

metalac

MGM izveštaj 2025.
MGM report 2025.

125
Metalac MGM



metalac

MGM

GODIŠNJI IZVEŠTAJ

2 0 2 5

SADRŽAJ

7	Reč predsednika Kompanije
15	Reč generalnog direktora
20	Konsolidovani finansijski izveštaji
24	Izveštaj o radu proizvodnih društava
38	Izveštaj o radu domaćih trgovačkih društava
50	Izveštaj o radu trgovačkih društava u inostranstvu
58	Podrška sektora zavisnim društvima
65	Društvena odgovornost



2025.

U savremenom poslovnom okruženju, granice između globalnih dešavanja i svakodnevnog poslovanja gotovo da više ne postoje. Promene koje se odvijaju na svetskoj sceni direktno se reflektuju na tržišta, lance snabdevanja, troškove i očekivanja kupaca, čineći upravljanje kompanijom složenijim nego ikada.

Tokom 2025. godine, poslovanje je i dalje bilo pod snažnim uticajem globalnih izazova. Produženi sukob između Rusije i Ukrajine, uvođenje novih carinskih politika, uključujući i mere koje su inicirane od strane administracije Donalda Trampa, kao i kontinuirani pritisci na cene energenata i sirovina, značajno su oblikovali ekonomski ambijent u kojem poslujemo. Takvi uslovi zahtevali su dodatnu opreznost, prilagodljivost i donošenje promišljenih odluka na svim nivoima.

Uprkos svim izazovima, Kompanija je ostala dosledna svojim ključnim principima. Poseban fokus bio je na očuvanju finansijskog zdravlja, stabilnosti poslovanja i standarda zaposlenih, uz istovremeno poštovanje ESG principa i odgovornog odnosa prema zajednici i okruženju. U vremenu kada su mnogi parametri poslovanja bili neizvesni, kontinuitet i odgovornost ostali su naše najčvršće uporište.

Ponosni smo na naše timove, koji su i u ovakvim okolnostima pokazali posvećenost, profesionalizam i snagu da odgovore na sve izazove. Njihov rad, energija i spremnost da daju svoj maksimum omogućili su da poslovanje ostane stabilno, odgovorno i u duhu vrednosti koje Metalac neguje decenijama.

Godina iza nas bila je zahtevna, ali je još jednom potvrdila da snaga Kompanije leži u ljudima, u zajedništvu i u jasnoj viziji budućnosti koju gradimo zajedno.

SNAGA METALCA SU LJUDI I MEĐUSOBNO POVERENJE

*Godina teška -
godina uspešna*

Godina 2025. bila je izuzetno teška i izazovna za poslovanje. Poteškoće prenete iz prethodne godine – rat u Ukrajini i Rusiji, sukobi Izraela i Palestine, kriza u smanjenju radnih i poslovnih aktivnosti, inflacija i pad kupovne moći stanovništva – dodatno su produbljene tokom 2025. godine. Neočekivani potezi predsednika Amerike (carine Srbiji 38%) izazvali su još veću nestabilnost političke situacije i dodatno pogoršali uslove poslovanja,

kako u svetu, tako i u Srbiji. U takvim okolnostima, Metalac je sopstvenim snagama tražio i uspeo da pronađe najbolja rešenja, ostvarivši odlične rezultate u 2025. godini. Zato upućujemo sve čestitke upravi, izvršnom odboru, top menadžmentu i zaposlenima na angažovanju, radu i racionalnom upravljanju troškovima, čime su dali ključan doprinos postignutim rezultatima.

Već smo duboko zakoračili u 2026. godinu, a postojećim izazovima pridodat je i rat SAD i Izraela protiv Irana. Sve to izazvalo je nestašicu i rast cena u energetici, kao i poskupljenje repromaterijala. Nije teško pretpostaviti da bi nastavak sukoba mogao imati nesagledive posledice, kako u svetu, tako i kod nas.

Naš optimizam gradimo na veri da će razum prevladati.

DRAGOLJUB VUKADINović
Predsednik Metalac Grupe
i predsednik Nadzornog
Odbora Metalca a.d.





**DRAGOLJUB
VUKADINOVIĆ**



**Predsednik Metalac Grupe
i predsednik Nadzornog Odbora
Metalca a.d.**

**Prof. dr
DRAGAN
ĐURIČIN**



**zamenik predsednika
Nadzornog Odbora
Metalca a.d.**

NO

**nadzorni
odbor**

**Prof. dr
GORAN
PITIĆ**



Predsednik Saveta FEFA

**Prof. dr
GORAN
PETKOVIĆ**



**Profesor Ekonomskog
fakulteta u Beogradu**

**Prof. dr
DRAGAN
LONČAR**



**Profesor Ekonomskog
fakulteta u Beogradu**



Radmila Trifunović

dipl. ekonomista
Generalni direktor i Izvršni direktor
za finansijske poslove

Milan Filipović

dipl.ing.maš.
Izvršni direktor za segment
proizvodnje – organizaciju,
planiranje i produktivnost

Biljana Cvetić

dipl. pravnik
Izvršni direktor za ljudske
resurse, pravo i bezbednost na radu

Jelena Luković

dipl. ekonomista
Izvršni direktor za prodaju i nabavku

Marina Jevtić

dipl. ekonomista
Izvršni direktor za digitalne
komunikacije, IT, marketing i
poslovnu logistiku

ODBOR DIREKTORA

Metalac Home Market a.d.



Marko Šarenac
dipl. ekonomista
Predsednik Odbora



Milan Đorđević
dipl. ekonomista



Jevrem Anđelić
dipl. ekonomista
Generalni direktor

ODBOR DIREKTORA

Metalac Proleter a.d.



Jelena Luković
dipl. ekonomista
Generalni direktor



Prof. dr Dejan Jovanović
Profesor Ekonomskog
fakulteta u Kragujevcu



Marija Jeremić
dipl. ekonomista

KOMISIJA ZA REVIZIJU



Petar Grubor
Predsednik komisije,
ovlašćeni revizor



Prof. dr Rajko Tepavac



Prof. dr Dragan Stojković
Profesor Ekonomskog
fakulteta u Beogradu

PRESEDNIK**METALAC HOME MARKET a.d.****METALAC a.d.****METALAC PROLETER a.d.**

SKUPŠTINA	SKUPŠTINA	SKUPŠTINA
ODBOR DIREKTORA	NADZORNI ODBOR	ODBOR DIREKTORA
Generalni direktor	Predsednik	Generalni direktor
KOMISIJA ZA REVIZIJU		SEKRETAR

IZVRŠNI ODBOR METALAC a.d.

Generalni direktor

ZAJEDNIČKE FUNKCIJE

Služba unutrašnjeg nadzora poslovanja Šef	Sektor za IMS i investicije Direktor	Sektor marketing Direktor	Sektor IT Direktor
	Sektor za bezbednost i preventivni inženjering Direktor	Sektor za računovodstvo, finansije i poreze Direktor	
Sektor za ljudske resurse i pravo Direktor	Sektor za razvoj Direktor	Sektor poslovna logistika Direktor	Restoran Šef

ZAVISNA DRUŠTVA

Metalac Posuđe d.o.o.

Metalac Print d.o.o.

Metalac Inko d.o.o.

Metalac Bojler d.o.o.

Metalac FAD d.o.o.

Metalac Market d.o.o.

Metalac Home Market d.o.o.

Metalac Market Podgorica d.o.o.

Metalac Trade d.o.o.

Metalac Faktoring d.o.o.

Metpor d.o.o.

Metrot o.o.o.

Metalac Ukrajina d.o.o.

Metalac FTO d.o.o.



Metalcu se naprosto veruje

Ne samo zato što 67 godina isporučuje kvalitetne proizvode, već zato što u središte svog poslovnog ponašanja stavljamo podjednako i profit i čoveka.

Ukupno posmatrano, finansijski izveštaji za 2025. godinu pokazuju da je Metalac Grupa poslovala stabilno, uz rast prihoda, zadržavanje operativne i neto profitabilnosti, rast gotovine, jačanje sopstvenog kapitala i kontrolu zaduženosti. Ostvaren prihod od 190 miliona evra je malo iznad plana, a dobit od 8,5 miliona evra na planu. Ovo su rezultati svih zaposlenih, kojih je preko 2.000, i zato hvala za sve što su uradili da iza nas imamo još jednu uspešnu godinu. Uprkos složenim uslovima poslovanja, makroekonomskim pritiscima i izraženoj neizvesnosti na tržištu, tokom 2025. godine očuvana je stabilnost poslovanja, unapređena efikasnost ključnih procesa i ostvaren rast u određenim strateškim segmentima. Ostvareni rezultati potvrđuju otpornost poslovnog modela i sposobnost kompanije da se prilagodi promenama u okruženju. Već početkom 2025. godine uvedene su carine američke administracije koje su obuhvatile i izvoz naše robe, dok istovremeno nije došlo do očekivanog smirivanja geopolitičkih tenzija. Nastavak sukoba između Rusije i Ukrajine, kao i produblivanje krize u pojasu Gaze, dodatno su uticali na globalnu ekonomsku nestabilnost. Makroekonomski faktori, pre svega inflacija i rast troškova zarada, takođe su imali značajan uticaj na poslovanje. Uprkos tome, kompanija je pravovremeno reagovala kroz niz aktivnosti usmerenih na prilagođavanje novim uslovima i očuvanje stabilnosti. Imajući u vidu ograničen potencijal pojedinih tradicionalnih tržišta u Evropskoj uniji, fokus je usmeren na jačanje prisustva na tržištima sa većim potencijalom rasta, kao i na otvaranje novih tržišta. U tom kontekstu, posebno se izdvajaju Poljska, Mađarska, Rumunija,

Mongolija i Ujedinjeni Arapski Emirati. Posete relevantnim međunarodnim sajmovima u Kini, Tajlandu i Indoneziji dodatno je potvrdilo konkurentne prednosti našeg emajliranog posuđa, kako u pogledu kvaliteta, tako i širine asortimana. Istovremeno, dominantna zastupljenost aluminijumskog posuđa na globalnom tržištu dodatno je usmerila strateško opredeljenje kompanije ka razvoju ovog segmenta, kroz unapređenje sopstvene proizvodnje, kao i proizvodnje u nekoj od pomenutih država.

Zaposleni

Zaposleni su i u 2025. godini ostali u središtu poslovne strategije. Tokom godine realizovana su dva povećanja zarada, uključujući i selektivna, u ukupnom iznosu od gotovo 15%, čime je dodatno unapređen materijalni položaj zaposlenih. Očekuje se da će ovakve mere, uz usporavanje inflatornih pritisaka, doprineti daljem poboljšanju životnog standarda. Paralelno s tim, nastavljen je kontinuitet ulaganja u razvoj zaposlenih kroz interne i eksterne obuke, unapređenje komunikacije i podsticanje razmene znanja. Poseban fokus stavljen je na jačanje organizacione kulture zasnovane na profesionalnosti, odgovornosti i međusobnom poštovanju. Kompanija je nastavila i sa sprovođenjem programa podrške zaposlenima, uključujući dodatne stimulacije za ostvarene rezultate, ulaganja u dobrovoljni penzijski fond, stipendiranje dece zaposlenih, kao i podršku u slučajevima lečenja i drugih izazovnih životnih situacija. Istovremeno, podsticane su rekreativne i sportske aktivnosti u

cilju očuvanja zdravlja i unapređenja kvaliteta života zaposlenih.

Investicije

Investicije su i tokom 2025. godine ostale važan pokretač razvoja. Iako realizovane u nešto manjem obimu u odnosu na prethodni period, zadržan je kontinuitet ulaganja, uz doslednu realizaciju planiranih aktivnosti. Time je obezbeđena stabilnost i dalje unapređenje proizvodnih procesa. Poseban iskorak ostvaren je u oblasti obnovljivih izvora energije instalacijom solarne elektrane snage 700kW na objektima društva Metalac FAD, što predstavlja značajan korak ka unapređenju energetske efikasnosti i održivosti poslovanja. Tokom godine ostvaren je i ulazak u novi segment poslovanja – faktoring, sa ciljem unapređenja finansijskih tokova i jačanja saradnje sa poslovnim partnerima. Ova inicijativa zasnovana je na postojećim znanjima i resursima i predstavlja osnov za dalje širenje portfolija usluga. Istovremeno, realizovana su ulaganja u unapređenje brend strategije, centralizaciju ključnih podataka i dalju automatizaciju administrativnih procesa, čime se dodatno unapređuje operativna efikasnost i kvalitet upravljanja.

Prioriteti za 2026. godinu

Strateški fokus ostaje na jačanju prisustva na postojećim tržištima i kontinuiranom razvoju novih tržišnih prilika. Paralelno se nastavlja realizacija započetih inicijativa, posebno u oblasti automatizacije proizvodnje i nabavke energetske efikasne opreme. Dalji razvoj u oblasti obnovljivih izvora energije ostaje jedan od ključnih prioriteta.

Planirana je izgradnja nove solarne elektrane, kako u cilju smanjenja troškova energije, tako i radi umanjenja opterećenja po osnovu karbonskih taksi. Realizacija projekta zavisi od regulatornih procedura, ali su pripremne aktivnosti već u toku. U cilju podrške planiranom rastu, predviđena je rekonstrukcija i proširenje magacinskih kapaciteta, kao i dalji razvoj digitalnih rešenja i automatizacije procesa podrške, sa ciljem povećanja ukupne operativne efikasnosti. Očuvanje likvidnosti i stabilnosti finansijskih tokova ostaje ključni zadatak u realizaciji svih aktivnosti. U sve kompleksnijem poslovnom okruženju, kompanija nastavlja proces transformacije kroz razvoj novih ideja i poslovnih modela. Planirano je dalje širenje portfolija usluga, uključujući razvoj novih, manjih biznisa koji omogućavaju efikasnije korišćenje postojećih znanja i kapaciteta. Istovremeno, proizvodna i trgovačka društva nastavljaju razvoj kroz diverzifikaciju izvora nabavke i unapređenje strateškog pristupa, sa ciljem očuvanja profitabilnosti u uslovima rasta troškova. Vizija kompanije ostaje nepromenjena – balans između poslovne efikasnosti i društvene odgovornosti. Verujemo da upravo ta ravnoteža predstavlja osnov dugoročne održivosti i omogućava kompaniji da i u izazovnim okolnostima očuva stabilnost, ostane pouzdan partner i odgovoran poslodavac.

RADMILA TRIFUNOVIĆ
 Generalni direktor
 Metalca a.d.




Ukupan konsolidovani prihod Grupe 156 miliona evra

Stabilna finansijska pozicija kompanije uz rastuću likvidnost, kontinuirano investiranje i izraženu društvenu odgovornost - čvrsti su oslonci koji Metalac drže u dobrom zdravlju. Metalac Grupa, koja broji nešto više od 2.000 zaposlenih u 16 zavisnih društava završila je 2025. godinu sa 190 miliona evra ukupnog združenog prihoda, neznatno iznad plana i 7% iznad ostvarenja u prethodnoj godini. Poslovna dobit je 8,8 miliona evra, 14% iznad prošlogodišnje.

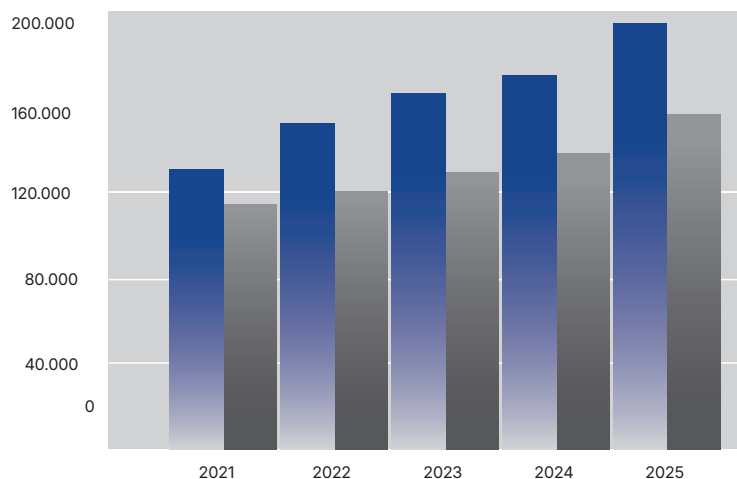
Najveće učešće u ukupnom prihodu imaju domaća trgovačka društva sa 58% odnosno 111 miliona evra, opet dominantno Market i Proleter. Pet proizvodnih društava učestvuje sa 29%, odnosno 55 miliona evra, od čega se 57% odnosi na Posuđe.

Društva u inostranstvu učestvovala su sa 13 miliona evra u združenom prihodu Grupe (7%). Veći rast u odnosu na plan i prošlu godinu su ostvarili Moskva i Zagreb. Podgorica je značajno iznad plana – 11%, a 4% u odnosu na prošlu godinu. Preostalih 6% učešća u ukupnom prihodu Grupe je od matičnog društva – Metalac a.d.

Kao što je navedeno, u ostvarenoj poslovnoj dobiti od 8,8 miliona evra, najveći doprinos su dala proizvodna društva sa učešćem od 51%, i domaće trgovine sa 32%. Ukupan konsolidovani prihod Grupe je 156 miliona evra, 2% iznad plana i 6% više u odnosu na prethodnu godinu.

