

# **SLO CRO. Business Mirror**

**Gospodarsko zrcalo**



Inovativno



Kružno



Održivo



[www.gic.si](http://www.gic.si)



Ujedinjeni u vrijednostima,  
usmjereni prema budućnosti.

**GIC**  
Odgovorna budućnost

# Uvodnik

## Poštovani čitatelji!



**DR. SC. SAŠA MUMINOVIĆ, predsjednik  
SLO CRO Gospodarske komore**

Pred vama je novi broj godišnjeg časopisa **SLO CRO Business Mirror**, koji s ponosom predstavlja najnovije trendove i uvide u dinamičnom poslovnom okruženju Slovenije i Hrvatske. Kroz dosadašnje brojeve trudili smo se biti vaš pouzdan vodič, donoseći vam priče o uspjehu, inovacijama i izazovima s kojima se suočavaju poduzetnici u Sloveniji i Hrvatskoj.

Sedam je dana u tjednu, Rim je prije republike imao sedam kraljeva, a sagrađen je na sedam brežuljaka. Navodno je bilo i sedam samuraja i sedam patuljaka. Sedam je i sveti broj te obično donosi sreću. Počevši od egipatske civilizacije, sedam je bio simbol vječnog života, potpun ciklus i dinamično savršenstvo. Pa evo i sedmog broja naše godišnje revije SLO CRO Business Mirror. Hoće li i našoj SLO CRO Gospodarskoj Komori to biti sretan broj ostaje nam da vidimo. Ono u što sam siguran je da izlazak ovog broja našeg časopisa i njegov sadržaj nemaju veze sa srećom, već s nesebičnim i stručnim radom naše voditeljice ureda i urednice časopisa Vesne Vukšinić Zmaić.

Ne želeći se hvaliti, već istaknuti važne činjenice primjećujemo sljedeće: otkako smo prerasli iz malog poslovnog kluba u gospodarsku komoru znatno smo povećali aktivnosti i naš angažman, da bismo se još više približili našim članovima te doprinijeli rastu slovensko-hrvatske gospodarske suradnje. Od osnivanja 2002. godine i skromnih početaka, danas okupljamo više od 80 članova iz različitih industrija u Sloveniji i Hrvatskoj. Komora redovito organizira brojna događanja kako bi potaknula suradnju i razmjenu znanja. Među planiranim aktivnostima uz standardne networking događaje tu su okrugli stolovi i stručna predavanja. Pokrenuli smo i inicijativu oko odgode fiskalizacije u Hrvatskoj za koju smatramo da je neophodna, ali da način na koji je predviđeno njeno uvođenje nije pravi.

Ove godine pokrenuli smo i novi projekt – **Katalog usluga članova Komore**, s ciljem jačanja međusobne suradnje, povećanja vidljivosti i stvaranja dodatnih poslovnih prilika unutar našeg zajedničkog gospodarskog prostora, u kojem ćemo objediniti usluge i proizvode koje nude članovi Komore.

Tijesno surađujemo s nizom gospodarskih i diplomatskih institucija, uključujući iznimno važnim Veleposlanstvom Republike Slovenije u Zagrebu, te smo dio Slovenske gospodarske koordinacije pograničnih država (Hrvatska, Austrija, Italija i Mađarska) i jedan od osnivača Slovenian Global Business Network, neformalne udruge koja okuplja sve slovenske poslovne klubove u svijetu. Time smo našim članovima omogućili i povezivanje koje prelazi naš biletaralni aspekt.

Osvrćući se na 2025. za nama je uspješna godina, a da ne bi sve bilo tako lijepo i idealno pred nama ima i izazova. Naša organizacija se već više od dva desetljeća redovito prijavljuje na natječaje agencije SPIRIT Slovenija i svake godine ostvaruje pravo na sufinanciranje isključivo temeljem transparentnog rada i kvalitete projekata. Naš rad i rezultati prepoznati su i potvrđeni brojnim uspješnim događanjima i suradnjama koje doprinose promociji države i njezina gospodarstva na najvišoj razini. Uz dosadašnju pomoć SPIRIT Slovenija Klub je prerastao u Gospodarsku komoru i na tomu smo veoma zahvalni.

Međutim, po prvi put u više od dvadeset godina agencija **SPIRIT Slovenija** uskratila nam je sufinanciranje aktivnosti zbog, kako je navedeno, činjenice da u našoj prijavi navodno nije bilo moguće potvrditi da su naši članovi uplatili godišnju članarinu. Takvo obrazloženje smatramo apsurdnim, jer je nelogično da je sve ove godine Poslovni klub ispunjavao taj minimum od 15 članova, a danas ga Komora s 80-ak članova u više ne ispunjava. To nanosi ozbiljnu štetu organizaciji koja uspješno djeluje, gradi mostove među državama i promiče gospodarsku suradnju na najvišoj razini. SLO CRO Gospodarska komora je tijekom više od dva desetljeća djelovala po najvišim profesionalnim standardima, a sada je dovedena u situaciju koja ugrožava ono što smo gradili godinama za dobrobit države i njezina gospodarstva. Preostaje nam čekati što će na tu temu reći Upravni sud u Sloveniji, a mi idemo dalje.

I u ovom broju nastavljamo našu misiju promicanja suradnje i razmjene znanja među zemljama. Istražujemo ključne sektore, analiziramo ekonomske pokazatelje i donosimo vam ekskluzivne intervjue s liderima koji oblikuju budućnost. Nadamo se da će vam i ovaj broj pružiti vrijedne informacije i inspiraciju za vaše poslovne pothvate. Uživajte u čitanju!

Sve najbolje u 2026. godini.



**SLO CRO Business Mirror**  
SLO CRO Gospodarsko  
zrcalo

**Glavni urednik:**

dr. sc. Saša Muminović

**Izvršna urednica:**

Vesna Vukšinić Zmaić

**Lektoriranje:**

Infra svetovanje s. p.

**Oblikovanje i grafička priprema:**

AIKO, Maja Cerjak s. p.

**Fotografije:**

Ako nije drugačije zapisano osobni su arhiv, Adobe foto stock ili Canva foto stock

**Tisak:**

Kerschoffset d.o.o.

**Izdavač:**

SLO CRO Gospodarska komora,  
Koturaška 69  
10000 Zagreb  
www.slo-cro.com

**Sufinancer:**

SPIRIT Slovenija, Javna Agencija  
Republike Slovenije za spodbujanje  
podjetništva, internacionalizacije tujih  
investicij in tehnologije

ISSN 2671-1036

No. 07 / December 2025

**sadržaj**

**06**

**GODINA 2025**

- 06 Godina iskoraka, povezivanja i novih prilika
- 09 Predavanje "Uvjeti poslovanja u Hrvatskoj"
- 10 Konferencija "Izazovi implementacije umjetne inteligencije u tvrtkama"
- 11 Godišnja konferencija Prekogranične gospodarske koordinacije u Monoštru
- 12 Proslava Dana državnosti Republike Slovenije u Zagrebu
- 14 Slovenski globalni forum
- 17 Konferencija "Tourism 365"
- 18 Konferencija o integriranom poslovanju
- 19 Forum slovenskih i hrvatskih fakulteta strojarstva

**20**

**NAGRADE I USPJEHI ČLANOVA**

**24**

**ZA USPOREDBU**

- 24 **mag. Liljana Figar Ferme:** Gospodarska suradnja nastavlja jačati

**27**

**PROMOCIJSKO**

- 27 Intereuropa: Više od 75 godina pokretač logistike u Jugoistočnoj Europi

**28**

**STRATEGIJE**

- 28 Nagradivanje zaposlenika i rukovodstva

**30**

**PISMO VELEPOSLANIKA**

- 30 **Gašper Dovžan:** Zajedničko tržište, zajednička vizija: Čvrsta prekogranična suradnja kao temelj regionalnog razvoja
- 32 **mr. sc. Boris Grigić:** Slovenija i Hrvatska - stabilna i komplementarna gospodarstva

**34**

**PREDSTAVLJAMO**

- 34 Zajedničko tržište, zajednička vizija: Poslovne priče Slovenije i Hrvatske
- 35 Slovenski DAT-CON o inovacijama, granicama i regionalnoj suradnji
- 38 BOSQAR INVEST – spoj znanosti, etike i poduzetničke vizije
- 42 Pametna i održiva rješenja tvrtke LUNOS za domove budućnosti
- 44 Triglav osiguranje danas: rast, digitalizacija i odgovorno liderstvo
- 48 Saubermacher Slovenija jača svoju ulogu u jugoistočnoj Europi
- 50 DOK-ING: Kada robotika postaje zaštita čovjeka

**56**

**IZAZOVI**

- 56 **dr.sc. Dubravka Kopun:** Republika Hrvatska – porezna "oaza" Europske unije?

**62**

**PROMOCIJSKO**

- 62 Slovenski kupci i hrvatsko tržište: povjerenje koje traje

**64**

**IZAZOVI**

- 64 **Sanja Neveščanin Mateša:** Nova pravila EU – kraj tajnosti plaća
- 68 Made in Slovenia 2035: novi gospodarski ugovor za budućnost

**66**

**PERSPEKTIVE**

- 66 Zajedničkim snagama prema održivom rastu: PwC-ova regionalna perspektiva
- 67 Jezik kao infrastruktura: zašto je lokalizacija preduvjet zajedničkog tržišta Hrvatske i Slovenije

**70**

**ČLANOVI**



Vesna Vukšinić Zmaić,  
voditeljica ureda Slovensko-hrvatske gospodarske komore i izvršna urednica SLO CRO Business Mirrorra

# Godina iskoraka, povezivanja i novih prilika

Godinu 2025. započeli smo u SLO CRO Gospodarskoj komori snažno – međunarodnim poslovnim forumom u suradnji s Institutom za strateške rešitve (ISR), na kojem su nas gosti iz Slovenije i Hrvatske potaknuli na promišljanje o budućnosti gospodarstva u kontekstu globalnih izazova. Bio je to uvod u godinu koju su obilježili intenzivna suradnja, sadržajno bogati događaji i kontinuirani rast članstva.

**P**onosni smo na uspješnu realizaciju **2. konferencije o umjetnoj inteligenciji**, koju organiziramo u suradnji s tvrtkom Infobip u Zagrebu. Među prvima smo ovu temu istaknuli na međunarodnoj razini, i to s razlogom: umjetna inteligencija nije samo tehnološki trend, već ključni pokretač koji će oblikovati globalno gospodarstvo i društvo u godinama koje dolaze.

Tijekom godine sudjelovali smo i u brojnim partnerskim događanjima – od regionalnih foruma i poslovnih doručaka do suradnji s poduzetničkim inkubatorima te događaja koji povezuju slovensko gospodarstvo izvan domovine. Upravo ta široka uključenost potvrđuje našu predanost gospodarskoj suradnji bez granica. Među posebnim trenucima izdvajamo i **obilježavanje Dana državnosti Republike Slovenije u Zagrebu**. Veleposlanstvo Republike Slovenije uz našu podršku i podršku sponzorstva naših članova organizira jedan od prepoznatljivijih državnih događaja u hrvatskoj metropoli.

S velikim zadovoljstvom bilježimo **kontinuiran rast našeg članstva**, što nam daje dodatnu motivaciju za daljnji rad. Istovremeno, cijenimo i zahvaljujemo našim dugogodišnjim članovima – onima koji su među prvima prepoznali potencijal suradnje između susjednih država.

Njihova lojalnost i podrška za nas su neprocjenjive. Posebno nas raduje kada na važnim gospodarskim događajima u Hrvatskoj i Sloveniji među govornicima, panelistima ili strateškim partnerima prepoznamo naše članove. To potvrđuje da našu zajednicu čine **kvalitetni, napredni i uspješni pojedinci i tvrtke** koji svojim radom aktivno oblikuju gospodarsku budućnost regije.

Manje poznata, ali vrlo važna činjenica jest da smo ove godine postali **osnivački članovi Slovenske globalne poslovne mreže (SGBN)** – organizacije koja već dugi niz godina djeluje s ciljem globalnog povezivanja slovenskog gospodarstva. Njeno formalno osnivanje važan je korak u razvoju te mreže, a vjerujemo da će naše članstvo otvoriti brojne **međunarodne prilike za naše članove**. Pozdravljamo i inicijativu Ministarstva za gospodarstvo, turizam i sport Republike Slovenije, koje je pokrenulo **državni program potpore Slovincima u gospodarstvu izvan domovine** – važan korak u jačanju gospodarske prisutnosti slovenskih poduzetnika u pograničnim i inozemnim regijama.

U nastavku donosimo kratak pregled događanja iz protekle godine. Ove smo godine više prostora posvetili fotografijama, jer upravo one najbolje prikazuju atmosferu, kvalitetu i raznolikost susreta koje organiziramo. Vjerujemo da ćete i sami prepoznati snagu povezivanja i važnost zajedničkih napora za uspješnu gospodarsku budućnost.

**Hvala vam, dragi članovi, što ste dio naše zajednice. Nastojat ćemo i dalje opravdati vaše povjerenje.**

Foto: Matej Grgić

## 29. 01. 2025. – Poslovni forum "Planiranje gospodarskog uspjeha u vrijeme polikrize i demografskih izazova"

održan je u Hotelu Westin u Zagrebu, u organizaciji SLO CRO Gospodarske komore te u suradnji s Veleposlanstvom Republike Slovenije u Zagrebu i Institutom za strateška rješenja (ISR). Forum je još jednom potvrdio važnu ulogu Komore kao mosta gospodarske suradnje između Slovenije i Hrvatske, okupljajući vodeće poduzetnike, institucije i stručnjake. Sudionici su raspravljali o utjecaju geopolitičkih preokreta, tehnoloških promjena i demografskih izazova na gospodarstva dviju država. Posebno je istaknuta potreba za bržim prilagodbama poslovnih modela te za jačanjem suradnje koju SLO CRO Gospodarska komora aktivno potiče u izgradnji stabilne i prosperitetne regije.

