogledu kvaliteta i dizajna što i nije iznenađenje za nas jer se radi o projektima koji se izrađuju u saradnji i pod strogom kontrolom inženjera, tehnologa i sektora kvaliteta iz Metalca – objašnjava komercijalna direktorka Tamara Đurović.

- I dok se u autorsingu planira značajan rast, nešto manji rast planiramo u prodaji naših proizvoda. U svakom slučaju planiranih 34, 2 miliona evra ukupne prodaje u 2026. godine znači 11% rasta od ostvarenja u ovoj godini – Zaključuje direktor Stojan Slović.

Pripreme za Sajam Ambiente 2026. godine idu svojim tokom. Iz proizvodnje do polovine januara treba da izađe više novih linija u novim dekorima kao i aktuelnim i novim bojama emajla. I štand za sajam ove godine će biti i na drugom mestu, i drugačije koncipiran, moderniji i brendiran u skladu sa novom

brend strategijom Metalca – najavljuje direktor Slović uz najlepše želje svim zaposlenima za predstojeće praznike i uverenje da će, uprkos svim problemima koji neće biti manji, posvećenost, upornost pa i hrabrost zaposlenih u našem najvećem preduzeću biti veća.

Više je objektivnih i subjektivnih okolnosti koje su uticale na slabije rezultate proizvodnje, najpre zahtevnost kupaca kad je reč o strukturi asortimana, a pre svega problemi sa kvalitetom metalnih ručica, pojedinih emajla, kao i problemi sa opremom. I broj potapača na ručnom emajljanju je bio nedovoljan. Sve to, uz pad plasmana, uticalo je da 2025.

godina bude završena manjom proizvodnjom od planirane za oko 350.000 jedinica emajliranog posuđa. Sa druge strane, kad je reč o aluminijumskom posuđu, Metalac posuđe je proizvelo 87.000 jedinica više nego što je planirano, dok je proizvodnja inoxa bila u zacrtanim količinama.

Prevedeno u novac, vrednost proizvodnje bila je za 1 milion

evra manja od planirane, a troškovi materijala i rada su pritom bili značajno veći. Dovoljno je reći da je bilo čak 16 radnih subota koje nisu planirane. Pritom direktor Slović izražava dodatnu zabrinutost i pre svega neophodnost otklanjanja svih faktora koji utiču na količinu dorade i škarta u proizvodnji emajliranog posuđa.

Na tržištu Srbije za posuđe dominantan lanac Metalac Market

Već tradicionalno tržište Srbije donosi Metalac Posuđu skoro polovinu ukupne realizacije. Najviše posredstvom 81 specijalizovane i 1 online prodavnice Metalac Marketa, koje su postale sinonim za dobru ponudu našeg posuđa. Polovina ukupnog domaćeg plasmana odnosi se upravo na naše prodavnice, gde je i u ovoj godini zabeležen rast od 3% u odnosu na prethodnu. Značajan rast ostvaren je i kroz takozvane tradicionalne trgovine i to na svim tereni- ma, osim Beograda na kome nismo ponovili odličan rezultat od prethodne godine.

Sajam „Ambiente“ doneo nove kupce

Dugogodišnju tradiciju učešća na međunarodnom sajmu Ambiente u Frankfurtu, Metalac posuđe je ove godine poentiralo značajnim poslovnim ugovorima. Ključni su svakako konkretni dogovori sa kupcima iz Francuske, Češke, Slovačke i Švedske, a veliki interes pokazali su kupci iz Amerike, Španije, Poljske i Finske.

Inače, štand Metalac Posuđa zabeležio je odličnu posećenost, posebno u prva tri dana sajma. Najviše posetilaca dolazilo je iz Nemačke, Rumunije, Bugarske, Mađarske i Amerike, dok je primetno opao broj poseta kupaca iz Rusije i Ukrajine, što je i očekivano s obzirom na trenutne globalne okolnosti. Celokupna postavka doprinela je vizuelnom identitetu štan-

da, koji je reflektovao kvalitet i estetiku Metalčevih proizvoda. Pažnju su privukle i nove kolekcije dekora modernog dizajna, inspirisane savremenim trendovima u opremanju doma.

Devet meseci nakon nastupa iz komercijale Metalac Posuđa saznajemo da su dogovoreni poslovi.

Primetan napredak na svim poljima

metalac
BOJLER

Ukupan prihod Metalac Bojlera za 2025. godinu biće par procenata niži od planiranih 7,6 miliona evra. Nasuprot svim izazovima, direktor Milan Filipović zaključuje da su ostvareni značajni pomaci u stabilizaciji poslovanja, unapređenju proizvodnih procesa i jačanju pozicije Metalac Bojlera na domaćem i regionalnim tržištima.

- Realizacija u drugoj polovini godine bila je primetno bolja, što je doprinelo dobrim ukupnim rezultatima u 2025. godini. Uprkos intenzivnoj konkurenciji, posebno od strane proizvođača koji nastupaju isključivo kroz nisku cenu, uspeali smo da zadržimo stabilno tržišno učešće, a u pojedinim segmentima, pre svega u oblasti inoks bojlera, ostvarili smo i merljiv rast – zaključuje Milan Filipović.

Sudeći po razgovoru sa Filipovićem i komercijanim direktorom Dejanom Veskovićem, ovakvom ishodu doprinele su brojne interne i eksterne aktivnosti. Najpre, jasna kategorizacija proizvoda, definisanje kanala prodaje i distribucije (posebno u prodaji bojlera sa inoks kazanom); jačanje partnerstva sa veleprodajama, kao i usmerenost na ključne kupce u delu

maloprodaje, kako na domaćem tako i na ino-tržištima.

Drugo, tokom godine unapređeni su ključni proizvodni procesi, uz poseban fokus na automatizaciju i kvalitet. Modernizovana je linija za zavarivanje kazana, a uvođenjem nove opreme za ispitivanje kazana pod pritiskom dodatno je ojačan sistem kontrole kvaliteta. Proizvodnja je ispunila sve operativne planove, a ciljevi za naredni period ostaju jasni: dalji rast produktivnosti i nastavak tehnološke modernizacije.

Konačno, zbog rasta cena određenih sirovina, posebno u poslednjem kvartalu, optimizovana je nabavka i obezbeđeni povoljniji alternativni dobavljači za više grupa materijala.

- I pored više ograničavajućih spoljašnjih faktora, za 2026. smo planirali rast prihoda od prodaje

za 9,5%. Ambicije temeljimo prvenstveno na razvijenoj bliskoj i učvršćenoj saradnji sa veletrgovcima i maloprodajnim partnerima, kao i razvoju i proširenju asortimana u trgovačkoj robi: slavine, radijatori i novi programi. Posebno smo unapredili komunikaciju sa ključnim donosiocima odluka, kroz modernizovane kataloge, snažniji digitalni nastup, aplikacije i programe lojalnosti za instalatere i trgovce. Time smo dodatno ojačali prepoznatljivost brenda i istakli naše ključne vrednosti: kvalitet domaće proizvodnje, inovativnost i pouzdanost. I tako ćemo nastaviti – poručuje rukovodstvo Metalac Bojlera uz zahvalnost svim zaposlenima, saradnicima i kupcima na posvećenosti, podršci i poverenju tokom cele godine.

Uskoro novi modeli bojlera

U 2025. godini intenziviran je razvoj novih modela bojlera, posebno u segmentu energetske efikasnosti i modernog dizajna. Pokrenuli smo nekoliko značajnih projekata koji će biti predstavljeni tokom 2026. godine, uključujući i savremenije, dizajnerski usklađene modele poput „flat“ bojlera sa dva kazana, u potpunosti u skladu sa aktuelnim tržišnim trendovima.

U narednom periodu fokus ostaje na povećanju tržišnog učešća, pre svega u inoks segmentu, kao i na daljem razvoju novih modela kako iz programa bojlera, tako i iz segmenta trgovačke robe.

Instaliran prvi manufacturing execution system

Reč je o aplikaciji namenjenoj praćenju pojedinačnih učinaka u proizvodnji, koju je razvio i implementirao mladi tim stručnjaka iz Metalca, na čelu sa Anđelkom Čarović, tehničkim direktorom Metalac Bojlera u saradnji sa IT programerima Danijelom Vučković i Nikolom Čarovićem i uz pomoć kolega iz proizvodnje. Aplikacija je postavljena najpre na linijama zavarivanja i finalne montaže, a sledi postavljanje panela u ostale delove proizvodnje u Metalac Bojleru.

MES unapređuje produktivnost i smanjuje administrativno opterećenje u svakodnevnom radu. Umesto rada u Excel i

Word tabelama uvodi se jednostavno logovanje radnika i poslovođa preko panela. Integracijom sa radnim nalogima iz ERP sistema, MES Automatskom evidencijom podataka smanjuju se ručni rad i greške, a dobija tačan i brz uvid u izvršavanje svih koraka tokom proizvodnog procesa. Kroz automatsko upravljanje radnim nalogima i operaterima omogućeno je praćenje proizvodnje u realnom vremenu čime se donose brže i preciznije odluke. Analiza podataka daje uvid u uzroke, a ne samo simptome, čime je omogućeno kontinuirano unapređenje. Koristi su višestruke: smanjenje administracije, unapređenje tačnosti

podataka, prepoznavanje uskih grla, automatizacija rasporeda radnika i bolja iskorišćenost radnog vremena i povećanje ukupne efikasnosti proizvodnje – rekla nam je Anđelka Čarović, tehnički direktor i vođa tima.

Na redu je uvođenje MES sistema u ostalim delovima proizvodnje Metalac Bojlera, a sudeći prema prezentaciji koju je ovaj tim održao predstavnicima menadžmenta, direktorima preduzeća i rukovodiocima proizvodnje – sve su prilike da će u narednom periodu MES naći mesto i u drugim proizvodnim zavisnim društvima.



Granitne sudopere sve popularnije

metalac
INKO

Prihodom od prodaje od 5.100.000 evra, Metalac Inko godinu završava nadomak plana i 8% iznad prethodne. Domaće tržište učestvuje sa 45% a ostalo je izvoz u zemlje regiona i Evrope. Slede investicije u pogon za livenje granita

Skoro polovinu realizacije Metalac Inka donele su granitne sudopere i to je segment poslovanja koji ima kontinuirani rast poslednjih godina. Sudopere su skoro podjednako prodavane i na domaćem i na ino-tržištima, a posebno je zanimljiv dvocifren rast plasmana na najvećim izvoznim tržištima Crne Gore i BiH. Osim rasta prometa sa novim kupcem iz Nemačke, značajan je i rast prometa sa kupcem iz Estonije.

- Za 2026. godinu je planirana realizacija 5.5 miliona evra, odnosno 6% više nego u odlazećoj. Očekujemo da rast izvoza bude nešto veći nego na domaćem. Kako bi ostvarili zadate ciljeve, neophodno je intenzivirati marketinške aktivnosti i naravno osvežiti ponudu. Planirano je uvođenje novih proizvoda, ali i optimizacija asortimana aktuelnih proizvoda – rekao nam je Vladan Stojković, direktor Metalac Inka.

Kako su granitne sudopere segment koji donosi najviše prihoda i ima najveći rast, za narednu godinu su planirane značajne investicije u cilju unapređenja proizvodnog procesa. Glavno će biti u proširenje i unapređenje automatske linije za livenje granita, automatizovan sistem za doziranje punioca i kondicioniranje radne sredine. Očekuje se da će planirane investicije imati značajan uticaj na unapređenje kvaliteta proizvoda, povećanja produktivnosti, kao i poboljšanje radnih uslova.

Uspešna godina, dobre najave, spremnost na visokom nivou

FAD

Zahvaljujući rastu izvoza Metalac FAD očekuje da 2025. godinu završi sa 4, 7 miliona evra prihoda od prodaje, što je 2% više u odnosu na prethodnu. Iako je domaće tržište bilo u padu, posebno u poslednjem kvartalu, FAD je i dalje dominantni lider i pored prisustva velikog broja konkurenata u Srbiji.

Goran Mijatović, direktor Metalac FAD-a smatra važnim što su u 2025. godini cene materijala i energije bile stabilne, uz istovremeni pad kamatnih stopa.