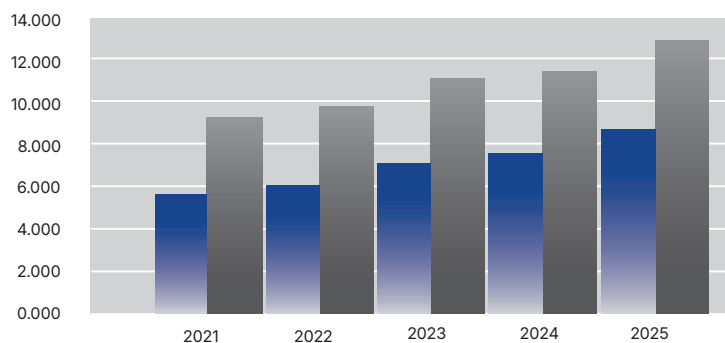
Združeni i konsolidovani prihod u 000 eur

■ združeni prihod
■ konsolidovani prihod



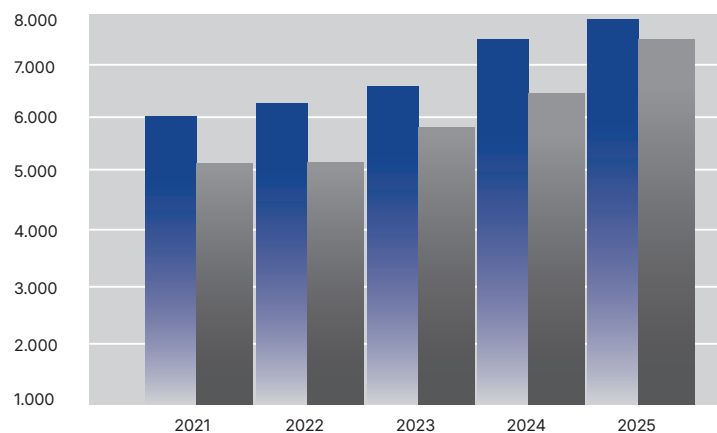
Konsolidovana EBIT i konsolidovana EBITDA u 000 eur

■ konsolidovana EBIT
■ konsolidovana EBITDA



Konsolidovana EBT i konsolidovana neto dobit u 000 eur

■ konsolidovana EBT
■ konsolidovana neto dobit



u 000 eur

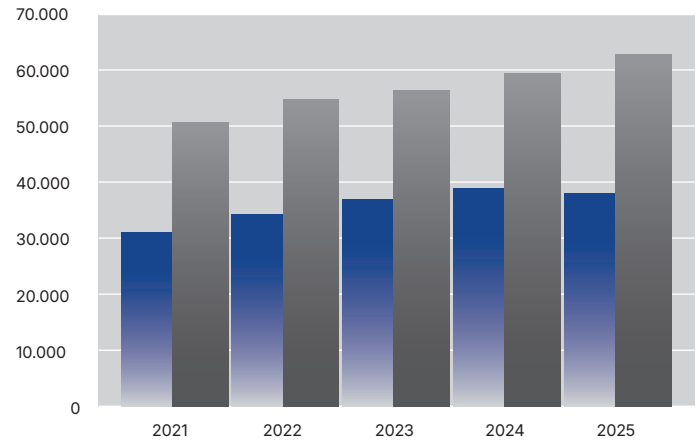
godina	2021	2022	2023	2024	2025
združeni prihod	135.367	148.487	165.098	179.752	190.664
konsolidovani prihod	107.962	122.381	133.092	146.674	155.713
konsolidovana EBIT	5.691	6.059	7.064	7.415	8.283
konsolidovana EBITDA	9.232	9.793	10.984	11.544	12.731
konsolidovana EBT	5.982	6.220	6.743	7.653	8.301
konsolidovana neto dobit	5.064	5.240	5.784	6.351	7.136

Konsolidovana
stalna imovina i
kapital u 000 eur

■ stalna imovina
■ kapital

u 000 eur

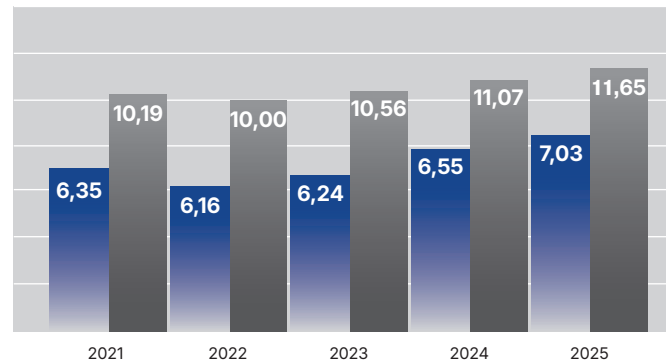
godina	2021	2022	2023	2024	2025
stalna imovina	30.116	33.997	36.106	37.896	37.936
kapital	51.073	53.839	55.719	59.013	62.009
investicije	3.596	6.421	5.880	4.287	2.717



Konsolidovani
ROA i ROE (%)

■ ROA
■ ROE

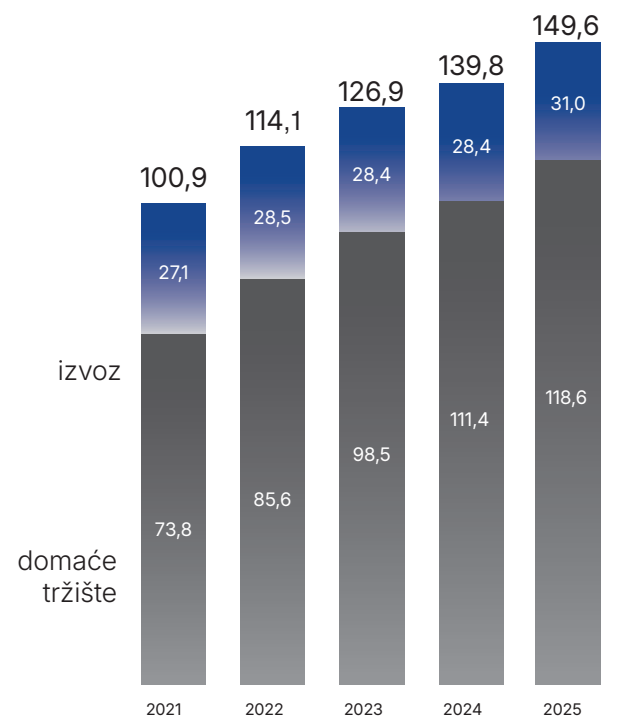
godina	2021	2022	2023	2024	2025
ROA	6,35	6,16	6,24	6,55	7,03
ROE	10,19	10,00	10,56	11,07	11,65



Prihodi od prodaje na domaćem i ino tržištu

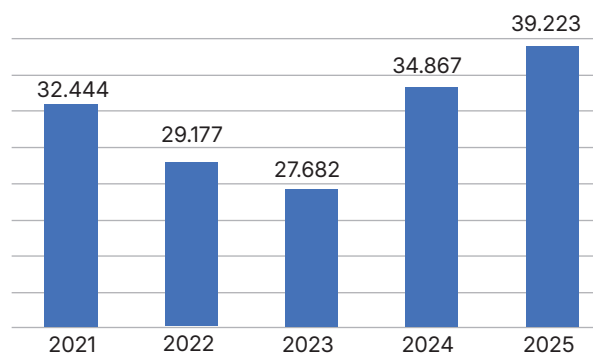
u 000 eur

godina	2021	2022	2023	2024	2025
domaće tržište	73.774	85.593	98.463	111.366	118.600
izvoz	27.121	28.455	28.396	28.396	31.035



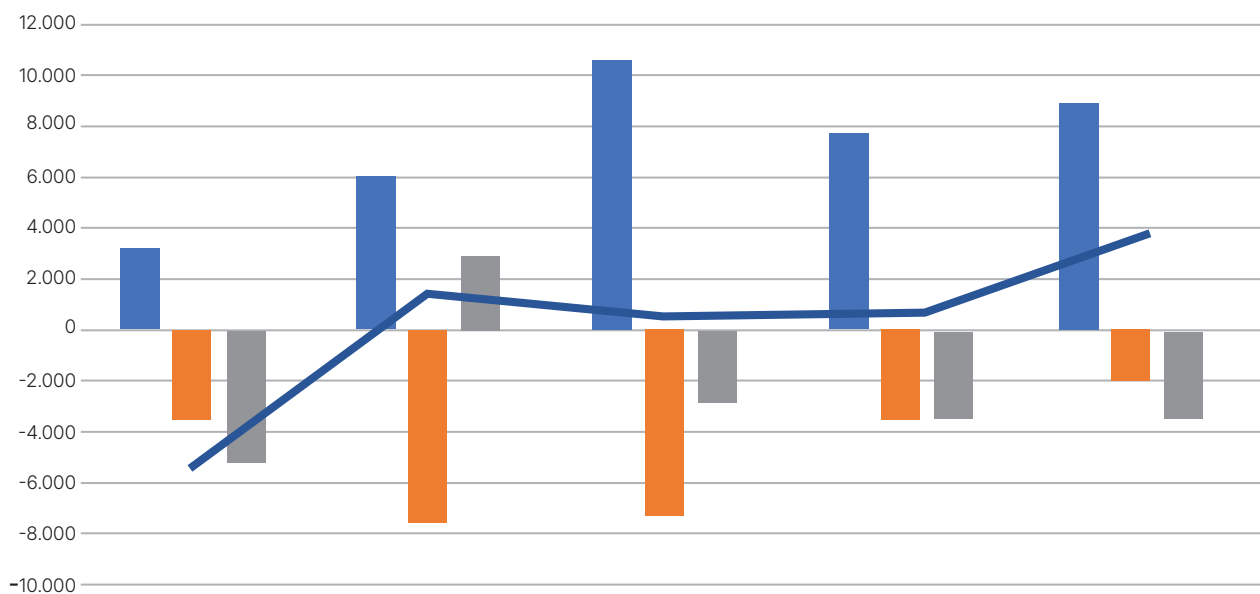
Tržišna kapitalizacija 2021-2025 u 000 eur

	srednji kurs na 31.12.	TC akcije na 31.12.	broj akcija na 31.12.	trž. kapitalizacija
2021	117,5821	1.870	2.040.000	32.444
2022	117,3224	1.678	2.040.000	29.177
2023	117,1737	1.590	2.040.000	27.682
2024	117,0149	2.000	2.040.000	34.867
2025	117,282	2.255	2.040.000	39.223



Konsolidovani NNT u 000 eur

	2021	2022	2023	2024	2025
NNT iz posl. aktivnosti	3.256	6.051	10.669	7.577	8.728
NNT iz inv. aktivnosti	-3.474	-7.581	-7.245	-3.533	-1.957
NNT iz fin. aktivnosti	-5.161	2.965	-2.886	-3.395	-3.432
NNT	-5.378	1.435	538	649	3.339



■ NNT iz posl. aktivnosti
 ■ NNT iz inv. aktivnosti
 ■ NNT iz fin. aktivnosti
 — NNT

KONSOLIDOVANI BILANS STANJA U EUR

2025.
31.decembar

2024.
31.decembar

%

AKTIVA

Stalna imovina	37.936.334	37.896.225	100,11
Nematerijalna ulaganja	1.077.894	947.225	113,80
Zemljište i građevinski objekti	14.533.078	14.881.307	97,66
Postrojenja i oprema	14.254.979	14.369.769	99,20
Investicione nekretnine	2.049.105	2.134.919	95,98
Nekretnine i oprema uzete na lizing	4.267.502	3.605.252	118,37
Nekretnine i oprema u pripremi	494.263	616.038	80,23
Ulaganje na tuđim nekretninama	31.373	122.067	25,70
Učešća u kapitalu ostalih pravnih lica	85.413	66.729	128,00
Otkupljene sopstvene akcije	1.094.569	1.096.439	99,83
Ostala dugoročna potraživanja	48.159	56.482	85,26
Obrtna imovina	65.530.887	60.732.579	107,90
Zalihe	35.901.08	33.980.120	105,65
Potraživanja po osnovu prodaje	39.503.231	9.657.763	98,40
Potraživanja za više plaćen porez na dobitak	263.751	377.447	69,88
Kratkoročni finansijski plasmani	7.927.272	7.902.545	100,31
Gotovinski ekvivalenti i gotovina	11.233.333	7.950.683	141,29
Potraživanja za PDV i AVR	702.217	864.022	81,27
Odložena poreska sredstva	353.333	215.397	164,04
UKUPNA AKTIVA	103.820.554	98.844.202	105,03

PASIVA

Kapital	62.008.772	59.013.365	105,08
Akcijski kapital	20.869.565	20.905.209	99,83
Ostali kapital	288.994	289.488	99,83
Emisiona premija	(301.560)	(302.075)	99,83
Rezerve	1.528.193	1.530.803	99,83
Translacione rezerve	(1.858)	(29.214)	6,36
Nerealizovani dobitci po osnovu hartija od vrednosti	51.705	32.229	160,43
Aktuarski dobitci / (gubici)	(627.110)	(628.181)	99,83
Neraspoređeni dobitak	40.200.844	37.215.107	110,12
Dugoročna rezervisanja i obaveze	9.261.884	10.575.457	87,58
Dugoročna rezervisanja	4.250.546	3.963.886	107,23
Dugoročni krediti	1.723.905	3.945.354	43,69
Obaveze po osnovu lizinga	3.182.472	2.559.411	124,34
Ostale dugoročne obaveze	104.962	106.806	
Kratkoročne obaveze	32.549.898	29.255.380	108,75
Kratkoročne finansijske obaveze	5.275.558	4.848.454	108,81
Obaveze iz poslovanja	18.128.286	16.302.007	111,20
Ostale kratkoročne obaveze	7.141.398	6.152.613	116,07
Obaveze po osnovu PDV i ostalih javnih prihoda i PVR	1.603.581	1.474.577	108,75
Obaveze po osnovu poreza na dobitak	401.074	477.728	83,95
UKUPNA PASIVA	103.820.554	98.844.202	105,03
Vanbilansna aktiva / pasiva	4.138.150	3.395.320	121,88

*po srednjem kursu na dan 31.12.2025. - 117,30 din/eur i 31.12.2024 - 117,10 din/eur

**KONSOLIDOVANI
BILANS USPEHA
U EUR**

2025.
31.decembar

2024.
31.decembar

%

21

POSLOVNI PRIHODI	152.325.768	143.153.254	106,41
Prihod od prodaje robe na domaćem tržištu	88.112.406	84.453.006	104,33
Prihod od prodaje robe na ino tržištu	3.317.517	3.221.921	102,97
Prihod od prodaje robe	91.429.923	87.674.927	104,28
Prihod od prodaje proizvoda i usluga - domaće tržište	30.487.449	26.905.303	113,31
Prihodi od prodaje proizvoda i usluga - ino tržište	27.717.901	26.778.061	103,51
Prihod od prodaje proizvoda i usluga	58.205.350	53.683.365	108,42
Prihodi od aktiviranja učinaka	212.193	329.189	64,46
Povećanje vrednosti zaliha	261.886	(807.430)	
Ostali poslovni prihodi	2.191.177	2.175.909	100,70
Prihodi od usklađivanja vrednosti imovine	25.239	97.293	25,94
POSLOVNI RASHODI	144.043.012	135.738.301	106,12
Nabavna vrednost prodane robe	72.912.679	70.387.301	103,59
Troškovi materijala i energije	23.700.862	21.865.602	108,39
Troškovi zarada	30.332.765	26.500.512	114,46
Troškovi naknada i ostali lični rashodi	2.235.734	3.222.963	69,37
Troškovi amortizacije	4.448.302	4.129.325	107,72
Ostala dugoročna rezervisanja	1.349.283	1.270.299	106,22
Ostali poslovni rashodi	8.887.184	8.317.575	106,85
Rashodi od usklađivanja vrednosti imovine	176.203	44.722	393,99
EBIT	8.282.756	7.414.953	111,70
FINANSIJSKI PRIHODI	1.985.768	2.196.755	90,40
FINANSIJSKI RASHODI	1.056.544	1.197.635	88,22
OSTALI PRIHODI	1.401.041	1.323.254	105,88
OSTALI RASHODI	2.312.176	2.083.928	110,95
EBT	8.300.845	7.653.399	108,46
POREZ NA DOBIT	(1.164.514)	(1.302.306)	89,42
Poreski rashod perioda	(1.293.677)	(1.269.462)	101,91
Odloženi poreski prihod (rashod) perioda	129.164	(32.844)	
NETO DOBIT/(GUBITAK)	7.136.331	6.351.093	112,36

* po prosečnom kursu za dvanaest meseci 2025. godine - 117,20 din/eur i 2024. godine - 117,10 din/eur



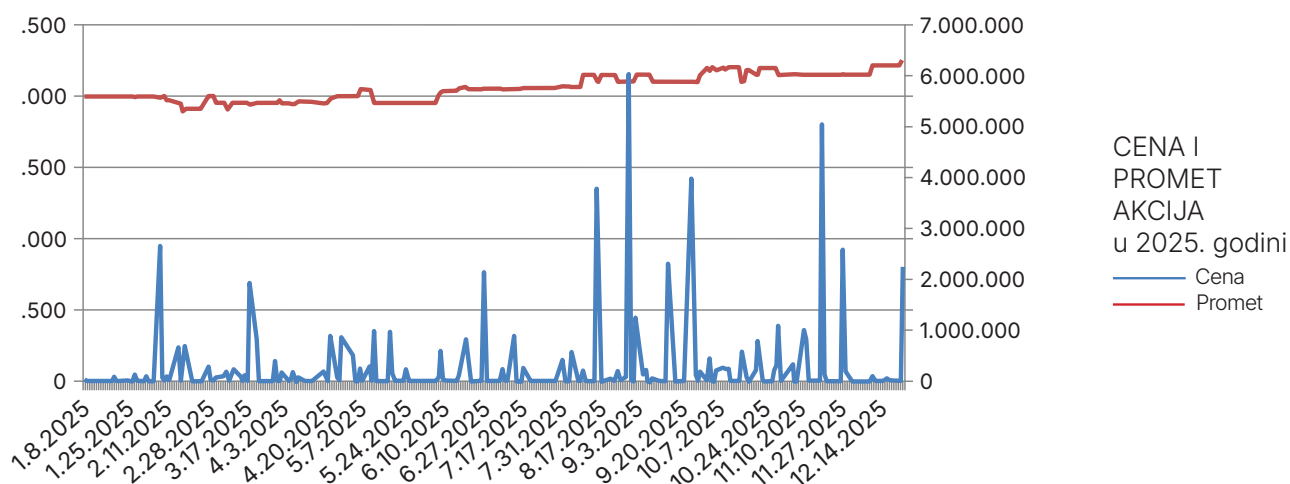
Zdrav rast vrednosti akcija

Akcijama Metalca trguje se na organizovanom tržištu Beogradske berze još od aprila 2002. godine, a od maja 2009. godine berza je akcije kompanije uključila na Listing B – Standard market. Prijem i trgovanje na listingu podrazumeva da se radi o kvalitetnim i likvidnim akcijama i uspešnoj kompaniji koja ispunjava dodatne kriterijume za prijem na navedeno tržište. Ocena berzanskih analitičara tom prilikom, da je Metalac jedna od najzdravijih srpskih kompanija i da ne treba sumnjati u dalji rast vrednosti njenih akcija, održala se sve do danas. Dividenda akcionarima isplaćuje se svake godine, a u vlasničkoj strukturi najznačajni deo akcija je i dalje u portfelju menadžementa kompanije, zaposlenih, bivših zaposlenih.