Skup su otvorili Ivana Kolar, potpredsjednica Komore, Gašper Dovžan, veleposlanik R Slovenije u R Hrvatskoj, Tine Kračun, direktor ISR-a, Vinko Čuro, predsjednik Upravnog odbora Međunarodnog gospodarskog foruma Perspektive, Frane Tokić, državni tajnik u Ministarstvu demografije i useljavanja, te Bojan Batinić, ravnatelj sektora za internacionalizaciju pri Ministarstvu gospodarstva.

Ključna tema bila je tržište rada, koje je u obje zemlje pod snažnim pritiskom. Prema riječima Tilena Praha iz Kariere, nedostatak kvalificiranih kadrova već sada ozbiljno usporava rast, a stanje se neće popraviti barem idućih pet godina. Na panelima su istaknuti i izazovi regulacije te potreba za modernizacijom europskog tržišta. Ante Žigman iz HANFA-e upozorio je na rizike nedostatne kontrole, dok je Gorazd Čibej iz Agencije za nadzor osiguranja ocijenio da prekomjerna regulativa guši inovacije.

Poduzetnik i znanstvenik dr. Stjepan Orešković iz BOSQAR Investa poručio je da Europa mora snažnije štititi svoje kompanije i omogućiti razvoj "scale-up" tvrtki koje mogu konkurirati američkima.

Predstavnici članica Komore – Ivana Vrvišćar iz Pošte Slovenije, Adrian Ježina iz Telemacha, Vilma Učeta Duzlevska iz Triglav osiguranja i Renata Vujasinović iz Visa Hrvatska – govorili su o privlačenju i zadržavanju talenata. Naglasili su važnost mentorstva, timskog rada i prilagodljivosti kao ključnih vještina za uspjeh u dinamičnom poslovnom okruženju.



S lijeva Stjepan Orešković, Maja Dragović, Gorazd Čibej, Ante Žigman



Ivana Kolar, potpredsjednica SLO CRO Gospodarske komore



Tine Kračun, direktor ISR



S lijeva Tihomir Ladišić, Adrian Ježina, Renata Vujasinović, Vilma Učeta Duzlevska, Ivana Vrvišćar

### 13. 02. 2025. – TIKO PRO poduzetnički doručak

SLO CRO Gospodarska komora sudjelovala je kao partner i aktivni promotor ovog online događaja, koji je privukao više od 200 sudionika iz cijele Hrvatske. Predstavljani su aktualni i budući EU natječaji za bespovratna sredstva, kriteriji prijave te profili idealnih kandidata. Stručnjaci iz tvrtke Tiko Pro podijelili su ključne informacije o mogućnostima financiranja koje poduzetnici ne bi smjeli propustiti.

### 27. 03. 2025. – Regionalni poslovni forum "Skočite dalje – u kružno gospodarstvo"

održan je u Planici te je obuhvatio teme digitalizacije, kružnog gospodarstva i regionalne suradnje. SLO CRO Gospodarska komora aktivno je sudjelovala na forumu zajedno sa svojim članovima, dodatno jačajući povezanost poduzetnika iz srednje i jugoistočne Europe.

Potpredsjednica Komore Ivana Kolar sudjelovala je na okruglom stolu o prilikama za regionalnu suradnju. Gregor Ettinger iz tvrtke Infobip, koja je članice Komore, nastupio je kao ključni govornik na temu naprednih komunikacijskih rješenja za optimizaciju poslovanja u logistici, transportu i kružnom gospodarstvu. Održana su i B2B mrežna događanja na kojima su poduzetnici ostvarili nove kontakte i suradnje. SLO CRO Gospodarska komora svojim je aktivnim sudjelovanjem dala važan doprinos povezivanju regije kroz koncept održivog i inovativnog razvoja.



Ključni govornik Gregor Ettinger iz tvrtke Infobip

### 03. 03. 2025. – Skupština članova SLO CRO Gospodarske komore

održana je u Hotelu International u Zagrebu, uz prisustvo slovenskog veleposlanika Gašpera Dovžana. Skupštinu je vodio predsjednik Komore Saša Muminović, koji je u obraćanju istaknuo važnost projekata i događanja koje je Komora realizirala tijekom 2024. godine. Kroz brojne konferencije, okrugle stolove i investicijske forume, Komora je nastavila aktivno jačati veze između slovenskih i hrvatskih poduzetnika te poticati suradnju i razmjenu znanja.

Predstavljeno financijsko izvješće za 2024. godinu pokazalo je stabilno poslovanje i rast, uz uravnotežene prihode i rashode. Članovi su jednoglasno prihvatili izvješće, potvrdivši odgovorno upravljanje i održivu strategiju razvoja Komore. Plan rada za 2025. godinu predviđa nove projekte, konferencije i B2B susrete s naglaskom na inovacijama, održivosti i međunarodnoj suradnji. Jedan od istaknutih trenutaka skupštine bilo je predstavljanje novih članova Komore – Bosqar Invest, Saubermacher, Maistra, Peterka & Partners, Telemach i Smart Octopus Solution – koji su dodatno ojačali mrežu Komore i otvorili nove poslovne mogućnosti.

Izabrani su i novi članovi Upravnog odbora: Ivan Mišetić iz Atlantic Grupe, Aljaž Kovač iz Intereurope i Tristan Šker iz AISE-a, čiji će doprinos biti ključan za daljnji razvoj Komore. Održano je i predavanje Mateje Čotar pod nazivom "Leading Like the Legends", koje je donijelo suvremen pogled na vodstvo i osobni razvoj lidera. Događaj je završio uz degustaciju blejskih kremšnita koje je predstavila Ema Pogačar iz tvrtke Conditus – u prijateljskom ozračju koje odražava duh povezanosti i suradnje koji Komora kontinuirano njeguje među članovima.



S lijeva: Ivan Mišetić, Gašper Dovžan, Mateja Čotar, Slava Horvat

Foto: Matej Grigjč

### 27.-28. 03. 2025. – Konferencija "Money Motion 2025"

Slovenija je ove godine bila zemlja partner konferencije Money Motion 2025, održane na Zagrebačkom velesajmu, a SLO CRO Gospodarska komora i Veleposlanstvo Republike Slovenije sudjelovali su kao partneri događaja.

Konferencija je obuhvatila aktualne teme digitalnog bankarstva, kriptovaluta, umjetne inteligencije i novih platnih rješenja. Prvi je dan obilježio panel o digitalnom euru, dok su drugi dan u fokusu bile tokenizacija i primjena umjetne inteligencije u financijama.



Na konferenciji su sudjelovali i članovi SLO CRO Gospodarske komore – Infobip i Erste banka – koji su imali vlastite izložbene prostore na Expo stage-u, predstavljajući inovativna fintech rješenja i mogućnosti digitalne transformacije u financijskom sektoru.

Kroz partnersku suradnju i prisutnost članova, Komora je dodatno promovirala slovensko-hrvatske inovacije u financijskoj industriji i ojačala poziciju slovenskog gospodarstva kao pouzdanog partnera u digitalnim transformacijama.



### 10. 04. 2025. – Proljetni susret poduzetnica i poduzetnika u Klagenfurtu

Ove godine SLO CRO Gospodarska komora sudjelovala je na Proljetnom susretu poduzetnica i poduzetnika u Klagenfurtu. Komoru su predstavljali predsjednik Saša Muminović i voditeljica ureda Vesna Vukšinić Zmaić, koji su aktivno sudjelovali u razgovorima o jačanju suradnje u regiji Alpe-Jadran.

Događaj su organizirali Generalni konzulat Republike Slovenije i Slovenska gospodarska zveza v Celovcu, a okupljeni su razgovarali o povezivanju slovenskih poduzetnika preko granica te važnosti Pogranične gospodarske koordinacije.

### 24. 04. 2025. – Predavanje "Uvjeti poslovanja u Hrvatskoj"

vodila je Janja Starc, direktorica OOOZ Krško i članica Upravnog odbora SLO CRO Gospodarske komore.

Događaj smo zajednički organizirali SLO CRO Gospodarska komora i RIC Bela krajina, s ciljem informiranja slovenskih poduzetnika iz pograničnih područja o hrvatskom tržištu. Predavanju je prisustvovalo oko 30 sudionika iz Bele krajine i Dolenjske, koji su raspravljali o zakonodavstvu, porezima i administrativnim postupcima u Hrvatskoj.

Sudionici su pohvalili korisnost i konkretnost informacija te izrazili interes za slične događaje ubuduće. Komora je ovim predavanjem pokazala proaktivan pristup u povezivanju slovenskih poduzetnika s hrvatskim tržištem i pružanju praktične podrške njihovom širenju poslovanja.



Janja Starc, direktorica OOOZ Krško

## 06. 05. 2025. – Konferencija "Izazovi implementacije umjetne inteligencije u tvrtkama – godinu dana kasnije"

U kampusu tvrtke Infobip u Zagrebu održana je druga međunarodna konferencija "Izazovi implementacije umjetne inteligencije u poduzeća – godinu dana poslije", u organizaciji SLO CRO Gospodarske komore, Infobipa i Veleposlanstva Republike Slovenije u Zagrebu, u partnerstvu s AI4SI i CroAI.

Događaj, koji je privukao više od 100 sudionika iz poslovnog, tehnološkog i javnog sektora, fokusirao se na praktične izazove uvođenja umjetne inteligencije, uključujući pravni okvir, interoperabilnost, etičke dileme i primjenu UI u malim i srednjim poduzećima. Predsjednik SLO CRO Gospodarske komore dr. Saša Muminović istaknuo je konferenciju kao ključnu platformu za razmjenu znanja i iskustava o utjecaju umjetne inteligencije na gospodarstvo, naglašavajući da UI više nije pitanje budućnosti, već ključan faktor suvremenog poslovanja i suradnje u regiji. Ministar Damir Habijan istaknuo je važnost zaštite privatnosti i sigurnosti građana te odgovorne primjene europske regulative. Pravnica Marijana Šarolić Robić otvorila je temu europskog Zakona o umjetnoj inteligenciji (AI Act), a na panelu "AI Act bez filtera" stručnjaci Gregor Strojtn (Deloitte), Davor Aničić (CroAI/Velebit AI) i Mitja Trampuž (AI4SI/Creaplus) raspravljali su o izazovima usklađivanja s novim pravilima. Damir Prusac iz Infobipa predstavio je EU projekt IPCEI-CIS i novu AI platformu za personaliziranu komunikaciju, dok su predstavnici Pošte Slovenije, Telekom Slovenija, Belinke Perkemije i Podravke podijelili primjere uspješne implementacije umjetne inteligencije. Konferenciju je moderirao i vodio Aco Momčilović. Zaključak konferencije je: tehnološka spremnost više nije dovoljna – uspjeh će ostvariti one kompanije koje grade kulturu povjerenja, suradnje i stalnog učenja.



Marijana Šarolić Robić izlagala je na temu europskog Zakona o umjetnoj inteligenciji



S lijeva: Davor Aničić, Gašper Dovžan, Damir Habijan, Saša Muminović



S lijeva: Gregor Šorn, Ksenija Latković Kozarac, Primož Kučič, Ivana Vrvišćar



## 06.-07. 05. 2025. – Konferencija "Invest in Zagorje"

bila je posvećena održivoj i konkurentnoj budućnosti regije. SLO CRO Gospodarska komora sudjelovala je kao partner događaja, potvrđujući svoju ulogu u promicanju prekogranične suradnje i regionalnog razvoja. Potpredsjednica Komore Ivana Kolar prvog je dana sudjelovala kao članica žirija u natjecanju "Create Your Future", dok je predsjednik dr. sc. Saša Muminović drugog dana sudjelovao na panelu o transformaciji industrije, gdje je naglasio važnost inovacija i održivog poslovanja kao temelja dugoročne konkurentnosti. Na različitim panelima sudjelovali su i članovi Komore – Damir Vrsajković iz Telemacha, Ana Gulin iz Petrola i Stjepan Mršić iz KNAUF Insulation – koji su predstavili svoja iskustva i primjere dobre prakse. Gospodarska komora je kroz partnerski angažman dodatno doprinijela umrežavanju i razmjeni iskustava između poduzetnika Slovenije i Hrvatske.



S lijeva: Saša Muminović, Viktor Lučić (Končar), Marina Šaravanja (TT kabeli), Saša Tenodi (moderator)

## 27. 05. 2025. – Konferencija "Hrvatska i Slovenija: povezane i kapitalom"

u organizaciji hrvatskog Poslovnog dnevnika i slovenskog časopisa Finance. Događaj je istaknuo važnost gospodarske suradnje dviju država i ulogu investicija kao mosta povezanosti. Sudjelovali su ministri Matjaž Han, Damir Habijan i Ante Šušnjar, koji su govorili o potencijalu u turizmu, energetici i održivom razvoju. Na panelu "Slovenski investitori u Hrvatskoj" sudjelovali su predstavnici članica Komore – Klemen Šesok (Iskra), Tedo Djekanović (Grupa Triglav), Božidar Vidić (Petrol) i Ivana Vrvišćar (Pošta Slovenije) – koji su podijelili svoja iskustva i strategije za dugoročni uspjeh. U završnom razgovoru pod naslovom "Vrhunski dijalog: Diplomacija, kapital i budućnost regije" sudjelovali su dr. Stjepan Oreškovića, hrvatsko-slovenski investor i član Komore, te potpredsjednik SLO CRO Gospodarske komore Branko Roglič, počasni konzul Republike Slovenije u R Hrvatskoj i vlasnik Orbico grupe. U razgovoru je istaknuta važnost mostova između dviju država, a članovi Komore prepoznati su kao ključni akteri koji aktivno pridonosi tom dijalogu.