- Stabilnost bitnih ekonomskih parametara je pretpostavka lakšeg planiranja i dogovaranja novih poslova. U julu smo imali važan sastanak sa kupcem Faymonville iz Luksemburga i dogovorili uslove saradnje za 2026. godinu, što je za nas od izuzetnog značaja jer je u pitanju najveći globalni proizvođač specijalnih prikolica. Krajem godine posetio nas je predstavnik firme Goldhofer, izvršio audit i iz FAD-a se vratio vrlo zadovoljan onim što je vi-

deo. Tako da se nadamo da će direktna korist ove posete biti konačno uspostavljanje većeg obima saradnje sa ovom Nemačkom firmom, koja takođe proizvodi specijalne prikolice. Ovo je još jedna izuzetno značajna firma u našem portfoliju poslovnih partnera, sa kojom pregovore vodimo 4 godine – istakao je Mijatović očekivane najznačajnije poslove za narednu godinu i nadalje.

I ove godine Metalac FAD je radio na optimizacijama koje su mogle da uslede nakon stratiških promena u prethodnim godinama, a gde se pre svega misli na dominantno učešće u takozvanom OEM kanalu distri-

bucije, odnosno prvoj ugradnji.

Kad se svemu dodaju realizovane investicije iz prethodnih godina, Mijatović tek sada u punoj meri očekuje efekte tih odluka, a najznačajniji su svakako potencijali za optimizacije, koje su ove promene donele. Jedna od njih je svakako činjenica da godinu završava sa 85 zaposlenih, što je za 6 manje nego u decembru 2024.

- U sledeću godinu ulazimo sa planom prodaje od 5 miliona evra, odnosno 6, 5% više nego ove godine. Ima razloga za optimizam i upravo sa tim optimizmom želim svim zaposlenima da se zahvalim na uloženom trudu i angažovanju i poželim srećne novogodišnje i božićne praznike – poručio je Goran Mijatović

Solarna elektrana najznačajnija investicija

Najznačajnija investicija u ovoj godini odnosila se na izgradnju solarne elektrane, kapaciteta 0, 9 MWh, ukupne površine 3500 m2. Procenjuje se da će nova solarna elektrana da omogućiti oko 30 do 35 % supstitucije u potrošnji električne energije koju Metalac FAD koristi iz elektro mreže. Značaj je utoliko veći imajući na umu vrstu proizvodnje za koju je racionalizacija troškova od izuzetnog značaja, ali i ekološke aspekte, uključujući i smanjenje karbonskog otiska koje najdirektnije utiče na novouvedene ekološke takse na proizvode.

Korisne beleške iz Dubaija i Šangaja

Predstavnici metalac FAD-a imali su dva veoma zanimljiva i korisna putovanja sa kojih prenosimo informacije i utiske Gorana Mijatovića koje vredi pročitati.

Sve vrvi od brojnih gradilišta

Tokom ove godine, pored redovnih obilazaka kupaca, otišli smo u Dubai, posetili kupca Naffco, firmu sa kojom smo u 2025. ostvarili vrlo solidan promet. Naffco zapošljava 16.000 ljudi u 9 proizvodnih divizija, a proizvodni program namenjen je borbi protiv požara. Jedna od divizija proizvodi vatrogasna vozila, za koja mi isporučujemo kompletan asortiman vođica i spona.

Takođe, sastali smo se i sa predstavnicima firme Johnson

Arabia, koja je ćerka firme iz Nemačke. Bave se rentiranjem mobilnih kranova i u svojoj floti imaju oko 160 kranova, što je polugodišnja proizvodnja našeg kupca Tadano Demag iz Nemačke. S obzirom da dolazimo iz Evrope u kojoj poslednjih nekoliko godina slušamo o raznim ekonomskim krizama, vrlo smo iznenađeni onim što smo zatekli u Dubaiju.

Na stotine gradilišta, hiljade kranova, nepregledne kolone kamiona na autoputevima... tržište gde se ulaže veliki novac

i gde su prisutni poslovni ljudi sa svih meridijana. Prvi utisak je da je to tržište na kojem bi šansu mogli da potraže svi proizvođači iz Metalac Grupe, s tim što je potrebno naći adekvatan model. Mi imamo *know-how*, znamo šta su ključni atributi kvaliteta naših proizvoda pa ako ne možemo biti konkurentni iz Gornjeg Milanovca, možda izvore konkurentnosti treba potražiti u Kini, a plasman pokušati u Dubaiju. Što se FAD-a tiče, mi radimo na predlogu detaljnije analize ovog tržišta sa ciljem dobijanja prave slike o njegovim potencijalima.

Šangaj otkriva šanse

Na kraju godine posetili smo sajam „Automechanika“ u Šangaju. Impresivna sajamska manifestacija, sa preko 7000 izlagača i više od 250.000 posetilaca. Za nas poseta značajna da sagledamo mogućnosti za neke potencijalno nove stvari, ali i za pronalaženje potencijalnih dobavljača za buduće projekte. Na kraju naše posete, tokom sastanka sa partnerima iz Rusije čuli smo jako zanimljivu priču o potencijalno novim tržištima i destinacijama za investiranje. Reč je o regionu Centralne Azije, koji čine Kazahstan, Kirgistan, Tadžikistan, Turkmenistan i Uzbekistan, u kojoj živi skoro 90 miliona ljudi. Takođe, vrlo blizu je i Azerbejdžan, sa svojih 10 miliona stanovnika. Naime, Uzbekistan, sa 40 miliona ljudi predstavlja jako dobru destinaciju za investiranje u proizvodne pogone. Raspolaze velikim brojem radne snage koja

je, kako kažu, danas jeftinija od kineskih radnika, sa prosečnim zaradama od 350 – 700 evra u zavisnosti od regiona. Zemlja je jeftina, a država daje dobre stimulacije stranim investitorima. Pored toga, Uzbekistan ima jako dobre trgovinske sporazume sa zemljama u okruženju, kao i sa Rusijom, tako da je potencijal za izvoz iz Uzbekistana solidan. Koncept u kojem možemo iskoristiti naša tehnološka znanja i visoke standarde kvaliteta koje smo sa godinama izgradili, zatim reputacija evropskog proizvođača, a sa druge strane jeftini resursi u Uzbekistanu (zemlja, energija, radna snaga), državni podsticaji, pristup tržištu od preko 100 miliona ljudi mogu biti izuzetno atraktivan mix prednosti za neke buduće poslovne investicione odluke, čime bi kompanija mogla ostvariti status multinacionalne kompanije.



Tržišne turbulencije traže optimizaciju na više frontova

metalac
PRINT

Metalac Print je u 2025. prodao ambalaže i dekora u iznosu od 5 miliona evra. I mada je 2% ispod plana, prihod od prodaje je 7% veći nego u prethodnoj godini. Sestrinske firme unutar Metalac Grupe učestvuju sa 42%, a ostalo su eksterni kupci, sa kojima realizacija beleži 9% rasta, uz doprinos 20 novih kupaca. Ipak, profitom nisu zadovoljni i sledi optimizacija.

- Analizirajući strukturu prodaje prema zavisnim društvima beležimo porast prodaje komercijalne i transportne ambalaže namenjene pakovanju posuđa, sudopera i bojlera za po 6%, dok je proizvodnja i prodaja preslikača imala pad od 3%. Kod strukture eksterne realizacije došlo je do blagog pada prihoda na offset ambalaži, dok je prodaja transportne ambalaže ostvarila porast prihoda od 12% u poređenju sa 2024. godinom – precizan je Predrag Lazović, direktor Metalac Printa.

A šta je obeležilo poslovnu 2025. godinu? Lazović najpre

podseća da su cene sirovina bile stabilne do aprila, kada je osnovna sirovina - talas karton poskupeo 7%. Zato se već od maja krenulo sa korigovanim cenama gotovih proizvoda. Generalno, na srpskom tržištu tražnja za kartonom je bila manja u poređenju sa 2024. i to zbog pada privredne aktivnosti naročito u segmentu automobilske industrije, koja je veliki konzument kartonske ambalaže. Sa druge strane, izuzetno loša godina za proizvođače voća (višnja, malina, šljiva) dodatno je uticala na pad tržišta.

Tako je kutija za hladnjače (popularna "K-240") u 2025.

zabeležila pad od 65-70%. U takvim okolnostima dešavali su sve češći udari konkurencije svih formata, pa je u sektoru komercijale bilo vrlo napeto kako bi se zadržali neki od najznačajnijih Printovih kupaca. Treba imati u vidu da je tokom ove godine u Srbiji instalirana još jedna mašina za proizvodnju talas kartona i da je tržište "preplavljeno" robom, često i po nerealnim cenama.

Tako je tokom septembra došlo do presedana da veliki proizvođači krenu sa akcijskom prodajom proizvoda od talas kartona.

Print proizveo 20 miliona jedinica

Proizvodnja će godinu završiti sa skoro 20 miliona proizvedenih jedinica, što predstavlja rast od 17% mereno u komadima. Međutim, realan fizički obim u tonama prerađenog kartona viši je za 3% u poređenju sa 2024.

Ostvarena produktivnost je nešto bolja, a u sledećoj godini značajniji iskorak uz korišćenje aplikacije za praćenje pojedinačnih normi. U domenu investicija, realizovani su vrlo skromni iznosi i to u

delu softvera i hardvera. Investirano je u softver za izradu dekora, i aplikaciju za praćenje pojedinačnih normi u jednom delu pogona kartonske ambalaže. U 2026. planiraju se ozbiljnije investicije kroz zamenu dotraja-

le opreme i proširenje aplikacije za praćenje pojedinačnih normi na svim radnim centrima. Fokus investicija biće na opremi i sistemima koji mogu da doprinesu racionalizaciji ljudstva.

Dizajn studio i Pogon preslikača

je osvojio 73 nova dekora od kojih je u redovnu proizvodnju lansirano 36 dekora. Za predstojeći frankfurtski sajam "Ambiente 2026" dizajn studio je predložio 100 novih idejnih rešenja, od kojih je za osvajanje

odabrano 9. Planirano je da se za sajam osvoji 19 novih dekora (9 printovi dizajneri + 10 sa facebook konkursa), a do kraja godine pogon preslikača će realizovati 16.

Zarade „pojele profit” , sledi racionalizacija broja zaposlenih

- I pored svih otežanih tržišnih okolnosti zadovoljni smo ostvarenim prihodima, kao i započetom saradnjom sa dvadesetak novih eksternih kupaca. Međutim, nismo zadovoljni ostvarenim profitom. Najpre i najviše, na to je uticao značajan rast zarada tokom 2024. godine od oko 14 %. Imajući u vidu još jedno povećanje počev od 01.decembra 2025, kao i nepovoljnu privrednu klimu u zemlji, za sledeću – 2026. godinu planirana je ozbiljna racionalizacija zaposlenih, kako bi se približili projektovanom profitu – najavio je direktor Metalac Printa.

Planovi ispunjeni, otvorene još dve prodavnice u Beogradu

metalac
MARKET

Posredstvom 81 maloprodaje i internet prodavnice Metalac Market je ostavrio prihod od prodaje od 50 miliona evra, što je na nivou plana i 6% više u odnosu na prethodnu godinu. Uprokos svim problemima koji su bili pristuni tokom većeg dela godine, dobit će takođe biti na planu

- Metalac Market je i ove godine ostvario sve planove koji su bili postavljeni. Posebno raduje značajan rast prodaje Metalac-ovih programa. Naime, vrednost plasirane robe zavisnih društava Metalac Grupe, a to su naši interni dobavljači, iznosi 14, 3 miliona evra, odnosno skoro 30% prihoda od prodaje. Dakle, prodali smo 1, 5 miliona evra

više robe internih dobavljača što predstavlja rast o 12%, – ista-kao je direktor Metalac Marketa Damir Pehrat.

Naša specijalizovana maloprodajna mreža se širila i u 2025. godini i to na teritoriji Beograda. Krajem februara je otvorena prodavnica u tržnom centru Aviv, a u novembru još jedna u tržnom centru Stadion, takođe u Beogradu.