Akcijski kapital Metalca a.d. iskazan je u 2.040.000 običnih akcija nominalne vrednosti 1.200 dinara.

Struktura vlasništva na dan:	31.12.2025. godine:		31.12.2024. godine:	
Akcije u vlasništvu fizičkih lica	1.223.576	59,98%	1.236.987	60,64%
Akcije u vlasništvu pravnih lica	480.586	23,56%	489.199	23,98%
Zbirni odnosno kustodi račun	335.838	16,46%	313.814	15,38%

Akcijama Kompanije trguje se u okviru Prime Listinga Beogradske berze, metodom kontinuiranog trgovanja.



Na dan	31.12.2025. godina	31.12.2024. godina
Poslednja cena	2.255 rsd	2.000 rsd
Najviša cena	2.255 rsd	2.000 rsd
Najniža cena	1.888 rsd	1.460 rsd
Ukupan obim	29.932 akcija	75.690 akcija
Ukupan promet	62.214.580 rsd	122.667.024 rsd
Prosečna cena	2.079 rsd	1.620 rsd
Tržišna kapitalizacija	4.600.200.200 rsd	4.080.000.000 rsd
Obračunska vrednost	2.070,45 rsd	1.995,35 rsd
Dividenda (bruto)	95,00 rsd	90,00 rsd
EPS (dobit po akciji)	164,03 rsd	268,45 rsd
P/E (cena/ dobit po akciji)	13,75	7,45
P/B (cena/ knjigovodstvena vrednost)	1,09	1,00
ROE (prinos na akcijski kapital)	8,06%	14,02%





PROIZVODNA DRUŠTVA



Realizacija od 31 miliona evra bila je 4% manja od planirane i 6% veća u odnosu na ostvarenje u 2024. godini. Tradicionalno najveće učešće ima tržište Srbije sa 48%, kao i Ex-YU tržišta sa 29,6%. Preostalih više od 20 tržišta donelo je 6,95 miliona evra, odnosno 22,4% ukupnog učešća. Neophodnost smanjenja cena direktno je uticala na pad dobiti.

Za 2026. godinu planiran je rast prodaje od 11%, delom i kroz outsourcing, uz strogu kontrolu Metalčevih stručnjaka.

„U godinu smo ušli u uslovima izraženih tržišnih izazova i recesije u Evropi usled sukoba u Ukrajini. Već nakon prvog kvartala suočili smo se i sa uvođenjem carina na izvoz naših proizvoda u SAD, što je rezultiralo padom izvoza na to tržište od čak 24%. Istovremeno, bili smo prinuđeni da izvršimo korekciju cena nadole. Ni izvoz na ostala tržišta nije ispunio očekivanja – zabeležen je pad prodaje u Finskoj, Nemačkoj, Španiji, Češkoj, Slovačkoj i Ukrajini. Iako smo na tržištu Rusije ostvarili rast od 42%, usled kretanja kursa rublje morali smo dodatno da korigujemo cene naniže. Pozitivni pomaci ostvareni su na tržištima Engleske, Francuske i Švedske, kao i kroz dupliranje prometa u Poljskoj, ali to nije bilo dovoljno da nadomesti ukupne izazove“, istakao je Stojan Slović, direktor Metalac Posuđa, najvećeg preduzeća i core biznisa kompanije. Rast plasmana na tržištima Srbije i Ex-YU nije slučajna, već rezultat jasno definisane strategije, s obzirom na to da su ova tržišta tradicionalno najprijemčivija za naše proizvode. Najveće izvozno tržište u regionu i dalje je Bosna i Hercegovina sa 4,73 miliona evra, dok je najveći rast izvoza, od čak 23%, ostvaren u Hrvatskoj. Rast je zabeležen i u Crnoj Gori i Severnoj Makedoniji, dok je tržište Slovenije jedino imalo značajan pad, usled promene načina poslovanja zastupnika i njegovog najvećeg kupca. „Sveukupno, realizacija manja za 4% u odnosu na plan, kao i imperativ snižavanja cena radi očuvanja pozicija na tržištima, direktno su uticali na nižu dobit u odnosu na plan, što ostaje ključno merilo uspešnosti našeg poslovanja“, naglasio je Slović, uz napomenu da je očuvanje snage brenda na pojedinim tržištima od presudnog značaja za dugoročnu stabilnost poslovanja. Planirano povećanje učešća outsourcinga uz strogu kontrolu kvaliteta. U 2026. godini planiran je značajan rast prodaje, naročito u segmentu asortimana iz outsourcinga. Metalac kontinuirano traži načine da inovira ponudu i potrošačima obezbedi širi izbor proizvoda. U tom cilju započeta je partnerska proizvodnja određenih linija aluminijumskog i inox posuđa u Kini, gde je proizvodnja visoko robotizovana, a troškovi rada niži. Ove linije se trenutno ne mogu proizvoditi u Metalcu zbog neadekvatne opreme, ali predstavljaju važan korak u praćenju tržišnih trendova i odgovoru na potrebe potrošača. Do sada je ostvarena realizacija u iznosu od 856.000 evra, uz očekivanje

*Izazovi kao početak
novih puteva*

metalac

POSUĐE

Stojan Slović
direktor društva

Tamara Đurović
komercijalni direktor

Veljko Vukadinović
direktor proizvodnje

Zoran Ognjanović
direktor servisa i alatnice

Goran Todorović
šef tehničke kontrole kvaliteta

daljeg rasta i širenja ponude. „Reakcije potrošača su veoma pozitivne, posebno kada je reč o kvalitetu i dizajnu, što je rezultat projekata razvijanih u saradnji i pod strogom kontrolom naših inženjera,

tehnologa i sektora kvaliteta“, istakla je komercijalna direktorka Tamara Đurović. „Dok u segmentu outsourcinga očekujemo značajan rast, u prodaji sopstvenih proizvoda planiramo

umereniji rast. Ukupno planirana prodaja od 34,2 miliona evra u 2026. godini predstavlja povećanje od 11% u odnosu na ostvarenje u 2025. godini“, zaključio je direktor Slović.

Uspešan nastup na sajmu Ambiente u Frankfurtu



Učešće Metalac Posuđa na ovogodišnjem međunarodnom sajmu Ambiente obeležilo je predstavljanje novih dekora, uspostavljanje novih poslovnih kontakata i dodatno jačanje saradnje sa postojećim partnerima. Iako su pojedini izlagači isticali da je broj posetilaca nešto manji u odnosu na prethodne godine, naš štand je bio izuzetno posećen, a interesovanje za novitete ispunilo je očekivanja. Ove godine sajam je okupio oko 140.000 posetilaca i gotovo 5.000 izlagača iz 170 zemalja sveta, potvrđujući svoj status jednog od značajnijih događaja u industriji. Nova, frekventnija pozicija štanda, kao i savremeno dizajnersko rešenje, značajno su doprineli vidljivosti i

prepoznatljivosti Metalac Posuđa. Štand je bio među zapaženijima, uz brojne pozitivne reakcije posetilaca i poslovnih partnera. Posebnu pažnju privukli su novi dekori na emajliranom posuđu – kako rešenja nagrađena na Facebook konkursu, tako i kolekcije koje su razvili Metalčevi dizajneri. Deo novih linija već je potvrđen od strane kupaca i planiran za redovnu proizvodnju, što dodatno potvrđuje uspešnost kreativnog pristupa i kontinuirano osluškivanje potreba tržišta. Tokom sajma ostvareni su brojni novi kontakti sa partnerima iz različitih delova sveta, uključujući Izrael, Veliku Britaniju, Saudijsku Arabiju, Nemačku, Norvešku,

Belgiju i zemlje Bliskog istoka. Istovremeno, dodatno su učvršćeni odnosi sa postojećim partnerima, uz definisane naredne korake za realizaciju zajedničkih projekata. Učešće na sajmu otvorilo je prostor za nove poslovne prilike i dalji razvoj izvoza. Ostvareni kontakti predstavljaju kvalitetnu osnovu za širenje distributivne mreže, dok će u narednom periodu fokus biti na konkretizaciji dogovora i razvoju novih saradnji. „Zadovoljni smo postignutim rezultatima i verujemo da će kontakti ostvareni na sajmu doneti nove uspešne projekte i dugoročna partnerstva“, poručuju iz Metalac Posuđa.

Zakuvaj svoj dizajn

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 idejama 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 je predstavio na Sajmu u Frankfurtu 2026. godine, čime su nagrađeni radovi dobili 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.

2021.	2022.	2023.	2024.	2025.
+12%	+2%	+6%	-4%	+9%
27,4	28,0	29,8	28,7	31,2

Ukupan prihod u milionima evra



*Iza zovna godina,
ali fokus ostaje na
efikasnosti*

metalac
PRINT

Predrag Lazović
direktor društva

Dejan Kočović
tehnički direktor

Metalac Print je 2025. godinu završio sa prodajom ambalaže i dekora u iznosu od 5,1 miliona evra, što predstavlja 99% plana i rast od 9% u odnosu na 2024. godinu. Prodaja zavisnim društvima unutar Metalac Grupe iznosila je 2,08 miliona evra, odnosno 97% plana i 4% više nego prethodne godine. Prodaja ambalaže na eksternom tržištu ostvarena je u iznosu od 3 miliona evra, što je na nivou plana i 12% više u odnosu na 2024. godinu.

Tokom 2025. godine cene sirovina bile su stabilne do aprila, kada je došlo do poskupljenja talas kartona od 7%, što je uslovalo korekciju cena gotovih proizvoda od maja. Tržište kartonske ambalaže u Srbiji karakterisala je smanjena tražnja u odnosu na 2024. godinu, usled pada privredne aktivnosti, posebno u automobilske industriji, kao i loše godine za proizvođače voća. U tim okolnostima, potražnja za kutijama za hladnjače opala je za 65-70%. Istovremeno, povećana konkurencija, uključujući instalaciju novog korugatora, dodatno je pojačala

pritisak na cene i tržišne uslove, uz pojavu akcijske prodaje od strane velikih proizvođača.

Uprkos izazovima i saradnji sa dvadesetak novih eksternih kupaca, ostvareni prihodi ocenjuju se kao zadovoljavajući. Ipak, profitabilnost je niža u odnosu na prethodnu godinu, pre svega zbog rasta zarada od oko 14% i neplaniranih troškova otpremnina za tehnološki višak zaposlenih.

- Proizvodnja je dostigla skoro 20 miliona jedinica, što predstavlja rast od 17% u komadima, dok je fizički obim u tonama viši za 3% u odnosu na 2024. godinu. Produktivnost je blago unapređena, uz očekivanje značajnijeg napretka u narednom periodu kroz primenu aplikacije za praćenje pojedinačnih normi. - kaže direktor Metalac Printa, Predrag Lazović

Investicije u 2025. godini bile su ograničene i odnosile su se na unapređenje softvera i hardvera, uključujući softver za izradu dekora i delimičnu implementaciju aplikacije za praćenje normi. U okviru investicionog održavanja izvršene su intervencije na mašini za sito štampu i automatskoj mašini za štancanje. U 2026. godini planirane su značajnije investicije usmerene na zamenu dotrajale opreme i proširenje sistema za praćenje normi, sa fokusom na racionalizaciju ljudstva.

Dizajn studio i pogon preslikača razvili su 73 nova dekora, od kojih je 36 uvedeno u redovnu proizvodnju. Za sajam „Ambiente 2026“ predloženo je 100 idejnih rešenja, od kojih je odabrano 9 za dalju razradu. Planirano je osvajanje ukupno 19 novih dekora, dok će do kraja godine biti realizovano 16.

2021.	2022.	2023.	2024.	2025.
+20%	+18%	-9%	-5%	+9%
4,7	5,5	5,0	4,8	5,2

Ukupan prihodu u milionima evra

Dominantno učešće granitnih sudopera

metalac

INKO

Vladan Stojković
direktor društva

Darko Ponjavić
komercijalni direktor

Jasmina Blagojević
tehnički direktor

U 2025. godini ostvaren je prihod od prodaje u iznosu od 5,1 milion evra. Ukupna prodaja dostigla je 97% planiranog nivoa, što, uzimajući u obzir tržišne okolnosti, predstavlja stabilan rezultat, uz istovremeni rast od 7% u odnosu na ostvarenje u 2024. godini.

Ovakav rezultat potvrđuje kontinuitet u poslovanju i sposobnost kompanije da održava stabilan nivo prihoda, uz postepeno unapređenje prodajnih performansi.

Na inostranim tržištima ostvaren je prihod od 2,8 miliona evra, što predstavlja rast od 9% u odnosu na prethodnu godinu. Posebno se izdvajaju tržišta Crne Gore, Bosne i Hercegovine i Nemačke, na kojima je zabeležen dvocifren rast prodaje, što ukazuje na jačanje pozicije kompanije u regionu i na zahtevnijim evropskim tržištima. Ovakvi rezultati dodatno potvrđuju konkurentnost proizvoda i uspešno prilagođavanje potrebama različitih tržišta. Na domaćem tržištu ostvaren je prihod od 2,3 miliona evra, što predstavlja rast od 6% u odnosu na 2024. godinu. Stabilan rast na domaćem tržištu pokazuje kontinuirano poverenje kupaca i održavanje snažne tržišne pozicije, uprkos izazovima u pogledu kupovne moći i konkurencije. Kada je reč o strukturi prodaje, granitne sudopere i dalje imaju dominantno učešće i čine gotovo polovinu ukupnog prihoda od prodaje. Trend rasta ove kategorije nastavljen je i u 2025. godini, sa povećanjem prodaje od 12% u odnosu na prethodnu godinu, što potvrđuje njihovu prepoznatljivost i traženost na tržištu. Proizvodi od granmatrixa takođe beleže pozitivan trend, sa rastom od 7% u odnosu na 2024. godinu, dok je kategorija inoks sudopera jedina zabeležila pad, i to od 4% u odnosu na prethodnu godinu, što ukazuje na promene u preferencijama kupaca i potrebu za daljim unapređenjem ponude u ovom segmentu. Pozitivni trendovi zabeleženi su i u proizvodnji. Vrednosno posmatrano, proizvodnja je veća za 9%, dok je količinski, izraženo u kilogramima proizvedene gotovih proizvoda, zabeležen rast od 11% u odnosu na prethodnu godinu. Posebno je značajno istaći da je ovaj rast ostvaren sa istim brojem zaposlenih u proizvodnji, što ukazuje na unapređenje produktivnosti, efikasnije



poslovanja omogućili su da Inko, uprkos rastu pojedinih troškova koji su premašili planirane vrednosti, ostvari dobit na planiranom nivou. Time je potvrđena finansijska stabilnost i održivost poslovnog modela, kao i sposobnost kompanije da uspešno upravlja izazovima u dinamičnom poslovnom okruženju – zaključuje direktor Metalac Inka, Vladan Stojković Plan prodaje za 2026. godinu je 5,5 miliona evra i to je 8% više od prošlogodišnjeg ostvarenja. Plan izvoza je 3 miliona evra, dok je na domaćem tržištu planirano 2,5 miliona evra. I dalje je fokus na domaćem i okolnim tržištima. Pored ovih tržišta, očekuje se i rast na tržištu Nemačke i Estonije. U cilju ostvarenja prodajnih i proizvodnih planova, predviđene su i investicije koje bi trebalo da imaju pozitivan uticaj na povećanje produktivnosti i radnih uslova.

2021.	2022.	2023.	2024.	2025.
+20%	+15%	+2%	+9%	+8%
4,2	4,7	4,8	5,2	5,6

Ukupan prihod u milionima evra

Druga polovina godine za stabilne rezultate

metalac

BOJLER

Milan Filipović
direktor društva

Dejan Vesković
komercijalni direktor

Andelka Čarović
tehnički direktor

Ukupan prihod Metalac Bojlera u 2025. godini je bio 7,3 miliona evra, što je 4% manje od plana i 2% više nego u 2024. godini. Dobit pre oporezivanja je bila 425 hiljada evra, što je 15% iznad plana. Nasuprot svim izazovima ostvareni su značajni pomaci u stabilizaciji poslovanja, unapređenju proizvodnih procesa i jačanju pozicije Metalac Bojlera na domaćem i regionalnim tržištima.

Realizacija u drugoj polovini godine je bila primetno bolja nego u prvih 6 meseci, 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 inox bojlera, ostvarili smo i pristojan rast.

Ovakvom ishodu doprinele su brojne interne i eksterne aktivnosti. Najpre, jasna kategorizacija proizvoda, definisanje kanala prodaje i distribucije, jačanje partnerstva sa veleprodajama, kao i usmerenost na ključne kupce u delu maloprodaje,

kako na domaćem tako i na ino-tržištima.

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. Za 2026. smo planirali rast prihoda od prodaje za skoro 10%. Ambicije temeljimo prvenstveno na razvijenoj bliskoj i učvršćenju 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 domaćim kupcima, uključujući i Metalac Market, 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.

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 inox segmentu, kao i na daljem razvoju novih modela kako iz programa bojlera, tako i iz segmenta trgovačke robe.

2021.	2022.	2023.	2024.	2025.
+17%	+17%	0%	0%	+2%
6,1	7,2	7,2	7,2	7,3

Ukupan prihod u milionima evra





Investicije iz prethodnih godina daju pun efekat



Goran Mijatović
direktor društva

Goran Lučić
tehnički direktor

Ilija Jevtić
komercijalni direktor

Zahvaljujući rastu izvoza, Metalac FAD 2025. godinu završava sa 4,7 miliona evra prihoda od prodaje, što predstavlja rast od 3% u odnosu na prethodnu godinu. Iako je domaće tržište beležilo pad, naročito u poslednjem kvartalu, FAD je zadržao poziciju lidera uprkos snažnoj konkurenciji na tržištu Srbije. FAD ističe solarnu elektranu kao najznačajniju investiciju u 2025. godini.

Direktor Metalac FAD-a, Goran Mijatović, ističe da je stabilnost cena materijala i energije tokom 2025. godine, uz istovremeni pad kamatnih stopa, imala značajan pozitivan uticaj na poslovanje.