## 09. 05. 2025. – 2. godišnja konferencija Prekogranične gospodarske koordinacije

U Monoštru je održana 2. godišnja konferencija Prekogranične gospodarske koordinacije, s naglaskom na održivom turizmu kao razvojnoj prilici za slovenske zajednice izvan matice. Konferenciju su otvorili mag. Dejan Židan, Robert Kojc i Suzana Lep Šimenko, koji su istaknuli važnost institucionalne podrške i zajedničkog djelovanja. SLO CRO Gospodarska komora aktivno je sudjelovala u raspravama, naglašavajući važnost gospodarske dimenzije turizma i potrebu za povezivanjem lokalnih zajednica kroz održive projekte.

## 15. 05. 2025. – Sjednica Komisije Državnog zbora Republike Slovenije za Slovence izvan domovine

posvećena je gospodarskoj suradnji s dijasporom. Državni tajnik Dejan Židan predstavio je djelovanje Prekogranične gospodarske koordinacije, čiji je suosnivač i aktivni član SLO CRO Gospodarska komora. Predsjednik Komore Saša Muminović u svom je govoru istaknuo važnost suradnje sa slovenskim iseljenicima. Posebno je naglasio potencijal tržišta Južne Amerike i drugih, manje iskorištenih regija.



S lijeva: Božo Dimnik, Vesna Vukšinić Zmaić, Branko Roglič, Saša Muminović



## 17. 06. 2025. – Proslava Dana državnosti Republike Slovenije u Zagrebu

Na proslavi su sudjelovali brojni Slovenci koji žive i rade u Hrvatskoj, poduzetnici, diplomati i prijatelji Slovenije. SLO CRO Gospodarska komora bila je među glavnim organizacijskim partnerima događaja, uz Slovenski dom u Zagrebu.

Veleposlanik Gašper Dovžan uputio je pozdravne riječi, istaknuvši prijateljske odnose između Slovenije i Hrvatske te zahvalio svim partnerima i donatorima, među kojima su Fortenova Grupa, Podravka, Petrol, Orbico, Atlantic Grupa, Intereuropa, Triglav osiguranje. Više od 400 uzvanika uživalo je u svečanom programu i degustaciji slovenskih kulinarskih delicija, dok je SLO CRO Gospodarska komora svojim sudjelovanjem dodatno ojačala kulturno-gospodarske veze i prepoznatljivost Slovenije u Hrvatskoj.



S lijeva: Stjepan Orešković, Gašper Dovžan, Slađana Čosić, Saša Muminović



S lijeva: Gašper Dovžan, Fabris Peruško, Branko Roglič, Ante Mandić



S lijeva: Robert Črnjević, Božidar Kadoić, Vladimir Tonaj, Gordana Kadoić, Robert Markuš



S lijeva: Mirela Lovretić, Renata Benko, Branko Roglič, Diana Franulić Šarić, Michal Brandl



S lijeva: Peter Ferluga, Aljaž Kovač, Nenad Milošević, Kristijan Glibo



S lijeva: Janja Starc, Ivo Planinc, Ana Reschner Planinc, Vesna Vukšinić Zmaić, Lana Leitner Reschner



Veleposlanik sa predsjednicima slovenskih društava iz Buzeta, Labina i Pule



S lijeva: Zdravko Počivalšek, Gašper Dovža, Ivana Kolar

## 12. 06. 2025. – Susret slovenskih poslovnih klubova i komora

organizirao je SPIRIT Slovenija. Komoru je predstavljala Vesna Vukšinič Zmaić, koja je sudjelovala na okruglom stolu "Prijenos dobrih praksi među poslovnim klubovima". Savjetovanje je bilo usmjereno na umrežavanje, internacionalizaciju i jačanje suradnje među gospodarskim klubovima, a SLO CRO Gospodarska komora je svojim iskustvom predstavila primjere uspješne prekogranične suradnje i razmjene znanja između Slovenije i Hrvatske.

## 13. 06. 2025. – Slovenski globalni forum

održan je u Mariboru i okupio je vodeće predstavnike politike, poduzetništva i diplomacije. Govornici – među njima ministar Matjaž Han, ministrica Tanja Fajon i prof. dr. Jure Leskovec sa Stanforda – naglasili su važnost inovacija, agilnosti i umjetne inteligencije za konkurentnost. Posebnu pažnju privukao je razgovor "Disrupcija bez granica", u kojem je sudjelovao dr. Stjepan Orešković, većinski vlasnik BOSQAR Investa i član Komore, koji je govorio o novim investicijskim prilikama i digitalnoj transformaciji. Predstavnicom SLO CRO Gospodarske komore Vesna Vukšinič Zmaić sudjelovala je i na B2B razgovorima, gdje je predstavila mogućnosti suradnje i poslovanja na hrvatskom tržištu. Kroz sudjelovanje na forumu i B2B sastancima, SLO CRO Gospodarska komora je dodatno učvrstila svoju ulogu ključnog promotora međusobne gospodarske povezanosti i razvoja novih poslovnih prilika između Slovenije i Hrvatske.



Foto: Klemen Golob

## 19.-20. 06. 2025. – Ustanovljenje Slovenske globalne poslovne povezave SGPP-SGBN

U hotelu Perla održano je i predstavljanje mreže te poslovna konferencija "Posluj sa Slovencima i pobjeđuj", u sklopu manifestacije "Dobrodošli doma", najvećeg okupljanja Slovenaca iz matice, dijaspore i inozemstva. Inicijativu su pokrenuli SDGZ, SSK i Ured Vlade za Slovence u svijetu, uz podršku Ministarstva gospodarstva, a SLO CRO Gospodarska komora ponosna je članica i aktivni partner projekta. Mreža povezuje slovenske poduzetnike i stručnjake diljem svijeta radi razmjene znanja, suradnje i jačanja izvoznog potencijala. Komora je svojim sudjelovanjem i doprinosom u raspravama o globalnom umrežavanju i gospodarskoj suradnji dala važan poticaj razvoju poslovnih odnosa između slovenskih poduzetnika u dijaspori i onih u regiji.

Osnivanjem mreže SGPP-SGBN Slovenija je dobila novi okvir za globalno povezivanje poslovne zajednice, a SLO CRO Gospodarska komora partner je u razmjeni znanja, stvaranju novih investicijskih prilika i promicanju regionalne suradnje.



## 17. 07. 2025. – Predljetno druženje i oproštaj od ekonomskog savjetnika Dušana Pšeničnika

Događaj je protekao u opuštеноj atmosferi i poslužio kao prilika za jačanje međusobnih odnosa. Tom prilikom Komora se posebno zahvalila Dušanu Pšeničniku, ekonomskom savjetniku Veleposlanstva Republike Slovenije i članu upravnog odbora Komore, na velikoj podršci i suradnji tijekom njegova mandata. U znak zahvalnosti uručena mu je slika izrađena uz pomoć umjetne inteligencije, inspirirana njegovom ljubavlju prema moru i ronjenju. SLO CRO Gospodarska komora i ovim je događajem potvrdila svoju otvorenost, duh suradnje i povezujuću ulogu u diplomatsko-gospodarskoj zajednici.



Foto: Matej Grigic

14 |

GODINA 2025

15 |

GODINA 2025

## 23.-28. 08. 2025. – Sajam AGRA 2025

Na sajmu AGRA 2025 u Gornjoj Radgoni, SLO CRO Gospodarska komora sudjelovala je na susretu Prekogranične gospodarske koordinacije, koji se održava u sklopu sajma već treću godinu zaredom.

Izložbeni prostor posjetio je ministar Matjaž Han, koji je pozdravio koordinacije iz Hrvatske, Austrije, Mađarske i Italije. Sastanak su vodili državni tajnici Dejan Židan i Vesna Humar, a bio je posvećen razvojnim planovima pograničnih zajednica. Na prostoru Gospodarske komore Slovenije sudionike su pozdravili Vesna Nahtigal, Janez Rebec i Tarjana Zagorc, a kroz sajam ih je proveo direktor Boris Erjavec.

Sajam AGRA 2025, koji je okupio 1.700 izlagača iz 30 zemalja, potvrdio je važnost poljoprivrednog i prehrambenog sektora u regionalnom razvoju.

## 11.-13. 09. 2025. – 33. Zagorski gospodarski zbor

SLO CRO Gospodarska komora aktivno je sudjelovala na događaju i dala doprinos u programskom dijelu panela i umrežavanju poduzetnika.

Potpredsjednica Komore Ivana Kolar (Julius Rose/TOURISM 365) vodila je panel "Turizam kao prilika za lokalni razvoj", gdje se raspravljalo o održivom turizmu i suradnji lokalnih zajednica i poduzetnika. Predsjednik Komore dr. sc. Saša Muminović sudjelovao je na panelu "Udruživanje za uspjeh – zajedno smo kreativniji", istaknuvši važnost zajedničkog nastupa i inovativnih poslovnih modela.

## 18. 09. 2025. – 57. Međunarodni obrtni sajam (MOS) – Connect2Slovenia

okupio je 650 izlagača iz 20 zemalja i privukao oko 65.000 posjetitelja. U sklopu sajma 18. rujna održan je međunarodni poslovni susret Connect2Slovenia, na kojem je sudjelovala SLO CRO Gospodarska komora. Događaj su otvorili Blaž Cvar, predsjednik OZS-a, i ministar Matjaž Han, koji su naglasili važnost jačanja europskog gospodarstva i međusobne suradnje poduzetnika. SLO CRO Gospodarska komora sudjelovala je u B2B razgovorima, gdje je promovirala suradnju hrvatskih i slovenskih tvrtki, predstavljajući konkretne mogućnosti poslovnog povezivanja.

## 02.-05. 10. 2025. – MBF 2025 – "Winning in the World to Come"

koji je okupio predstavnike javnog, privatnog i akademskog sektora. SLO CRO Gospodarska komora sudjelovala je kao partner.

Tijekom foruma raspravljalo se o umjetnoj inteligenciji, robotici, vodiču, energetske učinkovitosti i europskoj konkurentnosti. Na panelima su aktivno sudjelovali članovi Komore – BOSQAR, Telemach, H2, Atlantic Grupa i Infobip. Boro Vujović (Opereta) i Vedrana Likan (Colliers) istaknuli su važnost profesionalnog upravljanja nekretninama i održivog razvoja. SLO CRO Gospodarska komora svojim je sudjelovanjem pridonijela povezivanju gospodarstva, inovacija i novih tehnologija, čime je potvrdila status relevantnog partnera i pokretača gospodarskog dijaloga u regiji.



## 24. 09. 2025. – SLO CRO Poslovni doručak "Fiskalizacija 2.0 i transferne cijene"

Događaju je prisustvovalo više od 40 članova Komore koji rade na području financija i računovodstva. Predavanja su vodili dr. sc. Dubravka Kopun (Kopun Grupa), Ana Leko (Crowe Croatia) i Silvije Ključarić (Atlantic Grupa), koji su predstavili praktične smjernice i pripreme za nadolazeće promjene u fiskalnim i poreznim propisima. Predsjednik Komore dr. sc. Saša Muminović otvorio je događaj, zahvalio predavačima i sudionicima te istaknuo važnost pravovremene prilagodbe i znanja kao temelja uspješnog poslovanja. Doručak je završio dinamičnom raspravom i razmjenom iskustava, a SLO CRO Gospodarska komora ponovno je potvrdila važnost edukacije u svojim programskog sadržaja djelovanja.



Predavanja su vodili s lijeve: Ana Leko, dr. sc. Dubravka Kopun i Silvije Ključarić

## 29. 09. – 01. 10. 2025. – Konferencija "Tourism 365" i sastanak Zamejske gospodarske koordinacije

U Opatiji se održala 9. međunarodna konferencija "Tourism 365", posvećena globalnim trendovima u turizmu, održivosti, umjetnoj inteligenciji i digitalizaciji.

Konferenciju su otvorili Ivana Kolar, Tine Murn, dr. Saša Muminović i ministar Tonči Glavina, a prisustvovali su i veleposlanik Gašper Dovžan te ekonomska savjetnica Liljana Figar Ferme, čime je dodatno istaknuta važnost slovensko-hrvatskog partnerstva u razvoju turizma. Na konferenciji se raspravljalo o budućnosti turizma – jednom od glavnih pokretača gospodarstva.

Naglasak je bio na održivosti, digitalnoj transformaciji, umjetnoj inteligenciji i ulozi mladih u oblikovanju turizma budućnosti.

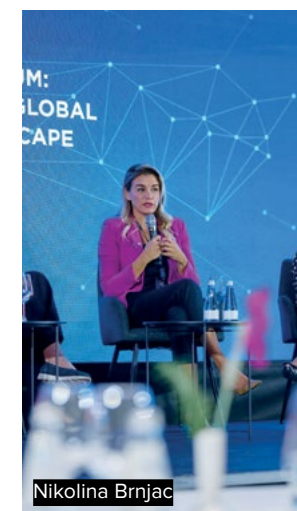
Tijekom trodnevnog programa istaknuta su održiva rješenja, nova iskustva putnika i trendovi generacije Z, a posebnu pažnju privukla su predavanja Maje Pak Olaj (Slovenska turistička organizacija) i Rajana Datar (BBC), te panel o primjeni umjetne inteligencije u turizmu.

U okviru događanja održan je i B2B Marketplace, koji je povezo globalne kupce s lokalnim turističkim tvrtkama i otvorio konkretne mogućnosti suradnje.

