

Ton

Energija boja!

ČASOPIS SPECIJALIZOVAN ZA BOJE I LAKOVE

NOVOGODIŠNJI KOMENTARI DIREKTORA

**Kako
smo radili
u 2023.**



HELIOS

SPEKTRA®

PAMETNI SISTEM TOPLLOTNE IZOLACIJE

Efikasna toplotna izolacija, ušteda energije i sprečavanje pojave plesni

- sadrži šuplja punila koja formiraju toplotnu barijeru, zbog čega je površina toplija i prijatnija na dodir

- pomaže u smanjenju stvaranja kondenzacije vodene pare na površini premaza

- reflektuje više od 90 % vidljivog i toplotnog svetlosnog spektra

- reguliše vlagu u prostoriji i sprečava stvaranje plesni

- štedi energiju za grejanje, hlađenje i osvetljenje

- odličan toplotni izolator, smanjuje troškove energenata za grejanje i hlađenje

- visoka paropropusnost

- sprečava stvaranje kondenzacije i plesni

- stvara zdrave uslove za život





Novogodišnji komentari direktora..... **22**



Tema: Kako smo poslovali u 2023..... **30**



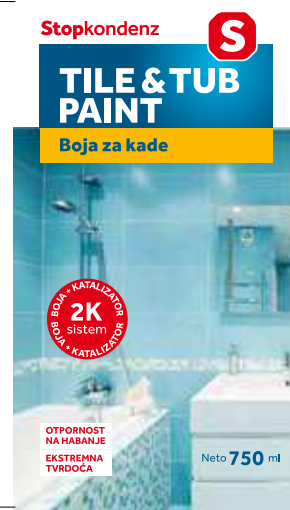
Destinacija: U susret Evropskom prvenstvu u fudbalu 2024..... **60**

Novosti..... 6

Company Profile
Bekament..... 36



Poznati brend
Tile&Tube Paint..... 40



Kolumna
Vladimir Miletić..... 48

Predstavljamo radnju
Keramika Davidović, Bgd..... 60

Predstavljamo radnju
Depo centar, Podgorica..... 64

Zanimljivosti..... 74

Izdavač:

Roma Company

Časopis priređuje:

Akademija gostoprimstva

Glavna i odgovorna urednica:

Katarina Živković

Marketing:

Vesna Milošević
vesna.milosevic@roma.rs

Saradnici:

Irina Maksimović
Milena Jovanović Lazić
Slobodan Koković
Jelena Anđelković

Foto:

Dragana Đorović

Prelom:

Svetislav Bajić

Lektor i korektor:

Vesna Kalabić

Štampa:

Skripta internacional,
Beograd

Reg. broj NV000025
God. osnivanja 2002.
UDK 667.5
ISSN 1451-8147
COBISS 183248391
Narodna biblioteka Srbije

Reč urednice

Poštovani čitaoci,

Navikli ste da na prelesku jedne godine u drugu anketiramo direktore značajnih firmi iz sektora boja i lakova i građevinske industrije. Ova tradicija magazina Ton svake godine nailazi na lep odziv direktora brojnih kompanija i nama je zadovoljstvo što žele da učestvuju u našem izdanju. Postavili smo im pitanja slična prošlogodišnjim, pošto nas zanima kako vide kretanja na tržištu, šta su za njih izazovi u građevinskoj industriji i imaju li neki savet za naredni period. Verujemo da će njihovi odgovori značiti svim učesnicima u građevinskoj industriji, jer ipak dolaze od ključnih igrača u toj oblasti, kao i da će njihovi saveti za naredni period biti korisni svima koji su na bilo koji način uključeni u naš sektor.

Kraj godine nas je motivisao i da rubriku Tema posvetimo tome kako smo poslovali u 2023. i da malo istražimo odnos broja potpisanih ugovora o kupoprodaji novih stanova i broja izdatih građevinskih dozvola, te da ih uporedimo s prošlogodišnjim. Osim toga bavili smo se i prodajom gvožđa i cementa i drugih materijala kako bi nam svi ti podaci dali jasniju sliku o tome kakav je trend u građevinskom sektoru i u kom će se smeru kretati u narednom periodu.

I u ovom broju magazina Ton pronaći ćete nekoliko stručnih tekstova o najnovijim materijalima i tehnologijama u građevini.

Predstavljamo vam firmu Bekament u rubrici Company profile, a za rubriku Poznati brend izabrali smo da vas detaljnije upoznamo sa tile&tuve Paint bojom za kade.

Kao i obično prenosimo vam i par saveta za dizajn i uređenje koji vam mogu dati nove ideje za promene u enterijeru.

Predstavili smo vam po jednu radnju iz Srbije i Crne Gore i porazgovarali s vlasnicima o njihovim počecima, poslovanju, asortimanu i planovima za budućnost.

I za kraj ovog izdanja, osim rubrike Zanimljivosti, donosimo vam i specijalno predstavljanje narednog Evropskog prvenstva u fudbalu, od stadiona na kojima se održavaju takmičenja do aranžmana i cena karata za pojedinačne utakmice. Ako planirate da gledate neke od utakmica, sada je poslednji trenutak da rezervišete i karte i smeštaj, a u rubrici Destinacija pronaći ćete brojne informacije o tom sportskom događaju.

Redakcija magazina Ton energija boja želi vam srećnu i uspešnu 2024. godinu!





Ceresit

20

GODINA
#GRADIMOZAJEDNO

Dobro odrađen posao rezultat je zajedništva i snažnog timskog rada. Zato želimo da se zahvalimo svim našim **partnerima** i lojalnim **profesionalcima** na podršci, kako ove, tako i prethodnih 20 godina.



Želimo svima da **2024.** godina bude ispunjena zdravljem, srećom i uspehom!

Vaš Ceresit



ROMA COMPANY

DRUŽENJE U DUBAIJU S KUPCIMA IZ CRNE GORE

Roma Company vodila je oko 70 svojih kupaca, tj. partnera, iz Crne Gore u Dubai, gde su boravili od 15. do 19. decembra. Po dolasku u Abu Dabi, u ime Ambasade Crne Gore u Emiratima privrednoj delegaciji reči dobrodošlice uputio je Mladen Bojanić. Potom je organizovan obilazak Bele džamije u Abu Dabiju i nakon toga ukrcavanje na prelepi kruzer Costa Toscana, kojim smo obilazili Persijski zaliv. Svi gosti uživali su u sadržajima na najvišim palubama, na bazenima, u restoranima, kafićima, a uveče i u diskoteci do kasno u noć. Po uplovljavanju u prelepu luku u Dubaiju, s pogledom od koga zastaje dah, organizovan je obilazak tog fenomenalnog grada iz koga sa ovog druženja svi nose prelepe uspomene. Svih sedamdesetak gostiju uživalo je u obilasku Dubai marine, čuvene JBR plaže, Burdž kalife (najviše zgrade na svetu) i Dubai Malla (najvećeg tržnog centra na svetu)... Nakon toga druženje se nastavilo na kruzeru u fenomenalnoj atmosferi.



Osim najnovijeg broda kompanije Costa, nestvarnog Abu Dabija i Dubaija, snažan utisak ostavili su i energija i dobro raspoloženje partnera, a upravo je to ono što raduje i motiviše organizatora Romu Company da ojača partnerske odnose, organizuje više druženja i zajedno pravi uspomene za ceo život.



Baumacol

FlexUni Gel

**BAU
MIT**

baumit.com

**NIŠTA NIJE TAKO
KREMASTO
KAO FLEXUNI GEL**



Novi inovativni lepak za keramiku na bazi gela za lakši rad i veću fleksibilnost

Inovativna gel tehnologija, novi standard u postavljanju keramike pruža lepku Baumacol FlexUni Gel izvrsna svojstva obrade, odličnu konzistenciju i kremastu strukturu koju je nemoguće ne zavoleti na prvi potez.

Ako svemu dodamo jednostavnu i brzu ugradnju, smanjeno klizanje, mogućnost podešive konzistencije od gustog do tečnog, u debljini sloja 2 do 15 mm lako je zaključiti da se radi o vrhunskom lepku koje je pravi izbor za vaš savršen rad. Za podne i zidne površine, za spolja i unutra. Baumacol FlexUni Gel - Vaš inovativni izbor!

- Gel-inovativna tehnologija
- Oko 15% manja potrošnja
- Za debljine od 2 do 15 mm

Baumit. *Ideje budućnosti.*

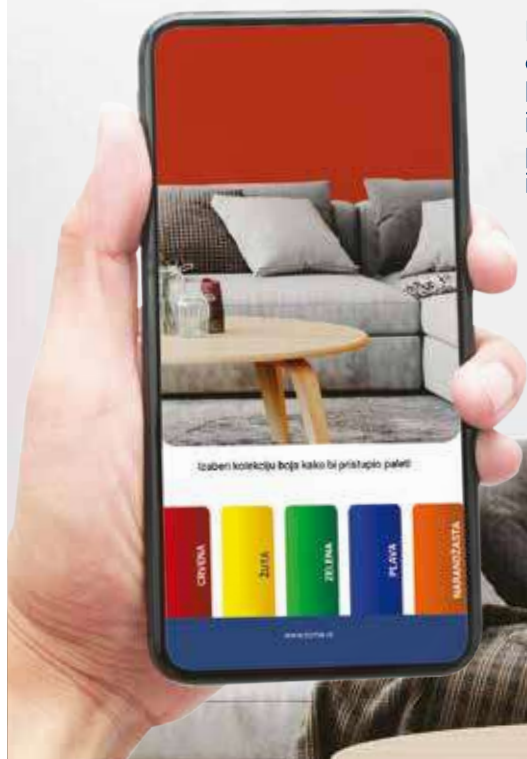


AUSTROTHERM SRBIJA

VGP PARK BELGRADE – VELIKI LOGISTIČKI I INDUSTRIJSKI CENTAR

U Dobanovcima, u neposrednoj blizini čvorišta evropskih puteva koji prolaze kroz Srbiju, E-70 (Šid–Beograd–Vršac) i E-75 (Subotica–Beograd–Preševo), počela je izgradnja ogromnog industrijskog i logističkog centra na preko 400.000 m² izgradive površine. Austrotherm d.o.o. od početka je prisutan na tom impresivnom gradilištu budući da je preduzeću Frigomex d.o.o., jednom od izvođača i na tom objektu svom direktnom partneru, isporučio već blizu 5.000 m² (tj. 500 m³, s obzirom da je reč o pločama debljine 10 cm) ružičastih termoizolacionih ploča Austrotherm XPS TOP 50! Reč je o XPS pločama koje se ređe ugrađuju prilikom izgradnje privatnih kuća, pa i većih objekata, jer su tamo ploče Austrotherm XPS TOP 30, sa svojom pritiskom čvrstoćom od 300 kPa, odnosno pritiskom opteretivošću (pri 2% stišljivosti) od 13 t/m², sasvim dovoljne. Međutim, u Dobanovcima je, kada je u pitanju termička izolacija ispod temeljne ploče jednog takvog kompleksa, tražena XPS ploča još boljih karakteristika, pa je tako izabrana ploča Austrotherm XPS TOP 50, koja se odlikuje pritiskom čvrstoćom od čak 500 kPa, odnosno pritiskom opteretivošću od 18 t/m². Nema nikakve dileme da će u nastavku izgradnje ovog kompleksa uslediti isporuke novih hiljada kvadrata (stotina kubika) ne samo prepoznatljive ružičaste termoizolacije marke Austrotherm već i EPS ploča (stiropora) istoimenog proizvođača.

KOJE BOJE TVOM ZIDU STOJE?

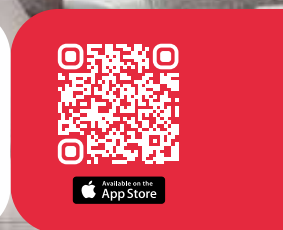
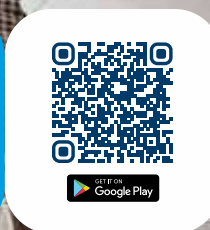


Preuzmi **DecoRoma** aplikaciju i isprobajte kako nove boje i tapete izgledaju u prostoru, brzo, lako i bez troškova.

Želite da izbegnete nepotrebne troškove?

Zato je važno da pre kupovine novih boja ili tapeta budete sigurni da će novi dizajn pristajati ostatku vašeg prostora. Najbolje bi bilo kada biste to mogli odmah i da vidite!

Uz DecoRoma aplikaciju, u samo par klikova izmerite zid, izaberite paletu boje ili tapete koje želite i primeniti ih na unutrašnji ili spoljašnji zid – i dobićete kvalitetan render novog dizajna prostora, koji možete sačuvati ili podeliti sa vašim prodavcem ili dizajnerom.





AQUALAQUER je beli **ekološki emajl lak na vodenoj bazi bez mirisa, visokog kvaliteta i savremene tehnologije** za unutrašnju i spoljnu upotrebu. Pogodan je za površine od drveta, metala, PVC-a kao što su vrata, prozori, plakari kao i zidovi, plafoni, gipsane ploče itd. Ističe se po svojim karakteristikama da, za razliku od uobičajenih emajl lakova, **nikad ne požuti i dugo godina zadržava sjaj.**



HENKEL

CERESIT PREDSTAVLJA CM 12 EXPRESS LEPAK ZA KERAMIKU

Renovirajte svoj prostor uz revolucionarni brzovezujući lepak za keramiku Ceresit CM 12 EXPRESS. Ukoliko ste u potrazi za brzim i jednostavnim rešenjem za polaganje keramičkih pločica, gres pločica i pločica od prirodnog kamena, Ceresit ima pravo rešenje za vas. Revolucionarni brzovezujući lepak za keramiku CM 12 Express pravi je izbor za javne i komercijalne objekte, posebno kada je vreme izgradnje objekta od ključnog značaja. Njegova inovativna tehnologija pruža brzo sušenje i mogućnost prohodnosti i fugovanja već tri sata nakon nanošenja uz zagarantovane besprekorne rezultate. Ceresit CM 12 Express idealan je za rad u zimskim uslovima kada je temperatura na donjoj granici dozvoljene, kao i za prostore s niskim temperaturama. Koristi se za čvrsto postavljanje keramičkih pločica i podnih ploča bez praznina ispod njih, kao i za postavljanje finih kamenih i livenih betonskih ploča kako u enterijerima tako i u eksterijerima, metodom nanošenja tankog ili srednjeg sloja lepka. Lepak se može primeniti na sistemima s podnim grejanjem, kuhinjama, kupatilima, balkonima, terasama, kao i za postavljanje u objektima s velikim brojem posetilaca. Isprobajte novi Ceresit CM 12 Express lepak za keramiku i uverite se u njegov besprekoran kvalitet!



NEVENA COLOR

COOL LAK ZA PARKET NA VODENOJ BAZI

Nevena color d.o.o. Leskovac izdvaja još jedan ekološki proizvod iz COOL proizvodnog programa – lak za parket na vodenoj bazi.

To je jednokomponentni lak namenjen za zaštitu i dekoraciju svih vrsta parketa i drugih drvenih elemenata. Proizvod je sasvim ekološki, bez štetnih isparenja i bez neprijatnog mirisa. Odlikuju ga svilenkasti sjaj, brzo sušenje, otpornost na habanje i veoma laka upotreba. I ovaj proizvod možete naći u veleprodajnim centrima i svim dobro snabdevenim maloprodajnim objektima širom Srbije.

VELIKI IZBOR
TAPETA PO
IZUZETNIM
CENAMA

Milana Rešetara 11 · Zemun
Tel. 011 222 4000 · roma.rs





ARGENTUM PLUS 20

Polumat zidna boja za unutrašnje površine sa sredstvom za inaktivacija virusa i bakterija.

Argentum Plus 20 je specijalni završni polumat premaz na bazi vode, koji je namenjen za obradu zidova i tavanica u enterijeru. Sadrži srebrno fosfatno staklo, koje štiti premazanu površinu od razvoja bakterija i virusa.

Argentum Plus 20 poseduje odličnu otpornost na habanje i na zahtevnijim površinama. Može se čistiti uobičajenim bolničkim deterdžentima i sredstvima za dezinfekciju. Formulisan je tako da ga odlikuje veoma nizak nivo lako isparivih materija (VOC)

Delotvornost premaza Argentum Plus 20 je testirana na Bovine Coronavirus (C379 Riems) u skladu sa ISO 21702:201.

Pored toga, testirana je antibakterijska aktivnost premazane površine prema ISO 22196. Korišćeni sojevi bakterija su Staphylococcus aureus ATCC 6538P i Escherichia coli ATCC 8739 u period od 24 sata.

Istraživanja su zavedena u Eurofins laboratoriji, nakon čega je izdat sertifikat sa sledećim rezultatima:

- Premaz poseduje visoka svojstva inaktivacija Bovine Coronavirus. Aktivno srebrno fosfatno staklo uspešno inhibira rast bakterija na premazanoj površini.

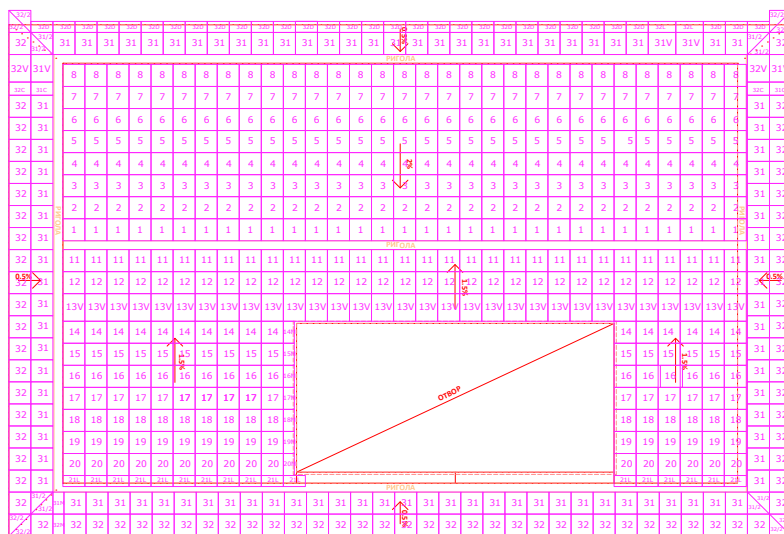


OFFICIAL
DISTRIBUTOR

Više ideja očekuje vas na našim
Facebook i Instagram stranicama:



GudmarkGroup



AUSTROTHERM SRBIJA

KOSO SEČENI STIROPOR NA PRIVATNOJ VILI U ARANĐELOVCU

Koso sečeni stiropor u nagibu, kao sloj za pad na ravnom krovu, postaje sve bitniji segment poslovanja Austrotherm d.o.o. u Srbiji. Sada već ne prođe ni par dana a da CNC mašine stacionirane u Valjevu, u matičnoj fabrici ovog proizvođača, ne isecaju velike količine stiropora u padu, a po konkretnim nalozi-ma kupaca za određene objekte u izgradnji. Uglavnom se, zbog konkretne namene, isecaju EPS ploče veće pritiske čvrstoće (Austrotherm EPS A100, Austrotherm EPS A120 i Austrotherm EPS A150). Poslednja porudžbina pristigla u Valjevo, neposredno pre odlaska ovog teksta u štampu, tiče se privatnog investi-tora iz Aranđelovca, koji je za termičku izolaciju ravnog krova svoje impresivne vile naručio ravno sečene ploče klase Austrotherm EPS A120, debljine 14 cm, u količini od 89 m³, a zatim i koso sečene ploče u koli-čini od 49 m³. Vredno napomene je da se cena za koso sečeni stiropor posebno formira za svaku indivi-dualnu narudžbinu, a osim od vrste stiropora koji se iseca, zavisi i od obima i zahtevnosti samog posla. Austrotherm d.o.o. svakom svom kupcu koso sečenog stiropora, kao vid dodatne usluge, besplatno ispo-ručuje i plan polaganja elemenata, numerisanih shodno građevinskim planovima koji su prethodno predati i koji su poslužili za izradu plana polaganja.