„Stabilnost ključnih ekonomskih parametara predstavlja važnu pretpostavku za lakše planiranje i ugovaranje 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 reč o najvećem globalnom proizvođaču specijalnih prikolica. Krajem godine posetio nas je i predstavnik kompanije Goldhofer, izvršio audit i iz FAD-a se vratio veoma zadovoljan viđenim. Očekujemo da će direktna korist ove posete biti uspostavljanje većeg obima saradnje sa ovom nemačkom kompanijom, sa kojom pregovore vodimo već četiri godine“, naglašava Mijatović.

Tokom 2025. godine Metalac FAD nastavio je sa optimizacijama koje su proistekle iz strateških promena realizovanih u prethodnom periodu, pre svega kroz dominantno učešće u OEM kanalu distribucije, odnosno prvoj ugradnji. Uz investicije sprovedene u ranijim godinama, efekti ovih odluka sada dolaze do punog izražaja, posebno u segmentu operativne efikasnosti. Kao rezultat optimizacija, godinu završavaju sa 85 zaposlenih, što je za 6 manje u odnosu na decembar 2024. godine.

„U 2026. godinu ulazimo sa planom prodaje od 5 miliona evra, odnosno 6,5% više nego ove godine. Postoje realni razlozi za optimizam i upravo sa tim optimizmom želim da se zahvalim svim zaposlenima na uloženom trudu i angažovanju“, poručio je Mijatović.

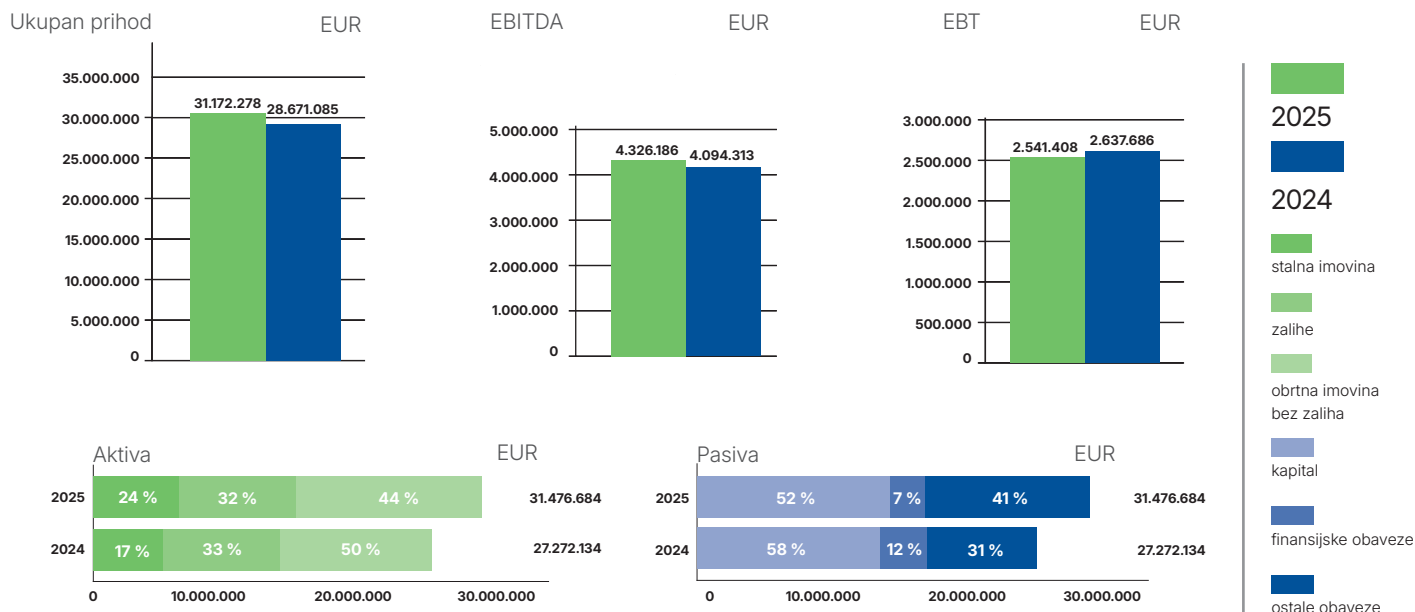
Solarna elektrana najznačajnija investicija

Najznačajnija investicija u 2025. godini odnosi se na izgradnju solarne elektrane kapaciteta 0,9 MWh, na ukupnoj površini od 3 500 m². Procenjuje se da nova solarna elektrana omogućava oko 30 do 35% supstitucije u potrošnji električne energije koju Metalac FAD koristi iz elektro mreže. Značaj ove investicije dodatno dobija na težini imajući u vidu specifičnosti proizvodnog procesa, gde je racionalizacija troškova od izuzetnog značaja. Istovremeno, projekat ima i važnu ekološku dimenziju, uključujući smanjenje karbonskog otiska, što direktno utiče na novouvedene ekološke takse na proizvode.

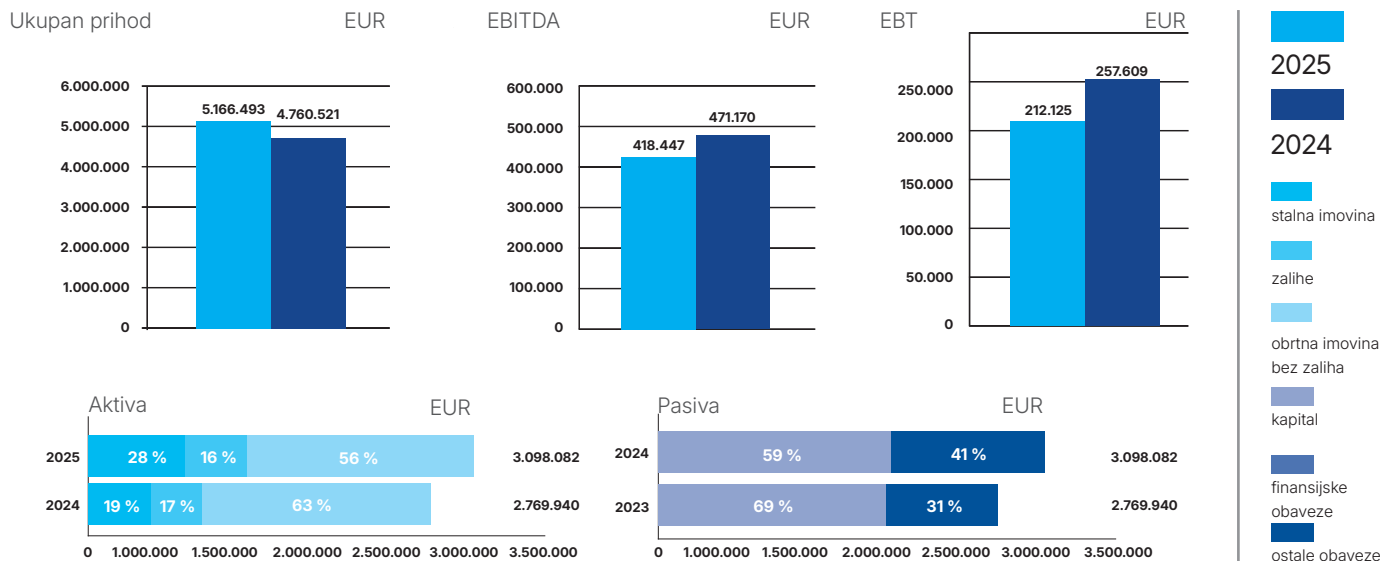
2021.	2022.	2023.	2024.	2025.
+17%	+39%	-2%	+3%	+6%
3,5	4,9	4,8	5,0	5,3

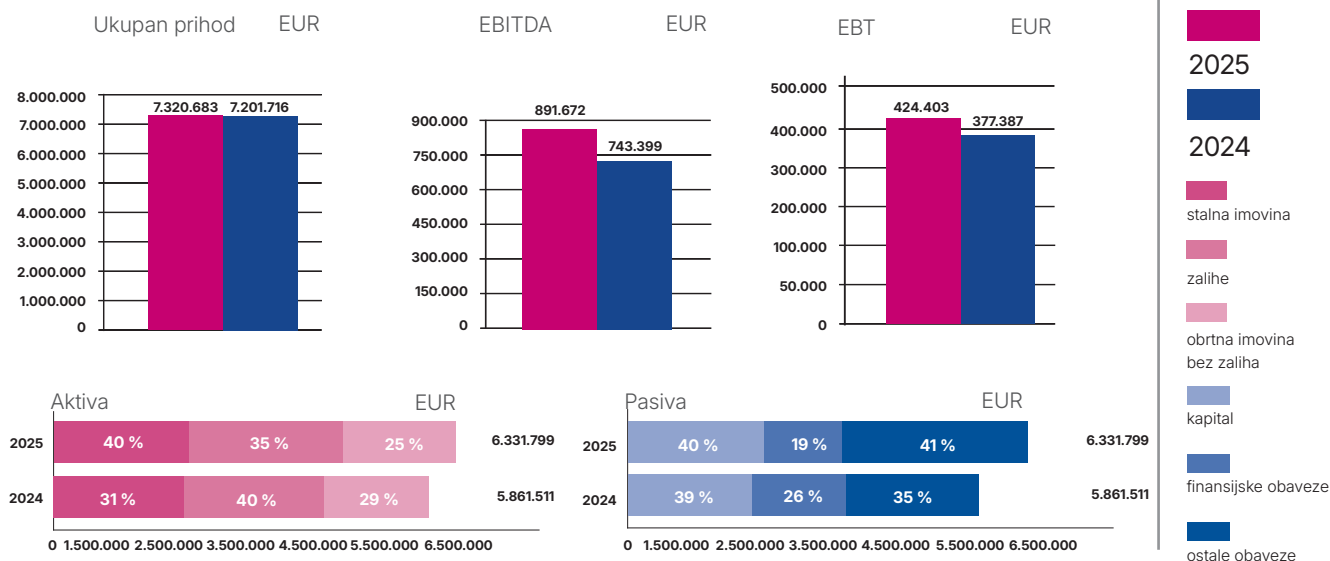
Ukupan prihod u milionima evra

Metalac Posuđe

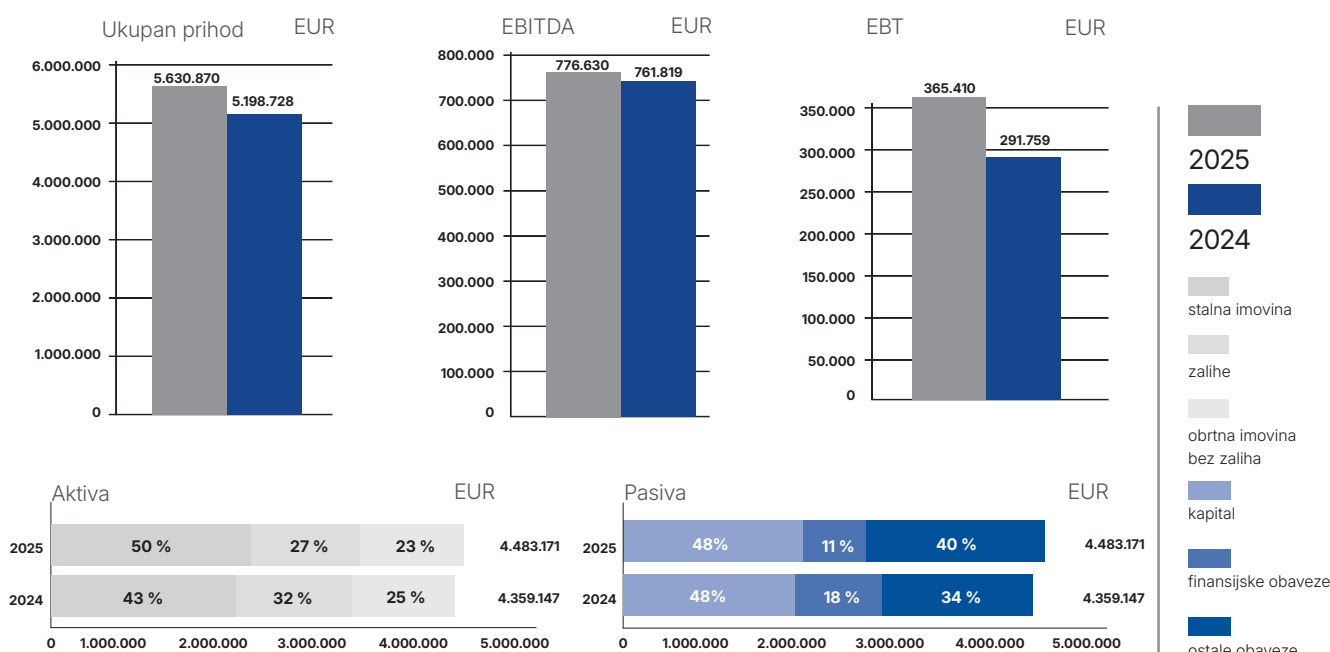


Metalac Print

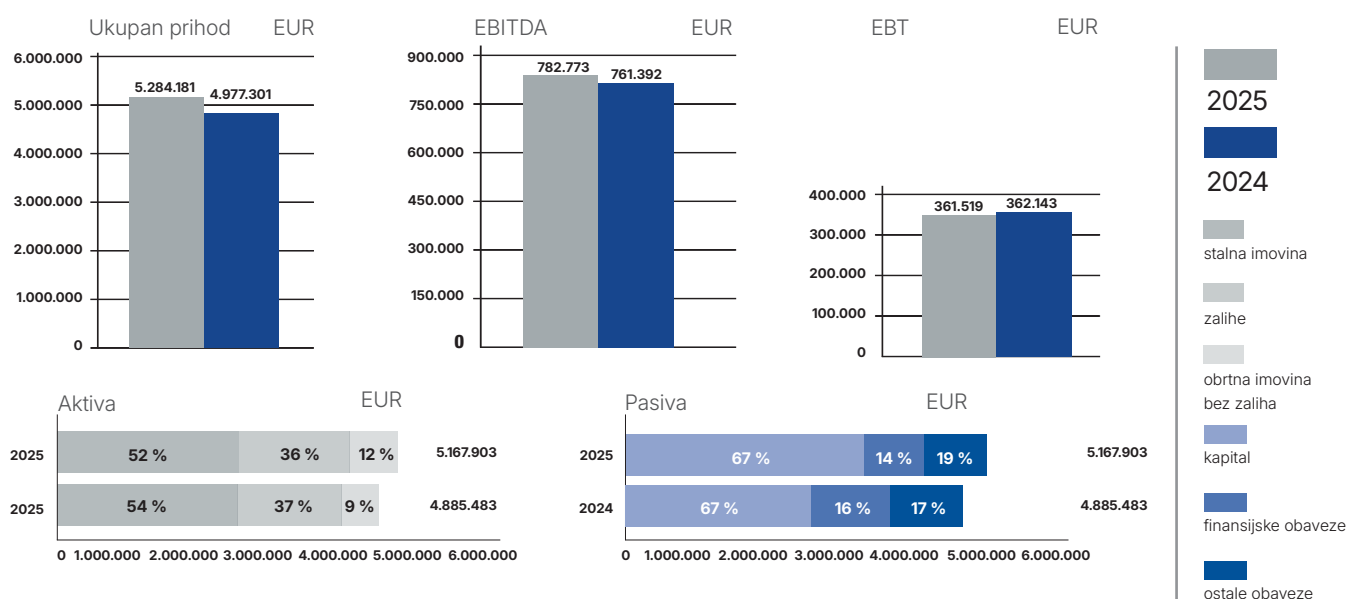




Metalac Inko



Metalac FAD







TRGOVAČKA DRUŠTVA



Ukupan ostvaren prihod iznosio je 52,7 miliona evra, dok je bruto dobit dostigla 1,7 miliona evra. U poređenju sa prethodnom godinom, ostvaren je rast prihoda od 7%, dok je bruto dobit zabeležila značajno veći rast od čak 8%, što jasno ukazuje na unapređenje operativne efikasnosti, bolje upravljanje troškovima i optimizaciju poslovnih procesa.

Poslovna 2025. godina završena je sa razvijenom maloprodajnom mrežom sa 81 prodavnicom, uz dodatno prisustvo kroz jednu sindikalnu ekipu i internu prodavnicu, čime smo obezbedili široku dostupnost našeg asortimana kupcima širom tržišta. Ovakva struktura prodajne mreže predstavlja stabilan temelj za dalji rast i unapređenje tržišne pozicije, uz kontinuirano prilagođavanje potrebama potrošača i savremenim trendovima u trgovini.

Posebno značajan segment poslovanja odnosi se na promet internih dobavljača, koji je u 2025. godini iznosio 14,5 miliona evra, uz rast od 12,4% u odnosu na prethodnu godinu. Kroz maloprodajnu mrežu Market sistema plasirano je čak 46% ukupne prodaje internih dobavljača na domaćem tržištu, pri čemu se ovaj rezultat odnosi na ključne članice sistema – Posuđe, Trade, Bojlere i Inko. "Na kraju 2025. godine, ukupan broj zaposlenih iznosio je 355. Stabilnost zaposlenosti, uz kontinuirano unapređenje kompetencija i radnih uslova, ostaje jedan od ključnih prioriteta Metalac Marketa. Naši zaposleni predstavljaju osnovu daljeg razvoja, te se posebna pažnja posvećuje njihovom profesionalnom razvoju, motivaciji i dugoročnom zadržavanju." – naglašava direktor Metalac Marketa, Damir Pehrat. Tokom godine započeti su i važni razvojni projekti koji će imati značajan uticaj na buduće poslovanje. Najvažniji među njima je razvoj nove internet platforme, od koje se očekuje značajan doprinos rastu prihoda i unapređenju korisničkog iskustva već u 2026. godini. Planirano je da platforma bude aktivirana u prvoj polovini godine, čime će se dodatno ojačati prisustvo u digitalnom kanalu prodaje i odgovoriti na sve izraženije zahteve tržišta za online kupovinom. Metalčeva 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. Paralelno sa digitalnim razvojem, Metalac Market nastavlja i sa unapređenjem fizičke maloprodajne mreže. U tom kontekstu, započet je projekat preseljenja prodajnog objekta u Obrenovcu, čije je otvaranje planirano za april 2026. godine, u znatno veći prostor. Ovaj objekat predstavlja još jedan korak ka jačanju tržišne prisutnosti i unapređenju dostupnosti proizvoda krajnjim kupcima.