U okviru konferencije održan je i sastanak Pogranične gospodarske koordinacije na kojem su sudjelovali SLO CRO Gospodarska komora, Slovensko deželno gospodarsko združenje iz Trsta (SDGZ) i Savez slovenskih društava u Hrvatskoj. Raspravljalo se o turizmu kao prilici za suradnju slovenskih zajednica u susjednim državama te o projektima za veću prepoznatljivost slovenskog identiteta kroz održivi razvoj.



Ivana Kolar, organizatorica konferencije



Nikolina Brnjac



Saša Muminović



Rajan Datar

## 6. 11. 2025. – Gradimo budućnost doma: perspektive za mlade na prekograničnim područjima

konferencija održana u MIB School of Management u Trstu, u organizaciji Slovenskog deželnog gospodarskog združenja (SDGZ) i Slovenske prekogranične gospodarske koordinacije (ZGK). Sudjelovali su i SLO CRO Gospodarska komora, Slovenska gospodarska zveza iz Klagenfurta (SGZ), Razvojna agencija Slovenska krajina iz Monoštra te Savez slovenskih društava u Hrvatskoj. Događaju su prisustvovali i učenici slovenskih škola iz Trsta i Gorice.



## 25. 11. 2025. – Konferencija o integriranom poslovanju na hrvatskom i slovenskom tržištu

Slovensko-hrvatska gospodarska komora zajedno sa svojim članom KPMG Adria u Hotelu Esplanade u Zagrebu organizirala je konferenciju pod nazivom "Planiranje integriranog poslovanja u Hrvatskoj i Sloveniji s aspekta poreza i ljudskih resursa". Na događanju se okupilo više od pedeset sudionika, koji su pokazali veliki interes za povezivanje hrvatskog i slovenskog tržišta.

Na početku su se sudionicima obratili predstavnici KPMG Adria, a uvodnu riječ okupljenima uputio je i predsjednik SLO CRO Gospodarske komore, dr. sc. Saša Muminović. Uvod u predavanje održala je Kristina Grbavac, koja je predstavila temeljne principe integracije poslovanja te istaknula ključne prednosti i izazove za grupne funkcije u tom procesu. Violeta Đebro, Goran Križanac i Darja Malogorski Žigante u nastavku su pobliže opisali modele angažmana zaposlenika u grupnim funkcijama te način pravilnog oporezivanja u obje države. Nakon kratke pauze Tomislav Borošak osvrnuo se na modele angažmana zaposlenika, dokumentiranje transakcija i transferne cijene.

Zaključno je održan panel kojim je moderirala **Kristina Grbavac**, a u raspravi su sudjelovali naši članovi **Branko Roglič, osnivač i vlasnik Orbico d.o.o., te Moira Homan, direktorica sektora upravljanja ljudskim resursima u Podravki d.d.,** uz Lilijanu Remich, članicu uprave Lidl d.o.o. Hrvatska i LIDL Slovenija d.o.o. k.d., te Domagoja Vukovića iz KPMG Adria. Na panelu je sudjelovala i Sandra Pezo, voditeljica Službe za doprinose, porez na dohodak i porez na dobit iz Ministarstva financija – Porezne uprave.

Sudionici su podijelili svoja iskustva i perspektive o integraciji poslovanja u kontekstu svojih poduzeća. Cilj konferencije bio je potaknuti otvoreni dijalog i razmjenu znanja među stručnjacima za porezna pitanja i poslovnim liderima o poreznim i poslovnim aspektima integracije poslovanja na hrvatskom i slovenskom tržištu.



Kristina Grbavac, KPMG



Saša Muminović



Moira Homan i Domagoj Vuković, KPMG



Branko Roglič, Orbico



S lijeva: Sandra Pezo (Porezna uprava), Lilijana Romich (Lidl), Moira Homan (Podravka)

## 27. 11. 2025. – Forum slovenskih i hrvatskih fakulteta strojarstva u Zagrebu

Na Fakultetu strojarstva i brodogradnje u Zagrebu održan je Forum "akademija i gospodarstvo bez granica". Pod pokroviteljstvom Velesposlanstva Republike Slovenije i Slovensko-hrvatske gospodarske komore, okupio je predstavnike industrije, akademske zajednice i studente zainteresirane za jačanje suradnje dviju država.

Nakon zajedničke sjednice gospodarskih vijeća fakulteta iz **Zagreba i Maribora**, te Ljubljane, Splita, Rijeke i Slavonskog Broda, otvoreni dio Foruma započeli su veleposlanik R Slovenije u Zagrebu Gašper Dovžan i predsjednik Komore Saša Muminović. Uslijedila je panel rasprava dekana iz Zagreba i Maribora te Ljubljane, Splita, Rijeke i Slavonskog Broda. Forum je dodatno naglasio važnost suradnje akademije i gospodarstva kroz razmjenu znanja, raspravu o potrebama tržišta i poticanje zajedničkih projekata. U istom tjednu održani su i Dani karijera FSB Zagreb, gdje su se studenti povezali s poduzećima, uključujući članice Komore: **Iskra Shipyard, LTH Alucast i DOK-ING**.



Sjednica gospodarskih vijeća fakulteta iz Zagreba, Maribora, Ljubljane, Splita, Rijeke i Slavonskog Broda





## Nagrade i uspjehi članova

Business Mirror

Predstavljamo vam novu rubriku "Nagrade i uspjehi članova", u kojoj donosimo vaša najistaknutija postignuća u 2025. godini. Ukoliko je netko ipak nenamjerno izostavljen, unaprijed se ispričavamo.

**P**ozivamo vas da nam tijekom godine dojavite vaše priče o uspjehu, nagrade i priznanja kako bismo ih objavili i na našoj web stranici. Rubrika je nastala iz želje da, uz ostale ključne projekte i događaje, prikazemo vaš rast, znanje te predanost radu i na-

pretku. Godinu 2025. obilježavaju uspjesi koji potvrđuju inovativnost, održivost i poslovnu izvrsnost naših članova, istodobno jačajući ugled naše regije kao prostora napretka i novih mogućnosti.

### A1 Hrvatska osvojila tri nagrade Hrvatske udruge za odnose s javnošću

Na 18. Grand Prixu Hrvatske udruge za odnose s javnošću, tvrtka **A1 Hrvatska** osvojila je tri nagrade: srebrnu u kategoriji društveno odgovornog poslovanja (projekt **#BoljiOnline**) te dvije brončane za unutarnju komunikaciju i organizaciju događaja (**promjena Uprave i CyberGuard 2024**). "Ove nagrade nisu samo priznanje projektima, već potvrda da nas zajednička vizija, dobra suradnja i predanost svakom detalju vode prema izvrsnosti," istaknuli su iz A1 tima.

### Amadria Park Camping Šibenik ponovno osvojio oznaku ADAC Superplatz 2025

**Amadria Park Camping Šibenik** i ove je godine dobio oznaku **ADAC Superplatz 2025**, najviše priznanje u europskoj kamping industriji koje dodjeljuje **Allgemeiner Deutscher Automobil-Club (ADAC)**, najveći automobilistički klub u Europi. Oznaka potvrđuje vrhunsku kvalitetu, uslugu i inovativnost kampa, smještenog u borovoj šumi uz jednu od najljepših plaža Mediterana. Moderan smještaj, bogata ponuda sadržaja i predanost održivosti svrstavaju Amadria Park Camping Šibenik među najbolje kampove u Europi, dodatno jačajući reputaciju Hrvatske kao vodeće kamping destinacije.

### Atlantic Grupa predvodnik transparentnosti i održivosti u regiji

U proteklih godinu dana **Atlantic Grupa** potvrdila je svoju reputaciju odgovorne i transparentne kompanije. Četvrtu godinu zaredom osvojila je **nagradu HANFA-e** za korporativno upravljanje. Zagrebačka burza je pak Atlantic nagradila s dvije prve nagrade, za **najbolje odnose s ulagačima i građenje povjerenja javnosti**, dok su napore tvrtke prema održivijem poslovanju nagrađeni titulom **ESG Šampion u Hrvatskoj, Srbiji i Sloveniji**.

### BOSQAR INVEST osvojio Red Dot Award 2025 za vrhunski brand i vizualni identitet

BOSQAR INVEST osvojio je i Red Dot Award: Brands & Communication Design 2025 u kategoriji Brand Design & Identity / Logo za uspješno rebrandiranje tvrtke u suradnji s agencijom Bruketa&Žinić&Grey.

### Comark treću godinu zaredom finalist Heavy Lift Awards u kategoriji Project of the Year za inovativna logistička rješenja

Comark je treću godinu zaredom uvršten među finaliste prestižnog natjecanja Heavy Lift Awards u kategoriji Project of the Year, zahvaljujući inovativnim rješenjima i stručnosti u industriji teškog transporta i projektnih logističkih rješenja. Sama nominacija potvrđuje kvalitetu i profesionalizam Comark tima. Heavy Lift Awards, koje organizira Heavy Lift & Project Forwarding International (HLPFI), prepoznaju najistaknutija postignuća u projektnoj logistici – od rješenja za složene transportne izazove do inicijativa za sigurnost i obuku. Ovaj događaj u Londonu slavi izvrsnost i inovacije u sektoru projektnih tereta.

### GIC GRADNJE osvojio Srebrno nacionalno priznanje na 23. Danu inovativnosti GZS 2025

Tvrtka GIC GRADNJE je na 23. Danu inovativnosti Gospodarske zbornice Slovenije (GZS) prepoznata po izvrsnim inovacijama u građevinskom sektoru te je osvojila srebrno nacionalno priznanje. GZS svake godine nagrađuje najuspješnije inovacije koje doprinose razvoju društva i jačanju konkurentnosti gospodarstva. Priznanje je dodijeljeno za projekt **Betonarna Nagonje 2.0 – Novo doba gradnje: pametno, digitalno, održivo**, koji predstavlja novu generaciju betonske proizvodnje temeljem digitalnog blizanca (Digital Twin), IIoT-a i AI pristupa. Ova nagrada dodatno ojačava pozicioniranje tvrtke GIC GRADNJE kao jednog od predvodnika nove ere u građevinarstvu u regiji. "Ovo priznanje je potvrda da sudjelujemo u stvaranju budućnosti građevinarstva ovdje i sada – vizijom, znanjem i hrabrošću," istaknuli su iz GIC GRADNJE.

### Intra Lighting dobitnik OHS nagrade za izvrsnost u arhitekturi

Tvrtka **Intra Lighting** nagrađena je **OHS nagradom** u sklopu festivala **Open House Slovenia 2025**, koji je dio europskog projekta **Open House Europe** – inicijative koja obuhvaća 12 gradova diljem Europe i sufinanciran je sredstvima **Europske unije**. Nagrada potvrđuje uspjeh tima i posvećenost vrijednostima usmjerenima na ljude. Pobjednika biraju sami posjetitelji festivala, što naglašava važnost razumijevanja potreba korisnika prostora. Priznanje dodatno ističe kako inovativni pristupi i dizajn usmjeren na korisnika stvaraju mjerljive i održive rezultate.

### Knauf Insulation treću godinu zaredom osvojio "Zlatnu kunu"

Tvrtka **Knauf Insulation** je treću godinu zaredom osvojila nagradu **"Zlatna kuna"** za najuspješniju veliku tvrtku u Varaždinskoj županiji, potvrđujući kontinuitet rasta i predanost održivosti. Tvrtka je najavila i novu proizvodnu liniju – prvu takve vrste u grupaciji – koja će doprinijeti dekarbonizaciji i otvoriti više od 80 novih radnih mjesta. "Ono što nas čini posebno ponosnima jest činjenica da ovo priznanje nije za pojedinca, već za zajedništvo i snagu našeg tima. Ova nagrada je i obveza – da nastavimo podizati ljestvicu i biti pouzdan partner našim zaposlenicima, zajednici i industriji," poručio je Stjepan Mršić, direktor Knauf Insulation Hrvatska.

### LTH Castings proglašen najboljim dobavljačem Kostala za EU+ regiju uz nominaciju za inovativnost

Poduzeće Kostal proglasilo je LTH Castings svojim najboljim dobavljačem za EU+ regiju, uz dodatnu nominaciju za inovativnost. Ovo priznanje prepoznaje dugogodišnju pouzdanost i predanost LTH Castingsa u razvoju naprednih aluminijskih rješenja te učvršćuje njezinu poziciju među najuglednijim dobavljačima u globalnoj automobilskoj industriji.

### ODI Law uvršten među vodeće europske odvjetničke urede prema Chambers Europe Guide 2025

ODI Law uvršten je među vodeće odvjetničke urede u Europi prema vodiču Chambers Europe Guide 2025, jednom od najuglednijih međunarodnih vodiča za pravnu industriju. Uvrštenje se temelji na neovisnim istraživanjima, mišljenjima klijenata i dokazanim rezultatima u pružanju vrhunskih pravnih usluga. Ovo priznanje dodatno potvrđuje povjerenje koje klijenti imaju u ODI Law te njegovu izvrsnost u oblikovanju pravnih rješenja na europskoj razini.

### Podravka potvrđuje izvrsnost u 2025. godini nizom nagrada za employer standarde, proizvodne, komunikacijske kampanje i korporativno upravljanje

Podravka d.d. potvrdila je u 2025. izvrsnost brojnim priznanjima među kojima su certifikati Employer Partner i Equal Pay Champion te nagrade Zlatna košarica za Proizvođača godine, IdejaX i Effie za uspješnost komunikacijskih kampanja. O'Plant proizvodi i Govedi gulaš nagrađeni su sa Superior Taste Award, dok je Vegeta Fine Blend proglašena "Odabranim proizvodom godine". Nagrade HANFA-e i Hrvatskih izvoznika "Zlatni ključ" potvrdile su visoke standarde korporativnog upravljanja odnosno izvoza u Bosnu i Hercegovinu.