- NITRO RAZREĐIVAČ**
- AKRILNA BOJA U SPREJU**
- KREP TRAKA**



Milana Rešetara 11
 Beograd · Zemun
 Tel. 011 222 4000 roma.rs





AUSTROTHERM

termoizolacija

Termoizolacija za profesionalce



www.austrotherm.rs



BAUMIT

DONACIJA FASADNOG SISTEMA VRTIĆU VENČIĆ

Kompanija Baumit d.o.o. ove godine bila je deo humanitarne inicijative, nastale sa ciljem pružanja lepšeg boravka i osmeha za 26 divnih mališana u vrtiću Venčić, u Beogradu. Kroz inicijativu koju su pokrenuli Humanitarno društvo POBRATIM iz Beograda i Regularna Velika Loža Srbije, zajedničkim snagama je obnovljeno 400 m2 fasade vrtića Venčić. Materijal za kompletan fasadni sistem donirao je Baumit, dok je radove bez nadoknade izvela fasaderska ekipa Stefana Kostića. Zajedno smo naše male drugare obezbedili za zimu – pružili smo im bezbedne i toplije prostorije bez vlage. Radovi su trajali od 26. maja do 26. septembra ove godine, u ukupnoj vrednosti donacije od preko milion dinara.



NEVENA COLOR

3X1 DTM PREMAZI ZA METAL

Za zimsku sezonu Nevena color preporučuje vam čarobni Cool 3x1 set proizvoda vrhunskog kvaliteta za zaštitu metala: Cool 3x1 antikoroziivni emajl, Cool 3x1 antika i Cool 3x1 efekt lak.

Osnovna karakteristika tih premaza jeste odlična adhezija na metalne površine po sistemu DTM – direct to metal, bez upotrebe osnovnog antikoroziivnog premaza. Ono što ih razlikuje jeste dekorativni efekat koji želite postići. *Cool 3x1 antikoroziivni emajl* daje efekat glatke sjajne površine.

Cool 3x1 antika pruža svetlucavi luksuzni izgled metalnih površina.

Cool 3x1 efekt lak metalnim površinama daje moderan sedefasti hamer efekat.

Ove proizvode možete naći u svim maloprodajnim objektima širom Srbije.

KNAUF KNAUF 100 – NAŠ PUT KA 2032

Na ovogodišnjoj Knauf akademiji, koja je održana pred eminentnim arhitektama iz zemlje i regiona, predstavljena je Knauf 100 strategija. Todor Delovski, generalni direktor za Istočnu Evropu – regija jug, govorio je o jubileju koji nas čeka – 100 godina od osnivanja kompanije Knauf. Knauf 100 strategija bazirana je na četiri ambicije. One se tiču naših zaposlenih i uslova u kojima rade, naših kupaca i klijenata koji u nama vide pouzdanog partnera, našeg nastojanja da sačuvamo životnu sredinu i da pružamo najbolje rezultate u onome što radimo. U sklopu te strategije, kompanija je definisala jasne i merljive ciljeve, kao što su smanjenje emisije CO₂ za 50% u 2032, nula povreda na radu, napredak na polju digitalizacije i inovacija, i mnogi drugi. Svi ti ciljevi doprineće da saradnja između kompanije Knauf i klijenata bude još efikasnija i efektivnija.



Neka zidovi mirišu

Dodavanjem mirisa Paint SCENTsations u boju prilikom krečenja, farbanja neutrališete neprijatne mirise i dodajete trajnu svežinu atmosferi.

U ponudi su mirisi: **ČISTO i SVEŽE, LIMUN, TROPSKI VETAR, VANILA**



BEOGRAD, N. Beograd, Bulevar M.Pupina 199A, 011/260-51-20; **Zemun**, Ugrinovačka 206, 011/261-51-61, 316-13-56; **Bežanija**, Vojvodanska 2, 011/627-60-64; **Vračar**, Maksima Gorkog 71, 011/344-71-71; **Voždovac**, Vojvode Stepe 26, 011/246-00-32; **Čukarica**, Lazarevački drum 21, 011/755-44-63; **Zvezdara**, Dimitrija Tucovića 107, 011/243-3357; **Dorćol**, Žorža Klemansoa 18a, 011/728-01-22; **N. Beograd**, Španskih boraca 3a, 060/222-40-10; **Banjica**, Paunova 12b, 011/398-45-65; **LOZNICA**, Vojvode Putnika bb, 015/88-94-43; **NIŠ**, Pantelejska br. 67, 018/421-27-92



NEOSTIK PROIZVODI PRIMENJENE HEMIJE



CINOL

Cinol je vazelinska bezkiselinska pasta za mekano spajanje bakarnih žica, prvenstveno u elektroindustriji (spajanje žica i elektroelemenata štampanih pločica).



PUROL

Purol je univerzalna mekana polirna pasta za metale. S njom poliramo, odстранjujemo rđu i čistimo površine različnih metala: bakar, mesing, krom, cink, nikl, aluminijum itd. Pasta je pogodna i za poliranje emajliranih predmeta i tvrdih plastičnih masa. Pasta nije pogodna za poliranje automobila.

KNAUF INSULATION

JEDANAESTA KNAUF AKADEMIJA – NOVA REALNOST I PROGRESIVNOST

Jedanaesta Knauf Akademija održana je 30. novembra u hotelu Hyatt u Beogradu, u saradnji sa našim sestrinskim kompanijama Knauf Srbija i Knauf Ceiling Solutions. Publika je imala priliku da čuje dva stručna panela:

1. NOVA REALNOST – Kako aktuelni zahtevi investitora i korisnika hotela utiču na proces projektovanja – na kome su svoja iskustva iz ove oblasti podelili Jugoslav Janjić iz dA.dizajnarhitektura, Đorđe Bajilo iz DBA, Ivan Ćurčić i Igor Vučelić iz Artecona. 2.



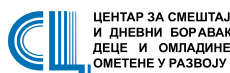
PROGRESIVNOST – Pomeranje granica u projektovanju poslovnih objekata sa akcentom na IT sektor – na kome su panelisti bili Mladen Vulević iz A3 Architects d.o.o., Branko Nikolić iz Antipod Studija i dr Goran Vučković, sa Mašinskog fakulteta Univerziteta u Nišu.

Zadovoljstvo je biti u prilici da godinama okupljate krem domaće i regionalne arhitektonske scene i doprinosite unapređenju struke i javnom dijalogu o važnim temama!



JUB KRAJ GODINE JE VREME SUMIRANJA REZULTATA I DARIVANJA

U narodu je ustaljena navika da se krajem godine izražava zahvalnost najbližima i poželji sve najbolje u narednoj godini. Tom prilikom proslavljamo uspešne rezultate i ostvarene ciljeve, poklanjamo prigodne poklone i darujemo saradnike, poslovne partnere, zaposlene, svoje najbliže. Ove godine kompanija JUB izdvojila je određenu sumu za Centar za smeštaj i dnevni boravak dece i omladine ometene u razvoju. Tim gestom želeli smo da podržimo rad Centra i unapredimo uslove u kojima borave deca ometena u razvoju. Iz te saradnje proistekli su lepi predmeti i rukotvorine koje se u toj ustanovi prave. Njih smo kao prigodan dar uputili svojim saradnicima, poslovnim partnerima i prijateljima, sa željom da naša saradnja bude još plodotvornija, ali i da se setimo pojedinaca koji se bore s većim izazovima i poteškoćama, koji ne mogu da budu srećni i radosni i da dele uspehe druge vrste.



ЦЕНТАР ЗА СМЕШТАЈ
И ДНЕВНИ БОР ВАКАК
ДЕЦЕ И ОМЛАДИНЕ
ОМЕТЕНЕ У РАЗВОЈУ



Boje
menjaju
dom



Korak po korak do
potkrovlja iz snova

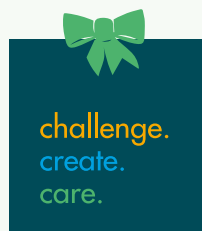
www.mojepotkrovlje.rs

VELUX

KNAUFINSULATION

KNAUF

ROMA



**SREĆNI
PRAZNICI!**

***KNAUF*INSULATION**

BAUMIT

BAUMIT PREDSTAVLJA GO2MORROW INICIJATIVU

U Baumitu, pojam "održivost" nije samo deo poslovanja, već je to način na koji kompanija vidi i oblikuje budućnost. Baumit GO2morrow inicijativa je odraz posvećenosti održivosti i očuvanju planete, ne samo kroz proizvode koji štede resurse i smanjuju emisiju CO₂, već i kroz celokupnu poslovnu filozofiju. „Održivost je uspešna kada obezbedite tri stuba: društveni, ekološki i ekonomski.“ izjavio je vlasnik Baumit Grupe, Robert Šmid. Cilj kompanije Baumit je da balansira ekološki napredak sa socijalnom odgovornošću i ekonomskom održivošću. Od proizvodnje koja koristi napredne tehnologije i recikliranje, do socijalne odgovornosti koju kompani-



ja Baumit pokazuje prema zajednicama u kojima posluje, Baumit čini napore koji stvaraju bolji svet za buduće generacije. Kao evropski lider u oblasti termoizolacionih fasadnih sistema, Baumit širom Evrope ugradi impresivnih 45 miliona kvadratnih metara fasadne termoizolacije godišnje.

Svaki kvadratni metar izolacije koji ugradimo uštedi značajnu količinu CO₂e i na taj način deluje kao moćan zaštitnik životne sredine. Uštede ugljen dioksida od samo jednog kvadratnog metra izolacije jednake su količini kiseonika koju proizvedu dva stabla za godinu dana. Međutim, tu ne prestaju uštede CO₂e. One se uvećavaju tokom celokupnog veka trajanja svakog objekta koji izolujemo. Više na ovu temu, u novoj godini, pratite na društvenim mrežama i web-sajtu kompanije Baumit.

X-PROFI TOOLS

Za brzo i lako uklanjanje fuga

Grout Out



+ Izdržljiv motor
+ Ne stvara prašinu

+ Ne oštećuje pločice
+ 3 brzine rada



Milana Rešetara 11 · Zemun
Tel. 011 222 4000

roma.rs



HELIOS SRBIJA POSTALA KANSAI HELIOS SRBIJA A. D.

Kompanija Helios Srbija a. d., članica evropske KANSAI HELIOS grupe, ima dugu tradiciju u oblasti premaznih sistema. Od svog osnivanja, kroz 70 godina dugu istoriju jednog od vodećih proizvođača premaza u Srbiji, prošla je kroz brojne promene. Jasan fokus na korisničku uslugu i kontinuirani razvoj proizvoda, razlozi su rasta kompanije i širenja u nove oblasti i segmente, kao i prisustva na brojnim tržištima. S ponosom vas obaveštavamo o sledećem koraku u razvoju naše kompanije, koji će dodatno ojačati našu poziciju unutar KANSAI HELIOSA, koji je od 2017. deo Kansai Painta, jednog od deset najvećih svetskih proizvođača premaza: od 9. 11. 2023. poslujemo pod nazivom KANSAI HELIOS Srbija a. d. sa sedištem kompanije u Gornjem Milanovcu. Sledeći logičan korak u razvoju kompanije jeste promena naziva, radi dodatnog jačanja pozicije unutar KANSAI HELIOSA, koji je od 2017. deo Kansai Painta, jednog od deset najvećih svetskih proizvođača premaza: od 9. 11. 2023. kompanija posluje pod nazivom KANSAI HELIOS Srbija a. d. sa sedištem u Gornjem Milanovcu.

AUSTROTHERM I ROMA COMPANY SKI OPENING NA KOPAONIKU

Roma Company i Austrotherm organizovali su druženje sa kupcima na Kopaoniku u periodu 22. do 24. 12. 2023. Pred sam kraj godine, u vreme kada se sumiraju rezultati i prave planovi za naredni period, ovaj vikend bio je pravo osveženje. U luksuznom Grand hotelu bilo je oko stotinjak partnera Roma Company i Austrotherma koji su uživali u svemu što ovaj hotel nudi. Ugođaju je doprinela i prava zimska idila na Kopaoniku. Mnogi gosti su iskoristili ova dva dana da skijaju i provedu divno vreme na snegu. Tokom dve večeri organizovani su i druženja u planinskom baru Mons i Etno kući Hany bany. Uz muziku i dobru zabavu, partneri Rome i Austrotherma imali su priliku da se bolje upoznaju i da provedu lepo vreme zajedno. Ovaj vikend je svim gostima omogućio da sa Kopaonika ponesu nezaboravne utiske.



Stopkondenz

BOJA ZA KADE

Visokootporni premaz izuzetne tvrdoće i sjaja



- Sanitarne kade
- Kade od fiberglasa
- Tuš kade
- Umivaonici
- Keramičke pločice
- Sanitarije



HENKEL

BREND CERESIT U SARADNJI S GRUPOM ZA OBRAZOVANJE OTVORIO TRI NOVA MEJKERS LABA



U saradnji s Nordeus fondacijom i Grupom za obrazovanje, brend Ceresit kao nacionalni partner učestvuje ove godine u otvaranju 11 mejkers labova širom Srbije. Mejkers lab je projekat namenjen mladima srednjoškolskog uzrasta, a njegov cilj je kreiranje inovativnih i multidisciplinarnih prostora, modeliranih prema konceptu učionica budućnosti. Ti prostori podstiču eksperimentisanje i preduzetnički duh kod učenika, a istovremeno nastavnicima omogućavaju inovativan pristup nastavi putem integracije različitih oblasti u jednom školskom času. Grupa za obrazovanje okupila je Nordeus fondaciju, Dostignuća mladih u Srbiji, Centar za promociju nauke i Inicijativu digitalna Srbija kako bi zajedno ostvarili relevantne promene i pomogle nastavnicima i školama da unesu znanje 21. veka u učionice – učenjem kroz iskustvo, projekte i inovacije.

Ove godine uspešno je realizovano osam projekata, a poslednja tri mejkers labova otvorena su nedavno u Elektrotehničkoj školi „Mija Stanimirović“ u Nišu, Gimnaziji u Vrnjačkoj Banji i Prvoj kragujevačkoj gimnaziji. Kragujevac je dobio najveći prostor za praktičnu primenu znanja i inovacije srednjoškolaca, koji se prostire na 130 m² i obuhvata pet različitih zona – bina za dramsku sekciju, fizika i elektronika, umetnost, Lego robotika i radioničarska zona sa alatima – gde će đaci moći da otkriju svoje talente. Svestan značaja kvalitetnog obrazovanja, brend Ceresit nastavlja podršku društveno odgovornim projektima širom zemlje, podržavajući mlade talente i nastavni kadar koji primenjuje inovativne metode u edukaciji.

EKSKLUZIVNE KOLEKCIJE TAPETA

Atestirane tapete za hotele, ekskluzivne enterijere, stambene, poslovne i druge javne objekte

roberto cavalli

GIANFRANCO FERRE HOME

DOLCE & GABBANA CASA

Dhumarino



Milana Rešetara 11 · Zemun
Tel. 011 222 4000 · roma.rs

KNAUF

SISTEMI SUVE GRADNJE



- PREGRADNI ZIDOVI
- SPUŠTENI PLAFONI
- ZAVRŠNA OBRADA



Novogodišnji komentari direktora

Na narednim stranicama možete pročitati odgovore desetak direktora iz sektora boja i lakova i građevinske industrije na pitanja koja im magazin Ton postavlja pred kraj godine.

Već tradicionalno, svima postavljamo tri ista pitanja i vama prenosimo odgovore ključnih ljudi u građevinskom sektoru. Verujemo da ćete i ove godine pronaći korisne informacije o poslovanju u našoj industriji i da će vam značiti saveti o tome kako se postaviti prema izazovima koji nam predstoje u narednom periodu.

- 1** Možete li da uporedite ovogodišnji finansijski promet svoje firme, izražen u procentima i u količini robe za teritoriju Srbije, s prošlogodišnjim?
- 2** Kakve planove vaša kompanija ima u vezi s količinom robe i s finansijskim prometom za iduću godinu?
- 3** Šta će, prema vašem mišljenju, biti najveći izazovi u poslovanju u 2024. godini i kako planirate prema njima da se postavite?

NENAD BOŽOVIĆ **direktor TKK Group**

– Godinu 2023. obeležio je znatan pad cena, što je rezultiralo malo nižim finansijskim ostvarenjem nego 2022, dok je, posmatrano u volumenima, rast ostvaren u skoro svim kategorijama.

– Planiramo dvocifren rast baziran na razvoju prodaje novih proizvoda i kategorija, tamo gde imamo najviše prostora za rast, kao i na očuvanju leaderskih pozicija u našim najjačim segmentima proizvoda.

– Potencijalno najveći izazov bio bi neočekivani pad tržišta građevinske industrije, ali nadamo se da će sledeća godina biti stabilnija, za razliku od prethodnih, tako da se možemo posvetiti traženju dodatnih prilika za inovacije kako u segmentu proizvoda tako i u pristupu partnerima i krajnjim potrošačima.



NENAD STAMENKOVIĆ **direktor TM Roofing** **i TM Flooring, Sika Srbija**

– Sika, kao jedan od lidera u proizvodnji i plasmanu građevinske hemije, očekuje blagi rast u finansijskom smislu. Kad je reč o količini robe, očekujemo rast u domenu plasmana praškastih proizvoda. Nažalost, Srbija je malo tržište i nije realno da naši rezultati budu pokazatelji stvarnog rasta/pada tržišta građevine. To umnogome zavisi od dela tržišta koji delimo s konkurencijom. Rast od 5%–7% je očekivan, ako se ne uzima u obzir projektovana godišnja inflacija.

– Planovi kompanije Sika Srbija uvek su optimistični. Uveliko radimo na potencijalnim projektima za prvi kvartal 2024. godine, kao i na dugoročnim planovima do 2028. Optimistični smo i okrenuti smo zdravim investicijama i nastavku saradnje s dugogodišnjim klijentima. Izazov svakako postoji. Potencijal vidimo u delu proizvodnje koji do sada nismo razvijali dovoljno ili nikako. Rast svakako očekujemo. Vetar u leđa nam je dala akvizicija kompanije MBCC na



globalnom nivou, gde očekujemo i vidimo potencijalni rast u plasmanu proizvoda iz segmenta podnih sistema, aditiva za beton i delom hidroizolacije.

– Jedan od najvećih izazova je, naravno, pad u sektoru građevine generalno u Evropi, što se, nažalost, na teritoriju Srbije odražava nešto kasnije. Otežavajuću okolnost uvek predstavlja politička situacija kako u državi tako i u regionu. Izlaz vidimo u delu proširenja plasmana robe preko sektora distribucije, u sektoru proizvodnje hrane i lekova, kao i u sektoru rudarstva.



TIHOMIR CIVKAROSKI **generalni direktor Knauf** **Insulation za Istočnu Evropu,** **regija Jug**

– Prošla, 2022. godina bila je rekordna po svim pokazateljima prodaje u Srbiji. Tako je bilo kod nas, a verujem i kod svih ostalih aktera na tržištu građevinarstva u zemlji. Očekivao se pad u ovoj godini, što se i pokazalo kao ispravno razmišljanje. U zavisnosti od segmenta poslovanja, pre svega da li je reč o izolaciji za zgradarstvo, tehničkoj izolaciji ili primeni u drugim industrijama, trendovi se pomalo razlikuju. U celini, može se reći da pad prodaje iznosi nekih 20%.