Ukupno posmatrano, 2025. godina obeležena je stabilnim rastom, unapređenjem profitabilnosti i pokretanjem ključnih razvojnih inicijativa koje će u narednom periodu dodatno osnažiti tržišnu poziciju kompanije.

2021.	2022.	2023.	2024.	2025.
+10%	+57%	+14%	+16%	+7%
23,8	37,3	42,4	49,3	52,7

Ukupan prihod u milionima evra

* sa preuzetim MP objektima od MHM Novi Sad

Uspešan plasman Posuda, Bojlera i Inka

metalac
MARKET

Damir Pehrat
direktor društva

Aleksandar Eric
komercijalni direktor



Ključ je u prepoznavanju potreba kupaca

metalac
TRADE

Marija Veselinović
direktor društva

Metalac Trade je u 2025. godini ostvario prihod od 5,5 miliona evra, što je oko 5% iznad plana, dok je ostvarena dobit 570 hiljada evra, što je za 10% više u odnosu na planirani nivo. Oko 80% prihoda ostvareno je prodajom na domaćem tržištu, a ostatak prodajom u Crnoj Gori, Bosni i Hercegovini i Makedoniji.

U veoma izazovnom okruženju, koje obeležava intenzivna i rastuća konkurencija, Metalac Trade je nastojao da dosledno sprovodi definisanu strategiju i da se fokusira na dalji razvoj. Tokom čitave godine poslovanje je bilo suočeno sa brojnim izazovima – promenama deviznog kursa, oscilacijama troškova transporta, kao i neizvesnim transportnim rutama i rokovima isporuke. Uprkos tome, uspešno je očuvana stabilnost i kontinuitet poslovanja. Ostvareni rezultati proistekli su iz unapređenja u svim segmentima poslovanja. Ključni pokretači rasta bili su unapređenje i diferencijacija asortimana, što su kupci prepoznali i pozitivno ocenili. Značajnu ulogu imala je i snažna saradnja sa zavisnim preduzećima Metalac Market u Srbiji i Crnoj Gori, kako u delu redovnog asortimana, tako i kroz nabavku ekskluzivnih linija proizvoda namenjenih ovim kanalima prodaje. Dodatni podsticaj rastu donelo je unapređenje aktivnosti terenske prodaje, kroz kvalitetniji pristup kupcima i veći fokus na

njihove potrebe. Planovi za tekuću godinu zasnivaju se na daljem strateškom usmeravanju asortimana, kroz racionalizaciju pojedinih kategorija proizvoda i jačanje onih koje ostvaruju najbolji obrt. Poseban fokus biće na porcelanu, kao najatraktivnijoj kategoriji. Novi proizvodi, a posebno novi dekori, imaju snažan uticaj na interesovanje kupaca, pri čemu se izdvajaju kolekcije koje obuhvataju više artikala.

- Značajna očekivanja vezana su i za kategoriju malih kućnih aparata, imajući u vidu aktivnosti sprovedene nakon prošlogodišnjeg sajma u cilju unapređenja ove kategorije, kako u pogledu širine, tako i dubine asortimana. Istovremeno, kategorija kuhinjskog pribora ostaje važan segment ponude koji kontinuirano privlači pažnju kupaca i doprinosi ukupnoj atraktivnosti asortimana, istakla je direktorka Metalac Trade-a, Marija Veselinović.

Značajna očekivanja usmerena su i na dalji razvoj zajedničkih aktivnosti sa zavisnim preduzećima, kao i na unapređenje saradnje sa online trgovinama. U planu je i razvoj i primena B2B aplikacije, koja bi trebalo dodatno da unapredi efikasnost i kvalitet poslovanja. Poseban akcenat biće stavljen na aktivnosti usmerene na bolje upoznavanje kupaca sa ponudom, kroz jasnije predstavljanje proizvoda, njihovih funkcionalnosti i praktične primene u svakodnevnoj upotrebi.

- Redovne posete sajmovima robe široke potrošnje u Kini predstavljaju značajnu priliku za nabavku nove, kvalitetne i konkurentne robe, proširenje asortimana i uspostavljanje saradnje sa novim dobavljačima. Tokom prethodne godine posećeni su i drugi sajmovi u cilju pronalaženja novih izvora snabdevanja, ali su se sajmovi u Kini ponovo pokazali kao najznačajnija platforma za praćenje savremenih trendova, nabavku konkurentne robe i razvoj novih dobavljačkih odnosa – zaključila je direktorka Marija Veselinović.

2021.	2022.	2023.	2024.	2025.
+7%	+1%	+18%	+19%	+2%
3,78	3,82	4,50	5,40	5,50

Ukupan prihod u milionima evra

U susret 80. rođendanu

metalac
PROLETER

Jelena Luković
generalni direktor društva

Ivan Čutović
direktor prodaje

Nenad Babić
direktor nabavke

U svoju jubilarnu 80. godinu postojanja, Proleter ulazi hrabro i samouvereno, sa jasno definisanim i još ambicioznijim ciljevima u odnosu na uspešno završenu 2025. godinu. Ostvareni ukupni prihod od 51,7 miliona evra, uz EBT od 1,8 miliona evra, predstavljaju snažan pokazatelj stabilnosti poslovanja, ali i rezultat dugoročne posvećenosti zaposlenih, pravovremenog reagovanja na promene u tržišnom okruženju i kontinuiranog unapređenja svih ključnih poslovnih procesa. Ovi rezultati dodatno potvrđuju sposobnost kompanije da odgovori na izazove i očuva kontinuitet rasta čak i u uslovima povećane neizvesnosti.

Imperativ daljeg razvoja, pored rasta prihoda i dobiti, ostaje i geografska ekspanzija van tržišta Gornjeg Milanovca. Proleter je tokom 2025. godine učvrstio svoje prisustvo kroz mrežu od 46 maloprodajnih objekata, koji se, pored matičnog tržišta, nalaze i u Čačku, Ljigu, Kraljevu i Kniću. Ovakva teritorijalna rasprostranjenost omogućava bolju dostupnost kupcima, ali i dodatno jačanje tržišne pozicije u regionu. Posebnu snagu Proletera čine ljudi. Od ukupno 448 zaposlenih, čak 75% angažovano je u maloprodajnim objektima, gde se svakodnevno gradi odnos poverenja sa kupcima. Upravo su ti zaposleni ključni nosioci visokog nivoa usluge i zadovoljstva, što rezultira izuzetnom lojalnošću kupaca i prepoznatljivošću brenda kao pouzdanog i bliskog partnera u svakodnevnoj kupovini.

Planovi za 2026. godinu, uprkos neizvesnom poslovnom okruženju, postavljeni su ambiciozno i razvojno. Fokus će biti na daljem rastu prihoda i dobiti, ali i na nastavku širenja maloprodajne mreže. Poseban akcenat stavljen je na teritoriju opštine Kraljevo, gde je planirano otvaranje još dva nova maloprodajna objekta. Ova ulaganja doprineće dodatnom jačanju tržišne pozicije i unapređenju operativne efikasnosti sistema koji uspešno raste i traje već osam decenija. „Ukoliko se sagleda razvojni put u poslednjih deset godina, jasno se uočava transformacija Proletera iz lokalnog trgovinskog lanca u respektabilnog regionalnog igrača. U tom periodu, poslovni prihod uvećan je



čak četiri puta, dok je bruto dobit porasla sedam puta. Paralelno sa širenjem mreže i povećanjem prodajnih kapaciteta, značajno su unapređeni poslovni procesi kroz digitalizaciju i standardizaciju, što je omogućilo veću efikasnost, bolju kontrolu i kvalitetniju uslugu.” – kaže direktorka Jelena Luković.

Dodatno, kroz aktivnosti usmerene na unificiranost i prepoznatljivost maloprodajnih objekata, Proleter je izgradio jasan i dosledan identitet na tržištu. Kao deo DTL grupacije, kompanija je ojačala svoju nabavnu poziciju i konkurentnost, dok je istovremeno ostala verna svojim osnovnim vrednostima – podršci lokalnoj zajednici i saradnji sa domaćim proizvođačima, čime dodatno doprinosi razvoju lokalne ekonomije.

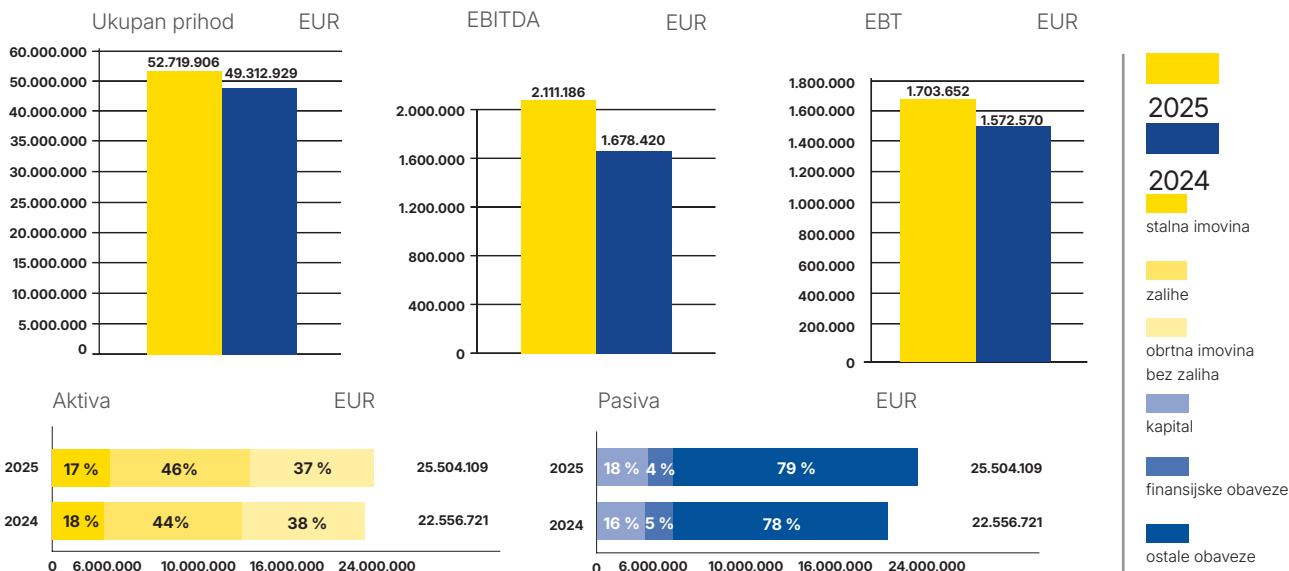
Sve navedeno, zajedno sa brojnim drugim inicijativama i unapređenjima, značajno utiče na jačanje pozicije Proletera na tržištu maloprodaje, svrstavajući ga među najpouzdanije trgovinske sisteme u regionu – dobrog komšiju i sigurnog poslovnog partnera.

„Naš fokus ostaje na održivom rastu, unapređenju korisničkog iskustva i jačanju odnosa sa zajednicom u kojoj poslujemo. Verujemo da su ljudi, poverenje i doslednost vrednostima temelj svakog dugoročnog uspeha”, zaključuje direktorka Proletera, Jelena Luković.

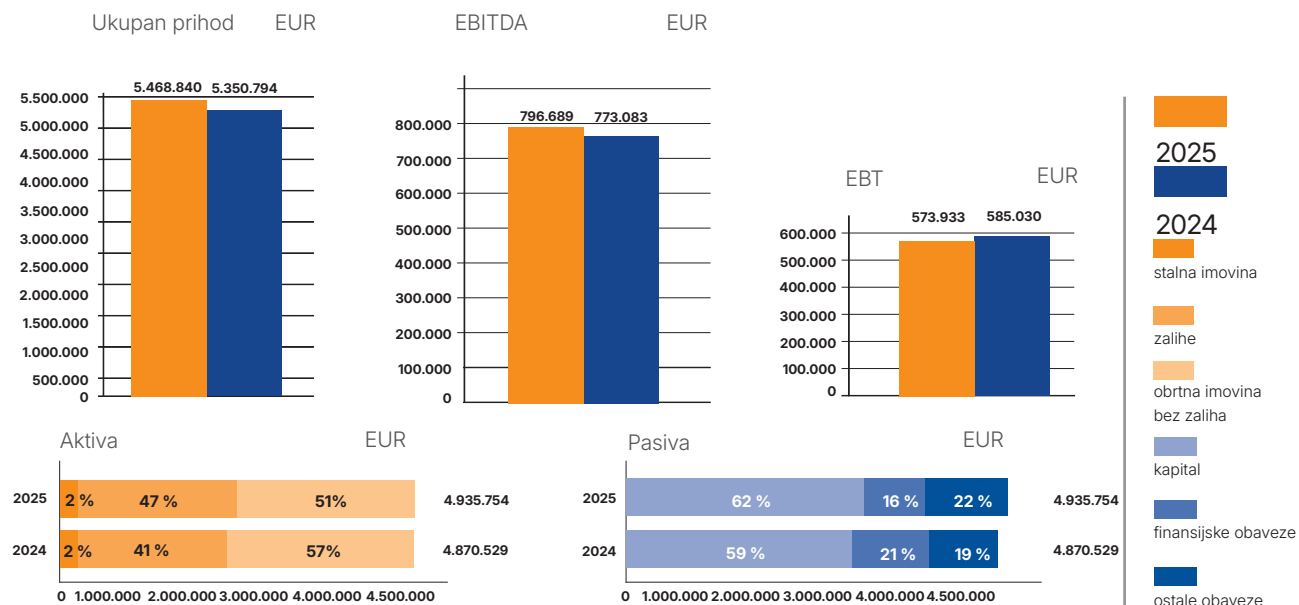
2021.	2022.	2023.	2024.	2025.
+9%	+19%	+19%	+15%	+9%
29,3	34,8	41,4	47,6	51,7

Ukupani prihod u milionima evra

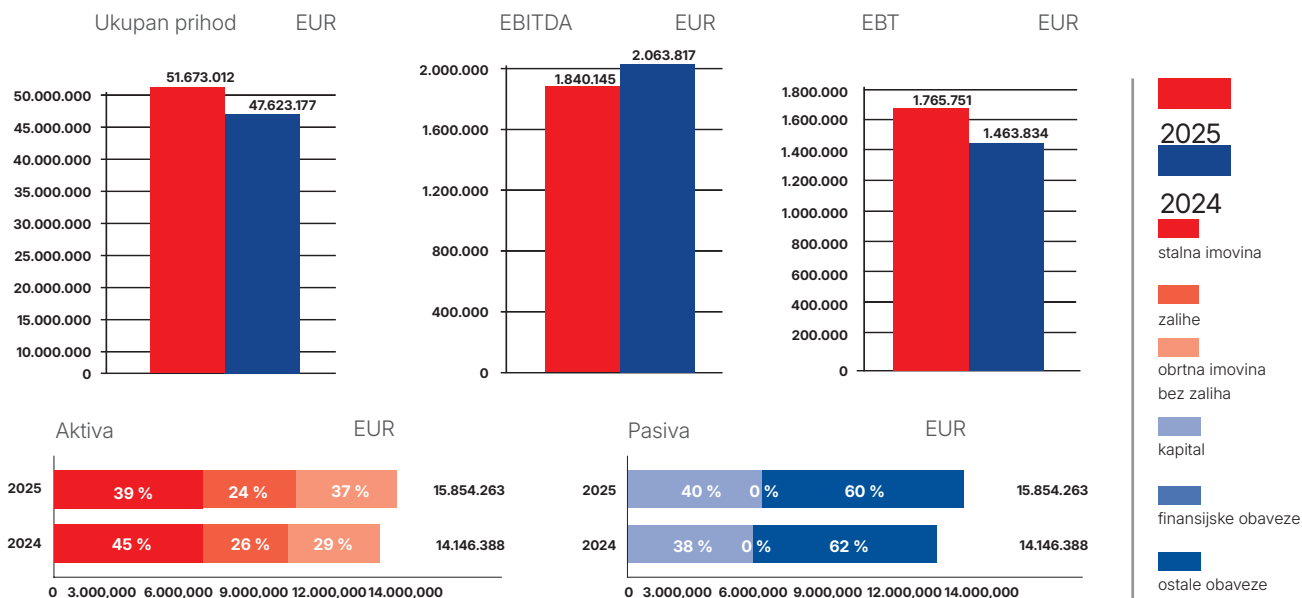
Metalac Market



Metalac Trade



Metalac Proleter







**TRGOVAČKA
DRUŠTVA
U INOSTRANSTVU**

Očuvana stabilnost zahvaljujući kvalitetu

metalac
PODGORICA MARKET

Sanja Dašić
direktor društva

Metalac Market Podgorica godinu završava sa 4,9 miliona evra prihoda od prodaje, što je za 8% više u odnosu na plan, i 2% više u odnosu na 2024. godinu. Poslovna 2025. godina protekla je u izuzetno zahtevnom i neizvesnom tržišnom okruženju, uz ograničen potencijal rasta uslovljen veličinom i strukturom tržišta, kao i snažnim prisustvom velikih konkurenata sa značajno većim prodajnim kapacitetima. Takvi uslovi zahtevali su visok nivo efikasnosti, precizno upravljanje i jasnu stratešku disciplinu.

Dodatni pritisak dolazio je od rasta cena osnovnih životnih namirnica, što je uticalo na raspoloživi dohodak i promenu strukture potrošnje. Istovremeno, poslovanje je obeležila pojačana opreznost kako kompanija, tako i potrošača, pri čemu sigurnost poslovanja ostaje ključni prioritet.

Na rezultate su uticali i negativni eksterni faktori, pre svega slabija turistička sezona, promena potrošačkih navika stranih gostiju, kao i njihov delimičan odlazak sa tržišta. Logistički uslovi bili su dodatno otežani usled infrastrukturnih radova, naročito u periodu turističke sezone, ali je uprkos tome obezbeđen kontinuitet snabdevanja. Tržište bele tehnike karakterisale su agresivne cenovne politike i značajan pad marži. U takvim okolnostima doneta je strateška odluka da se ne učestvuje u prodaji bez zarade, već da fokus ostane na održivosti poslovanja. Prodaja u ovom segmentu realizovana je u skladu sa planom, uz opredeljenje da se isti pristup zadrži i u narednom periodu.