- U narednoj godini planiramo da ostvarimo promet od 54 miliona evra. Preselićemo najmanje jednu prodavnicu u novi i značajno veći objekat, a nastavićemo sa praksom renoviranja prodavnica u postojećim lokalima. Velika očekivanja imamo

i od nove internet prodavnice. Projekat izrade je u toku i očekujemo da u aprilu predstavimo značajno unapređenu platformu. Na taj način ćemo dodatno unaprediti korisničko iskustvo, ponudu i posledično promet – najavio je Damir Pehrat.

Inače, u 2025. Metalac Market je u saradnji sa dobavljačima imao više desetina akcija unapređenja prodaje održavajući veoma dinamičnu komunikaciju sa svojim kupcima. U tome je svakako od nezamenljive koristi, osim sektora marketing, bila i maloprodajna sila od preko 300 trgovaca. Svima njima, svim zaposlenim i svim dobavljačima Damir Pehrat je pozeleo srećne praznike i radosnu 2026. godinu.

U susret osamdesetom rođendanu

metalac
□□ PROLETER

U svoju 80. jubilarnu godinu Proleter ulazi još jednom uspešno završenom. Očekivani poslovni prihod u 2025. oko 6 milijardi dinara, što je oko 2% iznad plana i 7% više u odnosu na 2024. godinu. Ovakvi rezultati odraz su posvećenosti zaposlenih, pravovremenog reagovanja na promene na tržištu i kontinuiranog unapređivanja svih ključnih procesa. Uskoro još dve prodavnice u Kraljevu.

Proleter nastavlja sa kontinuiranim rastom, kako u prihodu i dobiti, tako i u modernizaciji i širenju maloprodajne mreže. Danas ima 46 prodavnica u Gornjem Milanovcu, Čačku, Kraljevu, Ljigu i Kniću. Broj zaposlenih je narastao na 448 od čega 75% direktno u maloprodaji, a to su upravo ljudi koji najneposrednije utiču na visoko zadovoljstvo veoma lojalnih kupaca.

Sve to doprinosi ambicioznom planu za 2026. godinu da prihod poraste još 8% a krajnji rezultat 6, 5%. Tome će svakako doprineti i dve nove prodavnice na području opštine Kraljevo, gde Proleter već ima 2 maloprodajna objekta, a sve u skladu sa strateškim ciljem da svoje učešće proširi na regionalnom nivou.

- Ulazimo u 2026. godinu sa ambicijom da dodatno unapre-

dimo rezultate, ojačamo tržišnu poziciju i nastavimo da gradimo sistem koji traje. Rezultati iz 2025. godine daju nam snažnu osnovu za još veće iskorake i nove uspehe. Poseban akcenat u godini pred nama biće obeležavanje 80 godina postojanja najstarijeg posleratnog preduzeća u Gornjem Milanovcu. Proleter je simbol tradicije, stabilnosti i generalno identiteta našeg grada. Ovaj značajan jubilej biće prilika za više aktivnosti koje planiramo pre svega sa fokusom na naše sugrađane i lojalne potošače – poručila je Jelena Luković, generalni direktor Proletera.

Od poslednjeg jubileja pre 10 godina, Metalac Proleter je od uspešnog postao još uspešniji trgovinski lanac. Iz mnogobrojnih aktivnosti koje su obeležile ovaj period, direktorka Luković izdvaja nekoliko ključnih za koje smatra da

su posebno značajne za dalji strateški razvoj ovog Metalčevog preduzeća. Pre svega, za 10 godina poslovni prihod je porastao 4 puta, a rezultat 7 puta. To znači da su aktivnosti u prethodnih 10 godina urodile plodom. Posebno treba istaći geografsku ekspanziju na tržište Ljiga (3 objekta u vlasništvu), Čačka (6 objekata, od toga 2 u vlasništvu) i Kraljeva (trenutno 2 objekta, a početkom naredne godine još 2). Takođe treba istaći da su u pomenutom periodu i u našem gradu nikla 3 nova maloprodajna objekta (na Ivicama, na Ljunjevačkom putu i kod konfekcije) uz širenje broja kvadrata maloprodajnog prostora radilo se i na standardizaciji i digitalizaciji procesa poslovanja kao i unificiranosti i prepoznatljivosti objekata.

- Sve navedeno i još mnogo drugih aktivnosti uticale su veoma pozitivno na poziciju Proletera na tržištu maloprodaje, svrstavši nas u dobrog komšiju naših kupaca i pouzdanog partnera naših dobavljača – poručuje Jelena Luković sa željom i verom da se u godinama koje dolaze Proleter svrsta među regionalne lidere u svojoj oblasti.

Strategija koja donosi rast svake godine



Metalac Trade će godinu završiti realizacijom od 5, 2 miliona evra, što je u skladu sa planom. Ovakva realizacija donela je i dobit preko 520 hiljada evra.

- Ni ova godina nije bila bez ozbiljnih izazova. Pad kursa dolara se sa aspekta nabavke mogao smatrati pozitivnim, ali su kursne razlike bile značajne i nepovoljne i sa tim se i dalje suočavamo. Troškovi transporta su varirali iako značajno manje nego u prethodnim godinama. Lanci snabdevanja se jesu postepeno stabilizovali u prethodnih godinu dana, ali sa druge strane produženje transportnih ruta i dalje nepovoljno utiče na sigurnost nabavke. Dodatni izazov su nam predstavljali i povećani ukupni troškovi poslovanja, kao i zalihe iz ranijih perioda koje nose velike troškove i opterećuju tekuće rezultate – osvrnula se na uslove poslovanja Marija Veselinović, direktorka Metalac Trade-a.

Pa ipak postignuti su izvanredni rezultati. Pre svega zahvaljujući kvalitetnoj i obimnoj saradnji sa našim specijalizovanim maloprodajnim lancima u Srbiji i Crnoj Gori. Ne samo da su

ovi lanci učestvovali u odabiru specijalnih linija proizvoda koje bi najviše bile po meri njihovih kupaca, već je razmena informacija bila neprestana, upravo u cilju unapređenja prodaje.

Takođe, intenziviran je rad na pojedinim terenima čemu je doprinela i ranija reorganizacija terenske prodaje, u cilju bolje pokrivenosti tržišta. Marija Veselinović ističe i povećan angažman i unapređenje rada sa internet trgovinama; kontinuirano upravljanje zalihama i smanjenje neaktivne robe, a sa druge strane bolju dostupnost artikala koji su ključni za ostvarenje prodaje.

- Iako ne očekujemo povoljnije tržišne okolnosti u odnosu na 2025., za narednu godinu smo planirali prihod od 5, 4 miliona evra i bruto dobit 550.000 evra. Konkurencija je sve intenzivnija i mada deo njih ne opstane dugo na tržištu, privremeni poremećaji se dešavaju što otežava poslovanje, - ocenjuje

Veselinovićeva, uz očekivanje da se potencijal otvori u sve većem interesovanju prehrambenih lanaca za ovom vrstom robe, zbog regulatornih ograničenja marži. To, doduše, znači da će i njihovi zahtevi po pitanju sopstvenih marži biti visoki, no prostor se otvara i vreme će pokazati koliko.

I u narednom periodu Metalac Trade će se fokusirati na strateško repozicioniranje asortimana pod brendom Sigma, racionalizaciju pojedinih kategorija uz jačanje onih koje imaju veće učešće u prodaji. Poseban akcenat će biti na daljem jačanju i unapređenju kategorije malih kućnih aparata. Sve to uz pojačanu aktivnost službe prodaje i proaktivniji rad na terenu.

Značajno je i uvođenje B2B aplikacije, koja će omogućiti bržu i efikasniju komunikaciju i obradu narudžbina sa pojedinim kupcima, kao i bolju prezentaciju šireg i kompletnijeg asortimana. I najvažnije, sve ovo, uz kontinuirane marketinške aktivnosti, treba da doprinese daljem jačanju trgovačke marke Sigma i povećanje njene prepoznatljivosti.

Borba sa uvoznicima i dampingovanjem cena



- Zbog intenzivnog uvoza kupaca, plan u veleprodaji biće ostvaren sa 88%, ali smo taj pad nadoknadili odličnim rezultatima naših prodavnica, gde smo plan prebacili za 12%. Sveukupno, sa skoro 5 miliona evra bićemo na 106% realizacije u odnosu na zacrtano za 2025, uz rast od 6%. Očekujemo i da planirani profit bude iznad planiranog čime je potvrđena stabilnost celokupne grupe Metalac u izazovnim tržišnim uslovima – poručila je iz Crne Gore direktorka Metalac Marketa, Sanja Dašić, zadovoljna postignutim kroz 12 prodavnica i sa sveukupno 54 zaposlena.

Mnogo toga je otežavalo poslovanje Metalac Marketa u Podgorici. Najpre, tokom cele godine, a posebno u turističkoj sezoni, teško je bilo uredno snabdevati robom prodavnice i partnere usled opsežnih radova na saobraćajnicama Crne Gore. Zato su svi logistički aspekti tražili izvrsnu organizaciju. Drugo, turistička sezona nije bila na očekivanom nivou, a promenile su se i navike stranih gostiju koji sve manje kupuju skupu robu. Na ukupnu potrošnju je dodatno uticala i činjenica da se odselio veliki broj stranaca koji su duže vreme živeli u Crnoj Gori. Taj trend će se nastaviti i u narednoj godini.

Poremtilo se i tržište bele tehnike. Uvoznici su počeli da nude mnogo veće popuste nego ranije. Ali, Metalac Market je odlučio da se u tome ne takmiči, već da se drži svoje

politike i utoliko je zadovoljniji što će prodaja bele tehnike biti u skladu sa planom.

Direktorka Sanja Dašić posebno ističe da je konkurencija u posuđu jača nego ikada. Uvozi se sa svih strana pri čemu i skoro svi Marketovi veleprodajni kupci sada direktno uvoze ne samo posuđe već i robu sličnu brendu Sigma i to po mnogo nižim cenama. Ipak, Metalac Market je održao svoju poziciju zahvaljujući kvalitetnoj ponudi i dobro obučenom kadru u maloprodaji. Pad u veleprodaji nadomestili su rastom prodaje u našim prodavnicama u Crnoj Gori.

- Imajući na umu sav naš napor, žao mi je što povećanje zarada krajem prethodne godine, usled smanjenja doprinosa, nije imalo očekivani pozitivan efekat. Realni rast se nije osetio zbog

uticaja inflacije, rasta životnih troškova i odlaska velikog broja stranaca – rekla je takođe direktorka Dašić uverena da uprkos brojnim izazovima, preduzeće ostaje dosledno svojoj strategiji. To podrazumeva neprestano osluškivanje tržišta, pravovremeno prilagođavanje i očuvanje stabilnog prometa. Plan za 2026. godinu je da se zadrži trend rasta i da eventualne padove u prodaji bele tehnike nadomeste jačanjem prodaje proizvoda Metalac Grupe. Uz najlepše želje za Novu godinu iz Podgorice stiže i vest da je mali tim u 2025. godini dobio rekordne 4 bebe - Elenu, Teofana, Miloša i Kasiju!

Stabilan rast snažna baza za dalji razvoj



Preduzeće u Hrvatskoj ostvariće 3, 94 miliona evra realizacije – 8% više od planiranog, uz dobit od 170.000 evra, takođe značajno veću nego u prethodnoj godini kada je bilo i više vanrednih troškova. Time je potvrđena stabilnost poslovnog modela, ali i snaga ovog tržišta koje je našem preduzeću u Zagrebu bilo glavni generator rasta i donelo skoro 2, 8 miliona evra uz rast od 16% – najviše kroz kanal veleprodaje. Posredstvom jedne prodavnice u Zagrebu i internet prodavnice prihodovaće se 340.000 evra.