– Velika je neizvesnost na tržištu usled visoke inflacije i visokih kamatnih stopa koje su praktično zaustavile aktivnost na polju stambenih kredita. Mi smo krajnje oprezno pristupili planiranju sledeće godine projektujući blagi jednocifreni rast i u količinama i u novcu. Vrlo lako se može dogoditi da se pad tržišta nastavi i da se naše planiranje pokaže neopravdanim.

– Izazova je puno i neće biti jednostavno odgovoriti na njih. Kao i uvek verujem

da će naš posvećeni tim profesionalno odraditi posao i sve izazove koji nam predstoje pretvoriti u nove mogućnosti za unapređenje pozicije na tržištu i generalno našeg poslovanja.

– Najteže će biti da se izborimo sa smanjenom tražnjom i velikim oscilacijama koje se pojavljuju iz kvartala u kvartal. Proces digitalizacije kroz koji prolazi naša kompanija predstavlja dodatni rad na sve već postojeće aktivnosti, a bez povećanja broja zaposlenih u organizaciji. Inflacija cena sirovina i energenata, kao i nemogućnost da se to prenese na krajnjeg kupca, svakako je problem koji će nastaviti da nas prati i sledeće godine.

– U svakom slučaju nastojaćemo da održimo naše tržišno učešće i da doprinesemo unapređenju tržišta kako u pogledu njegove veličine tako i u pogledu standarda gradnje koji se primenjuju u našoj zemlji. Kao i uvek, naš pristup je optimističan i pragmatičan. Nastojaćemo da razvijemo i ponudimo neke nove proizvode i rešenja, što će, siguran sam, naići na dobar odziv kod naših kupaca i saradnika. Imamo sjajne partnere s kojima saradujemo i to nam uliva poverenje u dalji rast i razvoj našeg poslovanja.



SRĐAN JANJIĆ
direktor Knauf Zemun d.o.o. i
Knauf d.o.o. Podgorica

– Prvi deo godine obeležio je dvocifreni rast u kompaniji Knauf Zemun kako u količinskom tako i u finansijskom prometu. U drugom delu godine u Srbiji i izvozu dolazi do primetne stagnacije kada je u pitanju količinski promet. Međutim, imajući u vidu rast cena, na kraju godine ćemo uprkos jednocifrenom količinskom rastu ostvariti dvocifren rast u finansijskom prometu.

– U narednoj godini očekujemo stagnaciju tržišta kada su u pitanju količine i promet. Očekujemo da će proizvodne cene rasti, pre svega usled povećanja cena

zavisnih troškova, kao što su energenti i sl. Generalno, naš opšti utisak je da poslovanje postaje skuplje.

– U Srbiji je primetan trend usporavanja gradnje, posebno u sektoru stanogradnje. To je pre svega uslovljeno povećanjem kamatnih stopa, kao i skokom cena na tržištu nekretnina. Usled povećanog obima izdatih građevinskih dozvola, u narednoj godini očekujemo ponovni rast stanogradnje. Što se tiče same proizvodnje i Knauf fabrike u Zemunu, očekujte nove palete proizvoda iz segmenta glet masa, fasadnih sistema, ali i sistema suve gradnje. U našoj kompaniji će, kako globalno tako i lokalno, jedan od fokusa biti na nastavku procesa digitalizacije. On će, između ostalog, podrazumevati i uvođenje onlajn sistema poručivanja robe, kao i novu veb-stranicu s nekoliko dodatnih alata.



PREDRAG ARMUŠ **generalni direktor sektora** **Adhezivi Tehnologije za Srbiju i** **eksportna tržišta, Henkel Srbija**

– Protekle godinu u građevinskoj industriji obeležio je neizbežan pad prometa nekretnina i pad u izdavanju građevinskih dozvola. Ceresit timu je to postao izazov, ali i motivacija za postizanje novih ciljeva i uspeha tokom 2023. godine. Uprkos izazovnoj dinamici tržišta, ostvarili smo pozitivan rezultat, postižući rast kako u kvantitativnom tako i u finansijskom delu, na šta smo izuzetno ponosni. Zahvaljujući našem iskustvu i razvoju novih tehnologija, nudimo rešenja za polaganje pločica koja pružaju najbolje performanse i dugotrajnost materijala, a istovremeno olakšavaju proces postavljanja pločica, čineći ga bržim i jednostavnijim. Ove godine smo proširili naš portfolio proizvoda kako bismo obuhvatili sve vrste sistemskih rešenja potrebnih prilikom postavljanja keramike. Brend Ceresit i dalje ostaje pouzdan proizvođač s rastućom bazom lojalnih majstora, koji naš tim svakodnevno inspirišu da uvodimo nova rešenja i inovacije. Možemo reći da je naš najveći ovogodišnji uspeh povećanje broja zadovoljnih distributera, maloprodavaca i majstora. Taj rezultat potvrđuje našu posvećenost kvalitetu i podržava nas u nastojanju da ostanemo lideri u industriji.

– Uprkos globalnoj krizi koja predstavlja izazov za sve u industriji, naša kompanija ima ambiciozne planove u vezi s količinama robe i finansijskim prometom za narednu godinu. Svesni smo dinamičnog tržišta, gde će svi akteri konkurisati za pažnju potrošača. Naše dosadašnje iskustvo igra

ključnu ulogu u stvaranju novih ideja, pa zato težimo ne samo održavanju zadovoljstva naših postojećih potrošača već i privlačenju novih. Pažljivo slušamo potrebe naših partnera kako bismo se pripremili za izazove i mogućnosti koji nas očekuju u sledećoj godini. Nastojimo da prevaziđemo njihova očekivanja, negujemo dugoročne odnose i pružimo im maksimalnu podršku u poslovanju. Jedan od ključnih elemenata u našim planovima za narednu godinu odnosi se na održivo poslovanje i unapređenje zajednice u kojoj poslujemo, što predstavlja jednu od osnovnih vrednosti kompanije Henkel. Nakon saradnje s Fondacijom Novak Đoković, u okviru koje smo podržali projekte namenjene deci vrtićkog i predškolskog uzrasta, nastavljamo našu posvećenost društvenoj zajednici kroz partnerstvo s Grupom za obrazovanje i Nordeus fondacijom. Brend Ceresit, kao jedan od nacionalnih partnera, učestvuje u otvaranju mejkers labova širom Srbije. Mejkers labovi su projekat namenjen mladima srednjoškolskog uzrasta, koji se odnosi na kreiranje inovativnih i multidisciplinarnih prostora, modeliranih prema konceptu učionica budućnosti. Ti prostori podstiču eksperimentisanje i preduzetnički duh kod učenika, istovremeno pružajući nastavnicima mogućnost inovativnog pristupa nastavi putem integracije različitih oblasti u jednom školskom času. Tom inicijativom, podržavajući kreativnost i mlade talente širom zemlje, želimo da doprinesemo razvoju obrazovanja.

– Siguran sam da naredna godina neće ličiti na prethodne, očekuje nas puno izazova i dinamike u poslovanju. Kao i svake godine, moj primarni fokus ostaje održavanje kreativne i zdrave atmosfere u timu, kao i razvoj i zadovoljstvo mojih saradnika. Nezaobilazna tema ove i prethodne godine svakako je bila ubrzana digitalizacija, kao i novi trendovi i promene koje ona uslovljava. Naš cilj je da u narednoj godini obezbedimo konkurentsku prednost kroz proaktivno praćenje i prilagođavanje tim trendovima. Takođe, negujući dvosmernu komunikaciju, nastojimo da budemo u stalnom kontaktu s našim krajnjim potrošačima. Verujem da će inovativnost, kao i naša težnja da oslušujemo i ispunjavamo sve zahteve naših potrošača, biti ključni faktori za uspeh i u narednoj godini. Srećnu Novu godinu i mnogo uspeha želim svim čitaocima magazina Ton!

RADOICA RISTIĆ

direktor Nevena color

– Nevena color je vodeći proizvođač boja i lakova na bazi organskih rastvarača za široku potrošnju. To liderstvo obezbedila je kontinuiranom isporukom visokokvalitetnih proizvoda po konkurentnim cenama i profesionalnom dilerskom mrežom. Retke su firme u Srbiji koje su posle uspešne privatizacije uspele da zadrže stečene pozicije i da unaprede poslovanje kako u fizičkom obimu tako i u finansijskom rezultatu. Roba koju isporučujemo rezultat je četrdesetogodišnjeg iskustva i ulaganja kako u nove sirovine i tehnološke procese tako i u ljude i ekologiju.

– Stabilnost i kvalitet firme najbolje se proveravaju u kriznim vremenima. Savremeni izazovi prouzrokovani ekološkim zahtevima i usklađivanjem s direktivama Evropske unije, s jedne, i ratovima i globalnom krizom, s druge strane, direktno utiču na tržište i ponašanje potrošača. Mnogo više energije i sredstava treba uložiti da bi se očuvala proizvodnja i zadržali kupci. Pomenuti izazovi imali su za posledicu povećanje cena sirovina, energenata, transporta i radne snage. Stoga je bilo neophodno povećati cene gotovih proizvoda, što se odrazilo na tražnju.

– Zahvaljujući marketinškim aktivnostima i akcijskim cenama uspeali smo da ove godine postignemo bolji rezultat nego prošle kako u finansijskom tako i u materijalnom pogledu.

– Za narednu godinu planiramo određene aktivnosti na proširenju prodaje na novim tržištima i proširenju proizvodnog asortimana u oblasti dekorative. Naša nastojanja da kvalitetom proizvoda i konkurentnom cenom osvajamo tržište po ko zna koji put pokazala su se ispravnim na primeru novog proizvoda Cool DINA art – dekorativna boja za zidove, koja je osvojila mnoge potrošače dekorativnim izgledom i jednostavnom primenom. U izuzetno oštroj konkurenciji naši dekorativni malteri (Cool PRIMER – podloga za fasade i kulire + Cool



MALTER – akrilni fasadni malter – zaribani i zaglađeni) uspešno krče put na tržištu Srbije i regiona.

– Direktnom prodajom nameravamo da povećamo tržišno učešće u segmentu industrijskih kupaca izlazeći u susret svakom pojedinačnom zahtevu.

– Nevena color ima kompletne sisteme za zaštitu metala i drveta. U ponudi imamo alkidni sistem – klasičan (uljani), brzосуšivi i nitro sistem kao i 2K epoxy i poliuretanski sistem, počev od prajmera, antikorozivnih boja, grundova, pa do završnih boja po RAL-u i u različitim procentima sjaja.

– Za sve kupce obezbeđena je tehnička podrška u testiranju i primeni naših proizvoda. Na raspolaganju im stoji tim tehnologa za sva tehnička pitanja.

– Na kraju, svim čitaocima magazina TON i našim vernim kupcima želim srećnu i uspešnu 2024. godinu.



DRAGOMIR ILIĆ
generalni direktor prodaje
Austrotherm d.o.o.

– Ova godina je svakako specifična. Na dešavanja na tržištu, a samim tim i na naše poslovanje, delovali su mnogi faktori na koje nismo mogli da utičemo. Veliki uticaj na naše poslovanje i na finansijski promet ima, na primer, kretanje i nivo cena sirovina. Te cene su u ovoj godini na izmaku bile na nižem nivou nego 2022. To je uticalo i na cene gotovih proizvoda na tržištu, što je opet impliciralo finansijski promet za 10%-15% niži nego 2022. godine. Što se tiče količinskog prometa naših proizvoda, on će u 2023. biti za 5% do 10% niži nego u 2022. godini, u zavisnosti od toga o kojoj vrsti proizvoda (termoizolacionih) ploča pričamo – s obzirom da mi proizvodimo i ploče od EPS-a (ekspandirani polistiren, tj. stiropor), ali i ružičaste ploče od XPS-a (ekstrudirani polistiren).

– Očekujemo da nastupajuća 2024. u poslovnom smislu bude vrlo slična 2023. godini. Tržišna kretanja u okruženju Republike Srbije uticaće i na domaće tržište. Naglasicu da je naša država industriju

građevinskih materijala kao i samo građevinarstvo prepoznavala prethodnih godina kao privrednu granu čiji razvoj automatski za sobom povlači i razvoj mnogih drugih privrednih grana u zemlji. Ukoliko se takav trend nastavi i naredne godine, verujem da nećemo imati problema u vezi s realizacijom svih naših poslovnih planova.

– Mi na tržištu Srbije poslujemo skoro četvrt veka, a to je svakako bio period protkan poslovnim uspesima i ekspanzijom. Kao takvima, verovatno nas neizvesnost u vezi s budućim poslovanjem manje muči nego mnoge druge privredne subjekte u zemlji. Pred nama su ipak veliki izazovi, jer stečene pozicije na tržištu želimo ne samo da branimo već i da dodatno utvrđujemo. Naši kupci su za nas ključni u tom smislu. S njima smo prošli razne faze tokom razvijanja saradnje i tržišta – od prvih godina XXI veka, kada smo sve proizvode nama sestrinskih inostranih kompanija uvozili u zemlju, preko pokretanja najpre domaće proizvodnje stiropora (2003), a ubrzo i domaće proizvodnje XPS ploča (2005), pa sve do današnjih dana, kada naše preduzeće uveliko već nudi i neke nove, po mnogo čemu specifične proizvode po kojima se razlikuje od konkurentskih preduzeća, ali i visok nivo konsultantskih usluga kada je u pitanju pravilna primena i ugradnja termoizolacionih materijala u objekte – kako u visokogradnji tako i u niskogradnji. Tokom svih ovih godina naši kupci i mi međusobno smo se pomagali. Drago mi je što mogu da konstatujem da mnoštvo naših lojalnih kupaca iza sebe ima jedan veoma pozitivan poslovni razvoj. Smatramo to i našom zaslugom, baš kao što je njihov udeo u našem razvoju potpuno nesporn. Mi takve kupce želimo da zadržimo i ja bih iskoristio ovu priliku da im javno zahvalim na saradnji, ali i na razumevanju koje je ponekad bilo nužno s njihove strane. Očuvanje kvalitetne prodajne mreže je na vrhu svih naših prioriteta u nastupajućoj 2024. godini, jer ćemo samo tako moći da realizujemo sve naše poslovne planove. Na kraju bih se javno obratio i našim zaposlenima: Bez vas i vašeg rada i truda naša kuća Austrotherm d.o.o. ne bi do danas bila i ostala to što jeste – srpski lider u proizvodnji termoizolacionih materijala. Zahvaljujem vam svima pojedinačno, uz želje da nastupajuće praznike provedete u miru i radosti, kao i da u narednoj, 2024. godini vi i vaše porodice imate puno sreće, zdravlja i uspeha.



DEJAN ČOLOVIĆ **vlasnik i generalni direktor** **kompanije Bekament**

– Tekuća godina je kako za ceo građevinski sektor tako i za kompaniju Bekament bila prilično izazovna i iziskivala je strateški pristup poslovanju uz neophodnu agilnost kako bi se očuvala tržišna pozicija i ostvario rast. Sagledavajući prodajne rezultate u 2023. godini, suštinski mogu da budem zadovoljan jer smo se i u finansijskom i u količinskom smislu zadržali na nivou prošle godine.

– Najveći uticaj imao je EPS, zbog pada tržišne cene usled pojeftinjenja sirovine, što je i pored njegovog količinskog rasta dovelo do blagog pada u finansijskom segmentu, koji se dalje preneo na ceo portfolio i rezultirao prometom na nivou prošle godine. Međutim, ukoliko bismo ovaj proizvod isključili iz analize i sagledali godišnji prihod na nivou visokoprofitabilnih kategorija, mogu reći da beležimo finansijski i količinski rast, čime uspešno zaokružujemo ovu godinu.

– Za sledeću godinu postavili smo ambiciozne ciljeve koje planiramo da

ostvarimo, a samim tim i da postignemo perspektivne rezultate. Strateški pravac kompanije Bekament je da još hrabrije istupi na tržišta Evropske unije i da u bliskoj budućnosti zauzme poziciju lidera u Jugoistočnoj Evropi. Projektovan je dvocifreni rast prometa koji će biti podržan razvojem novih kategorija proizvoda, otvaranjem novih tržišta i okretanjem ka novim kanalima prodaje. Naravno, sve te novine još su u domenu poslovne tajne i više ćemo moći da kažemo na date teme u narednom periodu.

– Dodatno bih napomenuo da će Bekament Loyalty program, pokrenut u 2023, i naredne godine biti jedan od ključnih alata koji doprinose poverenju i zadovoljstvu naših poslovnih partnera i izvođača radova.

– Izazovi pokreću promene koje, ukoliko ih okrenemo u našu korist, omogućavaju dalji rast i razvoj kompanije Bekament. Makroekonomski trendovi svakako će biti jedan od faktora uticaja na celokupno poslovanje, ali pravovremene reakcije i kontinuirana ulaganja u proizvodne kapacitete, asortiman, ali i ljude, preduslovi su da se prilagodimo promenama i zadovoljimo rastuće potrebe tržišta, sve radi ostvarenja zacrtanog finansijskog rezultata.

VLADIMIR SIMIĆ **predsednik Odbora direktora** **“KANSAI HELIOS Srbija” a.d.,** **Gornji Milanovac**

– Na prvom mestu istakao bih da smo tokom novembra 2023. godine promenili zvanično ime kompanije dodavši starom nazivu ime vlasnika KANSAI, tako da smo od tada KANSAI HELIOS Srbija a.d., što bi trebalo dodatno da potcrta strateškog vlasnika i dugoročnu viziju širenja biznisa u Evropi. Za nas u ovoj godini nisu bili prioritetni brojevi. Oni su, naravno, važni, ali tokom 2023. imali smo PMI (post merger integration – year) ili godinu posle integracije biznisa Zorka Color brenda, koja je i u teoriji, a često i u praksi zahtevnija od prve, integracione godine. U prvoj godini mnogo se šta uradi na osnovu „biznis adrenalina“, dok dalje slaganje ume da bude vrlo zahtevno. Tako je bilo i kod nas, naravno uz nove poslovne izazove koje nikada nije moguće predvideti, a iz godine u godinu „iznenađenja“ su konstantna. I pored dosta izazova koji su nas pratili taj zadatak je obavljen veoma uspešno, zbog čega sam vrlo ponosan. Posebno sam ponosan na sve naše zaposlene i stejkholdere koji nas prate: kupce, dobavljače, pružaoce raznih vrsta usluga, javne institucije... Ukupno gledano, godinu ćemo završiti sa 3% nižom prodajom u € (cca 46,6 mio € u odnosu na 48 mio € u 2022), dok ćemo količinski biti 4% ispod prošle godine (cca 36.000 t u odnosu na 37.400 t u 2022).

– Iz poznatih razloga, kao što su poteškoće u prodaji na tržištu Rusije i Belorusije, kao i više od pola godine blokade prodaje na tržištu Kosova, taj pad je nešto izraženiji u izvozu, dok je u Srbiji indeks prodaje 99 u € (21,4 mio € u 2023. u odnosu na 21,6 mio € u 2022), odnosno količinski indeks je 98 (19.500 t u odnosu na 19.950 t u 2022).

– Imajući u vidu sve navedeno, a dodatno i držanje troškova pod kontrolom i s tim povezani rast profitabilnosti, veoma smo zadovoljni onim što smo ostvarili u 2023. godini.

– Istakao bih da smo mi u ovom segmentu uvek prilično „na zemlji“, bez opterećenja preteranim ambicijama u startu. Čak smo u plan stavili i nešto niže brojke, pre svega zbog neizvesnosti na pojedinim izvoznim tržištima, dok na domaćem i ostalim tradicionalnim tržištima znamo da imamo prostora za rast i usmerićemo se u tom pravcu.