Segment posuđa obeležen je snažnom konkurencijom i direktnim uvozom po nižim cenama, ali je stabilnost očuvana zahvaljujući kvalitetu ponude, snazi brenda i profesionalnom prodajnom kadru. Pad u veleprodaji uspešno je kompenzovan rastom prodaje proizvoda Metalac grupe u sopstvenoj maloprodajnoj mreži. Veleprodaja je realizovala 91% plana, maloprodaja 114%, dok je ukupno poslovanje ostvareno na nivou od 108% godišnjeg plana, što u datim okolnostima potvrđuje stabilnost i otpornost sistema.

„U uslovima ograničenog tržišta i pojačanih pritisaka, naš fokus nije bio na kratkoročnom rastu po svaku cenu, već na očuvanju stabilnosti i održivosti poslovanja. Upravo takav pristup omogućio nam je da zadržimo kontinuitet, očuvamo kvalitet ponude i dodatno osnažimo sopstvenu maloprodajnu mrežu, što smatram ključem naše otpornosti i daljeg razvoja“, kaže direktorka Sanja Dašić.

Važno je istaći da je rast ostvaren bez širenja administrativnih i logističkih kapaciteta, uz fokus na jačanje maloprodaje. Tržište rada i dalje predstavlja izazov zbog nedostatka kvalifikovane radne snage. Ključna konkurentska prednost ostaje naš tim – dugogodišnji zaposleni svojim znanjem, lojalnošću i odnosom prema kompaniji predstavljaju temelj stabilnosti i daljeg razvoja. U narednom periodu ostajemo fokusirani na očuvanje stabilnosti, kontrolisan rast i dodatno jačanje prodaje proizvoda Metalac Grupe, kako bismo amortizovali volatilitet u segmentu bele tehnike.



2021.	2022.	2023.	2024.	2025.
+16%	+25%	+17%	+14%	+4%
3,01	3,76	4,38	4,98	5,17

Ukupan prihod u milionima evra



Stabilni i kada su okolnosti zahtevne

metalac
HOME MARKET

Ana Marija Galić-Cvitković,
direktor društva

Metalac Home Market u Zagrebu završio je 2025. godinu sa vrlo dobrim rezultatima, potvrdivši stabilnost poslovnog modela i snagu malog, ali veoma angažovanog tima. Ostvaren je promet od 3,98 miliona evra, što je 13% iznad plana, uz značajno bolji rezultat od očekivanog. Takav ishod posebno dobija na značaju kada se uzmu u obzir rast troškova i promene u strukturi kupaca i prodajnih kanala.

Rast je najvećim delom generisan kroz veleprodaju, uz dobar doprinos maloprodaje i web shopa (udeo 12,5% prometa na domaćem tržištu). Tokom godine nastavljeno je ulaganje u vidljivost brenda, online oglašavanje, prilagođavanje asortimana i operativnu efikasnost, što je omogućilo da i sa malim timom bude ostvaren rezultat iznad očekivanja. Između ostalog, realizovan je zahtevan proces zamene logističara, transporta, pakete dostave i IT podrške. I u 2025. potvrdilo se da disciplinovano upravljanje troškovima i brzina prilagođavanja ostaju ključne prednosti.

U 2026. godinu ušli smo sa ambicioznijim planom, oslonjenim na stabilan rast tržišta, ali i uz nekoliko važnih ograničenja. Početak godine obeležio je pre svega izostanak realizacije Select asortimana sa SPAR-om, što je u najvećoj meri odredilo odstupanje od plana i razliku u odnosu na prošlogodišnje rezultate. Na nivou prvog kvartala upravo je taj segment bio ključni razlog slabijeg ostvarenja, dok su ostali delovi poslovanja ostali stabilni. – kaže direktorka Ana Marija Galić Cvitković.

Dodatni izazov predstavlja rast troškova rada i eksternih usluga, kao i činjenica da se trenutno radi sa jednim zaposlenim manje u odnosu na prošlu godinu. To se posebno osetilo u periodu pojačanog opterećenja, kada je postalo jasno da postojeći resursi omogućavaju održavanje poslovanja, ali ne i značajniji dodatni rast bez daljeg jačanja kapaciteta. Zato će fokus u nastavku godine biti na očuvanju profitabilnosti, jačanju prisutnosti na tržištu i pronalaženju operativnih rešenja koja će omogućiti stabilan nastavak poslovanja.

I dalje ostajemo mali tim koji radi posao nesrazmerno svojoj veličini. Upravo zato rezultati ostvareni u 2025. godini, kao i stabilnost očuvana u zahtevnom početku 2026, potvrđuju da na hrvatskom tržištu imamo čvrstu bazu, prepoznatljiv brend i dovoljno operativne snage da odgovorimo na promene. Pred nama je godina u kojoj će biti presudni brzina prilagođavanja, racionalno upravljanje resursima i fokus na poslovima koji donose stvarnu vrednost. – zaključuje direktorka Galić Cvitković

2021.	2022.	2023.	2024.	2025.
+11%	+30%	+29%	+28%	+18%
1,14	1,48	1,86	2,39	2,8

Ukupan prihod u milionima evra

Ostvaren plan u uslovima promenljivog tržišta

Po svemu sudeći, snažan prvi kvartal, u kojem je zabeležen značajan rast prodaje posuđa, nagovestio je da će Metrot uspešno završiti 2025. godinu, uprkos brojnim ograničenjima na tržištu. Očekivanja su potvrđena – planirani ciljevi su ostvareni, kako je istakao direktor preduzeća u Moskvi, Milan Vujović. Ukupan prihod dostigao je oko 300 miliona rubalja, odnosno 3,36 miliona evra. Ovakvom rezultatu posebno je doprineo rast prodaje u ključnim kategorijama: emajlirano posuđe zabeležilo je povećanje od 32%, dok je prodaja bojlera porasla za 24%.

Postignuti rezultat ostvaren je zahvaljujući snažnom fokusu na marketplace kanal prodaje, koji će i tokom 2026. godine ostati jedan od strateških prioriteta. Prodaja u ostalim kanalima uglavnom je stabilizovana, uz izuzetak veleprodaje, gde su i dalje prisutni određeni izazovi.

Tržište na kojem se posluje nastavlja da prolazi kroz duboke i kontinuirane promene. Potražnja za emajliranim posuđem beleži pad već treću godinu zaredom, dok segmenti inox i aluminijumskog posuđa istovremeno beleže rast. U takvim okolnostima, ostvareni rezultat ocenjuje se kao dobar i stabilan.

Složeni tržišni uslovi i dalje utiču na ukupnu ekonomsku aktivnost i dodatno otežavaju poslovanje. Kupovna moć potrošača je ne samo smanjena, već i izrazito selektivna, dok logistički tokovi i dinamika plaćanja zahtevaju dodatnu pažnju i oprez. Sve ove promene odvijaju se brzo i često su nepredvidive, što nameće potrebu za stalnim prilagođavanjem poslovnih aktivnosti.

Takav trend izvesno će se nastaviti i u 2026. godini. Kontinuirano praćenje tržišnih kretanja i maksimalan oprez ostaju među ključnim prioritetima u radu Metalčevog tima u Moskvi.

2021.	2022.	2023.	2024.	2025.
-2%	-6%	-22%	-6%	+9%
4,4	4,2	3,2	3,1	3,3

*bez efekata kursnih razlika (značajne turbulencije kursa RUB prema EUR)

Čekajući bolja vremena

metalac
UKRAINE

Tatjana Nikolaevna Eremenko
direktorka društva

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 je direktorka Tatjana Nikolaevna Eremenko.

2021.	2022.	2023.	2024.	2025.
+52%	-14%	-14%	+12%	-37%
0,52	0,45	0,39	0,43	0,27

Ukupan prihod u milionima evra

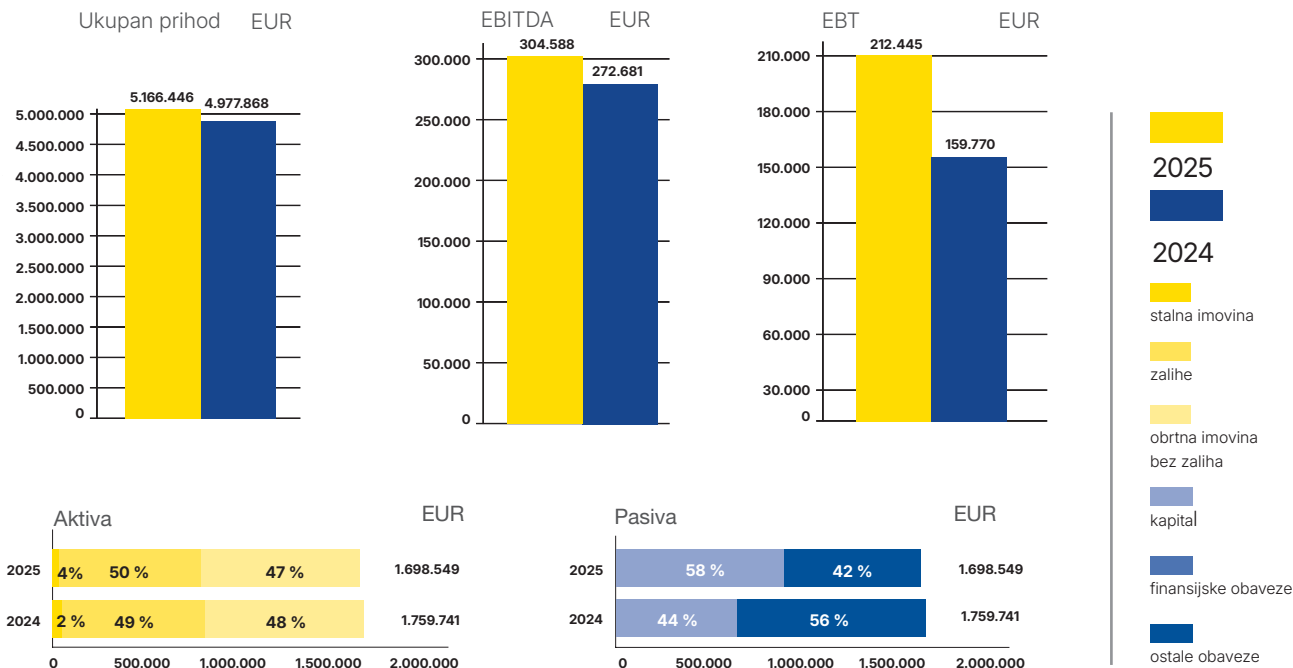


Milan Vujović
direktor društva

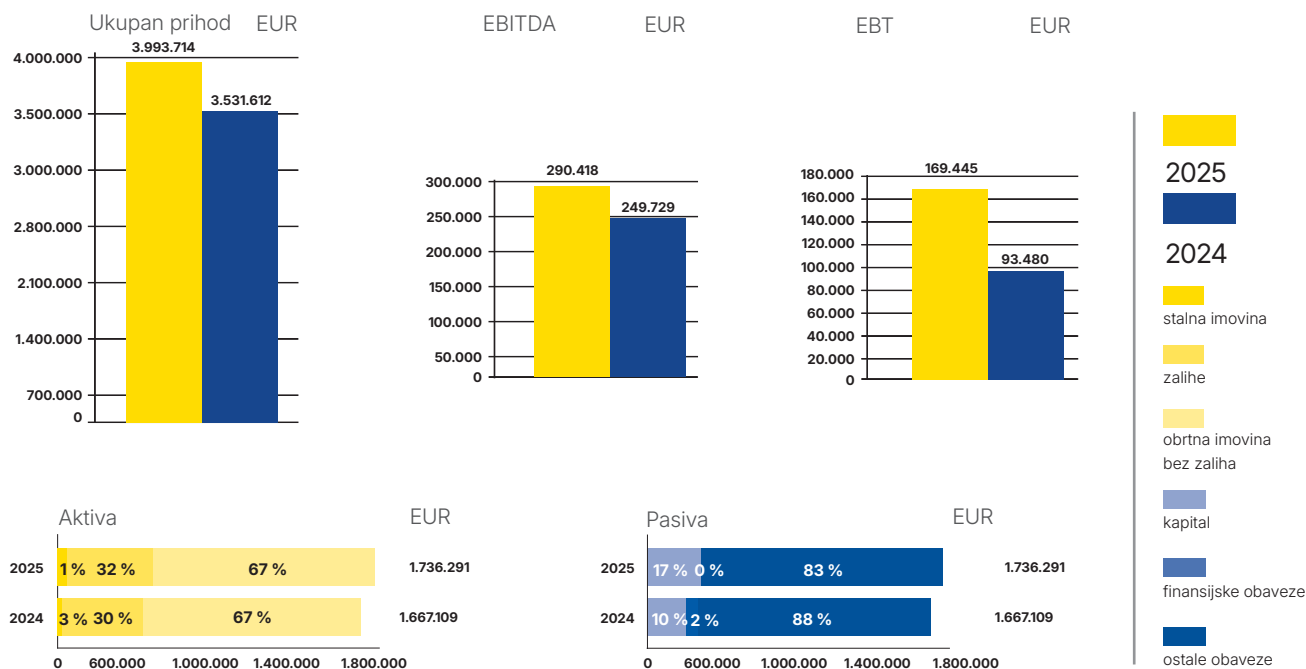
Roman Pouljanov
komercijalni direktor



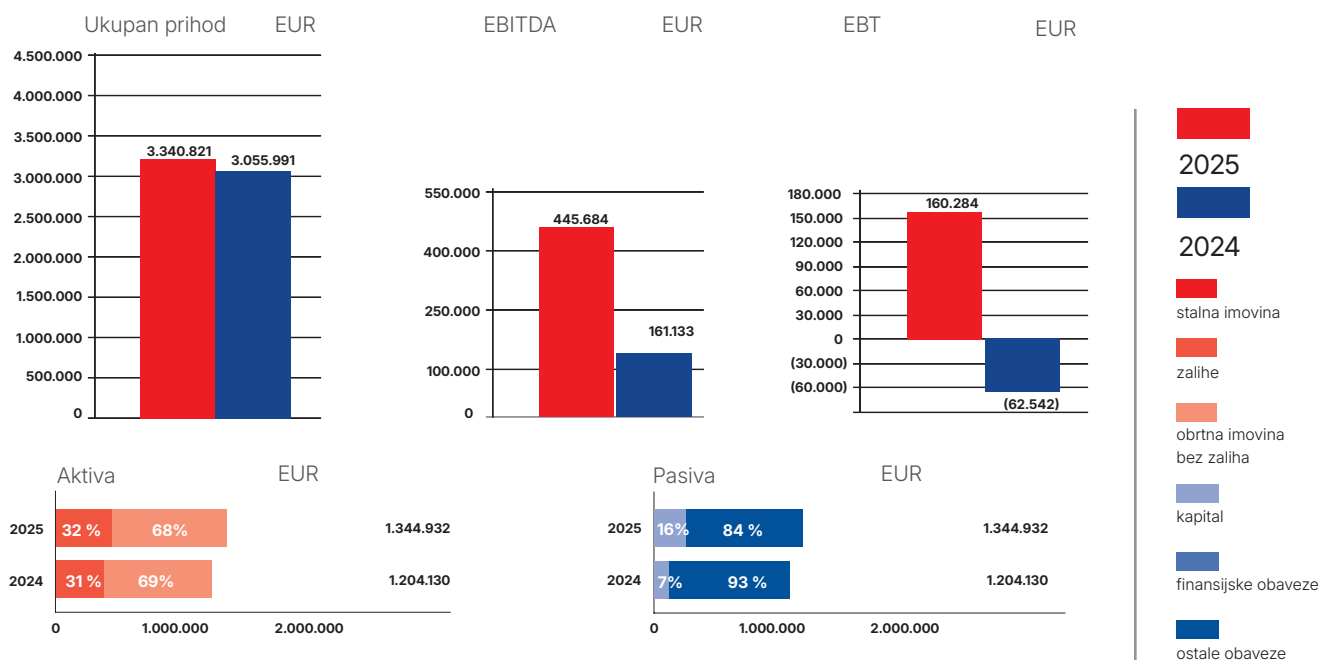
Metalac Market Podgorica



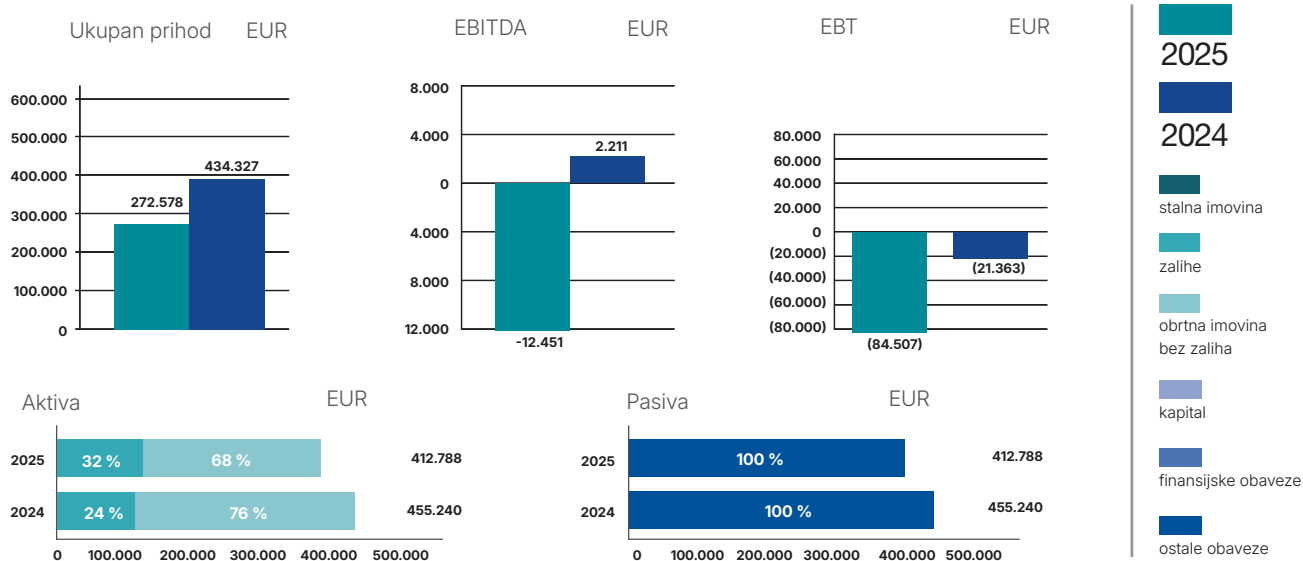
Metalac Home Market Zagreb



Metrot o.o.o. Rusija



Metalac Ukraine



Znanje se množi deljenjem

Kao kompanija koja strateški ulaže u sopstvene ljude, a ne oslanja se na uvoz zaposlenih, Metalac kontinuirano razvija interne potencijale i sistematski gradi kulturu učenja i razmene znanja. Ovakav pristup predstavlja jedan od ključnih temelja dugoročnog rasta i stabilnosti Kompanije, jer omogućava da zaposleni ne budu samo izvršioци procesa, već aktivni nosioci promena, inovacija i budućeg razvoja.