- Godinu 2025. završavamo izuzetno zadovoljni. Započeli smo je rekordnim januarom, a zahvaljujući ranoj dinamici saradnje s većinom velikih kupaca, već do maja su definisani planovi aktivnosti za gotovo

celu godinu. Diversifikacija asortimana po kupcima omogućila nam je čak 4–5 velikih promotivnih aktivnosti po kupcu, što se pokazalo kao snažan alat za rast. Promena cena u septembru donijela je određene

izazove, ali ranije dogovorene aktivnosti uspele su velikim delom neutralisirati njihov učinak – javila nam je iz Zagreba Ana-Marija Galić Cvitković, direktorka preduzeća Metalac Home Market.

Ovo Metalčevo preduzeće je u prvoj polovini godine sproveo temeljnu reorganizaciju logistike i operativnih procesa. Promenjeni su logistički i skladišni partner, kurirska služba za web trgovinu kao i ERP podrška. Iako je tranzicija bila zahtevna, već u drugoj polovini godine postignuta je stabilizacija procesa uz vidljive finansijske učinke. Paralelno je intenzivno razvijan novi web shop i obavljena priprema za fiskalizaciju 2.0 u B2B poslovanju, koja od 1. januara uvodi obaveznu fiskalizaciju svih veleprodajnih računa.

Tokom 2025. preispitan je i model distribucije asortimana Metalac Inka, pri čemu je sredinom godine distribucija preusmerena dugogodišnjem partneru Samcro. Zahvaljujući ovom potezu Metalac Home Market se vraća dominantnom fokusiranju na asortiman posuđa, koji i u 2026. ostaje ključni stub rasta. - Za 2026. godinu planiramo umeren, ali održiv rast od oko 4, 5%, u skladu s kretanjima na tržištu. Ključan preduslov za ostvarenje plana biće stabilizacija poslovanja na Select programu. Lansiranjem novog web shopa

otvara se dodatni prostor za jačanje maloprodaje te podizanje percepcije brenda Metalac na hrvatskom tržištu. I dalje ostajemo mali, ali veoma posvećen tim koji s puno energije pokreće poslovanje – „tim od 4 koji radi za 24“. Pred nama je godina konsolidacije, jačanja temeljnih procesa i pripreme za sledeći razvojni iskorak – optimistična je i puna entuzijazma Ana-Marija Galić Cvitković.

Uz mnogo opreza planovi ispunjeni



Po svemu sudeći da je dobar prvi kvartal kada je prodaja posuđa značajno skočila bio signal da će i celu 2025. godinu Metrot završiti uspešno, uprkos svim ograničenjima. Cilj je ostvaren, poručio je direktor preduzeća u Moskvi Milan Vujović. Ukupnom prihodu od oko 300 miliona rubalja, odnosno 3, 36 miliona evra posebno je doprineo dalji rast prodaje u ključnim kategorijama i to emailiranog posuđa za 32% i bojlera za 24%.

- Ovaj rezultat postignut je zahvaljujući snažnom fokusu na kanal prodaje *market place*, koji će i u 2026. godini ostati jedan od naših ključnih fokusa. Prodaju u ostalim kanalima uspeli smo da stabilizujemo, izuzev veleprodaje, u kojoj i dalje beležimo određene izazove – izjavio je Milan Vujović. Podseća da tržište na kojem

posluju prolazi kroz kontinuirane i duboke promene. Potražnja za emailiranim posuđem pada već treću godinu, dok segmenti inoks i aluminijumskog posuđa beleže rast. U takvom okruženju, ostvareni rezultat ocenjuje dobrim i stabilnim. Složene okolnosti i dalje utiču na ukupnu ekonomsku aktivnost i usložnjavaju poslovanje.

Pritom je kupovna moć građana ne samo smanjena već i veoma selektivna, logistički tokovi i dinamika plaćanja takođe traže dodatnu analizu i oprez. I sve te promene su brze, često nepredvidive, i zahtevaju stalno prilagođavanje aktivnosti. Tako će izvesno biti i u 2026. godini. Jedno je izvesno: neprestano praćenje kretanja na tržištu i maksimalan oprez će i dalje biti među prioritetima u radu malog metalčevog tima u Moskvi.

Čekajući bolja vremena



Metalčevo društvo u Kijevu ima samo jedan zadatak – da se održi koliko je moguće do dolaska boljih vremena. U ratnoj svakodnevici iluzorno bi bilo očekivati više.

U 2025. godini pad prodaje u Ukrajini ostaje jedna od

posledica ratnog stanja. Pad kupovne moći stanovništva, migracioni procesi i operativna ograničenja utiču na potražnju.

Usled ratnih dejstava uništeno je skladište „Epicentar Kalynivka“. Zbog nemogućnosti skladištenja i otpreme robe iz tog

magacina, Metalac-Ukrajina robu isporučuje preko drugih prevoznika. To izaziva veće troškove nego u periodu kada je Epicentar sam organizovao transport iz Kalynivke, - javila nam je direktorka Tatjana Nikolaevna Eremenko.

Automatizacija poslovnih procesa

Radilo se ne više frontova, od kojih su dva najveća projekta: B2B aplikacije i RPA-robotizacija poslovnih procesa. Cilj je smanjenje broja zaposlenih u administraciji.

Fokus na unapredjenju i modernizaciji poslovnih procesa bio je jedan od posebno važnih poslova u 2025. godini, sve sa ciljem da se ide u korak sa trendovima i vodećim kompanijama i postigne veća konkurentnost na tržištu. A da bi tako i bilo posebno su uvažavana očekivanja naših kupaca, koja su kvalitetno integrisana u proces promene načina rada.

Radilo se ne više frontova, a izvršna direktorka za marketing i IT Marina Jevtić ipak izdvaja dva najveća projekta: B2B aplikacije i RPA-robotizaciju poslovnih procesa.

Svi podaci o proizvodima i kupcima na jednom mestu

- Implementacija B2B aplikacija u naše veleprodajne firme traje više od 12 meseci. Ovaj projekat je kompleksan i obuhvata naše firme u zemlji i u inostranstvu. Velikim uspehom smatram što smo uspeli da uskladimo i sistemski integrišemo ogromnu količinu različitih ulaznih podataka. Uz pomoć eksternih stručnjaka, uspeli smo takođe da kreiramo takozvanu „košnicu“ tj. centralizovanu bazu svih podataka o proizvodima i kupcima. Do sada imamo postavljene B2B aplikacije za Posuđe, Inko, Bojler i Trade i trenutno smo u najtežoj fazi – testiranju aplikacije. To podrazumeva sređivanje svih nepotpunih podataka o proizvodima i obezbeđivanje nedos-

tajućih sadržaja koje smatramo neophodnim kako bi naš kupac imao sve što mu treba. Ovaj projekat je utoliko kompleksniji jer je multidisciplinarni i uključuje predstavnike komercijale zavisnih društava, predstavnike IT-a i marketinga. I dalje radimo na sređivanju samih B2B aplikacija kako bi naša ponuda bila predstavljena na što bolji način, - pojasnila je Marina Jevtić.

RPA kreira digitalnog radnika na ponavljajućim poslovima

Drugi projekat koji, takođe piše novu istoriju je RPA tj. robotizacija poslovnih procesa (Robotic Process Automation).

- RPA nije fizički robot, već je to softverski robot koji kopira ljudsku interakciju sa računarom i menja je kreirajući digitalnog radnika koji će obavljati repetitivne poslove. Kod primene ove nove tehnologije nema nikakvih promena na postojećoj IT infrastrukturi, nema izmena na interfejsima postojećih aplikacija i nema troškova implementacije. Biraju se jednostavni i srednje složeni poslovni procesi, sa velikim brojem ponavljanja. Robotizacijom se smanjuju troškovi, povećava produktivnost i povećava tačnost u radu. Robot je dostupan 365 dana godišnje – ističe Marina Jevtić

Prvi RPA robot instaliran u Proleteru, a sledi Metalac Market

Za sada je implementiran robot u Proleteru na procesu direktne nabavke. Ovaj naš prvi robot radi i do 90 sati nedeljno, obrađuje veliki broj dokumenata i ukoliko nešto nije prema postavljenom algoritmu on obaveštava svog kolegu da taj proces ručno odra-



Marina Jevtić

di. Tako da robot i čovek rade interaktivno, čovek pomaže robotu da obuhvati što veći broj slučajeva, a robot pomaže čoveku da se reši dosadnih, repetitivnih poslova i da svoje vreme posveti nekim zanimljivijim i pametnijim poslovima koji će svakom našem zaposlenom učiniti posao kreativnijim.

Sada se punom parom radi na robotizaciji procesa nabavke i u našem Marketu i tu ćemo imati značajne uštede. Spisak procesa koje možemo robotizovati je dugačak i neiscrpan.

Primenom ove automatizacije i robotizacije menjamo prirodu posla, radimo kreativnije poslove, stvaramo veću vrednost, snižavamo troškove, naš kupac je zadovoljan, naš Metalac je moderan. Uskoro neće biti ni zamislivo koliko su pojedina radna mesta podrazumevala dosadne ponavljajuće aktivnosti i činila ljude nezadovoljnim i svakako nedovoljno iskorišćenih potencijala.

Napredna analitika za kvalitetnije odluke, veću profitabilnost i efikasnost

Kako da svaka odluka u proizvodnji, prodaji, ili nabavci, bude zasnovana na apsolutno relevantnim podacima, a proces odlučivanja i kvalitet poslovnih odluka bude još bolje utemeljen? Ono što rade najbolje svetske kompanije, sada radimo i mi. Prethodne tri godine smo sistematski razvijali BI (Business Intelligence) kao temelj za brže, tačnije i održivije upravljanje poslovanjem – najkraća je interpretacija složenog višegodišnjeg posla koju nam je dao Jevrem Anđelić, direktor Home Marketa u Novom Sadu, ovoga puta iz uloge biznis analitičara, što je posao kojim se intenzivnije bavi poslednjih godinu dana.



Jevrem Anđelić

Zašto je ovo važno i šta smo do sada uradili? Profitabilnost postaje centralni alat za strateško i operativno odlučivanje, a sistem KPI-jeva omogućava da se jasno vidi gde nastaje vrednost i kako se ona može povećati. Zato kvalitet poslovnih odluka postaje sve bitniji i zavistan od što preciznijih podataka i uvida jer konkurencija nastavlja da raste, tehnološke promene su sve brže kao i promene u navikama potrošača.

- Uspostavili smo alat kroz BI model koji standardizuje izvore podataka, KPI-jeve i ključne definicije poslovanja i na taj način smo uspostavili jasnu terminologiju između različitih sektora i preduzeća. Kada su u pitanju najčešće korišćeni izveštaji, za njih smo postavili templejte i na takav način eliminisali ručni rad, a sa druge strane omogućili jasnije uvide u brojke. Postavljena je arhitektu-

ra na kojoj se mogu graditi dalje napredne analize – pojašnjava Anđelić podsećajući da su tokom poslednje tri godine konsolidovani svi podaci proizvodnih i trgovačkih preduzeća, automatizovan je jedan deo izveštavanja i izgrađeni su analitički modeli za prodaju, zalihe, nabavku robe i finansije.

Uspostavljena metodologija omogućava da se u narednoj fazi razvije detaljna analiza profitabilnosti proizvodnih i trgovinskih preduzeća – po kategorijama proizvoda, brenovima, prodavnicama, tržištima i programima. Time stvaramo snažan alat za upravljanje maržom, zalihama, cenama, ali i za upravljanje investicionim odlukama.

Zato će u narednoj godini fokus biti da se kroz praćenje ključnih KPI-jeva transparentno mere ostvarenja ciljeva, učinci timova

i doprinos profitabilnosti svih delova poslovnog sistema.

- Na bazi izgrađene BI infrastrukture, sledeća godina otvara prostor za još dublje uvide i naprednije analize pre svega u funkciji planiranja, rasta i merenja profitabilnosti i korišćenje sistema KPI-jeva, sa ciljem da se jasno vidi gde nastaje vrednost i kako se ona može povećati. Kako bi sve ovo efikasno sprovodili, potrebno je da se unutar preduzeća identifikuju zaposleni koji će na pravi način koristiti napredne alate, pa ćemo u skladu sa tim organizovati obuke sa ciljem širenja kulture korišćenja BI-a – zaključio je Jevrem Anđelić, ističući da na ovaj način Metalac prelazi u novu fazu upravljanja poslovanjem – pre svega bržu i transparentniju.