– Nas posebno raduje što smo 2023. uspeli da privedemo kraju kupovinu dodatnog zemljišta



(9.000 m²) u neposrednom okruženju fabrike u Gornjem Milanovcu, pre svega jer to predstavlja prirodno širenje u jednom sklopu i povećanje sa sadašnjih cca 37.000 m² na 46.000 m², što će znatno doprineti daljem sređivanju našeg poslovanja i širenju kapaciteta, koje smo u prethodne dve godine, novom opremom i proširenjima u sklopu postojećeg prostora, povećali za 80%.

– Uz sve rečeno, podesećam da smo u prethodne dve godine povećali za više od 30% broj zaposlenih, 50% obim prodaje i proizvodnje, uz povećanje broja programa koje radimo (posebno smo ponosni na deo asortimana Refinisha koji se pre nas proizvodio isključivo u Sloveniji).

– Ceo svet je, rekao bih, već dugi niz godina u nekoj vrsti permanentne krize. To je posebno uočljivo od pandemije kovida, pa preko rata u Ukrajini, do sadašnjih sukoba u Pojasu Gaze. Nema sumnje da je u poslednjim događajima najviše na udaru Evropa, a s tim u vezi i poslovanje ne samo naše kompanije već i svih nas

generalno. Dakle, nepredvidljivost je konstantna i na to se nekako, mada vrlo teško, moramo navići. Fleksibilnost je poželjna, ali iz perspektive velikih promena u protekle dve godine u našoj kompaniji to je izuzetno teško.

– S druge strane, fleksibilnost se u našoj branši velikim delom traži u kadrovima, a u realnom životu to postaje najveće otvoreno pitanje, uopšte pronalaženje, a zatim motivisanje i njihovo dugoročno zadržavanje. S rastom troškova života i objektivnim pritiskom na primanja, to pitanje je, prema mom mišljenju, najveći izazov u današnjem

poslovanju. Drago mi je što vidim da su u našoj branši mnoge firme, počev od maloprodaja, preko veleprodaja, do proizvođača, uspele da nađu modele za motivaciju i dugoročno zadržavanje strukture zaposlenih. I mi spadamo u tu grupu, a nadam se da ćemo u tome biti uspešni i dalje jer radimo pre svega na osećaju sigurnosti, a onda korak po korak i na drugim parametrima.

– Samo hrabro i pozitivno, idemo dalje! Na prvom mestu vašim porodicama i vama, u svoje ime i u ime Kansai Helios Srbije, želim puno sreće, zdravlja i ljubavi. Živeli i zdravi bili!

DUŠAN JANKOVIĆ generalni direktor Maxima Lučani

– U ovoj godini, bez stiropora, ostvarili smo porast prometa od 11%, dok je ukupan promet u Srbiji 5%. Ukupan fizički obim prodaje iznosi 5%. Budući da je prosečna cena stiropora pala za 25% i da to mnogo utiče na promet, mi smo ostvarenim rezultatima više nego zadovoljni. Promet je u prvim mesecima bio dosta sporiji, da bi se ubrzao sredinom i u drugoj polovini godine. Uspeli smo da „stignemo i prestignemo“ prošlogodišnji promet upravo zahvaljujući asortimanu i, što je još važnije, kupcima koji su spremni da stanu iza naših proizvoda. A na nama je da njihovo poverenje ne izneverimo već da i dalje unapređujemo poslovanje i odnose s partnerima.

– Teško je dati pouzdanu procenu poslovne 2024. godine. Polazimo od pretpostavke da neće biti kardinalnih promena na tržištu. Svesni smo izvesnog smanjenja u nekim segmentima, ali vidimo i prostor za rast. Maxima pred sobom uvek ima ambiciozne ciljeve i verujemo da raspolažemo svim resursima potrebnim za njihovo ostvarenje. Uvođenje inovativnih proizvoda i obogaćivanje asortimana može da bude jedan pravac našeg delovanja kako bismo nadomestili moguće smanjenje tržišta, ukoliko se ono uopšte i desi. Optimizacija svih proizvodnih procesa, konstantno preispitivanje i traganje za unapređenjem, pre svega unutar našeg sistema, biće polazna osnova. Verujemo da ćemo praćenjem tržišta i delovanjem svih aktera obezbediti adekvatne odgovore na svaki od izazova koji nas očekuju.



– S obzirom na izuzetno turbulentne događaje u svetu, nije moguće u potpunosti anticipirati u kom pravcu mogu da se kreću poslovna dešavanja. Svedoci smo izuzetno velikih promena koje je doneo jedan globalni događaj (pandemija). Videli smo kako je to potpuno poremetilo linije snabdevanja, u kojoj je meri uticalo na cene materijala, transporta proizvoda, na koji se način odrazilo na navike kupaca, zahteve sa tržišta i svakodnevno poslovanje. Sukob na tlu Evrope dodatno je uneo pometnju, pre svega u snabdevanju energijom i sirovinama. Da bi firma opstala i obezbedila dalji razvoj, mora se osloniti na sopstvene snage, pre svega u analizi poslovanja, dešavanjima na tržištu i brzom donošenju odluka. Nije potrebno primenjivati odlučivanje po principima kriznog menadžmenta, ali moramo da budemo na oprezu kako bismo pravovremeno mogli da intervenišemo. Naravno, i dalje ćemo ulagati u napredak kadrova i njihovo profilisanje u specifičnim segmentima.



NEMANJA ROMANDIĆ direktor Roma Company

– U 2023. godini ostvarili smo finansijski rast i povećanje prometa od 3%. S obzirom na pad cena proizvoda, procenjujemo da su količine prodane robe veće nego 2022. godine. To smo postigli zahvaljujući tome što nam je fokus bio na širenju asortimana, jer podaci jasno ukazuju da širenje asortimana, uz održavanje visokog standarda kvaliteta proizvoda i usluga, predstavlja siguran put ka stvaranju zadovoljnih i lojalnih kupaca. Nastavićemo da ulažemo u kvalitet i raznolikost kako bismo održali stabilan trend rasta u budućnosti.

– Kao porodična firma s tradicijom dužom od 30 godina, tokom decenija negovali smo vrednosti koje čine srž našeg uspeha. Naša namera je ne samo da očuvamo već i da ojačamo leadersku poziciju na tržištu. U skladu s tim, u narednoj godini planiramo da ostvarimo finansijski rast prometa od 10%, što će dodatno afirmisati našu poziciju i doprineti daljem razvoju. Kao i prethodnih godina, naša „priča“ nije samo poslovna priča – mi smo društveno odgovorna kompanija, svesna važnosti zajednice i okoline u kojoj poslujeemo, te smo posvećeni podršci lokalnoj zajednici i lokalnim inicijativama. Na taj način želimo da ostavimo pozitivan trag ne samo u poslovnom svetu već i u širem društvenom kontekstu. Roma ostaje posvećena kvalitetu, tradiciji i društvenoj odgovornosti kako u narednoj godini tako i u narednim decenijama.

— Poslovanje u građevinskom sektoru suočava se s velikim izazovima, naročito usled usporenog rasta tržišta nekretnina. Trend smanjenja kupoprodaje nepokretnosti odražava se na celokupan građevinski sektor, pa i na materijale iz našeg asortimana. To zahteva od kompanija inovativan pristup i prilagođavanje promenljivim uslovima. U ovim izazovnim okolnostima, ispunjenje postavljenih ciljeva postaje moguće samo za najvrednije, najkreativnije i najbolje prilagođene organizacije. Oni koji budu sposobni da se prilagode novonastaloj situaciji, koji prepoznaju prilike u promenama i istovremeno uspeju da očuvaju visoke standarde kvaliteta i efikasnosti, moći će da ostvare zadate ciljeve. Dakle, važno je da zadržimo fokus na inovacijama, efikasnosti i fleksibilnosti kako bismo prevazišli izazove i ostvarili uspeh u ovoj dinamičnoj industriji.

Želim vam srećnu i uspešnu Novu godinu, ispunjenu izazovima koji vode ka rastu i napretku.

RAD NA FASADI NIJE STRES KADA BIRATE BAU-S



Band. traka BAU S 20 x 50 mm



Band. traka BAU S 90 x 50 mm



Bau S Lajsna za maš. malt.
ugaona 0,5mm 2,75m



Bau S Lajsna PVC sa
duplo lepljivom trakom 6mm 2,4m



Bau S spaletni APUM PVC p.
sa stakl. mrežicom 2,4m



Bau S Lajsna ugaona PVC
sa mrež. 8 x 12 2,5m



Bau S Lajsna ugaona PVC
sa mrež. 10 x 15 2,5m



Bau S Okapna lajsna
145g 10+10 2,5m E



Bau S TIPL PLASTIČNI L-100



Bau S TIPL PLASTIČNI L-140



Bau S TIPL PLASTIČNI L-160



Bau S Staklena mrežica
narandžasta standard 145gr



Bau S Staklena mrežica ETA 145gr



Bau S Staklena mrežica ETA 160gr

A man with glasses and a beard, wearing a dark suit, white shirt, and dark tie, is seated at a desk. He is looking down at a document he is holding. The desk is cluttered with papers, a pen, and a small bowl. The background is a blurred cityscape at night with warm lights from buildings.

KAKO SMO RADILI U 2023.

S obzirom na nestabilno tržište i promene cena tokom 2023. godine, možemo reći da smo zadovoljni poslovanjem i rastom prometa u našem segmentu građevinske industrije. Kada se sve uzme u obzir, u 2023. poslovali smo na sličnom nivou, uz neki procenat više nego prethodne godine, koja je za većinu bila izuzetno uspešna

Tekst: Irina Maksimović

Prema podacima Privredne komore Srbije, 78% anketiranih firmi imalo je dovoljno sredstava za optimalno finansiranje tekućeg poslovanja u prvoj polovini 2023. Firme iz građevinskog sektora u prvoj polovini godine nalazile su se negde baš u tom proseku, dok je tokom leta zabeležen pad na 74%. U boljem statusu bile su trgovina, drvna, metalska i hemijska industrija, kao i energika, rudarstvo i elektronske komunikacije, koje su u samom vrhu zadovoljnih sa 86%. Takođe, dve trećine ispitanih firmi imale su dovoljno sredstava za nove investicije. Ta tendencija nastavila se i u trećem kvartalu 2023. Što se tiče ispitanika iz drvne i hemijske industrije, njih oko 35% ove jeseni zabeležilo je manji promet nego u drugom kvartalu ove godine.

Više od polovine anketiranih smatra da u Srbiji problem predstavlja to što nema dovoljno odgovarajućeg kadra. Najveći rast broja zaposlenih je u oblasti elektronskih komunikacija. I pored očekivanja da će se broj zaposlenih pred sezonu povećati u građevinskoj delatnosti, koja je na trećem mestu po broju zaposlenih u Srbiji, i ove godine kuburilo se sa stručnom radnom snagom.

VOJVODINA PREDNJAČI U GRADNJI

Dok je u 2022. godini sektor gradnje beležio pad od samog početka, pa potom stagnaciju, u 2023. zabeležen je blagi rast u građevinarstvu, i to u skoro svakom segmentu. Prema podacima Republičkog zavoda za statistiku, vrednost radova izvedenih na teritoriji Srbije beležila je stalni porast, pa je tako u drugom kvartalu ove godine bila za 21,1%, a u trećem za 19,3% veća nego u istim kvartalima 2022. Ukupna vrednost u stalnim cenama porasla je za 20,8% u drugom i 15,8% u trećem kvartalu, od čega na zgradama 3,1%, a na ostalim građevinama 22,3%. Najviše se zidalo u Vojvodini, gde podaci pokazuju porast građevinskih radova za 47,1% u drugom i 54,4% u trećem kvartalu, dok se u Beogradu povećanje od neznatnih 0,2% u drugom kvartalu, u trećem popelo na 12,1%. U južnoj i istočnoj Srbiji treći kvartal zabeležio je znatan porast od

26,3%, a u Šumadiji i zapadnoj Srbiji evidentiran je najpre porast od 10% s proleća, a potom pad za 5% u trećem kvartalu, u poređenju sa istim periodima 2022. godine.

Posmatrano u odnosu na period od proleća do leta 2023, celokupna građevinska aktivnost usporila se u trećem kvartalu, kako su istakli analitičari Bloomberg, ali je zadržala tendenciju rasta, i to uglavnom zbog infrastrukturnih projekata koje finansira država

U celokupnom postkovid periodu građevinska industrija beležila je intenzivan rast sve do 2022. Početak prošle godine u svetu je obeležen rusko-ukrajinskom krizom koja je uslovlila mnoge izazove poput nedostatka sirovina i problema isporuke, što je uticalo na velika poskupljenja građevinskog materijala, zatim krizu u energentima, ali i nedostatak radne snage. Svi ti faktori uticali su na nestabilnost tržišta građevinskog materijala u Srbiji, posebno na nabavku robe i opreme iz uvoza, a samim tim i na probijanje rokova realizacije projekata i neizvesnost za dalje planove. Takođe, izmene koje su kod nas donete u ovoj godini imaće značajan uticaj na građevinsku aktivnost – izmene i dopune Zakona o planiranju i izgradnji, važni elementi „zelene agende“, unapređenje elektronskog sistema za izdavanje građevinskih dozvola itd.

Ipak, svetski eksperti prognoziraju da će se tendencija rasta u građevinskom sektoru nastaviti do 2030. godine.

GRAĐEVINSKE AKTIVNOSTI, CENE STANOVA I IZDATE DOZVOLE

Godina 2023. nije počela baš ohrabrujuće za sektor gradnje, ali je postepeno svakog meseca

Prodaja građevinskog materijalu na domaćem tržištu u novcu kretala se od -5 do 10% u ukupnim prihodima u 2023. u odnosu na prethodnu godinu. Ovi procenti se odnose na sve materijale osim na stiropor. Obzirom da je došlo do pada cena stiropora pa i do pada prodanih količina stiropora, proizvođači stiropora beleže finansijski pad čak do 20 %.

do sada broj izdatih građevinskih dozvola rastao. Aktivnosti u gradnji su se proširile, dok se prosečna cena stanova smirila, pa je tako cena novogradnje u Srbiji od oko 1.800 evra po metru kvadratnom u 2023. ostala ista ili je bila za nešto manje od 2% niža nego u drugoj polovini 2022.

Cene stanova kretale su se od 448 evra po kvadratu u Bujanovcu do 4.100 evra u opštini Savski venac u Beogradu. Najviše stanova izgrađeno je u Beogradu, zatim u Novom Sadu, Čajetini, niškoj Medijani, Vrnjačkoj banji i Sokobanji

Promenljivo je bilo i tržište nekretnina, pa je tokom ove godine izdato nešto manje građevinskih dozvola nego 2022. Ipak, od sredine 2023. gradilo se više nego u istom periodu prethodne godine. U avgustu je izdato 2.877 građevinskih dozvola, što je za 12,3% više nego u istom mesecu 2022, a u septembru 3.113, što je za 8% više nego lane u istom mesecu. Najviše dozvola izdato je za zgrade – 83,5% (84,6% za stambene i 15,5% za nestambene) i 16,5% za ostale građevine.

BROJ POTPISANIH UGOVORA ZA NOVE STANOVE

Gledano sveukupno, u protekle tri godine broj kupljenih stanova vrtoglavo je porastao. U prilog tome govore podaci RGZ-a prema kojima je u prvoj polovini 2023. zaključeno 9.449 ugovora u okviru delimično regulisanog sistema tržišta



Analitičari EECFA za Jugoistočnu Evropu smatraju da i pored mnogo neizvesnosti, u Srbiji visok nivo investicija i dalje održava pozitivan ekonomski rast, kao i veliki brojevi u zapošljavanju. Ipak, pogoršanje ekonomske situacije i nadolazeća recesija u EU, kako kažu, glavni su rizik za srpsku privredu jer je EU važan izvor investicija i glavno izvozno tržište.

(neuknjiženi stanovi), što je 137% više nego u istom periodu 2020. Znatno više se kupovalo direktno od investitora, 78% od ukupne vrednosti prometovanih nepokretnosti dolazi sa delimično regulisanog tržišta.

Ove godine situacija s kupoprodajom nekretnina mirnija je nego prošle. Podaci govore o stabilizaciji cena nekretnina, tako da je ove godine prosečan kvadrat novogradnje u Beogradu pojeftinilo, u zavisnosti od opštine na kojoj se stanovi nalaze, između 4% i 18%. Ipak, na Vračaru cene i dalje rastu, čak i do 26%

KRETANJE CENA GVOŽĐA

Prema izveštaju kompanije Bloomberg L.P., cene industrijskih metala, poput bakra, olova, cinka i nikla, zabeležile su pad nakon skoka početkom 2023. Za narednu godinu prognozira se dalji pad, za još pet odsto, zbog manje potražnje. Tokom 2022. cene tih metala stalno su varirale i zabeležile pad od oko 12%. Kada je čelik u pitanju, nakon skoka cena u poslednjim mesecima 2022. i početkom 2023, od proleća je usledio njihov blagi pad koji se stabilizovao do novembra ove godine. Slično je i s aluminijumom.

Takođe, očekuje se i da će cene energenata, posebno nafte, kao i metala, iduće godine biti niže za 5%. Analitičari agencije za kreditni rejting

Nakon pada cena sirovina od 24% tokom ove godine, Svetska banka predviđa da će se ta tendencija nastaviti u proseku za oko 4% i tokom 2024. godine

Fitch prognoziraju da bi cena gvožđa u 2024. godini mogla da padne čak i za 8%.

CENA CEMENTA

Zbog velike gradnje tokom proteklih nekoliko godina, u Srbiji je povećana potrošnja cementa, pa se tokom ove godine spekulisalo o tome da li ćemo postati zavisni od uvoznog cementa, jer je bilo pitanje da li će kapaciteti domaćih cementara moći da podmire povećanu potražnju. U proteklih pet godina proizvodnja domaćeg cementa stalno je rasla, pa je tako u 2021. bila uvećana za 26%, a tokom 2022. za čak 33%. Potražnju je pratio i rast cena od 13%, najviše zbog porasta cena goriva i energenata koji se koriste u preradi cementa.

CENA STIROPORA

Na celokupnom evropskom tržištu stiropora pad cena zabeležen je u celoj 2023. godini. U trećem kvartalu došlo je do pada od oko 5%. Tržište je usvojilo taj „izmišljeni“ trend koji karakterišu ograničene osnove trgovanja. Takođe, zbog situacije u Turskoj došlo je do prekomerne ponude, što je dovelo do umanjenja cena na tržištu. U Srbiji je u 2022. godini cena stiropora bila dvostruko veća nego u 2021, dok je 2023, u skladu sa svetskim trendom, došlo do pada, ali i do variranja cena tokom cele godine.



Miroljub Pavlović

Fratelli, Mačvanska Mitrovica

– Mi smo generalno zadovoljni poslovanjem u ovoj godini. Povećanje našeg ukupnog prometa iznosi 50-60 odsto. Imali smo isti toliki skok u prodaji stiropora. Ove godine ubacili smo i miks mašinu, zbog čega smo više radili na fasadama, što je i povuklo povećanje prodaje stiropora, pa smo i tu imali rast od oko 50 procenata.

Andreja Tasić

Plana promet, Velika Plana

– Analizom prometa koju smo uradili 30. novembra 2023. utvrdili smo da smo ove godine poslovali na sličnom nivou kao prošle, ali s obzirom na razna pojeftinjenja robe, možemo da budemo zadovoljni ukoliko i u decembru budemo na nivou prethodne godine, koja je za nas bila rekordna po svim parametrima. Broj prodatih artikala takođe je na prošlogodišnjem nivou. Prodaja stiropora je u blagom padu od oko 0,85%, ali budući da smo imali veći broj objekata na kojima je ugrađivan stiropor, zadovoljni smo i ovim parametrom.