### Pošta Slovenije osvojila niz prestižnih nagrada za izvrsnost u poštanskim uslugama, digitalnoj transformaciji i logističkim inovacijama u 2025. godini

Pošta Slovenije je na međunarodnoj konferenciji World Mail & Express Europe 2025 u Rimu osvojila prestižnu nagradu "Best Postal Operator of the Year". Uz ovu titulu, Pošta Slovenije dobila je i nagradu za najbolju filatelističku kampanju godine za humanitarnu akciju "Podrška mladim skijaškim talentima". Za projekt digitalizacije korisničke podrške i uvođenje prve glasovne asistentice temeljene na umjetnoj inteligenciji s imenom PIA je Pošta Slovenije nagrađena dvostruko: DigiNagradom koju dodjeljuju IT stručnjaci i Zlatnom nagradom DiggIt koju dodjeljuje struka iz područja marketinga i komunikacija. Pošta Slovenije već drugu godinu zaredom osvaja nagradu za najvišu kvalitetu dostave paketa u sklopu međunarodne mreže DHL Parcel Connect, koja povezuje više od 30 zemalja diljem Europe. Na području logistike Pošta Slovenije osvojila je nagradu "Logistički projekt godine 2025" za projekt optimizacije dostavnih točaka, razvijen u suradnji s tvrtkom Solvesall. Riječ je o inovativnoj digitalnoj platformi koja omogućuje vizualizaciju, planiranje i dinamičko navođenje dostavnih ruta. Ova tehnologija nominirana je i za prestižnu europsku nagradu ELA Awards 2025 kao primjer uspješne primjene digitalne transformacije u službi održivosti i korisničkog zadovoljstva.

### Telemachova optika proglašena najbržom u Hrvatskoj prema nPerf izvješću

Prema izvješću francuske tvrtke nPerf, korisnici Telemacha u 2024. godini uživali su u najboljim performansama i najvećoj brzini optičkog interneta koji je trenutno dostupan za 300 tisuća kućanstava u Hrvatskoj. Velike brzine optike osiguravaju besprijekornu kvalitetu prijenosa televizijskog sadržaja.

### Triglav osiguranje potvrđuje lidersku poziciju visokim ESG ratingom i međunarodnom nagradom „Stvaratelji za stoljeća“

Triglav osiguranje ostvarilo je iznimno visok ESG rating za 2025. godinu, čime je potvrđeno kao predvodnik održivog poslovanja među osiguravajućim društvima u Hrvatskoj. Predsjednica uprave Vilma Učeti-Duzlevska dobitnica je međunarodne nagrade "Stvaratelji za stoljeća", dodijeljene od strane Međunarodnog ekonomskog foruma Perspektive. Predsjednica uprave posvetila ju je svim zaposlenicima Triglav osiguranja. "Upravo zahvaljujući profesionalizmu i predanosti naših kolega, možemo s ponosom reći da rastemo odgovorno, transparentno i s pogledom usmjerenim prema budućnosti", istaknula je Vilma Učeta-Duzlevska.

### TIKO PRO nagrađen priznanjem „Creators for Centuries“ za doprinos poduzetništvu, inovacijama i regionalnom razvoju

TIKO PRO također je dobitnik nagrade "Creators for Centuries". Priznanje potvrđuje predanost tvrtke stvaranju poticajnog poduzetničkog okruženja, kao i stručnost u vođenju projekata koji potiču gospodarski rast i inovativnost. Komisija sastavljena od stručnjaka iz devet zemalja prepoznala je trajni utjecaj TIKO PRO-a na razvoj regije i suradnju s partnerima.

"Vjerujemo da uspjeh nikada nije slučajnost. On je rezultat vizije, znanja i povjerenja – kako našeg tima, tako i svih tvrtki s kojima stvaramo uspješne priče," poručuju iz TIKO PRO-a.

### VERBA CENTAR: nagrade osnivačici Vanji Keindl za doprinos ženskom poduzetništvu

Vanja Keindl, osnivačica i CEO tvrtke VERBA CENTAR d.o.o., dobitnica je priznanja "Creators for Centuries" za doprinos ženskom poduzetništvu u regiji. "Ova nagrada pripada cijelom timu i mojoj kćeri – dokaz da predan rad i upornost donose rezultate," izjavila je Keindl, koja je osvojila i nagrade Top CEO Of The Year 2025, World 50 Most Influential Business Women, Mark of Excellence Award te Empowered Woman Award.



Gospodarska komora / zbornica  
Chamber of Commerce and Industry

## Novi projekt Komore: Katalog usluga članova

SLO CRO Gospodarska komora pokreće novi projekt – **Katalog usluga članova Komore**, s ciljem **jačanja međusobne suradnje, povećanja vidljivosti i stvaranja dodatnih poslovnih prilika** unutar zajedničkog slovenskog i hrvatskog gospodarskog prostora.

Katalog će objediniti **usluge i proizvode članova Komore** – od pravnog i financijskog savjetovanja, prijevoza, turizma i marketinga, do IT rješenja, građevinarstva i proizvodnje.

Bit će to **centralno mjesto putem kojeg će Komora zaprimati i usmjeravati poslovne upite**, povezujući članove s novim klijentima i partnerima.

Za više informacija i prijave:

[info@slo-cro.com](mailto:info@slo-cro.com)



SCAN ME

### ZAŠTO SUDJELOVATI?

- ostvarujete **pristup novim klijentima** putem preporuka Komore,
- doprinosite **jačanju poslovne mreže i sinergije članova**,
- postajete dio **pouzdanе baze provjerenih partnera** u SLO-CRO poslovnoj zajednici.

Sve zaprimljene upite Komora će prosljeđivati članovima koji pružaju odgovarajuće usluge. Za posredovanje i administrativnu podršku predviđena je **simbolična provizija**, čiji se točan postotak **dogovara pojedinačno**, ovisno o vrsti i opsegu suradnje.

### KAKO SUDJELOVATI?

Za uključivanje u **Katalog usluga SLO CRO Gospodarske komore**, potrebno je dostaviti:

- naziv tvrtke i kontakt podatke,
- kratki opis proizvoda ili usluga (do 500 znakova),
- eventualne reference ili posebne kompetencije.

**Sudjelovanje u Katalogu je besplatno**, a suradnja po pojedinim projektima uređuje se **Ugovorom o poslovnoj suradnji** između Komore i člana.



# Gospodarska suradnja nastavlja jačati

mag. Liljana Figar Ferme, opunomoćena ministrica – ekonomska savjetnica, Veleposlanstvo RS u Zagrebu

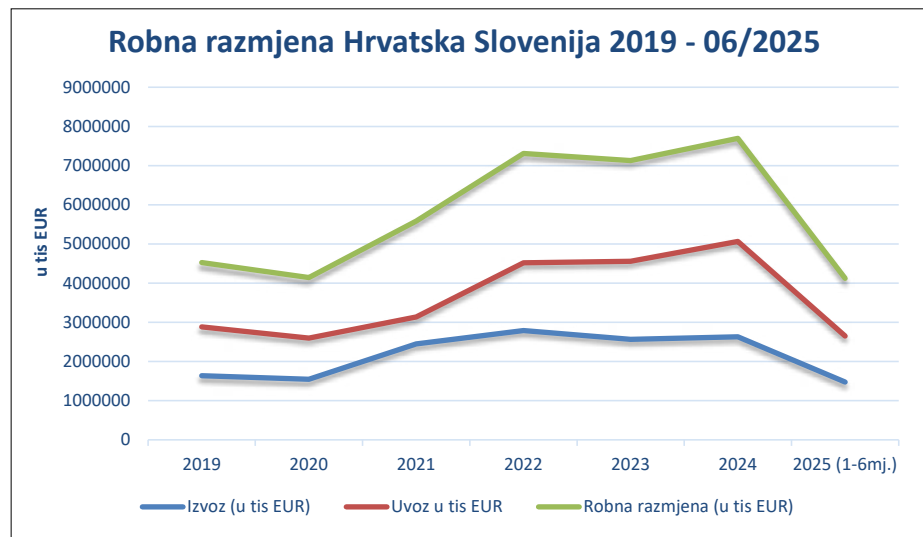
Gospodarska suradnja između Slovenije i Hrvatske tijekom prošle godine odvijala se u znaku daljnje jačanja međusobnih odnosa i produblivanja veza između gospodarskih subjekata dviju zemalja. Trend stabilnog rasta i učvršćivanja poslovnih veza nastavlja se i ove godine, što potvrđuje otpornost dugogodišnje suradnje te njezinu prilagodljivost promjenjivim gospodarskim uvjetima.

**N**ajintenzivnija suradnja sa Slovenijom ostvaruje se u Zagrebačkoj i Krapinsko-zagorskoj županiji, što je odraz činjenice da države dijele najdužu kopnenu granicu dugu 670 km.

## Nastavlja se rast razmjene robe i usluga

Robna razmjena između država raste već više od deset godina (iznimka su bile pandemijska 2020. i 2023. godina), a od ulaska Hrvatske u EU trostruko se povećala te je prema podacima hrvatske statistike u 2024. dosegla 7,7 milijardi EUR.

U odnosu na 2023. (7,1 milijarda EUR) to predstavlja rast od više od 8 %. Hrvatski izvoz u Sloveniju prošle je godine iznosio 2,6 milijardi EUR, što je u odnosu na prethodnu godinu rast od 2,5 %, dok je uvoz u iznosu od 5,1 milijardu EUR porastao za 11 %. Pokrivenost uvoza izvozom u robnoj razmjeni Hrvatske sa Slovenijom iznosila je



Izvor: Državni zavod za statistiku RH

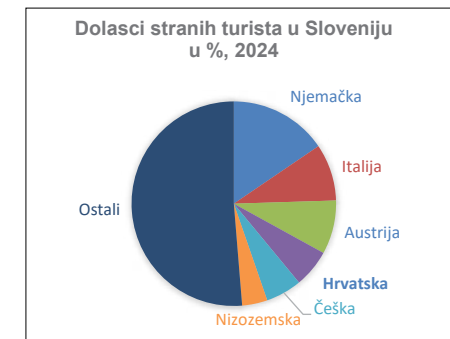
51 %. Slovenija je Hrvatskoj i u izvozu i u uvozu treći partner (iza Njemačke i Italije). Hrvatska je prošle godine zauzela 4. mjesto među najvažnijim trgovinskim partnerima

Slovenije u robnoj razmjeni, i to iza Švicarske, Njemačke i Italije (prema podacima slovenskog Zavoda za statistiku). Što se tiče izvoza, Hrvatska je Sloveniji treće najvažni-

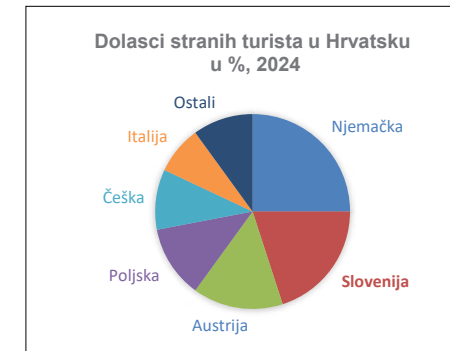
je tržište (iza Švicarske i Njemačke), na koje usmjerava 7,7 % svog izvoza. S druge strane, Hrvatska je sedmi najvažniji uvozni partner Slovenije (iza Švicarske, Njemačke, Kine, Indije, Italije, Austrije) i sudjeluje s 4 % u ukupnom uvozu Slovenije.

Prema podacima hrvatske statistike, obujam razmjene usluga između dviju država u 2024. iznosio je 2,2 milijarde EUR, te je lagano pao u odnosu na 2023. (-1,4 %). Hrvatska je ostvarila izvoz usluga u Sloveniju u vrijednosti od 1,4 milijarde EUR, pri čemu je 77 % prihoda ostvario sektor turizma. Slovenija je Hrvatskoj bila 4. partner, iza Njemačke, Austrije i Velike Britanije. Uvoz usluga povećao se za 21 % i iznosio je 825 milijuna EUR, pri čemu je udio turizma u odnosu na prošlu godinu porastao za 7 postotnih bodova i iznosio je nešto manje od 52 %. Slovenija je na strani uvoza bila drugi partner Hrvatske, iza Bosne i Hercegovine. Hrvatska u sektoru razmjene usluga sa Slovenijom ostvaruje pokrivenost uvoza izvozom od 169 %.

I u ovoj godini bilježimo nastavak rasta robe razmjene između dviju država. U prvih šest mjeseci ove godine hrvatski izvoz u Sloveniju iznosio je 1,48 milijardi EUR, što je rast od 14,3 % u odnosu na isto razdoblje



Izvor: Državni zavod za statistiku RS



Izvor: Državni zavod za statistiku RH



prošle godine, dok je uvoz iz Slovenije u iznosu od 2,65 milijardi EUR porastao za 6,5 %. Ukupni obujam robne razmjene u prvoj polovici ove godine povećao se za nešto više od 9 % u odnosu na isto razdoblje prošle godine.

## Hrvatska ponovno bilježi više slovenskih turista, dok je broj hrvatskih turista u Sloveniji u visokom porastu

U razmjeni usluga između država prevladava sektor turizma, prvenstveno zbog velikog broja slovenskih turista koji svake godine posjećuju Hrvatsku.

Slovenski su turisti prošle godine ostvarili 1,6 milijuna turističkih dolazaka i 7,9 milijuna noćenja, što je četiri posto više dolazaka i 3,3 posto više noćenja nego 2024. Iz toga proizlazi da su slovenski turisti prošle godine bili drugi najbrojniji strani gosti, nakon turista iz Njemačke. Slovenski turisti najradije posjećuju Istru, Kvarner, Dalmaciju i Zagreb. Na hrvatskoj obali Slovenci su također i vlasnici više od 115 tisuća nekretnina.