Emisija "Cvetni pozdrav" u poseti Metalcu

Emisija, posvećena uređenju zelenih površina i negovanju kulture pejzaža, na prepoznala je Metalac kao dobar primer kako i kompanija iz oblasti teške industrije može da oblikuje i

održava svoje dvorište na način koji doprinosi zajednici i životnoj sredini. Tako je u dvorište kompanije krajem avgusta stigla produkcijska ekipa „Cvetnog pozdrava“.

U ovaj Bilten ušli su zato što je kvalitet te emisije impresionirao brojne gledaoce na njihovom youtube kanalu koji prati 130 000 ljudi.

Prvi ESG izveštaj Metalca predstavljen četiri puta kao primer transparentnog izveštavanja u savremenom poslovanju

Nakon veoma uspešnih i za brojnu, pre svega poslovnu publiku u regionu, veoma korisnih predstavljanja prvog ESG izveštaja kompanije Metalac, ista tema našla se 11. juna i u prepunoj sali Privredne komore Beograda. Najkorisnije u izlaganju generalne direktorke Radmile Trifunović i ovog puta je bilo pre svega ukazivanje na konkretne korake i rezultate koje Metalac postiže u oblasti zaštite životne sredine, društvene odgovornosti i korporativnog upravljanja. Eksplicitno je naglašeno da je reč o zahtevnim projektima koji su nastavak dugogodišnjih ulaganja i strateškog bavljenja svim aspektima održivog razvoja – od energetske efikasnosti i cirkularne ekonomije, preko podrške zaposlenima i lokalnoj zajednici, do etičkog poslovanja i transparentnosti.

Poseban akcenat stavljen je na transparentnost izveštavanja i doslednost u primeni ESG principa, kao i na činjenicu da Metalac već godinama aktivno radi na podizanju standarda u ovoj oblasti. Direktorka Trifunović je skrenula pažnju da taj proces u Metalcu traje više od 30 godina, uz činjenicu da zahteva i značajna sredstva. Dovoljno je bilo pomenuti izgradnju sistema za prečišćavanje otpadnih voda, izgradnju solarne elektrane, rekonstrukciju grejanja, zamenu opreme energetske optimalnijom, ulaganje u kulturu, zdravlje, sport... i, naravno, zaposlene. Dva su glavna razloga za takav pristup: najpre, iskreno uverenje da bez takvog pristupa ekologiji, zajednici i zaposlenima ne može biti održivog razvoja i dugoročnog uspeha, a drugo, tu je i jedina šansa da budete prisutni na svetskom tržištu.

- Metalac je duboko posvećen načelima održivog razvoja, integrisanim kroz koncept **ESG (Environmental, Social, Governance)** upravljanja. Ovo je naš prvi sveobuhvatni ESG izveštaj,

u skladu sa GRI standardima, čime smo potvrdili svoju transparentnost i višedecenijsku odgovornost u pogledu uticaja na životnu sredinu, društvo i model korporativnog upravljanja. U oblasti zaštite životne sredine, strateški ciljevi obuhvataju smanjenje emisije ugljen-dioksida, povećanje energetske efikasnosti, racionalizaciju upotrebe sirovina i sistemsku reciklažu otpada. Nastavljamo ulaganja u obnovljive izvore energije, koju uveliko koristimo. Osim toga, i optimizacija pakovanja i logistike, deo su dugoročne orijentacije

ka dekarbonizaciji proizvodnje i očuvanju prirodnih resursa – teme su koje je obuhvatila direktorka Trifunović podsetivši da je Metalac odavno strateški integrisao poslovnu, socijalnu i ekološku odgovornost. Zato sa posebnim osećanjem odgovornosti voli da kaže: onima koji dolaze želimo da prenosimo vrednosti koje ne prolaze.

Događaju su prisustvovali brojni ugledni privrednici, predstavnici institucija i organizacija, opštine Gornji Milanovac kao i top menadžment na čelu sa predsednikom Kompanije Dragoljubom Vukadinovićem.

Ovo je četvrti put da je Metalac prezentovao svoj izveštaj kako u Srbiji, tako i u regionu, sa posebnim akcentom na praktične aspekte kontinuiranog održivog poslovanja, što je stručna i šira javnost prepoznala kao veoma koristan model razmene znanja i iskustva. To je istakla i Vidosa-va Džagić, pomoćnik direktora Privredne komore Beograda, zaključivši da nije neobično da se Metalac svrstava među najuspešnije i najodgovornije domaće kompanije, ne samo po rezultatima poslovanja, već i po uticaju koji ostvaruje na društvo i životnu sredinu.



Potrebe za skladištima rastu

Najveći izazov u skladišnom poslovanju u prethodnoj godini bilo je pomanjkanje skladišnog prostora, što je izazvalo česta prepakivanja i preslaganja robe, kako bi se napravio dodatni prostor. Zbog ovakve situacije, najviše posledica je trpeo Metalac Trejd, čiji kontejneri, u poslednjih par meseci nisu primani u carinsko skladište dinamikom kojom su pristizali, već je bilo nužno zadržavanje robe na terminalima, ili u eksternim skladištima. Zbog pomanjkanja prostora se ozbiljno razmišlja o investiciji u izgradnju novog, modernog skladišta, kako bi se omogućio nesmetan dalji razvoj naših zavisnih društava.

U isuzetno izazovnoj i dinamičnoj godini logistika se, po rečima direktorke Danijele Filipović, ipak dobro snašla. Zahtevi naših zavisnih društava uglavnom su bili ispoštovani.

- Najveći izazovi u međunarodnom transportu, odnosili su se na snabdevanje Ruske federacije, zbog izuzetno strogih i rigoroznih pravila i kontrola na graničnim prelazima, kao i smanjenja broja graničnih prelaza preko kojih je bio moguć transport robe. Zato je broj dana za snabdevanje bio veći, što je izazvalo i povećane troškove. Snabdevanje Evropske unije je takođe otežano, zbog pooštavanja kontrole broja

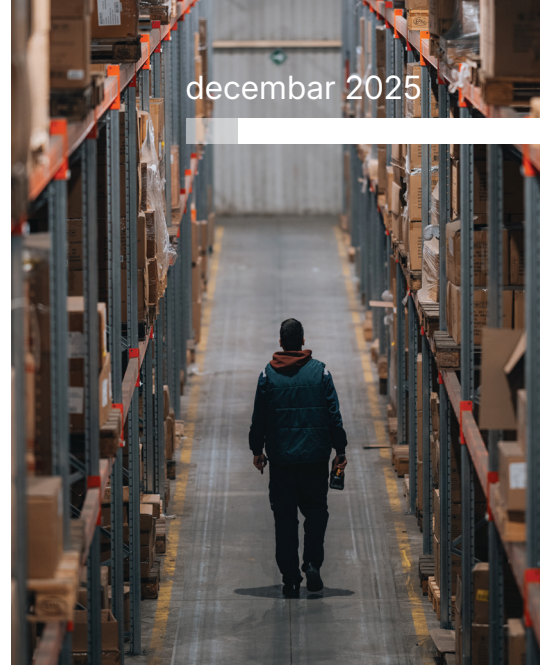
dana boravka profesionalnih vozača unutar Šengen zone – pojašnjava situaciju u 2025. direktorka Filipović.

Na domaćem tržištu nastavlja se trend usitnjavanja, parčanja i sve učestalijih isporuka, kao i zahtevi za razvoz po objektima, umesto centralnih isporuka. Sve više poslova, koji su ranije bili u njihovoj nadležnosti, kupci sada prebacuju na dobavljače, odnosno logistiku.

- Što se tiče tekućih i novih projekata, u toku je i trebalo bi da do kraja godine bude završena implementacija WMS-a u carinsko skladište Metalac Trade-a. Takođe, u toku su i

pripreme za uvođenje e-otpremnice, najpre za akciznu robu, a od 2027. i za svu ostalu robu – smatra značajnim direktorka Danijela Filipović i dodaje da je špedicija ove godine imala rekordan broj carinskih deklaracija, za 8% veći od prethodne godine. Uvedeno je i elektronsko praćenje carinske knjige u javnom carinskom skladištu.

Inače, vozni park je zamenjen još jednim vozilom koje bi trebalo da stigne do kraja godine. A kad je o snabdevanju naftnim derivatima reč, zabrinutost postoji, ali i optimizam da neće biti drastičnih skokova cena u narednoj godini.



Uz dan kompanije

Povodom svog 66. rođendana i dana Kompanije, Metalac je tradicionalno uručio jubilarne nagrade za više od 200 radnika, koji su svojim dugogodišnjim stažom i zalaganjem tokom 20, 30 i 40 godina ispisivali stranice njenog uspeha i ugleda. Ove godine uvedene su nagrade i za zaposlene koji su jednu deceniju odani Kompaniji, čime se prepoznaje i podstiče njihova posvećenost. Svečanosti uručivanja novčanih nagrada prisustvovalo je celo rukovodstvo Kompanije.

Istim povodom uručene su i polise dodatnog penzionog osiguranja za još 50 zaposlenih, čime je ukupan broj korisnika penzionog osiguranja u Kompaniji dostigao 650. Generalna direktorka Metalca, Radmila Trifunović, ovom prilikom je istakla značaj ovog osiguranja, koje je uvedeno 2006. godine, i naglasila kako će zaposlenima biti od velike koristi u njihovoj penziji.

- Od danas ste deo odabrane grupe od 600 zaposlenih.

I svako od vas to je zaslužio svojim doprinosom i odanošću kao i procenom da ćete nastaviti da doprinosite uspehu Metalca istom posvećenošću, - poručila je Trifunović.

Obeležavanje Dana kompanije upotunjeno je i kulturnim sadržajem. Zaposleni, saradnici i prijatelji kompanije uživali su u pozorišnoj predstavi „All Inclusive Srbija“, u izvedbi Narodnog pozorišta Kikinda.



Transparentno izveštavanje utiče na našu globalnu konkurentnost

- Ponosno smo objavili naš prvi ESG izveštaj za 2024. godinu i odlučili smo da izveštavanje uvedemo kao redovnu godišnju praksu kako bismo na taj način pokazali svoje uverenje da smo najbolja verzija sebe kada smo transparentno povezani sa akcionarima, kupcima, dobavljačima, zaposlenima, organizacijama, udruženjima kao i lokalnom zajednicom u kojoj živimo i radimo – rekla nam je Irena Savić, vođa višećlanog

tima koji je tokom 6 meseci radio na prvom veoma obimnom i temeljnom ESG izveštaju za 2024. godinu.

Ovaj izveštaj je izraz želje i odluke Kompanije da svoje poslovanje i izveštavanje uskladi sa rastućim dobrovoljnim i zakonskim obavezama na globalnom nivou.

Njime se precizno prikazuje kakav uticaj kompanija ima u ključnim oblastima životne sredine, korporativnog upravljanja

i društvene odgovornosti, zahvaljujući kolektivnim naporima i posvećenosti naših zaposlenih.

- Uveliko je u pripremi izveštaj za 2025. godinu i to činimo sa uverenjem da održivim načinom razmišljanja stremimo optimizaciji našeg biznisa. Svesni smo da imamo još mnogo prostora za poboljšanja kroz unapređenja naših planova i akcija – zaključuje Irena Savić iz sektora QMS-EMS.

Optimizacija sirovina u pogonu hemijske pripreme lima

Ovim test projektom ostvareni su ušteda u potrošnji električne energije 25%, smanjenje potrošnje sirovina 20%, smanjena je količina mulja u otpadu, a kvalitet pripremljene površine stabilniji.

Hemijska priprema lima predstavlja jednu od ključnih faza procesa emajliranja, iako je često u drugom planu u odnosu na ostale tehnološke korake. U prvoj polovini godine iniciran je projekat optimizacije sirovina koje se koriste u ovom delu pogona, sa ciljem unapređenja efikasnosti, pouzdanosti i održivosti procesa.