Miomir Živić

Ultra Home Centar, Niš

– Poslovanjem u ovoj godini smo zadovoljni, jer smo podigli dva sprata u našem prodajnom centru i time uvećali promet za 35%. Što se tiče stiropora, on nije znatno uticao na prihode. Promet stiropora nije bio manji, ali ni veći nego u 2022. godini, na šta je verovatno uticala i manja potražnja nego prošle godine. Naravno, treba uzeti u obzir i to da je situacija u Nišu specifična zbog toga što se Austrotherm nalazi u našem gradu, te dosta kupaca uzima stiropor direktno od te kompanije.



Lazar Simović

Duga Color, Kraljevo

– U 2023. godini ostvarili smo znatan rast u našem ukupnom poslovanju, koje je za 10% veće nego prethodne godine. Taj uspeh je plod predanosti našeg tima i podrške koju dobijamo od naših klijenata i partnera. Ipak, želim da istaknem da je kategorija stiropora zadžala isti nivo prometa kao i prethodne godine, iako smo u njeno unapređenje uložili velike napore. Nastavljamo intenzivan rad na unapređenju svih segmenata našeg poslovanja. Aktivno razmatramo strategije za revitalizaciju kategorije stiropora kako bismo uskladili njen rast s rastom kompanije.



Dejan Jeremić

Spektar, Smederevska Palanka

Ova godina je bila dobra, čak smo imali neznan rast, a nije bilo ni pada u prometu stiropora, bez obzira na to što su cene varirale tokom cele godine. U naše tri radnje ostvarili smo ukupan promet za 10%-15% veći nego u 2022. godini, dok je promet stiropora bio nešto malo veći od prošlogodišnjeg. Prošla godina je bila kompletno turbulentna kad je reč o cenama, što je uticalo na naše poslovanje budući da se mi dosta oslanjamo na uveznu robu u našem asortimanu. U 2023. dobavljači su snizili cene, što se odrazilo na naš promet na koji je, takođe, uticao i stabilan kurs evra. Sve zavisi od toga kakva neko ima očekivanja. U ovoj situaciji, za nas je bitno da nismo imali pad, da sve funkcioniše na vreme, da se plate isplaćuju na vreme, tako da sam u odnosu na celokupnu situaciju zadovoljan.

RENOMIRANA KOMPANIJA

Proizvodnja materijala za završne radove u građevinarstvu i uspešno poslovanje na tržištima Srbije i regiona duže od 30 godina

Temelji poslovanja postavljeni su 1992. godine osnivanjem porodične firme za prerađu mlevenih materijala. Tri godine kasnije, 1995, otvoren je prvi kamenolom koji postaje izvor sirovine za proizvodnju gotovih proizvoda pokrenutu 1999. godine. Od 2002. kompanija posluje pod nazivom Banja komerc Bekament. Prateći svetske trendove u industriji, Bekament se transformiše u jednu od tehnološki najsavremenijih kompanija u regionu s kompletno zaokruženim procesom proizvodnje – od sirovine do finalnog proizvoda.

Danas, u okviru kompanije posluje pet kamenoloma i osam pogona za proizvodnju stiropora, stirodura, praškastih materijala i tečnog programa, kao i najnapredniji automatizovani regalni sistem skladištenja.

Portfolio od preko 250 proizvoda je strateški diversifikovan da isprati ceo proces završnih radova u građevinarstvu, a dostupan je zahvaljujući dobro organizovanoj mreži više od 1.200 partnera i distributera na preko deset tržišta regiona i Evropske unije. Bekament asortiman obuhvata proizvode za spoljašnje i unutrašnje zidove, izolaciju, hidroizolaciju i keramiku, dekorativne materijale, proizvode za drvo i metal, za zaptivanje i lepljenje, ručno i mašinsko malterisanje i proizvode za specijalne namene. Neosporan kvalitet proizvoda potvrđuju i brojni sertifikati



koje kompanija poseduje, između ostalih ETA i ISO (ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001).

Kompaniju Bekament čini više od 500 zaposlenih koji zajedno, kao porodica, snagom svojih ruku i posvećenim radom godinama unapređuju standarde struke i omogućavaju kompaniji da plasira proizvode najvišeg kvaliteta. Tim iskusnih profesionalaca i vrhunskih stručnjaka odgovorno brine o svim procesima rada kompanije.

Kontinuiranim ulaganjem u razvoj, obuku, nove tehnologije, projekte od šireg značaja za lokalnu zajednicu, kompanija Bekament posvećeno daje svoj doprinos da nam svima bude bolje svaki dan, da više znamo, da bolje radimo i lepše živimo.

BEKAMENT PROIZVODIMA, BEKAMENT GRADI
Zahvaljujući višedecenijskom iskustvu u građevinskoj industriji, Bekament je prepoznao potrebe tržišta i unapredio postojeće poslovanje. Koristeći sopstvene resurse i materijale, započeo je izgradnju poslovnih i stambenih objekata po najvišim svetskim standardima.

**SREĆNI
NOVOGODIŠNJI I
BOŽIĆNI PRAZNICI**



Poznati brend

TILE&TUBE PAINT

BOJA ZA KADE

Stopkondenz



TILE & TUB PAINT

Boja za kade



Sve što vam je potrebno da se dugoročno rešite problema sa suvišnom vlagom i buđi sadrži dobro poznata linija artikla STOP KONDENZ.

Ona nudi i one proizvode koji omogućavaju da popravite izgled svog kupatila s manjom investicijom i bez velikih radova na renoviranju. Renoviranje kupatila i kuhinje košta vremena, novca i truda. Ti poduhvati spadaju među najskuplje kućne radove i zahtevaju velike investicije ukoliko želite da budu funkcionalni koliko i lepi. Način da troškove svedete na minimum postoji, kao i mogućnost da sami uradite komplikovane poslove na veoma jednostavan način. Već su dobro poznati FLOMASTER ZA FUGE i BOJE ZA ZIDNE I PODNE KERAMIČKE PLOČICE.

Novi proizvod u STOP KONDENZ liniji proizvoda jeste TILE&TUBE PAINT – boja za kade.

To je dvokomponentna boja izuzetne tvrdoće i sjaja koja se koristi za: sanitarne kade, kade od fiberglasa, tuš-kade, umivaonike, sudopere, keramičke pločice... Bele je boje. Odlično prijanja na svaku površinu i poseduje izuzetnu tvrdoću, otpornost na habanje i visok sjaj. Priprema površine kade najbitnija je za krajnji rezultat. Da bi efekat farbanja bio što bolji, kada mora da bude čista, odmašćena, suva, bez eventualne rđe, kamenca, silikona i naslaga sapuna ili masnoća. Boja se nanosi u jednom premazu. Ako se oceni da je neophodno, može se naneti i u više slojeva, s razmakom od 24 sata i blagim površinskim šmirglanjem između slojeva (u zavisnosti od stanja površine, nekad je jedan sloj sasvim dovoljan, a nekada su potrebna dva ili tri sloja).

Stopkondenz TILE&TUB PAINT

Priprema

Pravilno čišćenje i priprema podloge neophodni su za dobijanje glatkog i dugotrajnog premaza! Ako je postojeći sloj boje čvrst i stabilan, pa nema potrebe za njegovim potpunim uklanjanjem, dovoljno je da površinu odmastite vodom i deterdžentom i dobro isperete. Ako je postojeći sloj boje u fazi odvajanja ili ljuštenja, onda najpre temeljno očerkajte i izbrusite takve delove ili sasvim skinite postojeću boju nekim sredstvom za uklanjanje boje. Operite razređivačem za pranje ili vodom i sapunom.

Mešanje

Da biste koristili proizvod, najpre jednostavno prespite sadržaj komponente B (učvršćivač) u limenku komponente A (emajl).

** Ako ne želite da upotrebite celokupnu količinu odjednom, imajte u vidu da su odnosi katalize i mešanja sledeći: 100 g komponente A / 26,5 g komponente B.*

Mućkajte dobro limenku nekoliko minuta, pa potom sačekajte da odstoji nekoliko minuta pre nanošenja.

Zamešanu boju upotrebite najkasnije šest sati od trenutka pripreme.

Nanošenje

Operite površinu razređivačem za pranje ili vodom i sapunom.

Potom nanosite jedan ili više slojeva proizvoda, u razmaku od najmanje 24 sata između nanošenja slojeva, uz lagano površinsko šmirglanje/brušenje između slojeva.

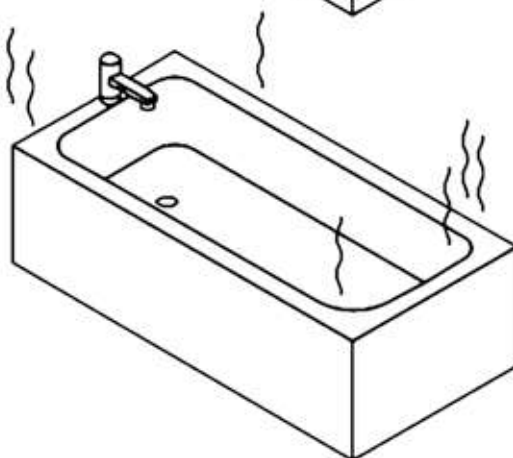
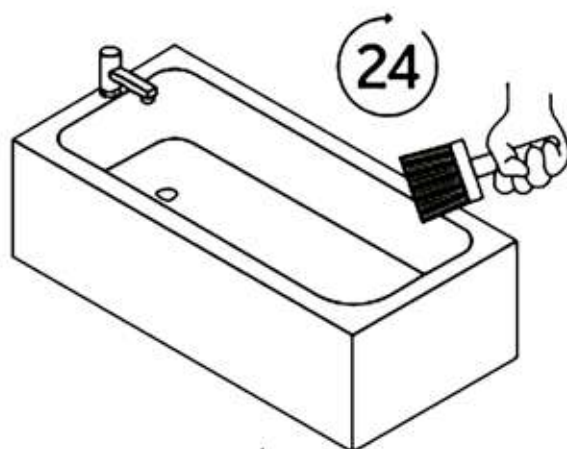
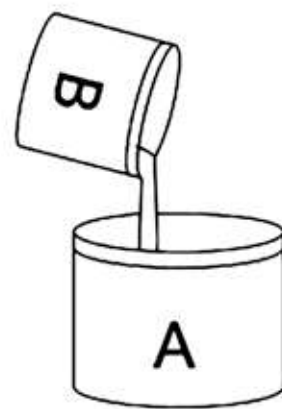
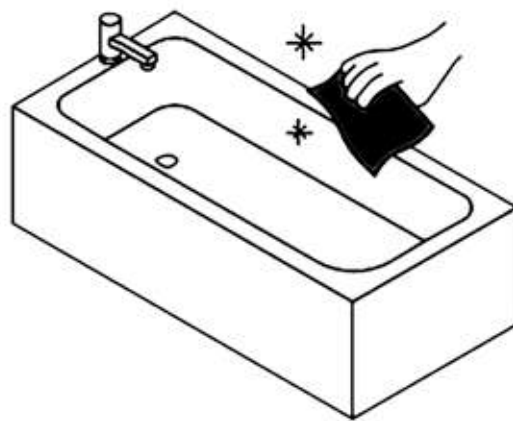
Preporučene metode nanošenja: četkom, valjkom ili airless uređajem.

Sušenje

Približno vreme sušenja: 5 sati na dodir, a potpuno sušenje 12 sati.

Okvirna pokrivenost: 8–10 m² po litru.

Čišćenje alata: nitro razređivačem.



JUB vam predstavlja boju godine

ŽIVOPISNA KAJSIJA JE JUBOVA BOJA GODINE ZA 2024



Smatra se da prošlost vredi pamtititi po najlepšim trenucima. Oni nas vode, inspirišu i motivišu da s većim žarom i entuzijazmom ostvarujemo svoje ciljeve u budućnosti. Nas u JUB-u za 2024. godinu najviše je inspirisala sanjalačka kajsija, nijansa **Apricot dream (ili 370C)**, koja podseća na sofisticiran enterijer devedesetih, kada su dominirali tapeti boje kajsije, zavese, tepisi i upravo takve fasade. Uz nju se sećamo prošlosti, ali gledamo i najnovije trendove, koji ponovo stavljaju nijansu kajsije u sam vrh boja. Kajsija je nekada bila izuzetno popularna kako u modnoj industriji tako i u uređenju eksterijera i enterijera. Otuda i priča koju diktira **živopisna kajsija – boja 2024**. Ona nas podseća na

prošlost, kada je vreme sporije prolazilo, kada smo jeli domaću i organsku hranu, kada smo se družili s prijateljima, više razgovarali i slušali jedni druge, kada smo bili više povezani jedni s drugima i imali više vremena za porodicu i prijatelje.

Sećamo se vremena kada smo trošili manje, a kupovali kvalitetnije proizvode. Ovom bojom želimo da dočaramo atmosferu vremena kada je život bio, iz više uglova, „lakši” ili opušteniji. A kajsija je idealna za to... Ona je topla, privlačna i umirujuća boja, zbog čega je često povezujemo s mirom i harmonijom. Deluje umirujuće na telo i um, zbog čega je odlična u prostorijama za opuštanje i meditaciju. Simbolizuje ljubav,



privrženost i toplinu, a svojom mekoćom i nežnošću podseća na dečju nevinost. Stvara pozitivnu energiju u prostoriji i pomaže u uklanjanju negativnih osećanja. Idealna je za male, mračne sobe ili sobe okrenute ka severu, jer može da ih oživi i daje im dašak sunca tokom cele godine.

SVEŽINA, TOPLINA I MEKOĆA U SVIM SVOJIM VERZIJAMA

Živopisna kajsija lako se može kombinovati s mnogim drugim nijansama i tako utkati različite emocije u prostoriju. Na primer, kombinacija kajsije s toplom pastelnom nijansom ili skoro belom stvara meko i umirujuće okruženje i prijatna je za oči i rad. Ako želite da ugradite boju kajsije u postojeći prostor, znajte da sa smeđim, bež i krem tonovima ona predstavlja dobru polaznu tačku za stvaranje svežeg i bezvremenskog ambijenta.

Dve srodne nijanse iz istog spektra skale boja (kao što su kajsija i narandžasta) uvek izgledaju uredno i elegantno u prostoriji. Različite nijanse narandžaste stvaraju razigrane kontraste koji razbijaju monotoniju.

KONTRAST, DUBINA I PRIRODNOST

Živopisna kajsija s crnim detaljima stvara oštar kontrast boja. Nudi kliznu skalu svetla i tame, a posebno je popularna u enterijerima gde preovladava japanski stil. Crni elementi i dodaci privlače pogled, dok svetle površine boje kajsije daju mekoću. Da biste stvorili kontrast u prostoriji, nijansu kajsije možete kombinovati i s plavom ili zelenom. Ta kombinacija idealna je za stvaranje kontrasta između tamnog i svetlog i dodavanje dubine prostoriji. Nijanse sive izuzetno su popularne u modernim enterijerima, ali i sivo-bela šema ponegde može delovati previše hladno, pa joj je zato potrebna revitalizacija. Nijansa **Apricot dream** idealna je u kombinaciji s raznim sivim tonovima, jer omekšava i akcentuje jednoličan prostor, a istovremeno mu uliva i prijatan osećaj. Dakle, da sumiramo – kajsija je svestrana boja. Svojom nežnom nijansom omekšava i najgrublje, najoštrije linije i stvara pečat, toliko moćan da piše istoriju i diktira nostalgiju. Nas u JUB-u podsećaće na sve dobro što nam je prošlost ostavila. Istovremeno, s njom ćemo stvarati nove priče i umetnička dela.



Boje
menjaju
dom



WAGNER



Savršen za nanosenje lakova i lazura



Savršen za nanosenje zidnih boja

CLICK & PAINT

Paint dizajn omogućava jednostavno postavljanje i čišćenje, kao i brzu promenu boja i materijala.

BOJA NANETA U REKORDNOM VREMENU.

Tako lako, tako čisto!



W450

SISTEM ZA NANOŠENJE UNUTRAŠNJIH ZIDNIH BOJA

Sa W450 možete jednostavno i brzo nanositi sve vrste unutrašnjih boja za zidove. Ručku sa rezervoarom držite u ruci, dok turbinu nosite na ramenu ili držite na podu. Takođe možete precizno prskati oko vrata i prozora. ISPRAY mlaznica omogućava veoma fino, precizno nanošenje i odličnu pokrivenost. Mlaz i volumen boje je u potpunosti podesiv. Kada je posao završen, pištolj se može lako odvojiti radi brzog čišćenja sistema.

Performanse: 15m² / 10min

Protok materijala: prilagodljiv, 0-230 ml/min

Snaga atomizacije: 130W

Potrošnja energije: 460W

Kapacitet rezervoara: 1300ml

Dužina creva: 1,8m



W150

KOMPAKтна RUČNA PRSKALICA ZA DRVO I METAL

Praktičan raspršivač za male do srednje zahtevne projekte, idealan je za sve projekte oko kuće. Od farbanja baštenske klupe, stolica, šupe ili drvene ograde. Čak i teško dostupna područja za farbanje kao što su neravne površine na pletenom nameštaju takođe se mogu lako obojiti - štedeći vreme i strpljenje! Stari nameštaj, ograde ili drveni podovi mogu dobiti novi sjaj i svež izgled na najbrži i najprofesionalniji način. Prilagodljiva dizna, u tri smeru, omogućava horizontalno, vertikalno i precizno nanošenje boje. Zahvaljujući jedinstvenom Click&Paint sistemu, zamena boja je brza i lagana. Precizan u nanošenju lakova, lazura i ostalih sredstva za zaštitu drvenih i metalnih površina.

Snaga motora: 300 W

Snaga raspršivanja: 70 W

Protok boje, podesiv: 0-140 ml/min

Maksimalni viskozitet: 100 DIN-sec

Kapacitet rezervoara: 600 ml

Brzina rada: 5 m² / 10 min



FLEXIO 590

VIŠENAMENSKI SISTEM

Flexio 590 je savršen višenamenski sistem za sve vrste projekata u kući i bašti. Zidovi, plafoni, ormari, nameštaj, vrata, ograde, garažna vrata, terase, oluci, garniture za sedenje... Snažna X-Bost turbina daje dovoljno snage za aplikaciju uobičajenih boja čak i nerazređenih!

Flexio 590 je najbrži uređaj u svojoj klasi. Sa brzinom od 3m² u minuti možete prosečan dnevni boravak obojiti već za 12 minuta. Sa podešivim pritiskom, snaga turbine može se podešavati tako da odgovara bilo kojoj vrsti premaza. iSPRAY™ mlaznica omogućava zidnim i lateks bojama veoma fino, precizno nanošenje i bolju pokrivenost. Umesto nanošenja dva sloja boje četkom ili valjkom, nanosite istu količinu boje za upola manje vremena. Flexio 590 dolazi u kompletu sa PerfectSpray-om namenjenom nanošenju lazurnih i lak premaza u čvrstoj plastičnoj kutiji.

Snaga: 630W

Max protok boje: 0-500ml/mim

Viskozitet: 4000 mPas



HEATGUN FURNO 300

ELEKTRIČNI TOPLOTNI PIŠTOLJ

Idealan za početnike, manje projekte ili lagani rad u kući i oko nje poput uklanjanja stare boje i podnih obloga, savijanja plastike, otapanja zamrznutih cevi, potpaljivanja roštilja...

Ergonomski projektovan, savršeno prijnan u ruci smanjujući zamor u radu.

Dva nivoa temperature od 400 °C do 575 °C

Mlaznica je otporna na koroziju i ima poklopac otporan na toplotu.

Odstranjivi kabl omogućava jednostavno skladištenje pištolja.