S druge strane je prošle godine Sloveniju posjetilo 334,7 tisuća hrvatskih turista koji su ostvarili 700,5 tisuća noćenja. Od svih stranih turista u Sloveniji, porast dolazaka od 17 % i porast noćenja od gotovo 13 %, prvi su put postavili hrvatske turiste na visoko četvrto mjesto (iza turista iz Njemačke, Italije i Austrije).

Povoljni trendovi u turizmu nastavljaju se i ove godine. U osam mjeseci ove godine turisti iz Slovenije ostvarili su na hrvatskom tlu 9,5 milijuna noćenja, čime su među stranim turistima zauzeli drugo mjesto (iza turista iz Njemačke). U istom je razdoblju Sloveniju posjetilo gotovo 14 % više hrvatskih turista, koji su ostvarili 12 % više noćenja nego u usporedivom/istom razdoblju prošle godine. Čak 40 % toga prometa ostvareno je u prva dva mjeseca u godini, što pokazuje da hrvatski turisti u Sloveniju najradije dolaze u zimskoj sezoni.

## Intenzivna međusobna investicijska aktivnost

Prema podacima Hrvatske narodne banke, izravne strane investicije u Hrvatskoj su krajem drugog tromjesečja ove godine iznosile 55,4 milijarde EUR, a najveći investitori bili su Nizozemska, Austrija, Luksemburg, Njemačka, Italija, Mađarska i Slovenija (5 %). S druge strane, prema podacima objavljenima do kraja drugog tromjesečja 2025., rezidenti Republike

### Glavni investitori u Hrvatsku i destinacije ulaganja hrvatskih investitora

Investitori	ISU (mio €)	% ISU	Destinacija	ISU (mio €)	% ISU
Nizozemska	11,629	21,0	Nizozemska	2,114	18,8
Austrija	6,586	11,9	<b>Slovenija</b>	<b>1,635</b>	<b>14,5</b>
Luksemburg	6,444	11,7	Švicarska	1,619	14,4
Njemačka	5,471	11,6	BIH	1,598	14,2
Italija	3,630	6,6	Srbija	979,6	8,7
Mađarska	3,533	6,4	Kajmanski otoci	862,7	7,7
<b>Slovenija</b>	<b>2,754</b>	<b>5,0</b>	Poljska	756,9	6,7
Ostali	15,371	25,8	Ostali	1,686	15,0
<b>Ukupno</b>	<b>55,418</b>	<b>100,0</b>		<b>11,251</b>	<b>100,0</b>

Izvor: HNB

Hrvatske u inozemstvo su uložili 11,3 milijarde EUR, od čega je najveći dio otišao u Nizozemsku, slijedi Slovenija (14,5 %), Švicarska i Bosna i Hercegovina.

Prema podacima Banke Slovenije, izravna strana ulaganja u Sloveniji su krajem 2024. godine dosegla 23 milijarde EUR i u odnosu na prethodnu godinu povećala su se za 0,8 milijardi EUR ili za 3,6 %. Hrvatska (7,7 %) je peti najvažniji investitor u Sloveniji (iza Austrije, Luksemburga, Švicarske i Njemačke), a većinom ulaže u djelatnosti trgovine, održavanja i popravaka motornih vozila.

Glavni investitori u Sloveniji i destinacije ulaganja slovenskih investitora

Investitori	ISU (mio €)	% ISU	Destinacija	ISU (mio €)	% ISU
Austrija	4,894	21,2	<b>Hrvatska</b>	<b>3,767</b>	<b>35,6</b>
Luksemburg	3,632	15,8	Srbija	2,043	19,3
Švicarska	2,789	12,1	BIH	751	7,1
Njemačka	1,961	8,5	S. Makedonija	602	5,7
<b>Hrvatska</b>	<b>1,773</b>	<b>7,7</b>	Ruska federacija	547	5,2
Nizozemska	1,731	7,5	Crna gora	229	2,2
Ostali	6,259	27,2	Ostali	2,649	24,9
Ukupno	23,039	100,0		10,588	100,0

Izvor: BS

Izravna ulaganja Slovenije u inozemstvu krajem 2024. godine iznosila su 10,6 milijardi eura, što je povećanje od 1,1 milijarde eura ili 11,9 % u odnosu na prethodnu godinu. Najveću vrijednost izravnih ulaganja slovenskih ulagača krajem 2024. imala je Hrvatska (35,6 %), a slijede Srbija, Bosna i Hercegovina te Sjeverna Makedonija. Više od polovice ulaganja u Hrvatskoj činile su nekretnine slovenskih kućanstava, dok slovenske pravne osobe uglavnom ulažu u hrvatska poduzeća iz sektora trgovine, održavanja i popravaka motornih vozila te preradaivačke industrije.

#### Susjedi s vizijom zajedničkog gospodarskog uspjeha

Kada govorimo o budućnosti gospodarske suradnje između Slovenije i Hrvatske, više ne razmišljamo samo o jačanju tradicionalnih veza. Danas govorimo o prilici za zajedničko oblikovanje snažne, povezane i globalno konkurentne regije. Regije koja će se temeljiti na znanju, inovacijama, održivosti i povjerenju.

U budućnosti će biti ključno da države još snažnije udruže snage na trećim tržištima, usklađenim nastupom i zajedničkom promocijom svojih poduzeća i robnih marki. Povezivanje prometne i energetske infrastrukture mora postati strateški cilj. Zajednički razvoj željezničkih koridora, digitalnih logističkih rješenja te usklađivanje aktivnosti luka može stvoriti novu gospodarsku os ovog dijela Europe.

Istovremeno je nužno ulagati u održive tehnologije i obnovljive izvore, s posebnim naglaskom na prekogranične projekte. Ključnu ulogu imat će povezivanje sustava znanosti s gospodarstvom. Digitalna transformacija i tehnološke inovacije pozivaju na suradnju start-up tvrtki i istraživačkih instituta iz obje države. Vizija buduće suradnje uključuje i dublje integrirani financijski prostor.

Povezivanje kapitalnih tržišta omogućit će veću likvidnost, olakšan pristup investicijama i snažniju potporu rastu poduzeća u obje države.

Kada se dvije ambiciozne države odluče surađivati i graditi viziju budućnosti, stvaraju se temelji za dugoročan uspjeh, stabilnost i utjecaj u široj regiji. Slovenija i Hrvatska nisu samo susjedi, već važni partneri koji zajednički doprinose jačanju gospodarskog razvoja i daljnjem razvoju regije.



## Globalna povezanost i lokalna stručnost

# Intereuropa: Više od 75 godina pokretač logistike u Jugoistočnoj Europi

Intereuropa Grupa, kojom upravlja matično poduzeće Intereuropa d.d. sa sjedištem u Kopru (Slovenija), pozicionirana je kao vodeći pružatelj cjelovitih logističkih usluga u Sloveniji i Jugoistočnoj Europi. S vlastitom poslovnom mrežom koja obuhvaća 12 povezanih društava u 9 zemalja, Intereuropa je ključna karika u regionalnom i globalnom lancu opskrbe. Naša logistička mreža strateški pokriva ključne tržišne regije Europe, Azije, Sjeverne Amerike i Bliskog istoka, uz poseban fokus na vitalnu Adriatic regiju.

**V**iše od 75 godina iskustva dokaz je naše stručnosti u svijetu gdje su brzina i preciznost isporuke presudne. Pružamo sveobuhvatne usluge, uključujući **zračni, pomorski, cestovni i željeznički prijevoz, skladišnu logistiku te specijalizirane carinske usluge**. Ova integracija omogućuje nam pružanje besprijekornih i pouzdanih operacija na globalnoj razini. Sa sjedištima i logističkim centrima u ključnim lukama i zračnim lukama, osiguravamo fleksibilnost i pravovremene isporuke za sve tipove tereta.

Naša posvećenost kvaliteti i razvoju potvrđena je i povijesnim doprinosom industriji: kao jedan od osnivača Udruženja međunarodnih otpremnika Hrvatske 1992. godine, pomogli smo u postavljanju temelja za članstvo u **FIATA-i (Međunarodnom udruženju međunarodnih otpremnika)** 1993. godine, čime smo osigurali stalno usvajanje najviših globalnih standarda.

#### Projektna logistika: Rješenje "ključ u ruke" za najzahtjevnije izazove

U svijetu velikih investicija i kompleksne infrastrukture, Intereuropa se ističe kao **provjereni partner za projektnu logistiku**. Specijalizirani smo za pružanje potpune usluge "ključ u ruke", preuzimajući punu odgovornost za uspješnu realizaciju od početne organizacije do konačne isporuke na lokaciju.

#### Fokus na energetska budućnost

Naše dugogodišnje iskustvo obuhvaća rad na najzahtjevnijim projektima, posebno u energetskom sektoru. Intereuropa je bila ključni logistički oslonac u realizaciji velikih **energetskih projekata**, uključujući vjetroparkove i solarne parkove poput **Senja, Korlata, Ivovika**, kao i brojnih drugih ključnih solarnih i infrastrukturnih investicija diljem Hrvatske i susjednih zemalja. Projektna logistika u našoj izvedbi znači:

- **potpuna koordinacija:** od početne provjere dokumentacije, preko organizacije specijalnog transporta, do carinskog zastupanja.
- **pouzdanost i preciznost:** Osiguravanje da svaki dio opreme, bez obzira na veličinu i složenost, stigne sigurno i točno unutar dogovorenog roka.

Kroz preciznu koordinaciju i neupitnu pouzdanost, Intereuropa je vaš partner ne samo za transport, već za **energetska budućnost**— osiguravajući da i najkompleksniji logistički izazovi postanu.





## Nagrađivanje zaposlenika i rukovodstva

Kristina Grbavac i Zdravko Čičak, porezni odjel i poslovno savjetovanje, KPMG Croatia, Foto: Matej Grgić

Predviđanje budućih trendova u nagrađivanju, plaćama te razvoju motivacije zaposlenika ključno je za poduzeća i organizacije koje žele zadržati svoju konkurentnost u razdoblju kada se očekivanja zaposlenika sustavno mijenjaju, a natjecanje za talente postaje intenzivnije. Nagrađivanje zaposlenika znači više od same kompenzacije za ostvarene rezultate i treba ga promatrati kao strateški alat za privlačenje i zadržavanje talentiranih zaposlenika i rukovodstva.

Nedavna KPMG studija (za područje Zapadne Europe) – provedena na uzorku društava iz više uslužno-trgovačkih djelatnosti i industrije – analizirala je ključne čimbenike koji određuju trendove i modele nagrađivanja zaposlenika i rukovodstva. U tom smislu, indikativno je da kritična područja uključuju: privlačenje i zadržavanje, razvoj te, općenito, radne uvjete i sam dizajn modela nagrađivanja. U kvantitativnom smislu studija otkriva nekoliko zanimljivih nalaza:

- Približno 83 % poduzeća ima teškoće u privlačenju i zadržavanju zaposlenika (63 % njih navodi kao razlog činjenicu da u bazi talenata jednostavno nije moguće osigurati kritičnu masu odgovarajućih kadrova). Njih 47 %, stoga, navodi da su u fazi razmatranja opcija za angažiranje zaposlenika iz EU ili 38 % izvan EU područja;
- Razlozi odlaska značajno se razlikuju, ali se najčešće spominju preveliko radno opterećenje (17 %) i neadekvatan sustav nagrađivanja (14 %);
- Modeli nagrađivanja uključuju niz motivacijskih elemenata (monetarnih i nemonetarnih). Još uvijek su najčešći

model nagrađivanja (63 %) primanja temeljena na rasponima dohodaka, dok približno njih 43 % ima predviđen individualno definiran bonus/nagradu. Model nagrađivanja kroz dionice ili udjele je ograničen (65 % poduzeća u uzorku nije imalo u primjeni niti jedan oblik takvog modela nagrađivanja zaposlenika).

- Čak 61 % poduzeća naglašava važnost fleksibilnih radnih uvjeta i pogodnosti.

Studija sažima nekoliko ključnih strateških smjerova i inicijativa koja poduzeća i organizacije trebaju pokrenuti:

- Ulagati jednako u osobni kao i u profesionalni razvoj zaposlenika i rukovodstva;
- Graditi internu kulturu i okvir priznavanja postignuća kroz transparentni proces ocjenjivanja;
- Razviti strategiju privlačenja talenata koja bi dijelom trebala razmotriti opcije angažmana zaposlenika iz međunarodnog okruženja;
- Anticipirati teme održivosti, naročito u okviru recentnih regulatornih propisa (EU) o transparentnosti i jednakosti u primanjima;

- Razviti vlastiti model nagrađivanja s "balansiranim" omjerom fiksnih i varijabilno definiranih primanja.

Kako navodi Kristina Grbavac (Associate partnerica u poreznom odjelu KPMG Croatia), rezultati navedene studije indikativni su i za hrvatsko tržište. Pri tome se naročito ističe potreba dizajna adekvatnog sustava nagrađivanja – kao jednako važne kratkoročne i dugoročne mjere za motivaciju i zaposlenika i rukovodstva – te razmatranje mogućnosti uvođenja modela nagrađivanja kroz dionice ili udjele. Navedeno je utoliko važnije uzevši u obzir značajne inflatorne pritiske u periodu od 2022. godine do danas.

Na njene riječi nadovezao se Zdravko Čičak (direktor u odjelu poslovnog savjetovanja KPMG Croatia), naglasivši da je već i iskustveno vidljivo kako je značajan broj poduzeća u Hrvatskoj već proveo neki oblik redizajna sustava nagrađivanja, barem kroz povećanje osnovnih primanja i industrijski *benchmark*. Dodatno, u budućnosti će biti značajno postizanje transparentnosti kroz implementaciju modela izračuna varijabilnih nagradnih primitaka.