Kompanija Metalac svoje zaposlene prepoznaje kao ključni resurs za održivost u poslovanju. Njihovo obučavanje i profesionalni razvoj oduvek je bio i ostaje jedan od strateških prioriteta. Odgovoran odnos i postupanje prema zaposlenima, Metalac je i u 2025. godini pokazao kroz održanu stabilnost u pružanju podrške u učenju i razvoju.

Kontinuirano učenje, razvoj karijere, fokusiranost na praktične veštine i inovacije u industriji, edukacije koje motivišu i osnažuju fokus su Metalčeve strategije obuke i razvoja zaposlenih - investicije koja u budućnosti donosi znanje, kreativnost i posvećenost zaposlenih, a sa tim i konkurentsku prednost kompaniji.

U 2025. godini sprovedeno je ukupno 126 obuka – 68 eksternih i 58 internih, čime je nastavljen trend kontinuiranog ulaganja u unapređenje znanja i veština zaposlenih. Ukupan broj polaznika svih obuka je 4.802, što je u proseku 2,4 obuke po svakom zaposlenom u Metalac Grupi, Oko 200 zaposlenih prošlo je više obuka, dok su pojedini programi bili koncipirani tako da obuhvate sve zaposlene u Metalcu, čime se dodatno jača jedinstvo organizacije i zajedničko razumevanje ključnih poslovnih tema. Među najznačajnijim temama izdvajaju se: Strategija i merenja snage brenda, Product management, Menadžment inovacija - inovacije i transformacija poslovanja u industriji, CBAM izveštavanje, Veštine prezentovanja, Osnove sajber bezbednosti, Poslovni Excel – srednji i napredni nivo, koje su direktno povezane sa savremenim tržišnim izazovima i potrebom za unapređenjem konkurentnosti. Razvoj kompetencija budućih menadžera i lidera nastavlja se u kontinuitetu kroz saradnju sa Mokrogorskom školom menadžmenta, kao jednim od najznačajnijih edukativnih partnera u regionu. Tokom godine, dvoje zaposlenih uspešno je završilo Business Leadership Sprint program, dok je jedan novi polaznik

započeo edukaciju na MEMBA programu, čime se obezbeđuje kontinuirano jačanje leaderskog potencijala unutar kompanije i stvaranje baze za buduće upravljačke strukture.

Posebno značajno mesto u razvoju zaposlenih zauzimaju interni predavači, čiji programi beleže najveći broj polaznika. Ovakav model omogućava da se znanje razvijeno unutar sistema prenosi dalje, uz prilagođavanje konkretnim potrebama poslovanja. Među njima se izdvaja Metalčeva poslovna škola (završetak drugog i početak trećeg ciklusa obuka „Znanje se množi deljenjem“) sa 21 temom i sa prosekom od po 70 polaznika na predavanju. Redovne i obavezne obuke organizovane za veći broj polaznika bile su: Biznis plan i zaštita i unapređenje životne sredine, Bezbednost i zaštita na radu, obuka novoprimitljenih zaposlenih, Praktično osposobljavanje radnika za reagovanje u slučaju akcidentnih situacija, Protivpožarna zaštita, Metazen, obuke dobavljača za zaposlene u maloprodaji, tradicionalni susret generalnog direktora i VSS na kraju poslovne godine i NLP za lični napredak koji je u 2025. godini završilo 74 polaznika. Među najzastupljenijim temama su: NLP za lični napredak, redovne obuke iz bezbednosti i zdravlja na radu i protivpožarne zaštite, kao i Metalčeva poslovna škola, koja predstavlja važnu platformu za sistematičan razvoj kompetencija.

Kroz program „Znanje se množi deljenjem“, zaposlenima se približavaju teme od strateškog značaja za buduće lidere, uz



poseban fokus na razmenu iskustava i praktičnih znanja. U okviru Poslovne škole u 2025. godini održano je ukupno 21 predavanje. U nastavku drugog ciklusa obuka najznačajnije teme bile su: analiza profitabilnosti, intelektualna svojina Metalca i njena zaštita, razvoj novog proizvoda, poslovna etika i kompanijski Kodeks poslovne etike, novine i trendovi sa sajma u Frankfurtu, razvoj solarne energije u Metalcu, ESG izveštavanje i druge, a ciklus je završen predavanjem predsednika Dragoljuba Vukadinovića na temu „Put do uspeha - lični stavovi, principi i moralna načela“. Treći ciklus obuka započeo je temama: korporativno upravljanje, employer branding i bezbednost informacionog sistema, robotizacija poslovnih procesa, brend startegija, elektronska evidencija učinaka u proizvodnji, BI u proizvodnim i trgovinskim društvima, digitalni marketing, faktoring. Dodatnu vrednost ovom konceptu daju redovne prezentacije koje se održavaju po nedeljkom u amfiteatru Poslovnog centra, a koje su vremenom postale prepoznatljivo mesto okupljanja, razmene ideja i jačanja interne komunikacije. Ova praksa biće nastavljena i u 2026. godini, uz uvođenje novih, aktuelnih tema koje će pratiti dalji razvoj kompanije i potrebe savremenog poslovnog okruženja.

Saradnja sa obrazovnim institucijama

Kompanija Metalac nastavlja sa sprovođenjem dugoročne saradnje sa obrazovnim institucijama, stručnim školama i fakultetima, pozicionirajući se kao ključni partner u sistemu dualnog obrazovanja i profesionalnog osposobljavanja mladih. Kroz programe mentorstva i model "učenja kroz rad", u okviru zavisnih društava, daje mogućnost učenicima i studentima da stiču praktične kompetencije koje direktno odgovaraju potrebama savremene industrije. U kontekstu ubrzane automatizacije i digitalne transformacije tržišta, Metalac prepoznaje nove generacije kao ključne nosioce tehnoloških promena. Investiranjem u njihov razvoj, kompanija ne samo da osnažuje buduće stručnjake, već i osigurava kontinuitet inovacija i operativne efikasnosti. Pružanjem resursa za profesionalno dokazivanje u tehnološki naprednom okruženju, Metalac aktivno minimizira rizike nedostatka kvalifikovane radne snage i jača svoju konkurentsku prednost na tržištu.

U 2025. godini 47 učenika srednjih stručnih škola kroz dualno obrazovanje i praktičnu primenu stečenog znanja, dobilo je priliku da se stručno usavršava u Metalac Posuđu (33) i u Metalac FAD-u (14). Učenici su obrazovnih profila: električar, operater mašinske obrade rezanjem, industrijski mehaničar, CNC operater i u potpunosti odgovaraju delatnosti Metalčevih proizvodnih društava. Program nastave kroz rad obavlja se u skladu sa planom i programom obrazovne ustanove, uz stručnu podršku licenciranih instruktora iz redova zaposlenih, čime se osigurava direktan prenos tehničkih znanja, profesionalni razvoj učenika i formiranje baze potencijalnih profesionalaca, motivišući ih da postanu deo kompanije sa fokusom

na integraciju u korporativnu kulturu i regrutaciju za buduće zaposlenje. U Metalacu su po završetku školovanja po programu dualnog obrazovanja do sada zasnovala radni odnos četiri učenika. U Metalac Printu je početkom školske 2025. sa nastavkom u 2026. godini, započeta realizacija praktične nastave za obrazovni profil tehničar štampe, gde 10 učenika u radnom okruženju stiču praktična znanja i veštine. Kroz stručnu praksu u Metalcu a.d., Metalac Bojleru, Metalac Marketu i Metalac Trade-u su za profesionalni rad i nastavak školovanja pripremali 29 učenika ekonomskog usmerenja (finansijsko-računovodstveni tehničar, komercijalista i trgovac), prenoseći im svoja znanja, iskustva, način poslovanja.

Tokom godine od osam studenata, pet je prošlo kroz stručnu praksu u proizvodnim zavisnim društvima, jedan student kroz pomoć u vidu mentorstva za izradu diplomskog rada, dva studenta u službi kvaliteta, ekologije i marketingu, svi budući stručnjaci tehničke, mašinske, tehnološke i ekonomske struke. Kroz mentorsku podršku i pomoć studentima, Metalac se pozicionira kao poželjan poslodavac za visokoobrazovane mlade. Kompanija Metalac će i u narednom periodu nastaviti da podržava i unapređuje saradnju sa obrazovnim institucijama kroz dualno obrazovanje i praktičnu nastavu, prepoznajući u tome značaj za dugoročni razvoj kako učenika, tako i sopstveni razvoj i operativnu stabilnost u narednim godinama.

Kontinuirana podrška IT sektora

U prethodnom periodu, IT sektor je nastavio je da bude ključni oslonac stabilnog i efikasnog poslovanja na svim nivoima – od primarne infrastrukture do velikog broja udaljenih lokacija. Akcenat je zadržan na razvoju i unapređenju poslovnih procesa kroz modernizaciju sistema, bolju integraciju i dalju primenu automatizacije.

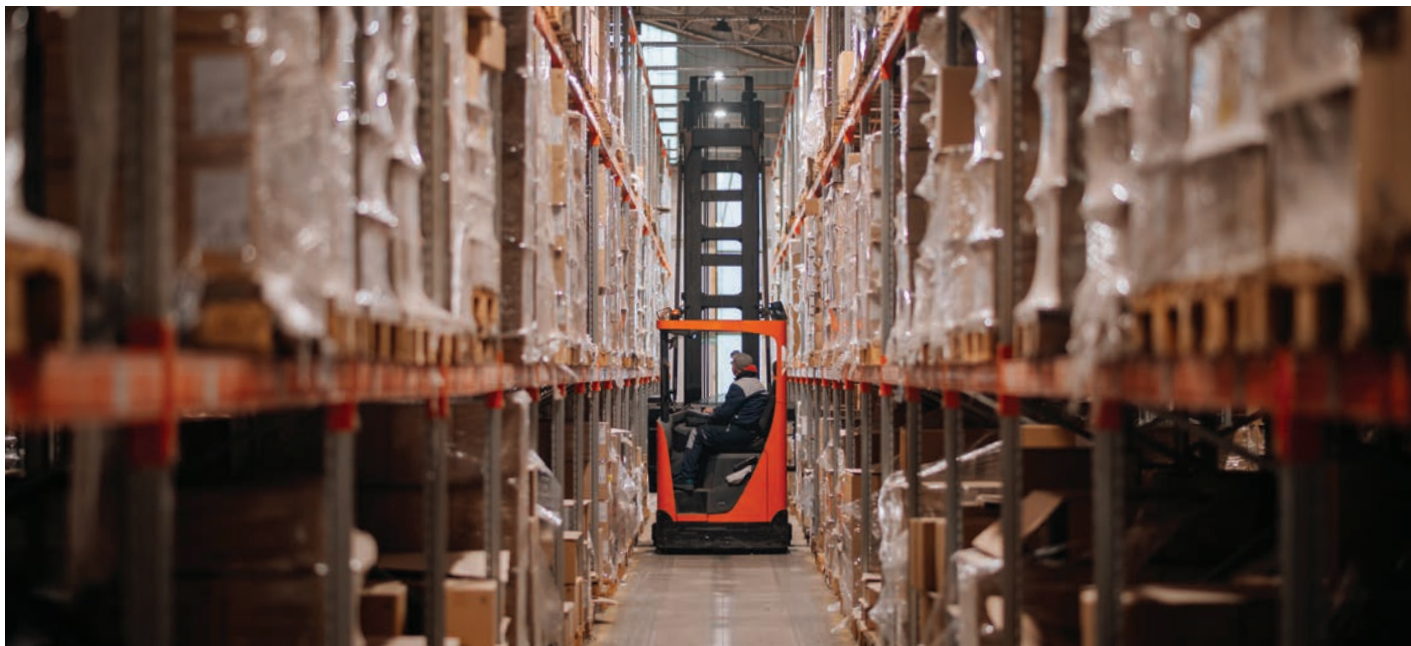
Tokom godine poseban fokus stavljen je na projekte automatizacije unosa i povezivanja podataka, čime je značajno unapređena tačnost i brzina obrade informacija. Implementirana rešenja omogućila su efikasniji protok podataka između različitih sistema i smanjenje manuelnog rada. Značajan napredak ostvaren je i u oblasti praćenja proizvodnje,

gde su razvijeni i unapređeni alati za preciznije praćenje procesa u realnom vremenu. Na ovaj način obezbeđen je bolji uvid



u proizvodne tokove i podrška pravovremenom donošenju poslovnih odluka. Posebna pažnja posvećena je podršci radu prodavnica kroz unapređenje

sistema zasnovanih na mobilnim terminalima. Ova rešenja omogućila su veću efikasnost u radu na terenu, bolju kontrolu zaliha i pouzdaniju razmenu podataka između centralnog sistema i maloprodajnih objekata. Pored razvoja novih funkcionalnosti, IT sektor je kontinuirano obezbeđivao stabilnost sistema, tehničku podršku korisnicima i visok nivo dostupnosti svih ključnih servisa. Istovremeno je nastavljen rad na unapređenju bezbednosti i infrastrukture, uz primenu savremenih standarda i tehnologija. Kroz kombinaciju iskustva i novih znanja, IT tim je nastavio da doprinosi digitalnoj transformaciji kompanije, sa ciljem daljeg unapređenja efikasnosti, sigurnosti i kvaliteta poslovanja.



Pouzdan partner – sektor logistike

Sektor logistike predstavlja jedan od strateških stubova poslovanja, osiguravajući da se proces od ulaza robe do finalne isporuke odvija efikasno. Tokom protekle godine, fokus sektora bio je na maksimizaciji sinergije između naša tri ključna stuba. - započinja direktorka sektora logistike, Danijela Filipović

Skladišno poslovanje i WMS optimizacija:

Korišćenjem naprednog WMS sistema postigli smo visok nivo preciznosti u upravljanju zalihama, minimizirali greške pri komisioniranju i osigurali maksimalnu iskorišćenost skladišnog prostora.

Transportna mreža:

Efikasno planiranje transporta omogućilo nam je brzu reakciju na zahteve tržišta, optimizaciju troškova goriva i održavanje visokog nivoa pouzdanosti isporuke.

Špedicija i carinsko posredovanje:

Zahvaljujući stručnosti u špediterskim procesima vezanim za carinske procedure, obezbedili smo visok stepen sigurnosti, uštedu vremena i minimiziranje carinskih rizika. Takođe, pravilna primena preferencijalnog porekla i carinskih

olakšica osigurala je da platimo samo onoliko dažbina koliko je zakonski neophodno.

U godini koja je pred nas postavljala brojne operativne izazove, uspeli smo da budemo onaj tihi, nevidljivi motor koji je u velikoj meri omogućio uspeh glavnog biznisa. Godina 2025. bila je test agilnosti i izdržljivosti, a naš sektor je na taj test uspešno odgovorio.

Uspešna realizacija zahteva i visoka efikasnost koju smo postigli rezultat su zajedničkog truda tima koji razume da je svaka pravovremena isporuka direktan doprinos stabilnosti i rastu naše kompanije.

Naša svrha bila je da omogućimo našem biznisu da se fokusira na rast, znajući da je operativna pozadina u sigurnim rukama.

Naš fokus bio je jasan: biti pouzdan partner koji obećanja pretvara u realizaciju, osiguravajući kvalitet usluge i minimalne troškove.

Zahvaljujući boljoj organizaciji i posvećenosti tima, uspeli smo da isporuke izvršimo na vreme, dok smo istovremeno značajno smanjili broj reklamacija, čime smo direktno doprineli povećanju zadovoljstva naših korisnika i ugledu firme.

Posebno raduje što smo pokazali i visok stepen operativne zrelosti – pametnijim korišćenjem transportnih kapaciteta i boljim pakovanjem tovarnog prostora radili

smo efikasnije i ekonomičnije.

Postignuti rezultati u 2025.

godini – visok procenat tačnosti isporuka, smanjen broj reklamacija i visoka iskorišćenost transportnih kapaciteta – potvrdili su da je sektor logistike sazreo u stabilan i pouzdan stub naše kompanije. Naš uspeh nije bio slučajan, već rezultat strateškog pristupa i timskog rada.

U 2026. godinu ulazimo sa željom da standard postane još viši, za šta je osnovni preduslov izgradnja novog skladišta, budući da su postojeći skladišni kapaciteti već maksimalno popunjeni.

Kao odgovor na rast našeg osnovnog biznisa, u 2026. godini trebalo bi da započnemo izgradnju novog, modernog skladišnog prostora. Ovaj projekat će nam omogućiti ne samo veći kapacitet, već i bolju manipulaciju robom, veću bezbednost zaliha i brži protok kroz skladište. Iako je potencijalna investicija velika, ona iz našeg ugla nije „trošak“, već alat koji će omogućiti prodaji da prodaje više, a logistici da to isprati bez „uskih grla“. Novo skladište vidimo kao priliku za uvođenje naprednih softverskih rešenja i stvaranje osnova za automatizaciju procesa u budućnosti, što će našu podršku glavnom biznisu učiniti još bržom i preciznijom.