Raspon toplog vazduha - 400°C/575°C

Dve podešive brzine rada

Dva nivoa podešavanja toplote

Toplotni kapacitet: 675 l/min

Snaga: 1600 W

HANDI ROLLER

PRAKTIČAN TELESKOPSKI VALJAK SA REZERVOAROM

Sa Wagner Handi valjkom sada možete nanositi boju komforno i lako. Možete ulepšati svoje zidove bez penjanja i prosipanja boje. Boja se ovde jednostavno i u željenoj meri upumpava u valjak iz integralnog rezervoara. Svako može odrediti svoju brzinu rada. Namenjen za unutrašnje radove, za rad sa bojama na vodenoj bazi ili na bazi rastvarača, lateks boje, lazurne premaze.

Kapacitet rezervoara: cca 550ml



POWER PAINTER 90 EXTRA HEA

BRZ, ČIST, SAVRŠEN – AIRLESS SISTEM ZA NANOŠENJE BOJE

Pouzdan, brzi svestran u upotrebi, spreman je kad god je potrebno za jednostavno, brzo i ravnomerno nanošenje boje.

Tipični projekti, unutrašnji i spoljašnji, pokrivaju razne primene, uključujući zidove, plafone, vrata, okvire vrata, čelične grede, prozorske kapke, šupe, ograde, brodske podove, garaže i još mnogo, mnogo toga!

Dostupna i verzija bez kolica



- Težina (verzija sa kolicima): 23 kg
- Dužina creva: 15 m
- Snaga motora: 800W
- Napon: 230 V / 50 Hz
- Maks. veličina mlaznice: 0,019"
- Maks. radni pritisak: 200 bara, (20 MPa)
- Maks. brzina isporuke: 1,9 l / min
- Maks. protok pri pritisku od 120 bara (12 Mpa): 1,6 l / min
- Maks. Viskoznost: 20.000 mPas



PowerPainter 90 Extra

**BRZ, JEDNOSTAVAN I POVOLJAN –
AIRLESS SISTEM ZA NANOŠENJE BOJE**

Pouzdan, brz i svestrane upotrebe, spreman je kad god je potrebno za brzo i ravnomerno prekrivanje boje. Koristi se u tipičnim projektima, unutrašnjim i spoljašnjim, koji uključuju i zidove, plafone, vrata, okvire vrata, čelične grede, prozorske kapke, šupe, ograde, brodske podove, nadstrešnice za automobile i još mnogo, mnogo šta!



- **PODESIVA KONTROLA PRITISKA** za tačno podešavanje i kontrolu.
- **ODGOVARA** materijalima visoke i niske viskoznosti.
- **DIREKTNI UNOS** iz originalne posude za boju.
- **LAKO JE PRENOSIV**, postavljen na točkove.

Dostupan je u dve varijante:
s kolicima za transport
ili bez njih.

- **INOVATIVNA** visokoefikasna tehnologija bez vazduha (HEA). Mlaznica HEA ProTip osigurava do 55% manje prekomernog nanošenja spreja, kao i duži radni vek zahvaljujući smanjenom pritisku prskanja.
- **LAKO FARBANJE**. Nanošenje boje osetno je lakše zahvaljujući mekom uzorku prskanja s maksimalnom kontrolom.
- **DIREKTNO USISAVANJE** iz originalne posude. Bezvazdušni sistem za nanošenje boje izvlači materijale direktno iz kante za boju ili posude za lak.
- **VELIKA POVRŠINSKA POKRIVENOST** i veliki radijus delovanja. Uređaj se isporučuje s crevom dužine 15 m.



Inovativna, visokoefikasna airless tehnologija (HEA):

HEA ProTip mlaznica osigurava do 55% manje prekomernog prskanja (magle), kao i duži radni vek zahvaljujući smanjenom pritisku tokom prskanja.

Lako rukovanje:

Nanošenje boje osetno je lakše zahvaljujući mekom mlazu prskanja s maksimalnom kontrolom.

Direktno usisavanje materijala iz originalne ambalaže:

Materijal se direktno usisava iz kante za boju ili limenke za lak.

Tip tehnologije.....	klipna pumpa
Težina verzije sa točkovima.....	23 kg
Težina verzije bez točkova.....	10,2 kg
Dužina creva.....	15 m
Snaga motora.....	800 W
Napon.....	230 V / 50 Hz
Maks. veličina mlaznice.....	0,019 "
Maks. radni pritisak.....	200 bara (20 MPa)
Maks. brzina isporuke.....	1,9 l/min
Maks. protok pri pritisku od 120 bara.....	(12 Mpa) 1,6 l/min
Maks. viskoznost.....	20.000 mPas



Poludisperzije, disperzije, lateks, akrilne boje za enterijer.

Akrilni i sintetički emajl lakovi i osnovne boje.

Antikorozivne i protivpožarne boje.

Dugogodišnji distributer WAGNER kompanije za segmente DIY i profesionalnih uređaja za Srbiju i Crnu Goru jeste Roma Company.

Podrška, saveti, prezentacije, obuke, ovlašćeni servis

065/2224084

060/2224044

U NOVOM
ODELU

NIŠTA LAKŠE!



POMAŽEMO VAM DA LEPITE, MONTIRATE, ZAPTIVATE I POPRAVITE.

Vaš smo pouzdani partner u oblasti izgradnje i obnove sa ciljem realizacije vaših projekata i unapređenja vaših ideja.

TKK MAKE
IT
EASIER

tkk-group.com

FORMULA ZA PROFIT

Da bismo mogli da unapredimo rezultate bilo kog sistema, moramo da znamo kakvi su njegovi trenutni rezultati. Da bismo znali kuda želimo da idemo, moramo znati odakle krećemo



*Piše: Vladimir Miletić,
poslovni konsultant i trener*

S obzirom na to da je biznis dinamična igra, kako bismo znali da li se krećemo u dobrom pravcu, moramo često da proveravamo dokle smo stigli.

Mnogi se na putu do većeg profita oslanjaju na zastarele mape koje su pretrpele dosta izmena. Ipak, svi planovi, odluke, vizije, projekti, rekonstrukcije, strategije, taktike, treba da pođu od jasnog i precizno definisanog trenutnog rezultata, a ne davno prošlog od kog se mnogo šta promenilo.

KO RAČUNA PROFIT?

Kad se kaže računovodstvo, većina prvo pomisli na finansijsko računovodstvo. U stvari, ono koje je obavezno po zakonu i za koje je država propisala pravila i principe.

Međutim, to nije jedino računovodstvo koje postoji. Za vlasnika biznisa je podjednako važno da se bavi upravljačkim računovodstvom. Kao što kaže njegov naziv, ono treba da obezbedi informacije koje su važne za upravljanje. Ne državi, već vlasniku biznisa!

Upravljačko računovodstvo nije obavezno i zbog toga ga vlasnici biznisa zanemaruju, odnosno oslanjaju se na podatke koje obezbeđuje finansijsko računovodstvo. Konstatovali smo već da je vođenje tih podataka interes države kako bi tačnije i preciznije prikupila porez. Ona se za svoj interes pobrinula nametnuvši poslovnim subjektima obavezu vođenja knjiga po pravilima koja je i propisala. Ipak, namena finansijskih izveštaja nije da obezbedi upravljačke informacije za vlasnika biznisa. Za to mora on sam da se pobrine.

Kako i u kojoj meri, to je njegova stvar.

Upravljačko računovodstvo daje vam sve informacije neophodne za upravljanje vašim biznisom. Ono otkriva anomalije, negativne i pozitivne trendove u poslovanju, signale koje treba pratiti, neefikasnosti i neracionalnosti, prekomernu potrošnju, krađu.

Te važne stvari nećete moći da uočite ako se oslonite na podatke iz obaveznih finansijskih izveštaja. Oni su često zamagljeni i osmišljeni da prikažu „veliku sliku“, odnosno jedan najvažniji podatak – vaš ukupan profit. Od čega se ta velika slika sastoji, gde i kako nastaje taj profit, koje su odluke doprinele njegovom povećanju, a šta je dovelo do njegovog smanjenja, u računovodstvenim izveštajima teško ćete pronaći.

Zbog toga svaka firma treba da ima sistem za računanje profita koji će biti odvojen od finansijskog računovodstva. Računovođe svakako imaju važnu ulogu u dostavljanju podataka neophodnih za upravljačko računovodstvo,



Sve knjige Vladimira Miletića iz kojih preuzimamo priče mogu se poručiti na sajtu www.vladimirmiletic.rs

DA BI VAŠ BIZNIS BIO PROFITABILAN, POTREBNO JE DA:

1. napravite sistem za praćenje najvažnijih podataka svog biznisa;
2. svakog meseca pratite promene podataka;
3. na osnovu podataka i njihovih promena donosite poslovne odluke.

Ključ uspeha je kontinuitet u vođenju i analizi izveštaja. To obično bude presudni momenat kad većina vlasnika biznisa odustane, ponovo se vraćajući na intuitivno odlučivanje koje povećava rizik od gubitka profita

Zbog toga sam kreirao sistem sa svim izveštajima koji su potrebni za praćenje jednog biznisa i s kojim na mesečnom nivou, nakon što se vlasnik biznisa pobrine da podaci budu uneti, zajedno posmatramo rezultate prethodnog meseca i donosimo zaključke o potrebnim korekcijama i daljim mogućnostima za unapređenje biznisa.

samo što je njihova upotreba drugačija. Oni su sada potrebni da bi vlasnik upravljao biznisom i donosio pravovremene i ispravne odluke.

Zbog tog razloga, upravljačko računovodstvo je oslobođeno forme. Nije važno kako izgleda izveštaj, nego da podaci budu kvalitetni i tačni. Više nisu orijentisani na prošlost već na budućnost. Nije samo važno gde smo bili, važno je i kuda želimo da idemo.

KORACI ZA IZGRADNJU SISTEMA

Upravljanje biznisom je kao vožnja aviona. U svakom trenutku morate da pratite mnoštvo podataka na instrument-tabli i da brzo reagujete ako neki parametar odstupa od zadate vrednosti. Da biste to znali, morate da razumete veze između pojedinačnih elemenata, na koji način oni utiču jedni na druge i da razumete brojeve koji te veze opisuju. Biznis nije samo prodaja. Profit nije samo razlika u ceni. On se kreira na mnogim mestima u kompaniji. Ako ne znate da postoje i ne znate gde se nalaze, bićete kao onaj voćar s početka knjige koji ne vidi sve plodove na svom drvetu, već skuplja samo ono što je opalo.

Naravno, ne treba da se plašite kompleksnosti biznisa, niti da nećete umeći da ga vodite. Pravila su prilično zdravorazumska i jednostavna, kao i koraci koje je potrebno poštovati.

Stopkondenz



SK Wasserdicht
Elastična masa za zaptivanje
Trajno elastična, armirana dralonskim vlaknima



Prijanja na sve vrste materijala koji se koriste kod krovnih pokrivača

Made in GERMANY

ROMA
company
Boje • Fasade • Tapete

Milana Rešetara 11
Zemun
Tel. 011/222-4000
www.roma.rs



INVESTICIJA U PROMENU JE NAJBOLJA INVESTICIJA

Profit se ne događa sam od sebe. Rezultat je pravilno postavljenog sistema koji se menja i prilagođava u skladu s rezultatima. Ukratko, njime se morate baviti neprestano, jer jednom ostvaren visok profit u biznisu nije garancija da će tako biti stalno.

Razloga za to je više. Pre svega, konkurencija želi isto što i mi. Biznis je takmičarska igra u kojoj nikad nema dovoljno nagrada za sve. Čak i da osmislite sjajnu poslovnu ideju koju do tada niko nije, čak i da vam doneše veliki profit na početku, istovremeno će to privući konkurenta da vas kopira ili osmisli napredniju verziju vaše ideje, čime će pokušati da kupce veže za sebe. S druge strane, zaposleni u sistemu, osim ukoliko im niste ponudili dodatnu motivaciju i bonuse, obično nisu spremni da ulažu napor veći od onog koji je neophodan. Visok profit i biznis u kome nema konkurencije uspavljaju ljude. Ukoliko se situacija na tržištu ne promeni, teško da možete da ih razbudite.

Zbog toga je važno da kontinuirano podizanje profita bude najvažnija preokupacija onih koji sistemom upravljaju. Mnogi imaju želju da to

Formula profitnog uspeha se sastoji od tri elementa: PLANIRANJA, PRIKUPLJANJA PODATAKA i PRAĆENJA PODATAKA.

Nazvao sam je 3P kako bi je bilo lakše zapamtiti. Svi s kojima sam primenjivao ovaj sistem postigli su rezultate. Najvažniji preduslov za uspeh bio je trud i posvećenost vlasnika biznisa da sistem sprovede u delo. Bez toga ni najsavršeniji sistem ne može da donese rezultate.

rade, ali ne znaju na koji način da takav cilj sprovedu u delo. U ovom poglavlju ću podeliti s vama formulu profitnog uspeha i njene elemente koji su u svakoj kompaniji gde sam ih primenio doneli sjajne rezultate. Pod uslovom da su primenjivani dosledno i u kontinuitetu.

Premda je formula jednostavna, logična i pre svega zdravorazumska, nemojte očekivati da ju je lako sprovesti. Uvođenje svake promene izaziva početni otpor, i to ne samo kod zaposlenih već i kod samih vlasnika. Promena firme zahteva pre svega ličnu promenu njenog vlasnika. Ta promena je za neke strašna i spremni su da žrtvuju i profit, kompaniju, pa i ljude oko sebe, samo da oni ne bi morali da se menjaju. Ako ne budete spremni da radite na sebi, nijedna formula za uspešno poslovanje neće vam biti od koristi. Statistika je u vezi

s tim pitanjem neumoljiva. Od svih koji budu pročitali knjigu i požele da primene znanja i savete, samo 5% će to stvarno i uraditi. Ostali će pronaći razloge zbog kojih to ne mogu da urade i zbog kojih im to ne odgovara, odlagaće početak, čekaće idealne uslove, tešiče se da im je profit u stvari visok i da nema potrebe za promenama, uveravaće sebe da nije pravo vreme za to. Sve će uraditi kako sebe ne bi promenili.

Za one koji se ipak ne plaše, biću podrška na njihovom putu promene. Znam i sam koliko je teška i neprijatna, ali sam istovremeno svedok kakve ona plodove donosi. I s profitnog stanovišta mogu vam reći sledeće: investicija u promenu je najbolja investicija koju sam u svom životu preduzeo! Profitna stopa je izuzetna. Veća i od BITCOINA!





COOL NOVA ART DINA
Zidna Dekorativa



**SREĆNI NOVOGODIŠNJI I
BOŽIĆNI PRAZNICI**

www.nevenacolor.co.rs

U SUSRET EVROPSKOM PRVENSTVU U FUDBALU 2024. GODINE



**EVROPSKO PRVENSTVO U FUDBALU 2024. ODRŽAĆE SE U
NEMAČKOJ OD 14. JUNA DO 14. JULA.
UČESTVOVAĆE 24 REPREZENTACIJE, MEĐU KOJIMA I SRBIJA**

Tekst: Irina Maksimović

Ako do sada niste bili u Nemačkoj ili u nekim od gradova u kojima će se igrati utakmice Evropskog prvenstva sledeće godine, sada, pošto se Srbija plasirala na šampionat, možete da spojite lepo turističko putovanje s bodrenjem naše reprezentacije. Još ako imate neku rodbinu ili prijatelje koje ste davno planirali da posetite, eto razloga više. Zemlja fudbala, ali i piva, hleba, dobrih vina, prelepih dvoraca i bogate istorije, nudi mnogo sadržaja u kojima možete uživati.

Evropsko prvenstvo u fudbalu 2024. održaće se u Nemačkoj od 14. juna do 14. jula. Učestvovaće 24 reprezentacije, među kojima i Srbija. Utakmice će se igrati na deset stadiona u deset gradova: Berlinu, Minhenu, Dortmundu, Gelzenkirhenu, Štutgartu, Hamburgu, Diseldorfu, Kelnu, Lajpcigu i Frankfurtu. Kapaciteti stadiona kreću se od 48.000 do 75.000 sedišta.

Kvalifikacije se odigravaju od 23. marta 2023. do 26. marta 2024. godine. U 2023. godini odigrano je deset kola kvalifikacionih utakmica u grupama, a sada sledi doigravanje. U početnom delu učestvovala su 53 nacionalna tima. Srbija se plasirala na EURO 2024 posle 24 godine. Naši igrači koji će učestvovati na tom prvenstvu, pre 24 godine prvi put u životu šutnuli su loptu ili kao razigrani klinici na nekoj livadi maštali o tome da kad porastu protrče terenom pošto postignu gol na evropskom šampionatu. Fudbaleri koje je birao selektor naše reprezentacije Dragan Stojković Piksi, svoje želje će ostvariti jer su u novembru posle četvrt veka obezbedili plasman Srbije na Evropsko prvenstvo u fudbalu. Ostaje nam samo da navijamo da se naši na toj lestvici popnu što više!

Stadioni

Nemačka, zemlja fudbala, nema potrebu da zida nova mesta susreta evropskih timova u borbi za titulu najboljih na Starom kontinentu. Većina stadiona je dobro poznata još od šampionata iz 2006. godine. Izdvojićemo za vas nekoliko gradova u kojima, pored fudbala, možete sadržajno provesti svoje slobodno vreme.

AVIO-KARTE I SMEŠTAJ

Da krenemo najpre od činjenice da skoro za sve ove gradove postoje direktne avio-linije s Aerodroma Nikola Tesla u Beogradu i Konstantin Veliki u Nišu. Još ako se na vreme odlučite za rezervaciju, pronaći ćete karte po najpovoljnijim uslovima. Za one koji se odluče za bliža odredišta poput Minhena, eventualno Frankfurta, moguć je organizovan prevoz kolima ili autobusom. Svakako, bitno je da se i to rezervišete na vreme.

Iako ne treba očekivati nedostatak smeštaja, kao što se desilo na Svetskom prvenstvu u Kataru, ipak bi bilo dobro da na vreme bukirate hotelsku sobu, apartman ili stan. Možete se javiti i rođacima ili prijateljima, taman da ih obidete, pa i zajedno odete da bodrite našu reprezentaciju, ali što pre, jer možda bude i drugih interesenata. Cene noćenja u Nemačkoj se razlikuju, pa se tako, u zavisnosti od grada, smeštaj u nekom od pansiona ili studiju za dvoje može naći za 60–100 evra za dve noći, a češće za 130–200, pa navviše. Tako, recimo, možete naći prelep apartman u Štutgartu za 70–80 evra za noć za dve osobe, a slične cene su i u Minhenu i Kelnu. Istu sumu u Berlinu biste morali da izdvojite za skromniju sobu u hotelu, dok bi vas apartman za dvoje u tom gradu koštao najmanje 120 evra.

Hamburg

Volkspark stadion u Hamburgu otvoren je 1953. godine i dograđen 2000. Bio je domaćin utakmica u tri velika finala – na Svetskom prvenstvu 1974. i 2006. i na Evropskom prvenstvu 1998. godine.

Hamburg je drugi grad po veličini u Nemačkoj, a poznat je po gigantskoj luci koja postoji od 9. veka. Danas je to treća najprometnija luka u Evropi, u kojoj je zaposleno oko 35.000 ljudi, i jedna od najvećih na svetu. U nju uplovljavaju



UEFA EURO2024 GERMANY

kontejnerski brodovi, kruzeri, barže, jahte i sve ostalo što plovi morem. Važna turistička atrakcija u centru Hamburga svakako je Skladišna zona i okolina, koja se nalazi na Uneskovoj listi svetske baštine. Izlet brodom je možda najbolji način da se obiđe taj stari deo grada, ali i da se vidi cela luka. Hamburg ima bogatu kulturnu istoriju i obilje predivnih starih zgrada, kao i interesantnih mesta za obilaske poput Vunderlanda – najvećeg modela železnice. Grad je posebno poznat po burnom noćnom životu.