- Timski rad službe Tehnologije završne obrade omogućio je sprovođenje sveobuhvatnih industrijskih proba deterdženta novije generacije koji postižu visoku efikasnost odmašči-

vanja pri znatno nižim radnim temperaturama. U poređenju sa konvencionalnim deterdžentima koji zahtevaju zagrevanje i do 90°C, nove formulacije donose nižu potrošnju energije, manji hemijski utrošak i bolju ekološku usklađenost – rekla nam je Maja Škorić, iz ove Službe, koja je bila nosilac projekta od planiranja i realizacije do evaluacije i testiranja, uz kontinuirano praćenje svih ključnih parametara. Ona je posebno istakla svoje uverenje da svaka orijentacija ka efikasnijem, zelenijem i pametnijem procesu donosi vrednost, kako kompaniji, tako i

ljudima u njoj.

Zato je ovaj projekat samo prvi korak u dugoročnoj strategiji optimizacije procesa, sa ciljem daljeg prepoznavanja, razvijanja i implementaciji najefikasnijih i najpovoljnijih rešenja.





U akciji „staro za novo“ prikupljeno 16 tona starog posuđa i zasađeno 600 sadnica na Divčibarama

Ovom akcijom još jednom smo potvrdili da društvena odgovornost i briga o životnoj sredini nisu deo samo strategije već i poslovne kompanijske kulture. Tokom akcije, sprovedene u maju kroz Metalčeve maloprodajne objekte, građani širom Srbije imali su priliku da donesu svoje staro posuđe i u zamenu dobiju 25% popusta na kupovinu novog. Ova pogodnost nije bila samo komercijalna – bila je poziv na odgovornost, solidarnost i zajedničko delovanje u zaštiti naše planete.

Prikupljeno je preko 16 tona starog posuđa, odnosno više od 20.000 pojedinačnih komada, dok je dodatno sakupljena i tona kartonske ambalaže. Sav prikupljeni materijal je prosleđen na reciklažu zvaničnim operaterima, čime se direktno doprinosi smanjenju otpada i očuvanju prirodnih resursa.

Ipak, ova akcija ima i još važniji cilj – sredstva dobijena reciklažom, kao i deo prihoda od prodaje novog posuđa, uloženi su u kupovinu 600 sadnica za pošumljavanje Divčibara – jed-

nog od najlepših planinskih predela u Srbiji. Ovo nije prvi put da Metalac sprovodi akcije za dobrobit prirode. Osim što je pružila građanima priliku da na praktičan način doprinese očuvanju životne sredine, akcija „Staro za novo“ postavila je primer kako industrija i potrošači mogu udruženo raditi na izgradnji održivije budućnosti. Kroz ovaj model kružne ekonomije, Metalac je pokazao da se i u svakodnevnim navikama mogu pronaći odgovori na savremene ekološke izazove, spajajući kvalitet domaće proizvodnje sa brigom za okolinu.

Nagrađene bebe na okupu u poslovnom centru

U nedelju, 28. decembra, u amfiteatru Poslovnog centra svečano će biti uručene čestitke za bebe rođene tokom ove godine. Kao izraz podrške porodicama i podsticaja nataliteta, Fondacija Metalac dodeliće više od 40 čestitki. Ova ceremonija nije samo prilika za slavljenje dolaska novih članova porodice Metalac,

već i snažan primer društvene odgovornosti Kompanije, koja ovim gestovima potvrđuje svoju posvećenost zaposlenima i njihovim porodicama u najvažnijim trenucima života. U 15 porodica stižu čestitke od po 1.000 evra za prvo dete, dok će 17 porodica za svoje drugo dete dobiti po 2.000 evra. Sve više nam se pokazuje da

najslađa investicija ima velikog značaja, imajući u vidu da je 10 parova dobilo svoje treće dete, a jedan par peto. I ove godine, čestitke Fondacije Metalac osim za decu u Gornjem Milanovcu odlaze i u Novi Pazar, Sentu, Smederevsku Palanku, Čačak, Loznicu...

Kontinuirana podrška IT sektora

IT služba je tokom tekuće godine imala značajnu ulogu u unapređenju poslovnih procesa preduzeća. Aktivnosti su bile usmerene na automatizaciju internih procedura radi smanjenja manuelnog rada, povećanja ažurnosti i tačnosti podataka. Uspostavljena su testna rešen-

ja za praćenje proizvodnje u realnom vremenu, sa ciljem preciznije kontrole učinka i boljeg planiranja. Takođe je realizovan projekat uvođenja mobilnih terminala u maloprodajnim objektima, što je doprinelo ubrzanju procesa rada i efikasnijem upravljanju podacima. IT tim je

tokom cele godine obezbeđivao kontinuiranu podršku korisnicima i stabilno funkcionisanje poslovnih aplikacija. U narednoj godini fokus će biti na dodatnoj optimizaciji postojećih sistema, daljem razvoju digitalnih servisa i jačanju podrške ključnim poslovnim procesima.

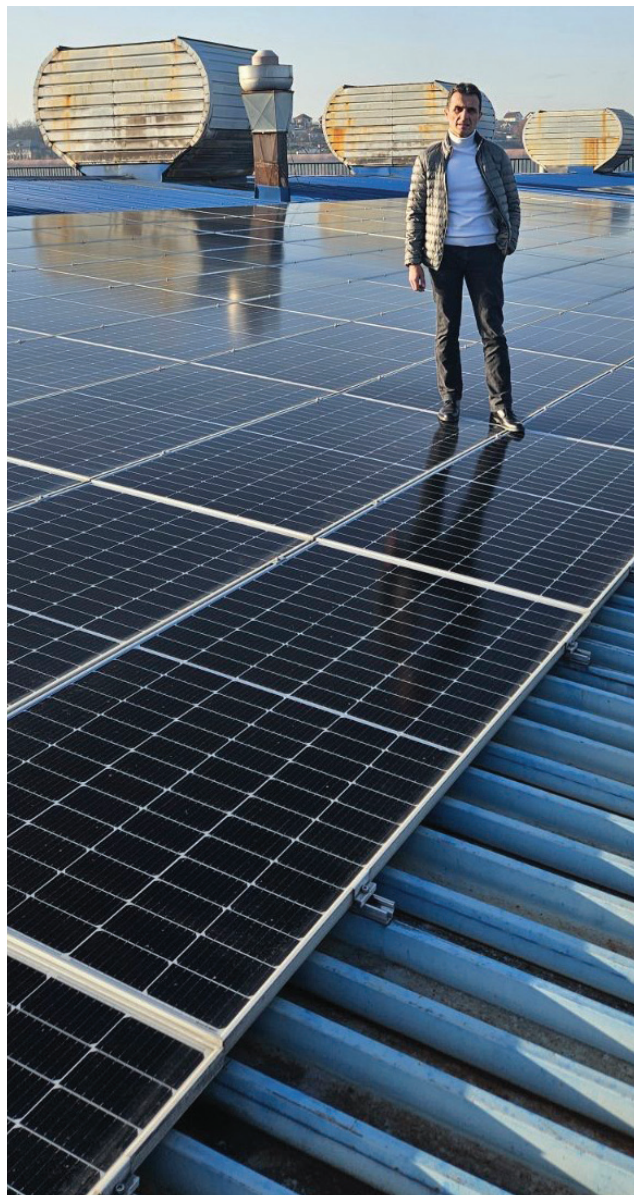
„Zakuvaj svoj dizajn 2026“

Tokom leta sproveden je 13. po redu konkurs „Zakuvaj svoj dizajn“, koji posredstvom društvenih mreža okuplja dizajnere i druge kreativce iz Srbije i regiona, u potrazi za novim ideja-

ma za dekore koji će se naći na Metalčevom posuđu. Pristiglo je više od 400 radova, a pobjednica ovogodišnjeg konkursa je autorka Azra Šahinović iz Sarajeva, sa dizajnerskim rešenjem „Lotuses“. Azra je nagrađena sa 1.000 evra, dok je još šest autora dobilo specijalne nagrade po 200 evra. Pobjednička rešenja Metalac će

predstaviti na Sajmu u Frankfurtu 2026. godine, čime će nagrađeni radovi dobiti priliku da budu viđeni na svetskoj sceni. Konkurs „Zakuvaj svoj dizajn“ već 13 godina predstavlja značajnu inicijativu Metalca, kroz koju kompanija afirmiše nove ideje i talente, spajajući tradiciju i inovativnost u oblasti dizajna.

U trećoj godini iz solarne elektrane 15% godišnje potrošnje električne energije



Kada smo 2022. godine definitivno odlučili da uđemo u projekat izgradnje solarne elektrane i godinu dana kasnije ugledali u to vreme najveću panelima instaliranu površinu na krovovima hala - želeli smo da odgovorimo na svetsku energetske krizu pa time i rast cena, kao i najavljene takse na CO2. Aspekt ekologije, energetske efikasnosti i smanjenje troškova poslovanja bili su naša tri glavna cilja.

Danas, kada nastavljamo investicije u ovoj oblasti, nema nikakve dileme da je reč o strateški važnom potezu. Teško da ćemo svi razumeti šta znači da naša elektrana ima snagu 2.910 KWp, 6 postrojenja priključena na 6 trafostanica, 6.392 panela na skoro 14.000 m², 10.000 montažnih elemenata i 12 elektroormana. Ali, i te kako ćemo razumeti da je u 2024. godini proizvela 2GWh te da je dobijanje statusa kupac-proizvođač omogućilo da elektrana radi u punom kapacitetu. Ove godine se očekuje da proizvodnja bude 50%

veća i premaši 3, 1 GWh čime Metalac pokriva oko 15% svoje godišnje potrošnje električne energije.

- Odlukom menadžmenta mi nastavljamo investiranje u ovoj oblasti. Izgrađeno je još jedno postrojenje na krovovima Metalac FAD-a od 700KW, a pripremamo i idejni projekat za elektranu na zemlji kapaciteta 2MW. Naravno, to donosi dodatne regulatorne okvire, obaveze, licence, balansnu odgovornost..., ali Metalac je veoma ozbiljno pristupio ovoj investiciji jer smo veliki energetske zavisnik. Sa novim postrojenjima već u 2027. godini možemo da računamo da naša solarna elektrana pokrije 25% ukupne godišnje potrošnje električne enrgije – rekao nam je inženjer Zoran Ognjanović, direktor SIA Metalac Posuđa, uz napomenu da kroz ovakve projekte direktno utičemo na smanjenje karbonskog otiska i pritom otvaramo mogućnost trgovanja zelenim sertifikatima, kad se za to stvore uslovi evropskom i srpskom regulativom.

Trideset godina sa standardima

Bio je to veliki događaj za ono vreme. Nakon trogodišnjih priprema i konačne provere decembra 1994. godine, Metalac je januara 1995, drugi u staroj Jugoslaviji, od Saveznog zavoda za standardizaciju dobio sertifikat JUS ISO 9001 za kompletan proizvodni proces. Već sledeće godine usledio je i međunarodni sertifikat ISO 9001 TUV Bayern Sachsen. Kada je 2003. TUV Management Service uručio Sertifikat za integrisano upravljanje kvalitetom i zaštitom životne sredine – Metalac je uveliko, sve do danas, baštiniio ugled, poslovnu kulturu i svest da ukupna konkurentna prednost podrazumeva dosledno poštovanje i primenu standarda, kao i stalno razvijanje kompetencija u toj oblasti.

Svi potonji sertifikati koje su dobijala naša preduzeća bili su samo potvrda da dosledno idemo trasiranim putem ozbiljne kompanije koja procese drži pod kontrolom i u skladu sa svetskim merilima. Takođe, svi nadzorni i resertifikacioni audit rezultirali su, ne samo visokim ocenama usaglašenosti našeg sistema sa zahtevima standar-

da, već i pohvalama za doslednost i kontinuirani napredak. Podsećamo, Metalac a.d. i zavisna društva prate čak 70 parametara vezanih za ostvarenje ciljeva u procesima proizvodnje i zaštite životne sredine. Za svoj doprinos sveukupnom razvoju pokreta kvaliteta i dostignućima u poslovnoj izvrsnosti i odgovornosti za životnu sredinu, Kompanija je dobila više priznanja i nagrada.



Inače, za narednu godinu su najavljene izmene standarda ISO 9001 i ISO 14001 što znači da nam sledi usklađivanje dokumentacije – Poslovnika, procedura i uputstava.