# Skupina Pošta Slovenije – s ljudima, znanjem i tehnologijom stvaramo budućnost logistike

**Nagrada Svjetski poštanski operater 2025. godine potvrđuje strateško usmjerenje Skupine Pošta Slovenije, u kojem spajamo digitalnu transformaciju, pametnu logistiku i odgovoran odnos prema korisnicima.**

S naprednom vizijom, ulaganjima u digitalna rješenja i fokusom na korisničko iskustvo, u Skupini Pošta Slovenije dokazujemo da i tradicionalna tvrtka može biti pokretač inovacija. Od prve poštanske asistentice s umjetnom inteligencijom do pametnih logističkih sustava i zelenih dostavnih puteva, skupina povezuje ljude, znanje i tehnologiju.

## PIA – poštanska interaktivna asistentica, prvi AI glasovni agent u poštanskom svijetu

Glasovna asistentica PIA zasnovana je na umjetnoj inteligenciji, razumije dvanaest slovenskih dijalekata i dostupna je korisnicima 24 sata dnevno. Samostalno rješava više od 60 posto poziva – prvi poštanski AI-agent na svijetu koji spaja učinkovitost i humanost.

## Digitalna infrastruktura – okosnica moderne pošte

U Pošti Slovenije modernizirali smo podatkovne centre u Ljubljani i Mariboru i povećali kapacitete za više od 75 posto, čime smo ojačali poziciju vodećeg pružatelja cloud rješenja u državi. Stalnim širenjem paketomata i PUDO-točaka omogućujemo preuzimanje 24/7, a s 1500 kontaktnih točaka predstavljamo jedno od najpristupačnijih i korisnicima najprihvatljivijih dostavnih rješenja u regiji. Korisnici mogu koristiti platformu MojaPošta – digitalnu poštansku poslovnicu koja je uvijek pri ruci.

## Intereuropa – logistika bez granica

Važan dio skupine je Intereuropa, jedan od vodećih logističkih pružatelja usluga u jugoistočnoj Europi. Posluje u 9 zemalja, upravlja s više od 200.000 m<sup>2</sup> skladišta, logističkim centrima na strateškim lokacijama i multimodalnim transportnim vezama. S ponudom EZE logističkih rješenja jačamo međunarodnu konkurentnost skupine.



„Tvrtka koja posluje u zemljama jugoistočne Europe povezuje ključne prometne pravce regije – od morskih luka Kopar i Rijeka do cestovnih, željezničkih i zrakoplovnih koridora diljem Europe.“



„Digitalizacija nije cilj sama po sebi, već put do boljeg iskustva za svakog korisnika“, naglašavaju u Pošti Slovenije.“

## Pouzdan partner globalne e-trgovine

U Pošti Slovenije pokazujemo visoku sposobnost prilagođavanja zahtjevima globalnih i regionalnih online trgovaca. U posljednje tri godine bili smo jedan od rijetkih poštanskih operatera koji je ostvario rast od 30 % količina paketa. Kao partner najvećih svjetskih platformi potvrđujemo svoju operativnu pouzdanost i tehnološki napredak, koji su ključni za učinkovitu i stabilnu dostavnu mrežu.

## Pametna logistika budućnosti

U Pošti Slovenije uz razvoj projekata, kao što su TRACE i nagrađena Optimizacija dostavnih točaka, uvodimo pametnu logistiku koja se zasniva na podacima, analitici i robotici. Na taj način povećavamo učinkovitost i smanjujemo utjecaj na okoliš kao tvrtka. Koristimo 100 % zelenu električnu energiju, a naš vozni park s 3500 vozila je 25 % bez ugljika.

# Zajedničko tržište, zajednička vizija: Čvrsta prekogranična suradnja kao temelj regionalnog razvoja

Gašper Dovžan, veleposlanik Republike Slovenije u Zagrebu, Foto: Matej Grgić

Kada danas govorimo o odnosima Slovenije i Hrvatske, govorimo o partnerstvu koje je sazrelo. Naš zajednički prostor više nije samo geografski, već i ekonomski, razvojni i sve više inovativan. Obje zemlje su u posljednjih nekoliko desetljeća prešle dug put – od uspostavljanja temelja neovisnosti do aktivnog članstva u EU, eurozoni i NATO-u. Iako još nismo uspjeli riješiti sva otvorena pitanja koja su nastala raspadom bivše zajedničke države, danas nas povezuje zajednička vizija: stvoriti okruženje u kojem će znanje, održivost i suradnja pokretati budućnost.

**V**eleposlanstvo Slovenije u Zagrebu već dugi niz godina aktivno podržava ovu suradnju. Prošle godine, zajedno s partnerima, prvenstveno SLO CRO Gospodarskom komorom i brojnim tvrtkama, organizirali smo niz događaja koji dokazuju da je gospodarska integracija između dviju zemalja živahna i plodna. Jedan od glavnih događaja bila je poslovna konferencija "Uvođenje umjetne inteligencije u tvrtke", koju smo organizirali u svibnju 2025. zajedno s tvrtkom Infobip, SRIP Go Digital i udrugom AI4SI. Događaj, koji je okupio više od stotinu sudionika i šezdeset tvrtki, otvorio je vrata novim vezama u području digitalizacije i umjetne inteligencije – područja gdje Slovenija i Hrvatska zajednički stvaraju europsku budućnost.

U suradnji s SLO CRO Gospodarskom komorom u protekloj smo godini podržali i brojne inicijative u područjima kružnog gospodarstva, inovacija u prehrambenoj industriji, korištenja EU sredstava i ženskog poduzetništva. Povezivanje tvrtki sve je jače, što potvrđuje i oko 10 milijardi eura godišnje razmjene roba i usluga. Zajedničke poslovne konferencije medijskih kuća Delo i Hanza Media, kao i Poslovnog dnevnika i Financa, dodatno su ojačale svijest da Slovenija i Hrvatska nisu samo susjedi, već partneri u gospodarskom razvoju.



Gašper Dovžan



Poslovna konferencija medijske kuće: Poslovni dnevnik i Finance

Foto: Pixel



Današnje gospodarsko raspoloženje u regiji usmjereno je na oporavak od pandemije i energetske krize. Zemlje jačaju suradnju u energetskom sektoru i ulažu u energetska neovisnost. Geopolitičko okruženje ostaje osjetljivo: rat u Ukrajini, povećani sigurnosni zahtjevi i napetosti između svjetskih sila utječu i na jugoistočnu Europu. Tvrtke se bore s poremećajima u lancima opskrbe i međunarodnim trgovinskim tokovima. Zbog toga je još važnije da Slovenija i Hrvatska ojačaju svoje partnerstvo unutar EU i NATO-a te grade sigurnost i stabilnost kroz dijalog. Od stjecanja neovisnosti, gospodarska suradnja dviju zemalja postupno se razvijala, dobivajući zamah ulaskom Slovenije u EU 2004. i Hrvatske 2013. godine. Prekretnica je bio ulazak Hrvatske u Schengen i eurozonu 2023., što je donijelo nove mogućnosti za slobodno kretanje ljudi, kapitala i ideja.

Hrvatska danas uživa snažnu gospodarsku dinamiku, podržanu fondovima EU, političkom stabilnošću, reformama i atraktivnim poreznim okruženjem. Njezin turistički potencijal, učinkovita apsorpcija europskih fondova, reforme u svjetlu usvajanja standarda OECD-a i sve važnija



Sa suprugom Anom Troha Dovžan.



Damir Habijan, ministar pravosuđa, uprave i digitalne transformacije sudjelovao je na odličnoj međunarodna konferencija "Uvođenje umjetne inteligencije u poduzeća."

uloga u području regionalne opskrbe energijom pokazuju da je zemlja na putu prema još većoj konkurentnosti. Međutim, pojavljuju se i novi izazovi među poduzetnicima – među njima je pitanje kako održati konkurentnost slovenskog gospodarstva u situaciji u kojoj hrvatski poduzetnici koriste niže troškove rada i povoljnije porezne poticaje. Takvi izazovi potiču nas na razmišljanje o pametnim reformama i novim oblicima gospodarske suradnje. U budućnosti vidimo veliki potencijal za povezivanje u područjima energetike, logistike, digitalnih tehnologija, građevinarstva i kružnog gospodarstva. Važni prekogranični projekti poput Sjevernojadranske doline vodika, sporazuma o mostovima i prekogranične gospodarske koordinacije označit će novu fazu suradnje u nadolazećim godinama. Zajednički nastupi na trećim tržištima, integracija tržišta kapitala, suradnja startup kompanija, inovacijskih centara te obrambene i IT industrije također privlače sve veći interes.

Vjerujem da ćemo zajedničkim naporima nastaviti priču koja je započela povjerenjem i prijateljstvom. Slovenija i Hrvatska imaju sve što im je potrebno da postanu primjer uspješnog regionalnog partnerstva – sa snažnim gospodarstvom, inovativnim duhom i jasnom vizijom za budućnost.



Predblagdanski susret uz više od 70 gostiju – članova SLO CRO Gospodarske komore i predstavnika slovenskog gospodarstva u Hrvatskoj.

# Slovenija i Hrvatska – stabilna i komplementarna gospodarstva

mr.sc. Boris Grigić, Veleposlanik Republike Hrvatske u Republici Sloveniji

Poštovani čitatelji, veliko mi je zadovoljstvo ponovno dati svoj doprinos *SLO CRO Business Mirroru*, publikaciji koja već niz godina uspješno prati i povezuje hrvatsku i slovensku poslovnu zajednicu. Ovogodišnja tema – *"Zajedničko tržište, zajednička vizija: Poslovne priče Slovenije i Hrvatske"* – u potpunosti odražava i moje osobno uvjerenje i stratešku viziju naših nacionalnih gospodarstava i gospodarske suradnje dviju država.



mr.sc. Boris Grigić

Osobito je to važno u današnjim globalnim, vrlo složenim geopolitičkim odnosima koji se reflektiraju i na regionalno gospodarsko okruženje. Primjerice, sankcije koje su SAD uvele na ruske energetske kompanije izravno utječu na hrvatsko gospodarstvo iako ono nije povezano s tim kompanijama, ali jest naftno poduzeće u jednoj susjednoj državi.

U takvim okolnostima još je važnije graditi stabilno okruženje u kojem gospodarstvenici s obje strane granice mogu planirati dugoročno. Upravo ta stabilnost čini Hrvatsku i Sloveniju jednim od najkomplementarnijih parova gospodarstava u regiji.

Naša bilateralna suradnja iznimno je razgranata i bogata u nizu područja. Gospodarska suradnja se nastavlja razvijati naročito na području energetike koje postaje jedno od ključnih i strateških područja za svaku zemlju. LNG terminal na otoku Krku postao je regionalni projekt. Kapacitet terminala više je nego udvostručen, na 6,1 milijardu kubičnih metara prirodnog plina godišnje, što je dovoljno za opskrbu ne samo Hrvatske nego i

Slovenije i dijela Srednje Europe. Intenzivno se radi na povećanju kapaciteta transportnog sustava prema Sloveniji i Mađarskoj što bi trebalo biti realizirano tijekom 2026. godine. Posebno je važno, za budućnost, naglasiti da će plinovodi moći transportirati i vodik koji je gorivo budućnosti.

Moram ovdje spomenuti i izvrsnu suradnju naših dvije država, kroz suvlasništvo u jednakim udjelima, u upravljanju Nuklearnom elektranom Krško. To je čvrst temelj za suradnju i na novom projektu NEK 2.

Naša dobra cestovna i željeznička povezanost preduvjet je za jačanje gospodarske suradnje i rasta, ne samo hrvatskog i slovenskog gospodarstva, već i gospodarstava zemalja jugoistočne Europe koje Hrvatska i Slovenija podržavaju na njihovom europskom putu. Naše zemlje su na važnim europskim prometnim koridorima i to moramo iskoristiti bolje nego do sada. Osobno nisam zadovoljan vrlo slabim napretkom na tom području. Još uvijek nema dovoljno svijesti da je bolja prometna povezanost u interesu svih. Ohrabruju me sve jači glasovi koji dolaze od poslovnih ljudi, koji tu problematiku ne gledaju kroz uske lokalne ili parcijalne interese nego vide širu sliku koja je za obje države puno povoljnija. Nadam se da će to pomoći da zapadno od Bregane/Obrežja bude izgrađena moderna prekogranična cestovna i željeznička infrastruktura.

Hrvatsko-slovenska gospodarska suradnja iznimno je jaka. Slovenija ostaje treća hrvatska najznačajnija trgovinska partnerica s robnom razmjenom koja premašuje 7 milijardi eura što je iznos koji Hrvatska i

Slovenija ne ostvaruju ni s mnogo većim državama. Ona je povoljnija za Sloveniju, ali u sektoru usluga Hrvatska u dobroj mjeri nadoknađuje taj manjak. Robna razmjena kontinuirano raste, a Slovenija spada među ključne trgovinske partnere Hrvatske. Posebno me raduje što vidimo porast suradnje malih i srednjih poduzeća, kao i sve jači interes za zajedničke inovacijske projekte, istraživanja i razvoj. Nažalost, usprkos kontinuiranom i značajnom obujmu investicija s jedne i druge strane i velikoj povezanosti hrvatskog i slovenskog tržišta, hrvatske investicije u slovenska poduzeća još uvijek izazivaju "podizanje obrva" u nekim krugovima iako ne postoji niti jedan primjer "lošeg preuzimanja".