Berlin

Olimpijski stadion u Berlinu ima najdužu istoriju od svih stadiona UEFA Euro 2024. To je ujedno i najveći stadion s više od 74.000 mesta. Izgrađen je za Olimpijske igre 1936. godine i ima posebno mesto u nemačkom fudbalu, jer se na njemu igralo svako nemačko finale od 1985. godine, a 2024. biće i mesto finala Evropskog fudbalskog prvenstva. Na tom stadionu medalje su osvajale velike sportske zvezde, poput Juseina Bolta, koji

je baš tu 2009. godine postavio još uvek važeće svetske rekorde u sprintu na 100 i 200 metara. Berlin je bio domaćin finala FIFA Svetskog prvenstva 2006. godine između Italije i Francuske.

U nemačkoj prestonici obavezno treba posetiti i neke od znamenitosti poput Brandenburške palate, TV tornja s opservatorijom, s kojeg se vidi ceo grad i, naravno, simbol otvorenosti, tolerancije i mira – stari Berlinski zid s originalnim muralima iz 1990. godine, kada je srušen. To je grad raznolikosti, umetnosti i bogate prošlosti u kome živi više od 190 nacija. U njemu se nalazi veliki broj umetničkih galerija i prostora, izložbi na otvorenom, kao i čuvenih arhitektonskih rešenja koja svakako treba obići.

Minhen

Minhen je treći grad po veličini u Nemačkoj. Nalazi se blizu Alpa i nekoliko predivnih jezera. Taj grad najbliži je Srbiji, pa se naši navijači tamo mogu uputiti i automobilom. Minhensku fudbalsku arenu, sa više od 67.000 mesta, izgradili su



CENE KARATA ZA UTAKMICE

Karte za navijače nacionalnih timova puštene su u prodaju u decembru 2023, a da li ste uspjeli da ih kupite saznaćete u januaru 2024. godine kada će UEFA o tome obavestiti kupce mejlom i poslati im uputstva za plaćanje. Nakon uplate, karte će se distribuirati tokom maja i juna isključivo elektronski, putem aplikacije UEFA Tickets, koja će moći da se instalira na telefonu. Ulaznice koštaju od 30 do 1.000 evra, u zavisnosti od utakmice i mesta sedenja. Tako će, recimo, mesta iza gola na početku prvenstva koštati 30 evra na svim stadionima, dok će na otvaranju biti 50–600 evra. Ulaznice za grupe koštaju nešto manje, 30–200 evra. Cene karata za mečeve osmine finala iznose 50–250 evra, za četvrtfinale 60–300 evra, polufinale 80–600 evra, dok za finale treba izdvojiti 95, 300, pa i 1.000 evra.



2005. godine lokalni rivali Bajern Minhen i Minhen 1860. To je prvi stadion u istoriji koji će biti domaćin utakmica uzastopnih UEFA evropskih prvenstava.

A u središtu Bavarske možete zaista uživati u šetnjama kroz istoriju, Marijenplacu u samom centru ili Engleskoj bašti, kao i u lepotama gotске Katedrale Naše Gospe, simbola Minhena, s čijih se tornjeva pruža spektakularan pogled na grad. Za ljubitelje istorijskih znamenitosti na spisku je obližnja barokna Nimferburg palata, glavna letnja rezidencija bavarskih vladara i jedan od najlepših dvoraca Nemačke. A nakon ispunjenog dana, sigurno bi valjalo začiniti veće pikantnim bavarskim kobasicama i pivom.

Keln

Na stadionu u Kelnu igrane su se utakmice Svetkog prvenstva u fudbalu 2006. godine i za tu priliku stadion je bio rekonstruisan. Četvrti grad po veličini u Nemačkoj nalazi se na obalama Rajne. Poznat je, pre svega, po velelepnoj Katedrali Svetog Petra koja je zidana 600 godina, kao i po ostalih 11 velikih romanskih crkava. Jedan je od najvažnijih trgovačkih i kulturnih centara u zapadnoj Nemačkoj. Veliku atrakciju predstavlja i Hencolernov most, ponos njihove železničke gradnje, dugačak 400 metara, preko kojeg dnevno pređe više od 1.200 vozova. Tokom prijatne šetnje starim četvrtima tog drevnog grada, možete obići neke od brojnih muzeja, botaničku baštu, muzej čokolade, ali i neke od ulica popularnih za šoping. Naravno, posebno uživanje tokom leta predstavlja krstarenje Rajnom.

Frankfurt

Još jedan grad na reci, ovaj put na Majni, jeste Frankfurt, koji zovu još i Majnheten (Majn – po reci Majni i Heten po njujorškom ostrvu Menheten). Ekonomska snaga Frankfurta i cele istoimene oblasti, kao i mnoštvo solitera izgrađenih u gradskom jezgru, opravdavaju taj nadimak. Ipak, naziv Majnheten prvobitno je bio pogrdan i odnosio se na pohlepne investitore koji su doveli do masovnog raseljavanja sedamdesetih godina

prošlog veka, ali danas je simbol ekonomskog prosperiteta. Stadion u Frankfurtu nalazi se na korak od sedišta nemačkog Fudbalskog saveza.

Dortmund

Stadion Dortmund je drugi po veličini u Nemačkoj. Strastveni fanovi domaćina, kluba Borussia Dortmund, nakon pobede u Bundesligi 1995. godine nazvali su ga Žutim zidom. Posebno je poznat po spektaklu koji na tribinama priređuju njegovi navijači. Simbol tog fudbalskog kluba, žuto-crna boja, primetna je svuda u gradu, a na jednom zidu napisano je: „Dobro došli u glavni grad fudbala“. Tu dobrodošlicu zaista će osetiti svaki putnik koji je rešio da poseti Dortmund. Posebno interesantno mesto jeste Muzej fudbala, građevina u centru grada koja spolja i iznutra svojim dizajnom i interaktivnim sadržajima privlači posetioce. Naravno, kao i u svakom drugom nemačkom gradu, i ovde možete ići u kupovinu ili šetati po centralnim ulicama starog jezgra i sve to, naravno, zaliti kvalitetnim pivom.

Štuttgart

Ovaj veliki industrijski centar sigurno će biti popularan za većinu navijača zbog toga što je to i dom dva najpoznatija proizvođača automobila, Mercedesa i Poršea. U izuzetno atraktivnoj zgradi Muzeja mercedes benca možete videti prvi automobil koji je proizveo Gotlib Dajmleer, ali i Formulu 1 Nika Rozberga, kao i ostale najpopularnije modele. Muzej Poršea je takođe atrakcija sam po sebi, a u njemu je izloženo više od 80 eksponata, mnogo retkih automobila i raznih istorijskih modela.

U okolini Štutgarta nalaze se vinarije čuvenih proizvođača odličnih vina, kao i novi i stari zamkovi. Fudbalska arena na kojoj će se igrati utakmice izgrađena je 1933. godine i do sada je renovirana nekoliko puta. Klub koji u njoj trenira je VfB Štuttgart, petostruki nacionalni šampion. Na tom stadionu odigrane su mnoge ključne utakmice, ali i održani koncerti Rolingstounsa, Bona Žovija i Fila Kolinsa.

Lajpcig

Jedan od najdinamičnijih gradova Nemačke, čije je ime nastalo od reči „Lipsk“, što znači lipa – mesto gde rastu lipe, poznat je po tome što su u njemu bile pokrenute demonstracije ponedeljkom, najveći i najburniji protesti za svrgavanje komunističkog režima u Istočnoj Nemačkoj. Posebno lepotom odiše stari deo grada, koji je sam po sebi velika atrakcija, s kućama iz srednjeg veka, popločanim ulicama i mnoštvom pabova, restorana i prodavnica. U gradu u kome su stvarali Gete i Bah, na listi za obilazak su i kafana iz srednjeg veka Aubergov hodnik, Gradska skupština, spomenici, parkovi i zoološki vrt, jedan od najvećih u Nemačkoj.

Diseldorf

Diseldorf arena, izgrađena 2004. godine, atraktivna je po krovu na uvlačenje i po tome što se zagreva na konstantnoj unutrašnjoj temperaturi do 15 stepeni Celzijusa. Osim fudbalskih utakmica, tu se održavaju i koncerti, boks-mečevi i verski događaji. Život u tom gradu ocenjen je kao jedan od najkvalitetnijih u Nemačkoj, i to najviše zbog fantastično rešene infrastrukture. U starom gradu se među 250 pivnica i restorana nalazi i najduži bar na svetu, a nakon što ga posetite, možete razbistriti glavu na obali Rajne, tokom šetnje pešačkom rutom koja se proteže iz centra nekih 1,5 kilometara. Redovni festivali hrane i jedan od najvećih evropskih šoping bulevara privlače mnoge turiste tokom cele godine.

Gelzenkirchen

Svoj prosperitet ovaj grad duguje rudarstvu i proizvodnji čelika, a poznat je i po sjajnim fudbalerima. Utakmice će se igrati u višenamenskoj Areni Aufshalke, s krovom i terenom na izvlačenje, koja je bila domaćin raznim događajima: fudbalskim prvenstvima, Svetskom prvenstvu u hokeju na ledu 2010, popularnom takmičenju u biatlonu svake godine... U Gelzenkirhenu možete krstariti brodom po kanalu Rajna–Herne, ali i otići na neki od koncerata u jednom od najatraktivnijih i najlepših pozorišta izgrađenih u moderno doba, Muzičkom teatru na reci.

www.maximapaints.com

SVE ZA VAŠU FASADU



BOJE I FASADE
MAXIMA[®]

PREDSTAVLJAMO RADNJU SRBIJA



Tekst: Irina Maksimović

KERAMIKA DAVIDOVIĆ

BEOGRAD

Sedište firme Keramika Davidović nalazi se u Ulici kneza Višeslava 31j, u Opštini Rakovica, u Beogradu. Na istoj adresi nalazi se i maloprodajni objekat, a uskoro će biti otvoren novi salon keramike u Ulici patrijarha Joanikija 19, takođe u Rakovici

Firma je osnovana u februaru 2021. godine. Saša Davidović je taj posao počeo sa svojom braćom. Na istoj lokaciji na kojoj sad posluje maloprodajni objekat postojala je prodavnica keramike u kojoj su Saša i njegov stariji brat i radili. Sticajem okolnosti, 2020. godine otvorila se mogućnost da preuzmu radnju od tadašnjeg vlasnika. Braća se suočavaju s velikim izazovom i odlučuju da pokrenu sopstveni biznis. Kreću s organizacijom posla, poslovnog i prodajnog prostora, proširivanjem mreže kupaca i zaposlenih.

Porodica je ključna

– Brat i ja smo dugi niz godina u svetu keramike, u kome smo stvorili značajne kontakte koji su nam, kako se ispostavilo,



kasnije pomogli u razvoju porodičnog biznisa – objašnjava Saša Davidović kako su započeli poslovanje.

Velika podrška stigla je od porodice, koja je, kako ističe, ključan faktor u njihovom slučaju.

– Kada radite sa svojim najbližima, to ima nekih svojih mana, ali svakako ima više prednosti. Mi smo uvek uspevali da se izdignemo iznad problema, da sagledamo situaciju iz četiri ugla i da pronađemo najbolje moguće rešenje – ističe Davidović.

Dobar glas daleko se čuje

Iako su imali dobar temelj za rad od samog početka, već razrađen posao, ipak je postojalo mnogo izazova kada su potrošači u pitanju budući da su im, kako ističu, poverenje i reputacija primarni u poslovanju. Imaju stalne kupce koji im se rado vraćaju. Tim majstora koje pre-

poručuju takođe je umnogome doprineo da se pročuje dobar glas o Davidovićima.

Asortiman

Asortiman Keramike Davidović je širok i raznolik. U ponudi imaju veliki izbor keramike, kao i sav prapratni materijal koji je potreban za keramičke radove (lepkovi, silikoni, fugomali, pur pene...). Osim toga, imaju i elektromaterijal, materijal za vodovod i kanalizaciju, za gipsane radove, ali i raznovrstan kupatilski nameštaj, kabine, kade i sl. Trude se da u ponudi imaju sve što njihovi kupci zamisle i da u svakom trenutku za njih pronađu pravo rešenje.





Za Davidoviće je svako ko uđe u njihovu radnju najvažniji. Svakom kupcu se trude da reše problem, da mu daju dobre ideje i da obezbede odgovarajućeg majstora. Dobavljači im, kako ističu, dosta pomažu kada je obezbeđivanje robe u kratkom roku u pitanju. Imaju veliko razumevanje za njih, na čemu su im uvek zahvalni.

Poverenje

Braća smatraju da je u odnosu s poslovnim partnerima i zaposlenima međusobno poverenje ključno. Osvrćući se na svoja dugogodišnja iskustva kao zaposlenih, stvorili su dobru i zdravu atmosferu u svojoj firmi u kojoj danas radi deset ljudi.

– Kroz radno iskustvo koje imamo sva četvorica, naučili smo da je to primarno za dalji napredak. Naporan rad je neizostavan, pogotovo kada razvijate porodičan posao kao što je naš. Odricanje i posvećenost su neophodni. Naši poslovni partneri znaju kakve su naše ambicije i na čemu se zasniva naše poslovanje. Izgradili smo međusobno poštovanje i poverenje, iako smo još uvek mala firma. Negujući dosadašnja, gradimo nova partnerstva i nadamo se da ćemo u tom smeru nastaviti – kaže Saša.

– Nadam se da ćemo uspeli da unapredimo dosadašnje poslovanje. Salon keramike koji je u pripremi predstavlja veliki izazov za nas, ali i našu veliku želju koju ćemo ostvariti. Cilj nam je da svojim kupcima pružimo mogućnost da sve što zamisle i pronađu na jednom mestu – kod nas. To nam svakako u došadašnjoj radnji prostor nije dozvoljavao. U planu su takođe i neke inovacije, ali idemo korak po korak – kaže Saša Davidović.



Drvo, zauvek mlado



- lako nanošenje i brzo sušenje
- za upotrebu na otvorenom i u zatvorenom prostoru
- 7 godina zaštite od UV zračenja



Belinka Tophybrid je remek delo koje je rezultat više od 40 godina iskustva u razvoju i proizvodnji profesionalnih premaza za zaštitu lepote drvenih materijala. Proizvod je savršena kombinacija najboljih karakteristika koje nude proizvodi na bazi rastvarača i vode. Kao i proizvodi na bazi rastvarača, lako se nanosi, a vreme sušenja je sličnije onome kod proizvoda na bazi vode. Među Belinkinim proizvodima, Belinka Tophybrid nudi najviši nivo otpornosti na vremenske uslove, a dizajniran je sa ciljem da se dugoročno istakne prirodna lepota drveta.

Potpuna zaštita drveta.

PREDSTAVLJAMO RADNJU CRNA GORA



Tekst: Irina Maksimović

DEPO CENTAR

PODGORICA

Depo centar otvoren je pre nešto više od godinu i po dana, u maju 2022. Nalazi se u Podgorici, na Starom aerodromu, u Ulici Avda Međedovića 5

Na početku firma je poslovala u manjoj radnji od oko 150 m², da bi se za kratko vreme prodajni prostor proširio na 700 m². Od samog starta velika pažnja posvećivala se ponudi, te je, kako kaže Dejan Keković, vlasnik Depoa, dosta vremena provedeno u izboru asortimana, jer svaka lokacija ima svoju autentičnu potražnju.

– Razvijali smo posao prilagođavajući se kupcima. Naša ciljna grupa su prvenstveno lokalni kupci, majstori i firme, tako da smo asortiman prilagodili njihovoj potražnji. Potrudili smo se da pronađemo pravi tim ljudi koji će na valjan način prezentovati naš asorti-



man. U tome smo i uspeli, ali imamo, naravno, još dosta neostvarenih ciljeva do kojih treba da stignemo – kaže Dejan.

Asortiman

U Depo centru kupcima se nudi širok asortiman koji obuhvata ručni i električni alat, elektroinstalacije, galanteriju, dekorativnu rasvetu, zatim materijal i proizvode za vodo- vod i kanalizaciju, šrafovsku robu, boje i lakove, građevinski materijal, kao i sve što je iz tog segmenta potrebno za domaćinstvo.



Odnos prema kupcu

U firmi radi devetoro ljudi koji su maksimalno posvećeni svojim profesionalnim zaduženjima i spremni da u svakom trenutku odgovore na svaki zahtev kupca. A kupce su pridobili veoma otvorenim i iskrenim odnosom jer sa mnogo elana i energije prilaze rešavanju njihovih potreba.

– Najbitnije je biti otvoren i iskren prema svima. To je jedini ispravan i valjan način za uspeh – smatra Keković.

Poslovanje

Vlasnik Depo centra kaže da je transparentno poslovanje veoma važno za sticanje poverenja kupaca.

– Naša poslovna strategija zasniva se na izgrađivanju poverenja kod kupaca, na fer i korektnoj prodaji kojom bi se ostvarila dobrobit za sve. Osim toga, veoma je važno zaokružiti kompletan asortiman, tako da ljudi koji su se odlučili za gradnju i uređenje svoga doma znaju da na jednom mestu, u Depou, mogu naći sve što im je potrebno – kaže Dejan Keković.



HARDEX®

**YOUR PARTNER IN RENOVATION
YOUR BUSINESS PARTNER**

**Otpočnite još danas saradnju
sa Hardex d.o.o.**

- ✓ sigurna saradnja
- ✓ zajedničke aktivnosti koje podstiču prodaju
- ✓ profesionalna podrška, savetovanje i trade marketing
- ✓ preko 4.000 proizvoda
- ✓ sveobuhvatan asortiman od jednog dobavljača
- ✓ obezbeđivanje atraktivne prezentacije ponude na mestu prodaje
- ✓ kratki rokovi i pouzdana isporuka
- ✓ fleksibilnost saradnje
- ✓ pouzdan lager proizvoda

HARDY
WORKING TOOLS

HARDY
SELECT

△ KÜSSNER

scley®

GRÖNE

NEW!

HARDY
WORKING TOOLS

LOPATICA ZA KANTU

Za skupljanje maltera, epoksi smola, lepkova, cementa, filer masa i gips masa.

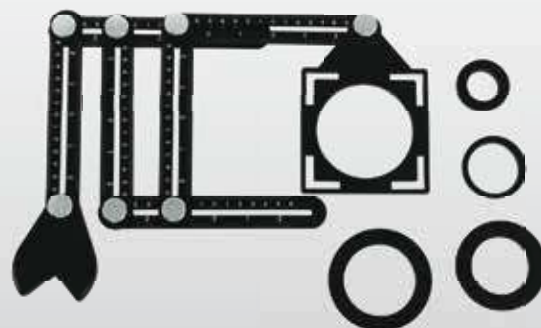
- otvor na dršci omogućava jednostavno odlaganje
- alu profil daje čvrstinu i povećava izdržljivost
- zakrivljena oštrica omogućava lakše i preciznije uzimanje
- čelik debljine 1 mm otporan na kiseline
- dvokomponentna drška garantuje sigurnost prilikom držanja i utiče na udobnost



MULTIFUNKCIONALNI ALAT ZA ŠABLONE

Za prenošenje mera, oblika i pozicioniranje rupa

- precizno merenje uglova
- poligonalno merenje, 6 podesivih ručica
- lako i jednostavno dupliranje uglova i rupa na raznim
- izrađen od aluminijuma, izdrživ i otporan na koroziju
- otporan na udarce i može se koristiti mnogo puta
- precizno pri merenju - uređene merne skale
- mere izražene u centimetrima i inčama



Ø 25
mm

Ø 40
mm

Ø 45
mm

Ø 55
mm

Ø 75
mm

ENTERIJER

UREĐENJE DOMA ZA PRAZNIKE



Ukrašavanje za Božić svake godine podrazumeva novi stvaralački entuzijazam, pa je lepo biti u toku s trendovima koji se stalno menjaju. „U ovo doba godine tradicionalno se okupljamo i zato želimo da uredimo dom i učinimo ga što prijatnijim za porodicu i prijatelje”, kaže Džejms Grinvud, stručnjak za enterijer u kompaniji Graham&Brown. „Stoga, oduševljeni smo što možemo da podelimo naša tri omiljena božićna stila”

Jack Frost ledenoplavi dizajn

Prvi predlog u Graham&Brown božićnoj kolekciji jeste Jack Frost, ledenoplavi dizajn enterijera za ljubitelje minimalističkog stila. Mraz-bela i neutralna boja zemlje čine enterijer nenametljivim i elegantnim. One u domu stvaraju atmosferu mira, što se često ne oseća u prazničnom periodu.