Novi biznis Kompanije Metalac

Finansijske usluge danas se ubrajaju među najperspektivnije delatnosti na globalnom nivou. Vođeni tim trendovima, naša Kompanija je u septembru 2025. godine osnovala novo preduzeće – Metalac Faktoring, sa ciljem da dodatno unapredi svoju ponudu i odgovori na savremene potrebe tržišta. U dinamičnom poslovnom okruženju, kompanije se često suočavaju sa izazovom naplate potraživanja u predviđenim rokovima, što može negativno uticati na likvidnost i kontinuitet

poslovanja. Upravo u takvim situacijama javlja se potreba za fleksibilnim izvorima finansiranja, poput faktoringa. Metalac Faktoring svojim klijentima obezbeđuje brz pristup novčanim sredstvima, omogućavajući im da prevaziđu kratkoročne izazove i održe stabilan tok poslovnih aktivnosti. Ova usluga je posebno značajna za mala i srednja preduzeća, koja su osetljivija na poremećaje u novčanim tokovima, ali i za stabilne i rastuće kompanije koje žele da dodatno unaprede svoju finansijsku

fleksibilnost. Iako na tržištu i dalje postoji predrasuda da je faktoring namenjen isključivo firmama u problemu, praksa pokazuje suprotno – on predstavlja snažan alat za upravljanje likvidnošću i pruža podršku poslovanju zdravih i rastućih kompanija. Metalac Faktoring želi da sa svojim klijentima izgradi dugoročne partnerske odnose, pružajući im pouzdanu podršku upravo onda kada je najpotrebnija, uz jasan fokus na održiv i kontinuiran razvoj njihovog poslovanja.

Automatizacija poslovnih procesa

Tokom 2025. godine, jedan od ključnih prioriteta kompanije bio je fokus na unapređenju i modernizaciji poslovnih procesa, sa ciljem da pratimo savremene trendove i dodatno ojačamo konkurentnost na tržištu. Posebna pažnja posvećena je očekivanjima naših kupaca, koja su pažljivo integrisana u sve promene načina rada.

Aktivnosti su se odvijale na više frontova, a kao najznačajnije projekte izvršna direktorka za marketing i IT, Marina Jevtić, izdvaja razvoj B2B aplikacija i RPA – robotizaciju poslovnih procesa.

Svi podaci na jednom mestu

Implementacija B2B aplikacija u naše veleprodajne kompanije traje duže od godinu dana i obuhvata naše firme kako u zemlji, tako i u inostranstvu. Reč je o kompleksnom projektu koji je zahtevao usklađivanje i sistemsku integraciju velike količine različitih podataka. Uz podršku eksternih stručnjaka, razvijena je centralizovana baza podataka – svojevrsna „košnica“ – koja objedinjuje sve informacije o proizvodima i kupcima. B2B aplikacije su već implementirane kod Posuda, Inka, Bojlera i Trade-a, a trenutno je projekat u zahtevnoj fazi implementacije i testiranja. Ova faza podrazumeva dodatno

unapređenje kvaliteta podataka, dopunu nedostajućih informacija i sadržaja, kako bi kupcima bile dostupne sve relevantne informacije na jednom mestu. Projekat je multidisciplinarni i uključuje timove iz komercijale, IT-a i marketinga, koji zajednički rade na tome da ponuda bude predstavljena na što kvalitetniji način.

RPA – digitalni radnik za veću efikasnost

Paralelno sa razvojem B2B sistema, kompanija je započela i implementaciju RPA tehnologije (Robotic Process Automation), koja donosi novu dimenziju automatizacije poslovanja. RPA podrazumeva softverske robote koji oponašaju ljudsku interakciju sa računarom i preuzimaju repetitivne zadatke, kreirajući tako „digitalnog radnika“. Prednost ove tehnologije je što ne zahteva izmene postojeće IT infrastrukture niti dodatna ulaganja u prilagođavanje sistema. Robotizacija se primenjuje na jednostavne i srednje složene procese sa velikim brojem ponavljanja, čime se postižu značajne uštede, povećava produktivnost i smanjuje mogućnost grešaka. Digitalni radnik dostupan je 365 dana u godini, što dodatno doprinosi kontinuitetu poslovanja.

Prvi rezultati i dalji planovi

Prvi RPA robot implementiran je u Proleteru, u okviru procesa direktne nabavke, gde već ostvaruje značajne rezultate. Trenutno radi oko 90 sati nedeljno i obrađuje veliki broj dokumenata. U slučajevima kada naiđe na situacije koje odstupaju od definisanih pravila, robot obaveštava zaposlenog, čime se uspostavlja efikasna saradnja između čoveka i tehnologije. Na ovaj način, zaposleni se oslobađaju rutinskih zadataka i mogu se fokusirati na kreativnije i kompleksnije aktivnosti koje donose veću vrednost. U toku je i implementacija RPA rešenja u Metalac Marketu, gde se očekuju dodatne uštede, a planirano je i dalje širenje automatizacije na procese u finansijama.

Korak ka modernijem poslovanju

Primena automatizacije i robotizacije značajno menja prirodu posla – smanjuje se opterećenje repetitivnim zadacima, povećava efikasnost i otvara prostor za kreativniji i smisleniji rad zaposlenih. Ovi projekti predstavljaju važan korak ka modernijem, agilnijem i konkurentnijem poslovanju, u kojem su i zaposleni i kupci na dobitku.

Nova brend strategija Kompanije Metalac

Metalac je u 2025. godini zvanično usvojio novu krovnu brend strategiju i vizuelni identitet, kao odgovor na promenjene navike potrošača, dinamiku tržišta, ali i kao jasno i sistemsko rešenje za nedoumice i neusaglašenosti koje su se javljale u različitim procesima i svakodnevnom radu. Ovaj rebranding predstavlja prirodan korak u daljem razvoju kompanije i potvrdu naše posvećenosti da ostanemo relevantni, prepoznatljivi i bliski generacijama koje dolaze.

U proteklom periodu pažljivo smo osluškivali potrebe kupaca kroz istraživanja, direktne uvide iz prodaje i analize tržišnog ponašanja u Srbiji i regionu – svuda gde nastupamo pod imenom Metalac. Ove uvide povezali smo sa našim temeljnim vrednostima i percepcijom koju javnost ima o brendu, i na tim osnovama izgradili novu krovnu strategiju koja jasno definiše kako želimo da izgledamo, zvučimo i nastupamo u godinama koje dolaze.

Krovna brend strategija obuhvata šest ključnih celina: našu suštinu, odnosno dublji razlog postojanja kompanije; potencijal tržišta, kroz definisanje prioriternih regiona, barijera ulaska, ciljnih segmenata i prilika za rast; precizno definisane ciljne grupe; našu tržišnu poziciju i jedinstvenu ponudu u odnosu na konkurenciju; brend personu, koja obuhvata ličnost, ton i attribute brenda; kao i komunikaciju definisanu kroz ključne poruke i priče koje oblikuju iskustvo potrošača. U svojoj suštini, Metalac ostaje veran ideji trajnosti u svetu koji se brzo menja. Ne postojimo zbog prolaznih trendova niti kratkoročnih dobitaka,

već zbog ljudi i domova koji traže sigurnost i oslonac u onome što je postojano. Verujemo u vrednost proizvoda nastalih znanjem, od materijala koji odolevaju vremenu, i u misiju koja nadilazi trenutne interese. Odgovorni prema ljudima i obzirivi prema prirodi, generacijama koje dolaze prenosimo vrednosti koje traju. Vizija Metalca je da donese toplinu i sigurnost u svaki dom i poveže generacije proizvodima koji život čine lepšim i lakšim. Naša misija je da stvaramo sigurne i kvalitetne proizvode koji unapređuju svakodnevni život i donose tradiciju, poverenje i dugoročnu vrednost svakom domu.

Temelj našeg delovanja čine jasno definisane vrednosti: pouzdanost – stvaramo sve da traje; inovativni pristup – usvajamo najbolje novo, čuvamo najvrednije staro; održivost – sve radimo čisto, sa ciljem da svet ostavimo čistim; ljudskost – ljudi su uvek na prvom mestu; poverenje – obećano ispunjavamo; i tradicija – više od šest decenija prisutnosti u domovima koji nas prepoznaju i biraju.

Ovim rebrandingom Metalac ulazi u novo poglavlje razvoja,



osnažen uverenjem da svoju tradicionalnu snagu pretoči u savremen izraz, usklađen sa očekivanjima današnjeg tržišta i budućih generacija korisnika.

Fondacija Metalac dočekala hiljaditu bebu

Krajem decembra, u amfiteatru Poslovnog centra svečano su uručene čestitke za bebe rođene tokom 2025. godine. Kao izraz podrške porodicama i podsticaja nataliteta, Fondacija Metalac dodelila je 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 stigle su čestitke od po 1.000 evra za prvo dete, dok je 17 porodica za svoje

drugo dete dobilo 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 u 2025. godini, čestitke Fondacije Metalac osim za decu u Gornjem Milanovcu otišle su i u Novi Pazar, Sentu, Smederevsku Palanku, Čačak, Loznicu...

– Metalac je prošle godine imao dva velika jubileja, proslavio je 65 godina postojanja i punoletstvo svojih prvih beba. Naše bebe su ove godine upisale fakultete, počele da rade. I ove godine imamo veliki jubilej, rođenje hiljadite bebe. I to

ne samo zato što je hiljadita beba, hiljadita beba se rodila na Dan naše kompanije – 4. april. To smatramo nekim posebnim mističnim znakom, znakom budućnosti a i znakom da jubileji bez obzira koliko bili veliki brojevi, nisu granica, nego početak rađanja i početak novog života – kazala je Radmila Trifunović, generalna direktorka Metalac AD. Hiljadita beba je Veljko Šarčević, i on je, pored nagrade koju je dobio, od Fondacije Metalac dodatno nagrađen sa 1.000 evra, a uz to je dobio dečiji autić na akumulator za vožnju po parku, kao i knjigu „Mali princ“.

Napredna analitika

Kako da svaka odluka u proizvodnji, prodaji ili nabavci bude zasnovana na relevantnim podacima, a rezultat predvidiv i merljiv? Ono što rade najbolje svetske kompanije, nastojimo da radimo i mi. Prethodne tri godine sistematski smo razvijali BI (Business Intelligence) kao osnov za upravljanje poslovanjem, sa jasnim ciljem da svaka bitnija odluka mora imati konkretan efekat. Nije cilj da merimo samo rezultate, već i da merimo kvalitet odluka koje do tih rezultata dovode, kaže Jevrem Anđelić, direktor Metalac Home Marketa u Novom Sadu koji se u poslednjih godinu dana aktivnije bavi ovim segmentom poslovanja. Tržište je sve zahtevnije, konkurencija je jača, a rast troškova konstantno pravi pritisak na efikasnost operativnog poslovanja. U takvim uslovima, profitabilnost postaje centralni kriterijum upravljanja, a podaci jedini pouzdan osnov za donošenje odluka. „Uspostavljen je BI model koji standardizuje izvore podataka, KPI-

jeve i ključne definicije poslovanja. Time je uveden jedinstven sistem razumevanja rezultata na nivou Grupe. Standardizovani su ključni izveštaji kroz templejte. Smanjen je manuelni rad, a povećana brzina, tačnost i upotrebljivost analiza, kao i dostupnost nekada kompleksnijih podataka. Takođe, konsolidovani su podaci proizvodnih i trgovačkih



preduzeća, automatizovan deo izveštavanja i izgrađeni modeli podataka za prodaju, zalihe, nabavku i finansije. Postavljena metodologija omogućava preciznu analizu profitabilnosti po kategorijama, brendovima, prodavnicama, tržištima

i kupcima. Danas imamo osnov da jasno vidimo gde zarađujemo, gde gubimo i šta moramo da promenimo.“, ističe Anđelić. Na bazi ovako postavljene infrastrukture, naredna faza razvoja donosi fokus na what-if analize i scenarijsko planiranje, pre svega u prodaji. To znači da odluke više treba da budu zasnovane na simulacijama i efektima, a što manje na iskustvenim procenama. Promena cenovne politike, formiranje akcije, upravljanje strukturom asortimana treba da imaju za cilj unapred izračunat efekat na prihod, maržu i profit. Cilj nije da analiziramo šta se desilo, već da znamo šta će se desiti ako donesemo određenu odluku. Da bi se ovaj potencijal u potpunosti iskoristio, neophodno je dalje jačanje edukacije i kompetencija unutar organizacije. Planirane su obuke i aktivnosti sa ciljem da analitika postane svakodnevni alat u radu. U narednoj fazi neće biti pitanje da li koristimo podatke, već ko ih koristi bolje i brže.

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 proveru 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 smo krenuli 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.

Kompanija Metalac objavila svoj prvi ESG izveštaj

Kompanija je u 2025. godini objavila svoj prvi ESG izveštaj za 2024. godinu, i donela odluku da izveštavanje uvede kao redovnu godišnju praksu, sa ciljem da kroz transparentan pristup dodatno ojača povezanost sa akcionarima, kupcima, dobavljačima, zaposlenima, organizacijama, udruženjima, kao i lokalnom zajednicom u kojoj posluje. Ovim pristupom potvrđuje se uverenje da se najviši standardi poslovanja ostvaruju upravo kroz otvoren i odgovoran odnos prema svim zainteresovanim stranama. Na izradi prvog ESG izveštaja za 2024. godinu radio je višečlani tim tokom perioda od šest meseci, a rezultat tog procesa je obiman i temeljno pripremljen dokument.

Izveštaj predstavlja jasan izraz strateškog opredeljenja Kompanije da svoje poslovanje i izveštavanje uskladi sa rastućim dobrovoljnim i zakonskim obavezama na globalnom nivou. Kroz ovaj dokument precizno je prikazan uticaj koji Kompanija ostvaruje u ključnim oblastima – zaštiti životne sredine, korporativnom upravljanju i društvenoj odgovornosti – uz isticanje značaja kolektivnih napora i visokog nivoa posvećenosti zaposlenih. Istovremeno, uveliko su u toku aktivnosti na pripremi ESG izveštaja za 2025. godinu, koje se sprovode sa uverenjem da održiv način razmišljanja predstavlja važan pravac za dalju optimizaciju poslovanja. Kompanija pritom ostaje svesna da postoji dodatni prostor za



unapređenje, koji će se realizovati kroz kontinuirano razvijanje planova i sprovođenje konkretnih akcija usmerenih ka daljem jačanju principa održivosti u svim segmentima poslovanja.

Metalac obeležio 67 godina poslovanja

Kompanija Metalac svečano je obeležila 67 godina uspešnog poslovanja, potvrđujući svoju dugogodišnju posvećenost razvoju, stabilnosti i negovanju odnosa sa zaposlenima kao jednim od ključnih stubova kompanijskog uspeha. U okviru obeležavanja Dana kompanije, upriličena je dodela polisa dodatnog penzionog osiguranja za 38 zaposlenih koji se već duži vremenski period izdvajaju svojim radom, zalaganjem i postignutim rezultatima. Ova praksa predstavlja deo strateškog opredeljenja Metalca da nagradi posvećenost i obezbedi dodatnu sigurnost zaposlenima koji svojim doprinosom grade kompaniju. - Želim pre svega da vam čestitam što ste danas tu. Vi ste odabrani od strane vaših direktora. To znači da ste pokazali svojim radom, zalaganjem da zaslužujete da se pridružite našoj velikoj porodici, koja ima preko 600 zaposlenih, sa ovim benefitom, i koja stalno raste. Veoma je značajno osećanje kada odete u penziju i kada znate da možete da računate na neki dodatni novčani iznos. Još jednom, želim da vam se zahvalim što ste danas tu, a to znači da ste odani i verni Kompaniji.

Želim da tako nastavite, da zajedno sa Metalcem još puno godina slavite ovaj dan. Čestitam! – rekla je generalna direktorka Metalca, Radmila Trifunović. Poseban segment svečanosti bio je posvećen zaposlenima koji su dugogodišnjom vernošću ostavili značajan trag u razvoju kompanije. Jubilarne nagrade uručene su za ukupno 128 zaposlenih koji u Metalcu rade 10, 20, 30 i 40 godina, čime je još jednom istaknuta važnost kontinuiteta, iskustva i međusobnog poverenja u okviru kolektiva. - Čestitam vam 40, 30, 20 i 10 godina jubileja. Danas vas je 128 ovde. Metalac se podmlađuje, imajući u vidu da vas je preko 100 sa 10 i 20 godina. Hvala vam za sve što ste dali u godinama iza nas i nadam se da ćete do kraja vaše profesionalne karijere isto tako nastaviti, da Metalac zadovoljno i srećno dočekuje svoje buduće rođendane i jubileje. – poručila je generalna direktorka Radmila Trifunović, koja je nakon govora pročitala imena svih 128 jubilaraca. - Hvala vam apsolutno svima. Za 40 godina kontinuiranog rada potrebna je velika odanost, lojalnost

i posvećenost. Drago mi je što je Metalac fabrika kojom možete da se ponosite. Mi se trudimo da obezbedimo pored radnih uslova i sigurnost kroz različite oblike benefita. Ja sam oduvek smatrao da je Metalac jedna velika porodica, a najveći doprinos uspehu te porodice je da ona bude složna. Taj uspeh se potvrđuje, da kroz godine unazad, 2100 ljudi je uvek bilo okrenuto ka jednom cilju, a to je da budemo složni, i radimo bolje i više. Želim da tako nastavimo i dalje. – zaključio je predsednik Kompanije, Dragoljub Vukadinović. Ovakvi događaji potvrđuju da Metalac neguje kulturu uvažavanja i dugoročnih odnosa sa zaposlenima, uz jasno opredeljenje da uspeh kompanije počiva upravo na ljudima koji je čine. Obeležavanje Dana kompanije tradicionalno je zaokruženo pozorišnom predstavom namenjenom prijateljima i saradnicima, sa kojima Metalac deli zadovoljstvo povodom još jedne uspešne poslovne godine, uz zahvalnost za poverenje i podršku tokom svih prethodnih godina.



metalac

MGM

GODIŠNJI IZVEŠTAJ

2 0 2 5

Izdavač:

Metalac a.d. Gornji Milanovac

Redakcioni odbor:

Radmila Trifunović

Ana B. Živanović

Vasilije Gudelj

Dizajn i priprema:

Dizajn studio Metalca

Mihailo Ostojić

Fotografije:

Art photo Marija Piroški

Štampa:

Grafoprint, Gornji Milanovac

Tiraž: 200

Gornji Milanovac, maj 2026.