Bez ijedne neusaglašenosti četvrti put zaredom

Četvoročlani tim TMS CEE obavio je početkom juna još jednu nadzornu proveru funkcionisanja integrisanog sistema upravljanja kvalitetom i zaštitom životne sredine u Metalcu a.d. i zavisnim proizvodnim društvima.
- Posebno značajnim smatram

da već četvrtu godinu zaredom nismo imali nijednu neusaglašenost. To pokazuje da je primena sistema IMS na najvišem nivou i stavlja Metalac u red lidera u ovoj oblasti. Dobili smo 12 preporuka za poboljšanje i 11 pohvala za mnogobrojne društvene akcije kao što su: podrška

rukovodstva i posvećenost ESG izveštavanju, kvalitetno obaveštavanje zaposlenih, benefiti koje zaposleni mogu da ostvare, unapređenje proizvodnje u Metalac Bojleru itd, – zaključio je Miroslav Paunović, rukovodilac sektora QMS-EMS i investicija.

Prijatelj čiste vode i zdravog vazduha

U 2025. godini imali smo tri posete republičkog i jednu opštinskog inspektora – sve za zaštitu životne sredine. Na proveri su bili poštovanje zakonskih propisa o upravljanju otpadom i otpadnim vodama, kao i merenje emisije štetnih materija u vazduh. Svi rezultati merenja su bili apsolutno zadovoljavajući što je posledica poštovanja standarda i društvene odgovornosti Kompanije.

- Osim prvog ESG izveštaja koji je dobio sve pohvale, osposobili smo se za CBAM izveštavanje sa kojim krećemo od 1. januara 2026. godine.

Ovaj važan posao se odnosi na prikupljanje i obradu podataka, kao i praćenje usklađenosti emisije štetnih gasova sa efektom staklene bašte sa novom direktivom EU. Inače, novim zakonom Srbija je uvela taksu za ovu emisiju u iznosu od 4 evra po toni EQCO₂. Da bi zaposleni bolje razumeli primera radi za 1 KWh energije emituje se 1, 1 kg CO₂, ili npr. za proizvodnju jedne tone čelika emituje se oko 2, 5 tone CO₂. To za kompaniju znači dodatne troškove na čijem smanjenju treba da radimo zajedno sa svim našim dobavljačima, jer nije prihvatljivo da radimo sa

dobavljačima koji ne dele iste ekološke vrednosti – pojasnio je Miroslav Paunović sa uverenjem da će i kupci naših proizvoda vremenom postati svesni da zajedno sa nama doprinose očuvanju životne sredine.

Sa istim ciljem, uz izuzetno posvećeno angažovanje svih učesnika, Sektor QMS-EMS je u ovoj godini održao pet pokaznih vežbi, koje predstavljaju praktično osposobljavanje za reagovanje u vanrednim situacijama. Reč je o zaposlenima na ključnim radnim mestima koja mogu imati ekološki uticaj.

Besplatni paketi zdravlja za 410 proizvodnih radnika



U želji da kontinuirano ulažemo u zdravlje i dobrobit zaposlenih, Metalac je za zaposlene u proizvodnim organizacionim celinama, koji su u sprovedenoj anketi za to iskazali interesovanje, obezbedio besplatan „extra paket zdravlja“ kod partnerske ustanove „MediGroup“.

- Ovim paketom zdravlja zaposlenima je data mogućnost neograničenog broja besplatnih pregleda lekara opšte prakse i neograničenog broja besplatnih specijalističkih pregleda, što znači da u bilo kom trenutku zaposleni može konsultovati

stručnjake različitih oblasti i na vreme brinuti o svom zdravlju, jer prevencija je najbolji put za očuvanje zdravlja – kaže Biljana Cvetić, izvršna direktorka za ljudske resurse i pravo.

Navedeni paket obuhvata i neograničen broj ultrazvučne i dopler dijagnostike, rendgen snimanja, mamografiju, CT skener, tri paket laboratorijskih analiza i jednu magnetnu rezonancu.

Pregledi bilo u slučaju bolesti, bilo u preventivne svrhe, mogu se zakazati u bilo kojoj ustanovi u okviru MediGroup sistema, ili u okviru njihovih partnerskih ustanova, kako u Gornjem Milanovcu, tako i u Čačku, Kragujevcu. Zaposleni su dobili obaveštenje, kao i brošuru sa osnovnim informacijama o sadržini paketa, adresama i brojevima telefona ustanova MediGrupe i partnerskih

ustanova, u kojima se može zakazati pregled.

Za još bliže informacije o pogodnostima i načinu korišćenja ovih zdravstvenih paketa, planirana je početkom naredne godine još jedna poseta i prezentacija predstavnika MediGrupe, na koju ćemo pozvati sve korisnike paketa. Inače, extra paket zdravlja traje 13 meseci, od 01. juna 2025. godine do 01. jula 2026. godine.

Nadamo se da će zaposleni iskoristiti paket pre svega u preventivne svrhe i time voditi računa o svom zdravlju, jer je ono vaša najveća vrednost, istovremeno i Metalac na ovaj način brine o svojim zaposlenima – jer su oni naša najveća vrednost. Takođe, zaposlenima koji ne budu koristili ove benefite, paketi će biti ukinuti a uplate MediGrupi obustavljene – zaključila je Biljana Cvetić

Factoring – novi biznis kompanije Metalac

Metalac Factoring omogućava fleksibilnije upravljanje finansijskim tokovima tako što povezuje kupce i dobavljače, što firmama daje veću kontrolu nad planiranjem i realizacijom poslovnih aktivnosti.

Finansijske usluge se svrstavaju među prvih 10 biznisa budućnosti u svetu. U susret takvim trendovima, naša Kompanija je septembra 2025. godine osnovala novo preduzeće - Metalac Factoring. Cilj nam je ne samo da proširimo portfolio postojećih usluga, već i da iskoristimo i razvijamo potencijal koji imamo u znanju i sposobnostima naših zaposlenih i da, zašto da ne, jednoga dana ovaj biznis možda postane ozbiljna finansijska institucija.

- Realnost je da u poslovnom

svetu firme često u očekivanom roku ne dobijaju novac koji potražuju po osnovu prodaje svojih proizvoda i usluga. To može negativno da utiče na poslovni ciklus i zato im je potrebna pozajmica koju može dati banka ili factoring kuća. Upravo tu je prostor u kome Metalac Factoring deluje tako što ovim firmama obezbeđuje veoma brz pristup novčanim sredstvima, kojim one rešavaju problem nelikvidnosti. Ovo rešenje je posebno značajno za mala i srednja preduzeća koja



Ana Živanović,
direktorka Metalac Faktoringa

su osetljivija na nedostatak novca, odnosno kojima je ugrožen cash flow – pojasnila nam je Ana Živanović, direktorka novoosnovanog preduzeća.

Izgubljenih 15 radnih dana po zaposlenom koštalo nas je 200 miliona dinara

U 2026. godini tim koji je zadužen za praćenje odsustva zaposlenih, zajedno sa direktorima društava, ozbiljno će se baviti odsustvima sa ciljem da se smanje. Razmatra se i predlog da se deo uštede, koja nastane po osnovu smanjenja odsustva, podeli kao stimulacija upravo onima koji odsustva nemaju. Realno, ako izuzmemo zakonom predviđena prava na odsustvo (godišnji odmori, državni i verski praznici) kao i trudnička bolovanja – svaki zaposleni je po drugim osnovama odsustvovao 15 radnih dana. Izraženo finansijski to je Kompaniju koštalo 200 miliona dinara, odnosno skoro jedan mesečni platni fond

Redovnost dolaska na posao neophodan je uslov u svim društvima za nesmetano obavljanje procesa, ispunjenje planova proizvodnje i finansijskih ciljeva. Imajući u vidu ovu činjenicu, odsustva zaposlenih redovno se prate na mesečnom nivou.

Prema poslednjem izveštaju, broj izgubljenih dana u 2025. godini manji je za 2% u odnosu na isti period prethodne godine. Bolovanja do 30 dana smanjena su za 2%, bolovanja preko 30 dana za 3%, a povrede na radu za 44%.

Koliko i zašto odsustvujemo?

Prosečna stopa odsustva u društvima u okviru Holdinga je 8% tj. na istom nivou kao i prethodne godine. Ovim procentom nisu obuhvaćeni godišnji odmori i održavanje trudnoće. Pritom je stopa odsustva u proizvodnim društvima 10%, što znači da u posmatranom periodu svaki zaposleni u proseku odsustvuje 10% svog ukupnog planiranog radnog vremena. Još preciznije - u prvih 10 meseci 2025. godine ljudi su odsustvovali u proseku čak 15 radnih dana po osnovu bolovanja, izlaznica i plaćenog

odsustva.

Visok nivo odsustva zahteva angažovanje većeg broja zaposlenih, što dodatno uvećava troškove poslovanja usled plaćanja naknade zarade i odsutnim zaposlenima i plaćanje zarade zaposlenima koji se angažuju radi njihove zamene. Smanjenju odsustva najviše bi trebalo da doprinese korišćenje obezbeđenih paketa zdravlja kod MediGroup sistema, korišćenje ambulante u Metalcu i odgovorniji pristup potrebi izlasku sa posla u toku rada

Znanje se množi deljenjem

Kao kompanija koja ne uvozi kadrove već ih razvija u sopstvenoj kući, Metalac ostaje posvećen obuci i razvoju svojih zaposlenih, sa željom da budu nosioci stabilnog rasta i razvoja Kompanije u budućnosti.

U 2025. godini sprovedeno je 114 obuka - 67 eksternih i 47 internih. Oko 200 zaposlenih prošlo je više obuka, a neke su organizovane za sve zaposlene u Metalcu. Neke od značajnijih tema su svakako: Strategija i merenja snage brenda, CBAM izveštavanje, Veštine prezentovanja, Poslovni excel – srednji i napredni nivo, Menadžment inovacija i Product management.

Razvoj kompetencija budućih menadžera i lidera, kao i prethodnih godina, realizuje se u saradnji sa Mokrogorskom školom menadžmenta. Ove go-



dine dvoje zaposlenih završilo je Business Leadership Sprint program, a jedan novi polaznik započeo je edukaciju na MEM-BA programu.

Po broju polaznika, u obukama internih predavača, ističu se: NLP za lični napredak, redovne obuke iz BZR i protivpožarne zaštite i Metalčeva poslovna škola, koja kroz program „Znanje se množi deljenjem“ obuhvata najrazličitije teme od značaja za buduće lidere. U 2025. godini HR je organizovao 3 ciklusa ovog programa čija najveća vrednost je upravo u deljenju znanja o novim projektima, od robotizacije poslovnih procesa preko upotrebe BI-a u proizvodnim i trgovinskim društvima, novim biznisima... do nove brend strategije. Redovne prezentacije, ponedeljkom u amfiteatru Poslovnog centra, nastaviće se i u 2026. godini sa novim aktuelnim temama.

Koliko su nam zaposleni zadovoljni i motivisani

Sveukupno zadovoljstvo poslom u 2024. godini na nivou Metalac Holdinga, kod 126 anketiranih je iskazano prosečnom ocenom 3, 5 i veće je nego godinu dana ranije kada je ocena bila 3, 2. Zadovoljniji su zaposleni u svim zavisnim društvima i ocene se kreću do iznadprosečne ocene 4, 0. Najveće zadovoljstvo iskazano je aspektima posla koji se odnose na timski rad kao i na podršku i poštovanje od strane rukovodioca.

U januaru 2025. godine anonimnim anketiranjem provereno je aktuelno zadovoljstvo zapos-

lenih koji imaju fakultetsko obrazovanje, 16 aspekata posla koji mogu da utiču na motivaciju ljudi a koji se prate godinama unazad, i koji se prate i mere godinama unazad analizom po različitim kriterijumima.

Rezultati ispitivanja zadovoljstva i motivacije visokoobrazovanih kadrova su smernica menadžmentu u kreiranju i negovanju poželjne organizacione kulture, u cilju donošenja seta aktivnosti da bi se organizaciona kultura unapredila, motivacija poboljšala, smanjila odsustva i fluktuacija.