„Ova zamrznuta tema dom pretvara u utočište, u prostor za meditaciju i opuštanje od spoljašnjeg sveta”, objašnjava Paula Tejlor, glavni stilista u kompaniji Graham &Brown.

House Envy

Dizajn House Envy sigurno će učiniti da gosti pozelene od zavisti. Dnevna soba uređena u ovom stilu biće savršen prostor za glamurozno i svečano veče.

Zeleni zidovi i mekani nameštaj imaju umirujući efekat, a zlatni i svetli drveni detalji daju prostoru elegantnu sofisticiranost.

„Ovim stilom zamagljuje se linije između spoljašnjosti i unutrašnjosti”, kaže Paula.

„Božić je vreme kada za dekoraciju enterijera koristimo darove prirode kao što su božićna jelka, imela i venci. Ti prirodni elementi stvaraju osećaj mira i udobnosti.”

Duh Božića

Božić je sinonim za radost, a mi želimo da stvorimo taj osećaj za sebe i svoje goste. Ovo je zabavan i razigran način za osvežavanje enterijera i poboljšanje raspoloženja. Živopisnim tapetima, bojama i ukrasima unecete živost i zabavu u svoj dom.

„Ovaj tapet pomoći će vam da se oslobodite i povežete s drugima a da pritom ne osećate potrebu da se uklopite”, kaže Paula. „To je radost! Možemo proslaviti individualnost i ubrizgati čistu radost u prostor. Ova paleta boja savršena je za prazničku sezonu, a dekoracije stvaraju povezan i kreativan prostor.”



Classic



Kad ste u dilemi rešenje je classic

Filc za zaštitu
Nitro razređivač
Uljani razređivač
Firnjs
Karton za zaštitu

Streč folija
Antirost
Nivelatori Classic 100 kom.
Zaštitna folija
Žižol Classic

Staklarski git
Šamotni set
Drvene merdevine
(sa 3, 4, 5, 6 i 7 gazišta)

*Najbolji odnos povoljnih
cena i kvaliteta*



Milana Rešetara 11 · Zemun
Telefon 011/222-4000
www.roma.rs



ROMA
company

Boje · Fasade · Tapete

DIZAJN

Magične zvezde

Zvezde, zima i praznici divno idu zajedno! Vaše zvezde će izgledati sofisticirano ako su napravljene od visokokvalitetnih zidnih obloga iz Erfurta. Različite teksturne zidne obloge mogu stvoriti uzbudljivu igru svetlosti, posebno ako su okačene ispred prozora. Zahvaljujući fleksibilnim dimenzijama dužina koje se mogu iseći iz rolne tapeta, zvezde se mogu savijati s jedne dužine, što znači da nema neprivlačnih mesta za lepljenje. Takođe, postoji mnogo prostora za kreativnost: koristite različite krojeve da biste kreirali različite uzorke.

Prvo pripremite materijale i isecite tapete. Traka treba da bude približno 140 cm dužine. Širina tapeta za veliku zvezdu je 25 cm, za srednju 22 cm, a za malu 17 cm.

Razvucite pozadinu tako da uska ivica bude okrenuta napred i preklopite je nagore. Širina preklopa treba da bude

približno 5–7 cm. Koristite štap za preklapanje da pritisnete preklop da biste dobili preciznu ivicu.

Još malo zarolajte tapet i preklopite ga u suprotnom smeru. Uverite se da ga držite pravo. Uverite se da levi i desni krajevi nabora uvek leže u ravni s preostalim trakama tapeta. Pokušajte da postignete da preklopi imaju istu širinu kako bi zvezda izgledala atraktivno kada završite.

Koristite ovu tehniku da presavijete celu dužinu tapeta da biste napravili cikcak preklop. Ne brinite ako je poslednji preklop kraći od ostalih. Kasnije će se zalepiti.

Zatim ili postavite šablon ili nacrtajte šaru slobodnom rukom za spoljne tačke. Najbolji način da to uradite jeste da prvo položite dva nabora jedan na drugi i dozvolite da ostatak otpadne. Zatim isecite dijagonalno odozdo prema gore.

Sada rasporedite još dva pregiba na one koje ste već isekli ili ispod njih i isecite ih na isti način. Pregibi koje ste već isekli deluju kao neka vrsta šablona. Nastavite na isti način s celom presavijenom dužinom zidne obloge.

Sada je vreme za ukrasne rezove. Možete ih nacrtati iz šablona ili slobodnom rukom. Možda ćete želeti da nacrtate oblik preko svih pregiba kako biste bili sigurni da pregib ne sklizne i ne postane iskrivljen kada isečete druge napore.

Sada položite dva preklopa jedan na drugi i isecite ih. Zatim uradite isto sa sledeća dva. Nastavite na ovaj način dok se svi nabori tapeta ne iseku. Na isti način napravite sve dodatne rezove. Na kraju, svi bi trebalo da leže jedni na drugim.

Koristite klešta za bušenje da napravite rupu u sredini kroz sve pregibe na donjem ravnom kraju. Ako nemate pri ruci klešta za





4



5



6



7



8



9



10



11

Koristan savet: naravno, možete da prilagodite i promenite zvezde prema svom ukusu i raspoloženju. Što je manja širina preklopa, to će vaša zvezda na kraju imati više preklopa. Ali vodite računa: moraćete da prilagodite šablon za rezove sa užom širinom preklopa. Da biste to uradili, samo poravnajte šablon s levom ivicom (za rezove na levoj strani), a zatim s desnom (za rezove na desnoj strani) ili jednostavno upotrebite svoju maštu da napravite rezove.

bušenje, možete koristiti i običnu bušilicu.

Sada držite ravnu stranu zvezde zajedno i rasklopite stranu s tačkama da napravite krug. Položite prvi i poslednji preklop jedan na drugi, nastavljajući cikcak obrazac. Možda ćete morati malo da skratite prvi i poslednji komad.

Zalepite zvezdu providnom, dvostrano lepljivom trakom, pa

čvrsto pritisnite. Zatim ponovo pritisnite preklop prstima.

Na kraju, provucite najlonski konac u sredinu kroz sve rupe i spojite krajeve zajedno. Zatim možete ili okačiti svoju zvezdu tim najlonskim koncem, ili za njega vezati ukrasni konac po svom izboru.

Vaš izbor različitih tekstura zidnih obloga takođe može pomoći u stvaranju uzbudljivog izgleda. Samo pokušajte!

Spisak alata za ovu kreativnu tehniku

- Makaze
- Klešta za bušenje
- Preklopni štap

Spisak materijala

- Bilo koja ERFURT teksturirana zidna obloga
- Najlonski konac ili beli pamuk
- Olovka
- Dvostrano lepljiva traka





PRIGUŠITE BUKU

Ukoliko vam se stan ili kancelarija nalaze blizu neke prometne saobraćajnice ili u komšiluku imate neku kafeteriju ili klub koji proizvodi veliku buku, predlažemo vam da dobro izolujete zidove u stanu. Kako ćete to učiniti? Postoje razni načini na koje možete ublažiti zvukove koji dopiru s druge strane. Od pomoći može da bude tapiserija, ali i neki od savremenih materijala poput panela od meke penaste gume, plute ili poliesterskih vlakana. Prenos buke najefikasnije ćete smanjiti tako što ćete pričvrstiti novi gipsani zid specijalnim zaptivačima za prigušavanje zvuka. Onima koji vole da čitaju knjige, predlažemo da policu s knjigama postavite na zid koji se nalazi na strani odakle dolazi buka.

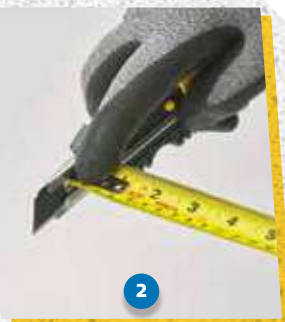
REŠI
GIPS
PRVI

4 U 1 VIŠENAMENSKI REZAČ ZA GIPSANE PLOČE

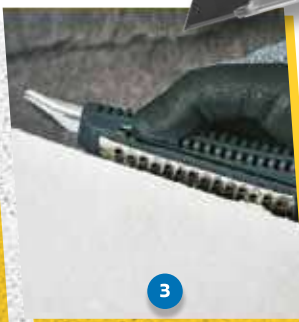
Vrhunska praktičnost **K100** pruža profesionalnom instalateru gipsanih ploča jednostavan i siguran alat, koji pruža sve potrebne funkcije na jednom mestu, štedeći vreme i novac.



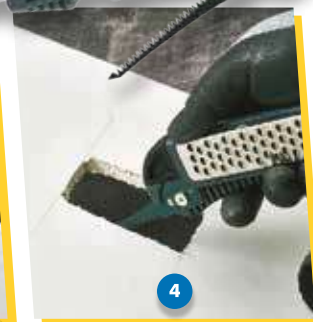
1 Klizni rezač, skalpel, sa automatskim zaključavanjem sečiva, idealan za deblje rezove.



2 Funkcija jednostavnog kačenja kuke metra, kako bi se omogućilo brže i preciznije sečenje.



3 Turpija na zadnjoj strani pomaže da se ivice uredno obrade. Za zakošavanje ivica gips karton ploča.



4 Testerica omogućava isecanje otvora i kontura u gipsanim tablama.



Milana Rešetara 11 · Zemun · Tel. 011 222 4000

roma.rs



NAJPOPULARNIJE BOJE ZA ENTERIJER U 2024.

Ako planirate da preuređujete svoj dom, uzmite u obzir boje za dizajn enterijera koje će biti popularne naredne godine. Sigurno ćete pronaći nijansu koja će vas inspirirati. Boje su smirene, pastelne i neutralne. Pored plave nijanse koju je odabrao Benjamin Moore, predstavljamo vam i boje za koje su ostali renomirani proizvođači odlučili da će dominirati u 2024. godini.

Meka neutralna puder-roze Sweet Embrace, koju je **Dulux Colour** proglasio za boju 2024. godine, biće pogodna za zidove i lako će dati toplinu i dubinu manjoj prostoriji.

Graham&Brown je takođe otkrio svoju boju, a to je prigušena zelena pod nazivom Viridis. Najpribližnija je boji zasićene zelene žalfije ili lista masline. Kako kažu autori, kada su je birali, želeli su da uklope nijanse koje donose smirenost i harmoniju, omogućavajući onima koji su u njenoj blizini da se opuste i revitalizuju. Preporučuju je za spavaću sobu za miran i siguran san.

Iz firme **Benjamin Moore** najavili su da će nastaviti da grade trend toplih i gostoljubivih, bogatih boja kestena, tako da će nijanse smeđe i zelene kao što je Night Owl dominirati u narednoj godini.

Valsparova boja za 2024. je Renew Blue. Izbalansirano neutralno plava nalik magli ili oblaku, popravlja svakodnevno raspoloženje i podstiče balans i mir.

Stilisti firme **Glidden** proglasili su Limitles boju za najbolju za zidove i stolariju. Ta žučkastobež nijansa slaže se s toplim i hladnim tonovima i dodaje energiju sunca u vaš dom.

Živu narandžastocrvenkastu Loving orange, kao odličnu u kancelarijama, dnevnoj ili spavaćoj sobi i kuhinji za zidove ili kao deo dekora, jer podstiče na bolje raspoloženje i veselje, za svoju boju godine proglasio je **Yes Colours**.

ER-LAC

LAK ZA PARKET

VERNIS A

VERNIS B

ER-LAC

ER-LAC

DISTRIBUTER

ROMA
boje • fasade • tapete

Milana Rešetara 11
Zemun
+381 11 222 4000
www.roma.rs



BLUE NOVA 825 – BENJAMIN MOORE BOJA ZA 2024.

Blue Nova 825 je ime koje je nedavno svojoj plavoj nijansi dao Benjamin Moore proglašivši je za boju godine 2024. Ta intrigantna mešavina plave i ljubičaste izražava smelost, a u mat finišu predstavlja smirujuću boju pogodnu za spavaće, ali i za dnevne sobe. Veoma se lepo slaže sa zemljanim tonovima rđe i terakote, što daje rustičnu notu celoj prostoriji.



MAGNETNA BOJA

MAGNETPAINT pretvara svaki zid u „magnetnu“ površinu! To nudi širok spektar neverovatnih mogućnosti za upotrebu magneta na gotovo svakoj površini. Čak i na zakrivljenim površinama na kojima su oglasne table i panoi neprikladni, **MAGNETPAINT** omogućava kreativno korišćenje prostora na zidu.

MAGNETPAINT je lateks boja na vodenoj bazi sa nerđajućim česticama gvožđa i može se prefarbati bez problema. Magnetska snaga će zavistiti od broja nanetih slojeva i veličine i čvrstoće korišćenih magneta. Širok spektar mogućih primena: kod kuće, u dečijim igraonicama, obdaništima, u kancelariji, u prodavnicama ili na sajmovima, u obrazovanju ili zdravstvu...



PIŠI-BRIŠI BOJA

SKETCHPAINT pretvara skoro svaku glatku površinu u površinu sa karakteristikama piši-briši table po kojoj se može pisati i brisati odgovarajućim markerima.

Na taj način je moguće napraviti velike prostore za pisanje i crtanje, čak i cele zidove u konferencijskim salama, kancelarijama, školama, dečijim sobama...

Ako želite da površina bude ujedno i magnetna, tada kao prvo podlogu nanosimo **MAGNETPAINT**.

SKETCHPAINT je raspoloživ kao beli ili bezbojan premaz, oba u sjajnoj ili mat verziji. Bez mirisa je i bez štetnih materija (bez VOC-a).



Uz magnetnu boju **MAGNETPAINT** i piši-briši boju **SKETCHPAINT** u ponudi je i veliki asortiman odgovarajućih izuzetno jakih (neodimijumskih) magneta u raznim oblicima, kao i markeri za pisanje piši-briši površinama i sredstva za njihovo održavanje i čišćenje.

Milana Rešetara 11 · Zemun
Tel. 011 222 4000 · roma.rs





740
CERAMIC
LINE

FOLLOW US



www.smirdex.gr

smirdex



UTOPLITE SOBU DRVENIM PANELIMA

Postavljanjem zidnih obloga od drveta možete oplemeniti svoj dom. Postoje razni dekorativni paneli, od onih jednostavnih vertikalnih oblika, pa sve do onih stolarski vešto obrađenih. Mogućnosti su velike, a sve zavisi od toga šta želite. Ti paneli, za razliku od hladnih zidova, mogu stvoriti veoma prijatan i ušuškan prostor. Nakon što instalirate drveni panel na zid dnevne sobe, momentalno ćete stvoriti osećaj topline i dobrodošlice. Takođe, drveni paneli raznih oblika i boja mogu doprineti i povećanju vrednosti vaše nekretnine, bilo da je u pitanju izdavanje bilo prodaja stana/kuće.

FOTOTAPETE

DISTRIBUTER  Milana Rešetara 11, Zemun
tel/fax: 011 222 40 00

ZVEZDA

THE STAR IN YOUR HOME.

Dugotrajna zaštita i dekoracija drvenih površina.



POLIMERNI BETON – NI URAGAN MU NE MOŽE NIŠTA

Nakon prolaska uragana Rita 2005. godine u oblasti Port Artur Bomon, snažni olujni vetar oborio je mnogo električnih stubova. U jednom dvorištu ostao je stub nagnut pod uglom od 30 stepeni. Nekoliko nedelja kasnije došle su ekipe za popravku dalekovoda i nakon što su ga vratile u vertikalnu, ulile su nekoliko litara polimernog betona koji se proširio tako da je zapuštao rupu. Uragan Ajk, koji je naišao nekoliko godina kasnije, napravio je sličnu štetu, ali je ovaj stub ostao uspravan, na istom mestu. To je samo jedan, ali dovoljno jak primer koji najjasnije govori u prilog sve češćem korišćenju polimernog betona u građevinarstvu kao fleksibilnog, jakog i sigurnog lepka i zaptivača, koji je još i ekološki prihvatljiv proizvod. Koristi se u gradnji javnih ugostiteljskih objekata, posebno u prehrambenoj industriji. To je smesa od raznih polimernih supstanci, a ne cementa. Ima visoku otpornost na istezanje, odlično reaguje na pad temperature i vlagu, ne deformiše se i prijanja na svaku površinu.



Perma-White

Efikasna i dugotrajna zaštita od buđi



Milana Rešetara 11 · Zemun
Tel. 011 222 4000 · roma.rs

PERMA-WHITE® nije još jedna obična boja – ona stvara izdržljivi, vodoperivi završni sloj koji podnosi vlagu i odbija prljavštinu.

Idealno je rešenje za sve prostorije sa viškom vlage, poput kuhinja i kupatila, podruma, stanova, bolnica, na bazenima, u magacinima, u objektima za proizvodnju prehrambenih proizvoda i drugim unutrašnjim površinama.

PERMA-WHITE® je sam sebi podloga.

Nanosi se na zidove ili plafone preko maltera, glet mase, gipskartona, preko postojeće boje, metala, stakla, drveta i drugog.

Prianja i na glatke površine, bez prethodnog hrapavljenja.

Odlična pokrivna moć:

1 litar pokriva 5 m² zida, u samo dva sloja!

Nakon uklanjanja postojeće buđi, dva sloja **PERMA-WHITE®** će osigurati da bilo koji enterijer izgleda čisto, svetlo i lepo tokom dugog niza godina.



Vodeći proizvođač boja i lakova u Grčkoj

Visokokvalitetni ekološki proizvodi

Najbolji odnos kvaliteta i cene

EMULZIONA BOJA



EKOLOŠKA
EMAJL BOJA



LAK ZA PARKET




Vivechrom
let's colour

PROFESIONALNA
ZAŠTITA DRVETA



BRZA, JEDNOSTAVNA
I EFIKASNA ZAŠTITA METALA


Dulux

NOVI DOŽIVLJAJ BOJA





OBEZBEDITE SVOJ **BESPLATAN** **PRIMERAK** ČASOPISA TON

Ukoliko želite redovno da dobijate časopis Ton, potrebno je samo da popunite formular i Ton će redovno stizati na vašu adresu. Besplatan primerak časopisa možete naručiti i SMS-om, slanjem poruke sa tekstom: ime, prezime, adresa i broj telefona, na broj 060/222-4056.

✂
Ime, prezime i delatnost:

Adresa (adresa firme) i broj telefona:

Voleo bih da u časopisu Ton – energija boja čitam i o:

.....
.....
.....

Čitko popunjenu porudžbenicu pošaljite na adresu:

Roma Company

Milana Rešetara 11, Zemun

Tel./fax 011/222-4000

Časopis Ton možete da čitate i onlajn, na sajtu

www.roma.rs



Vaši saveznici protiv vlage i buđi



Milana Rešetara 11
Beograd, Zemun
(011) 222 4020
www.roma.rs

stopkondenz.com



Omiljene boje stvaraju
najlepše uspomene.



SREĆNA
2024