U PROLETERU VISOKO ZADOVOLJSTVO POSLOM

Ispitivanje zadovoljstva zaposlenih urađeno je i u Metalac Proleteru tokom juna 2025. godine. Obuhvaćeno je 33% zaposlenih na radnim mestima poslovođa i prodavac u profitnim centrima u Gornjem Milanovcu, selima, Čačku, Ljigu i Kraljevu. Cilj je bio analiza postojećeg stanja 57 segmenata posla, radi praćenja i unapređenja procesa, kvaliteta rada i utvrđivanja motivacionih faktora, sa akcentom na moguća područja rada gde postoji nesklad postojećeg i poželjnog zadovoljstva a koja mogu uticati na apsentizam i fluktuaciju. Ukupno zadovoljstvo poslom ocenjeno je iznadprosečnom ocenom 4, 2.



Radni vek završilo 19 zaposlenih

I ove godine upriličen je svečani ručak za novih 19 penzionera u Metalcu. Njihova imena navodimo sa zahvalnošću, poštovanjem i velikim aplauzom: Kosijer Vojin, Andrić Biljana, Milovanović Milutin, Vidojević

Zorica, Obradović Radibor, Petaković Branislavka, Cvetković Snežana, Jolović Ljiljana, Živković Jovan, Marković Ljiljana, Lazović Dragan, Tanović Mio-mir, Isailović Srđan, Jovanović Violeta, Janković Janko, Brako-

vić Mileta, Trajković Branislav, Ilić Miroslav

Ovogodišnje penzionere je pozdravila generalna direktorka Radmila Trifunović, a sa njom i deo rukovodstva kompanije.

I ove godine tradicionalni ručak za Metalčeve penzionere

Preko 700 penzionera pozvano je na ručak koji Kompanija tradicionalno organizuje u njihovu čast. U prostorijama gde su naši penzioneri nekada ručavali i provodili svoje radne dane, prisutne su pozdravili predsednik Dragoljub Vukadinović, i generalna direktorka Radmila Trifunović.

- Zadovoljstvo nam je što vas vidimo. Mogu da vam kažem "hvala" u ime menadžmenta Kompanije i svoje lično ime, i budite ponosni što ste otišli iz Metalca u penziju, Metalac ostaje tu, i vi ste uvek dobrodošli. Iza vas ostaju generacije, i nadamo se da ćemo i mi tako odlaziti i ostavljati mesto da

Metalac živi još mnogo godina. Želim vam dobro zdravlje, da se viđamo svake godine. Želim vam srećnu Novu godinu, i da je lepo provedete sa vašim najbližima-zaključila je generalna direktorka, Radmila Trifunović.



Mala Danka se zdrava vratila kući

Posle duge i iscrpljujuće borbe za ozdravljenje ćerke naše radnice iz Metalac Posuđa Jelene Radojičić – njena mala Danka se ovih dana vratila kući iz Italije. Transplantacija jetre, koju je Danki donirala majka, prošla je uspešno. U bolnici u Bergamu su proveli skoro 10 meseci što ne bi bilo moguće da nisu dobili nesebičnu podršku Metalca. To je bilo presudno da porodica bude sa detetom i da se fokusira na njeno izlečenje. Danka uskoro puni godinu i po, a porodica Radojičić izražava duboku zahvalnost Metalcu, pre svega Jeleninim kolegama, svim zaposlenima i svim rukovodiocima Kompanije i Samostalnog sindikata.

- Kad vam neko pruži pomoć u najtežim danima, kakvu je mojoj ćerki i mojoj porodici, pružila



naša kompanija da spasemo život našem detetu, teško je izraziti ono što tako duboko osećamo i što mene lično čini ponosnom na moje preduzeće. Iako ne bih nikog da izdvajam,

imam potrebu da pomenem direktora Metalac Posuđa, Stojana Slovića i predsednika sindikata, Dula Vukovića – poručila je Dankina majka Jelena Radojičić.

Zašto đaci Tehničke škole biraju Metalac za dualno obrazovanje

Anketiranje je pokazalo da 75% učenika bira METALAC za učenje kroz rad zato što je domaća kompanija, 72% njih zbog poznatog kvaliteta proizvoda i usluga, 93% zbog sigurnosti, brige o zaposlenima i benefita koje im pruža, a 89% učenika prepoznaje i opredeljuje se za Metalac zbog mogućnosti primene znanja i sticanja radnog iskustva. Od svih ponuđenih motiva đaci kao najznačajnije ističu mogućnost učenja, profesionalnog razvoja i napredovanja.

Kroz dugogodišnju uspešnu saradnju sa Tehničkom školom „Jovan Žujović“ iz našeg grada, kompanija Metalac omogućava đacima dualno obrazovanje u okviru zavisnih društava. U skladu sa standardom kvalifikacije, po planu i programu nastave i učenja, đaci u radnom okruženju stiču, usavršavaju i grade znanja, veštine i sposobnosti i spremaju se za efikasan rad. U tome im pomažu mentori – licencirani među našim zaposlenima.

Kroz program dualnog obrazovanja do sada je prošlo 65 učenika, a neki su po završetku školovanja postali deo našeg tima. U školskoj 2025/26. godini, u Metalac Posuđu dobilo je priliku da se stručno usavršava čak 33 učenika, a u Metalac FAD-u 14. Oni su raznih obrazovnih profila - tehničari za upravljanje CNC mašinama, industrijski mehaničari, operateri mašinske obrade rezanjem i električari.

metalac

Krovna brend strategija

STVOREN DA TRAJE

Metalac je u 2025. zvanično usvojio novu krovnu brend strategiju i vizuelni identitet, kreirane kao odgovor na promenjene navike potrošača, dinamiku tržišta, ali i odgovarajuće rešenje za rastuće nedoumice i neusaglašenosti sa kojima smo se susretali u različitim procesima i u svakodnevnom radu.

Rebranding je prirodan korak u daljem razvoju kompanije i odraz naše posvećenosti da ostanemo relevantni, prepoznatljivi i bliži generacijama koje dolaze. U proteklih godinama pažljivo smo osluškivali potrebe kupaca kroz istraživanja, informacije od prodavaca, odnosno onih najbližih potrošaču, i analize

ponašanja na tržištu Srbije i regiona, odnosno tamo gde nastupamo pod menom Metalac. Ove uvide spojili smo sa našim vrednostima i percepcijom koju javnost ima o Metalcu, i na njima izgradili novu krovnu brend strategiju koja jasno definiše kako želimo da izgledamo, zvučimo i nastupamo u godina-

ma koje dolaze.

Ovim rebrandingom ulazimo u sledeće poglavlje razvoja, osnaženi uverenjem da je vreme da tradicionalnu snagu Metalca ugradimo u savremeni izraz koji bolje odgovara današnjim očekivanjima i budućim generacijama korisnika.



STVOREN DA TRAJE

Krovnom brend strategijom obuhvaćeno je šest celina:

- ✓ naša suština, odnosno dublji razlog postojanja kompanije
- ✓ potencijal tržišta kojim se definišu tržišni regioni na koje stavljamo fokus, barijere ulaska, ciljni segmenti i prilike za rast
- ✓ precizno definisane i detaljno opisane ciljne grupe
- ✓ naša pozicija i jedinstvena ponuda u odnosu na konkurenciju
- ✓ naša brend persona koja obuhvata ličnost, ton i atribute brenda
- ✓ naša komunikacija definisana kroz ključne poruke i priče koje oblikuju iskustvo potrošača

Zašto postojimo

U svetu koji se brže nego ikad menja, gde je sve prolazno, a sigurnost retka, postoje stvari koje traju – ono što je stvoreno rukama koje znaju, iz materijala koji odoleva vremenu, u misiji koja ne podleže prolaznim interesima. Metalac ne postoji zbog prolaznih trendova ni kratkoročnih dobitaka, već zbog ljudi i domova koji traže oslonac u postojanom.

Odgovorni prema ljudima, obazrivi prema prirodi, oni ma koji dolaze prenosimo vrednosti koje ne prolaze.

Misija

Stvaramo sigurne i kvalitetne proizvode koji unapređuju svakodnevni život i donose tradiciju, poverenje i dugoročnu vrednost svakom domu.

Vizija

Doneti toplinu i sigurnost u svaki dom i povezati generacije proizvodima koji život čine lepšim i lakšim.

Vrednosti

- **Pouzdanost** - Stvaramo sve da traje.
- **Inovativni pristup** - Usvajamo najbolje NOVO, čuvamo najvrednije STARO.
- **Održivost** - Sve radimo čisto. Da ostavimo svet čistim.
- **Ljudskost** - Prvo ljudi. Pre i posle svega.
- **Poverenje** - Obećano – ispunjeno.
- **Tradicija** - Više od šest decenija, domovi nas poznaju.

Novo rukovodstvo – tradicionalne aktivnosti

U 2025. godini Jedinštveni samostalni sindikat Metalca je dobio novo rukovodstvo sa mandatom do 2030. godine, Predsednik je Milutin Rašić, kome je u ovoj fazi od posebne pomoći dosadašnji predsednik Dušan Vuković. Novo rukovodstvo nastavilo je sa aktivnostima od interesa za radnike. Od ukupnog broja zaposlenih u Metalcu 83% su članovi ovog Sindikata.

Više stotina radnika na odmoru i rekreaciji u banjama Srbije, a njih 50 obišlo Lombardiju

Godina za nama imala je set aktivnosti i događaja kojima se Samostalni sindikat već tradicionalno bavi. Početkom aprila, na Dan Kompanije, u Prolom Banji je na preventivno-rekreativnom četvorodnevnom odmoru boravilo oko 200 zaposlenih. Još toliko njih je sa svojim porodicama tokom kolektivnog odmora koristilo usluge naših banja. I ovog puta najposećenija je bila Prolom Banja, koja je već jednaest godina omiljena destinacija zaposlenih – i to s razlogom. Tokom septembra organizovan je odlazak u Milano, Komo i Lugano, gde je pedeset naših članova uživalo u čarima Lombardije.

Tradicionalno, Samostalni sindikat se, pred početak školske godine, potrudio da opremi đake prvake kvalitetnim rančevima, odgovarajućim školskim priborom i sveskama, čime je roditeljima olakšano opremanje dece za polazak u prvi razred.

Zarada veća od 1. decembra 2025.

Potpisan je Aneks Kolektivnog ugovora, koji će se primenjivati od 1. decembra 2025. godine. Najvažnija promena odnosi se na način utvrđivanja osnovne zarade zaposlenog. Umesto

obračuna putem koeficijenata koji su se množili bruto cenom radnog sata i brojem sati u mesecu, osnovna zarada će ubuduće biti iskazana u konkretnom bruto novčanom iznosu. Tako utvrđena i ugovorena osnovna zarada biće uvećana po osnovu minulog rada, prekovremenog i četvorobrigadnog rada, kao i drugih uvećanja predviđenih Kolektivnim ugovorom. Buduća uvećanja zarada biće izražena u istom novčanom iznosu za sve zaposlene. Takođe, vaučeri će biti zamenjeni novčanim iznosom od 13.000 dinara bruto, odnosno 9.000 dinara neto, koji će postati sastavni deo zarade.

Svečani susret sa skoro 800 penzionera i 2.300 paketića za decu radnika i najmlađe sugrađane

Polovinom decembra organizovani su tradicionalni susreti sa penzionerima. Tokom tri dana vrata Kompanije bila su otvorena za oko 765 „starih“ i 20 „novih“ penzionera. Bila je to prilika da se, uz tradicionalno obezbeđen ručak i prigodan poklon, naši penzioneri podsete dana provedenih u Metalcu. I ove godine biće podeljeno blizu 1.000 paketića deci zaposlenih, kao i deci ometenoj u razvoju. Dodatnih 1.300 paketića biće obezbeđeno za polaznike Predškolske ustanove „Sunce“.

- Svim radnicima i članovima njihovih porodica želimo srećne novogodišnje i božićne praznike – poručilo je novo rukovodstvo Samostalnog sindikata Metalca.