U nadolazećem razdoblju najveći potencijal leži u sektorima energetike, kružnog gospodarstva, digitalnih tehnologija i inovacija. Zelena tranzicija otvara mogućnosti za zajednička ulaganja u obnovljive izvore, pametne mreže i vodikovu infrastrukturu. Turizam, kao tradicionalno snažna poveznica dviju zemalja, može dodatno napredovati kroz razvoj zajedničkih prekograničnih proizvoda i integriranih turističkih ruta. Mnogo prostora za rast nudi i logistika – od jačanja lučko-željezničke suradnje do modernizacije graničnih prijelaza i zajedničkih investicija u prometne koridore. Veleposlanstvo Republike Hrvatske u Ljubljani aktivno je sudjelovalo u brojnim gospodarskim forumima, sektor-skim poslovnim susretima i događanjima koje su organizirale naše institucije, komore i udruge. Pažljivo pratimo gospodarska zbivanja u Sloveniji i nastojimo pomoći našim tvrtkama u realizaciji što većeg broja uspješnih gospodarskih priča.

www.rogaska.si/hr

Grand hotel Sava\*\*\*\*superior & Hotel Zagreb\*\*\*\*  
Rogaška Hotels & ROI Medico Spa

## Romantični bijeg, termalni luksuz i snaga magnezija u jednom vikendu

Okruženi parkom i tišinom prirode, ovdje vas očekuje savršeni spoj odmora, zdravlja i elegancije. Mjesto gdje se uspori tempo, a tijelo i um ponovno pronadu ravnotežu.



**ROGAŠKA MINERALNA VODA – S NAJVIŠE MAGNEZIJA**  
Prirodni dar za energiju, detoks i živčani sustav. Terapije i tretmani temelje se na njejoj moći – jedinstvenoj u Europi.



**JEDINI TERMALNI BAZEN U ROGAŠKOJ**  
Toplina vode, wellness rituali i Spa & Ayurveda opuštanje stvaraju potpuni bijeg od svakodnevice.



**ROMANTIČNI VIKENDI**  
Wellness za dvoje, večere uz svijeće i šetnje kroz lječilišni park – savršeno za ponovno povezivanje.



**KONGRESI, SEMINARI, TEAM BUILDING**  
Moderne dvorane, profesionalna organizacija i inspirativna okolina za kreativnost i produktivnost.



**PRIRODA, MAGNEZIJ, TERMALNI UŽITAK I MIR.**  
Sve što treba za savršen bijeg – u Grand Hotelu Sava\*\*\*\*superior, Rogaška Slatina.

### INFORMACIJE I REZERVACIJE:

Grand Hotel SAVA\*\*\*\*Superior & Hotel Zagreb\*\*\*\*  
Zdraviliški trg 6, 3250 Rogaška Slatina, Slovenija  
info@rogaska.si • www.rogaska.si  
+386 51 619 240 • +386 3 811 40 00

gh.sava

Rogaska.si

gh\_sava\_rogaskaslatina



# Zajedničko tržište, zajednička vizija: **Poslovne priče Slovenije i Hrvatske**

Vesna Vukšinić Zmaić

Dugo znamo da slovensko-hrvatsko gospodarsko partnerstvo nije samo statistički podatak, nego otporan i snažan sustav suradnje. Trgovinska razmjena i dalje raste, investicijske veze produbljuju se, a obje zemlje bilježe snažan uzlet u turizmu i tehnološkim sektorima. Takvi rezultati nisu slučajnost, već posljedica dugogodišnjeg povjerenja komplementarnih tržišta.

**P**otvrđuju to i priče naših članova. Od inovativnih rješenja za sigurnost i obranu koja razvijaju DAT-CON i DOK-ING, preko održivih tehnologija LUNOS-a i snažnog rasta Triglav osiguranja, do ambicioznih investicijskih i tehnoloških strategija Bosqar Investa. Saubermacher pritom povezuje Sloveniju i Hrvatsku u regionalni sustav kružnog gospodarstva — svaka od tih priča pokazuje kako zajedničko tržište postaje zajednička snaga. A potvrđuju to i nagrade koje naši članovi tijekom cijele godine dobivaju na međunarodnoj i domaćoj razini. U svim tim primjerima vidimo iste vrijednosti: dugoročno razmišljanje, ulaganje u ljude, tehnološku izvrsnost i odgovornost prema zajednici.

Upravo zato je glavna tema ovog izdanja "Slovenija i Hrvatska: Zajedničko tržište, zajednička vizija" više od slogana — to je realnost koju naši članovi svakodnevno potvrđuju nadilaženjem izazova, predanim radom i konkretnim uspjesima. Oni dokazuju da Slovenija i Hrvatska zajedno predstavljaju snažan regionalni model suradnje.

Poslanstvo SLO CRO Gospodarske komore jest stvarati mostove, povezivati ljude i pružiti platformu koja podupire gospodarstvo obje države. Snaga priča predstavljenih u ovom izdanju potvrđuje da je Komora prije svega mreža ljudi i poduzeća koja dijele slične vrijednosti i zajednički pogled na razvoj u globalnom okruženju.

Svjesni smo izazova koje donose vrijeme i nesigurne međunarodne okolnosti, no upravo zato sa zadovoljstvom ističemo uspjehe naših članova — jer oni pokazuju da se, unatoč pritiscima, kvalitetnim radom i suradnjom mogu ostvariti rezultati koji nadahnjuju regiju.



## **Slovenski DAT-CON** o inovacijama, granicama i regionalnoj suradnji

Business Mirror

Tvrtka DAT-CON d.o.o. sa sjedištem u Polzeli jedna je od najnaprednijih slovenskih tehnoloških tvrtki na području sustava za zaštitu granica, obranu i nadzor kritične infrastrukture. Njihove inovacije koriste brojne europske države i institucije, među njima i agencija Frontex, a tvrtka razvija napredne elektro-optičke, nadzorne i protudronske sustave.

**D**AT-CON se ove godine pridružio i Slovensko-hrvatskoj gospodarskoj komori, čime se otvara prostor za nove oblike suradnje između slovenskih i hrvatskih tvrtki. S direktorom tvrtke, gospodinom **Stanetom Plaskanom**, razgovarali smo o počecima, razvoju, suradnji s Hrvatskom i Slovenijom te o izazovima koje donosi globalna sigurnosna slika koja se brzo mijenja.

**Tvrtka DAT-CON ima više od tri desetljeća tradicije. Kako su izgledali počeci – koja je bila prvotna namjena tvrtke i kako se razvijala prema visokoj tehnologiji te obrambeno-sigurnosnim sustavima?**

Razdoblje u kojem smo osnovali tvrtku bilo je puno izazova. Osamostaljenje države, kolaps velikih slovenskih poduzeća zbog promjena na tržištu, prilike za nova poduzeća. Moja partnerica i ja imali smo stabilne i solidne poslove – ona u banci, a ja kao razvojni inženjer u Gorenju. Kada je došao trenutak da odlučim tko će iz mog odjela morati otići zbog smanjenja programa, odlučio sam da ću to biti ja. Iskustva stečena u očevoj radionici te razvojni rad u Gorenju bili su dovoljni da brzo osmislim prvi proizvod na području "sigurnosti" – uređaj za otkrivanje krivotvorina novca. Izazov je zapravo postavila moja supruga, koja se s tim problemima susretala u banci i željela jednostavno i brzo rješenje. Nekoliko stotina tih uređaja bilo je dovoljno da prikupimo početni kapital i investiramo u razvoj novih proizvoda iz područja industrijske elektronike.



Direktor tvrtke DAT-CON, Stane Plaskan

Novo postavljene državne granice bile su veliki izazov i prilika. Pojavila se potreba za nadzorom granica s tehnički naprednim sustavima. S mnogo hrabrosti i samopouzdanja odlučili smo graditi tehnološki zahtjevne sigurnosne sustave.

### Danas je DAT-CON sinonim za tehnološki napredna rješenja za zaštitu granica i kritične infrastrukture. Koje biste ključne prekretnice izdvojili kao najvažnije?

Kao prekretnicu možemo istaknuti uspjeh na PHARE natjecanjima. PHARE program je prvotno bio usmjeren na pomoć u restrukturiranju Poljske i Mađarske, ali se ubrzo proširio i na ostale države, uključujući Sloveniju. Uspostavili smo partnerstvo s vodećim proizvođačem termičkih kamera, bez kojih nema uspješnog nadzora u uvjetima slabe vidljivosti.

Tako su nastali prvi mobilni sustavi za nadzor državne granice. Uspješni smo bili i na sličnom programu u Hrvatskoj, gdje smo graničnoj policiji isporučili mobilne i stacionarne sustave za nadzor južne granice. Napredak se nastavio i danas se naša rješenja u stacionarnoj, mobilnoj ili prijenosnoj verziji mogu pronaći od baltičkih zemalja do Cipra, koji je potpuno zaštićen našim sustavima. S Frontexom imamo potpisan okvirni ugovor kroz koji smo isporučili veći broj mobilnih sustava s visokom razinom integracije.

### Gdje vidite prilike na hrvatskom tržištu? Suradujete li s tvrtkama iz Hrvatske i gdje vidite najviše mogućnosti za zajedničke projekte u regiji?

Hrvatskoj graničnoj policiji od 2002. isporučujemo mobilne i stacionarne sustave za nadzor južne državne granice, i još uvijek održavamo postojeća rješenja te surađujemo na novim natjecanjima. Hrvatska je uložila mnogo u nadzor granice, jer je to bio jedan od uvjeta za ulazak u Schengen. Suradujemo s lokalnim tvrtkama i nastupamo u obliku konzorcija.

Ponosni smo da je jedno od naših vozila, izrađeno za nadzor hrvatske državne granice, bilo u uporabi gotovo 20 godina i sada se nalazi u muzeju MUP-a na Policijskoj akademiji. Takvo što može osigurati samo dobra oprema, kvalitetna ugradnja i pomno održavanje. Posljednjih godina prisutni smo i u vojnom segmentu, gdje se mnogo radi na razvoju. Prednost dajemo domaćim tržištima – a tu ubrajam i Hrvatsku. Svi želimo da su obje države sigurne. Ne možemo zamisliti



ljetu ili vikend bez hrvatskog mora. Bilo kakav sigurnosni incident imao bi snažan utjecaj na obje zemlje. Situacija u široj regiji je složenija. Primjerice, bili smo vrlo uspješni u Bosni i Hercegovini dok su bila dostupna europska sredstva. Kada je ta pomoć prestala, prestali su i projekti.

### Na kakav način u tvrtki brinete o razvoju kadrova i prijenosu znanja? Osjećate li nedostatak kvalificirane radne snage?

Tvrtka izvozi gotovo 99 % svojih rješenja. Naše domaće tržište postalo je premalo, ali i dalje važno jer je dobro imati reference "pred kućnim pragom". Ljudi su najveća vrijednost tvrtke. Toga smo svjesni i stalno ulažemo u to područje. Potencijalne buduće stručnjake tražimo na fakultetima. Spremni smo stipendirati perspektivne srednjoškolce i studente – što već i činimo. Puno vremena posvećujemo internom obrazovanju i mentorstvu. Proces uvođenja je dug, jer je rad naših inženjera specifičan i ne može se naučiti na fakultetu. Zato će u budućnosti biti nužna još uža suradnja sa sveučilištima u regiji. Pokušavamo stvoriti dobro radno okruženje s mnogo pogodnosti i fleksibilnosti. Rad od kuće i fleksibilno radno vrijeme postali su standard. Razvoj selimo u nove prostore dok ne izgradimo novu poslovnu zgradu u koju se selimo krajem 2026. Za nas su već radili programeri iz Hrvatske, a stalno razmatramo i nove kadrove. Nedostatak stručnjaka u Hrvatskoj jednak je kao i u Sloveniji – i to će biti veliki problem u budućnosti.

### Razvoj sigurnosnih i obrambenih tehnologija zahtijeva velika ulaganja. Kako se nosite s tim izazovima?

Pojavili su se europski programi s nepovratnim sredstvima, namijenjeni ubrzanju razvoja novih obrambenih tehnologija i inovacija. To je velika prilika za mala poduzeća. Ključ je povezivanje. Mala tvrtka s dobrom idejom preko tih programa može doći do velikih tvrtki koje mogu implementirati njihova rješenja u cjelovite obrambene sustave. Teško je konkurirati velikim stranim tvrtkama koje imaju ogroman domaći tržišni prostor i potpunu podršku Ministarstva obrane. Dobivaju narudžbu za razvoj, testiranje prototipa i kasnije serijske proizvodnje. Takvi su proizvodi spremni za izvoz, a investicija države višestruko se vrati.

### Kako globalna situacija utječe na vaše poslovanje – posebno u kontekstu potražnje za nadzornim, protudronskim i sigurnosnim sustavima?

Potražnja je svakako u porastu. Klasična rješenja koja su usmjeravala pogled prema tlu ili morskoj površini više nisu dovoljna. Potreban je trodimenzionalni pogled – sve više nas zanima što se događa u zraku. DAT-CON je počeo razvijati takva rješe-

nja prije više od deset godina. Već 2017. i 2018. godine prodali smo vrlo kompleksne sustave tog tipa. Unapređujemo programski dio, dodajemo nove senzore. Možemo reći da su naša rješenja za protudronsku zaštitu, koju također možemo nazvati i zaštitom protiv nisko letećih objekata, gotovo "open source". Podržavamo više od 130 komponenti različitih proizvođača, što korisniku daje veliku fleksibilnost za proširenja i nadogradnje sistema. Ovo je izuzetno dinamično područje i stalne nadogradnje su nužne.

### Gdje testirate svoja rješenja? Kako se možete usporediti s konkurencijom?

Međunarodna natjecanja su dobar pokazatelj gdje stojimo. Godine 2023. pobijedili smo na međunarodnom natjecanju na području detekcije dronova i bespilotnih letjelica. Natjecanje je organizirao Frontex, a među 23 kvalificirane tvrtke postigli smo najbolje rezultate. To nam je dalo veliki zamah i novu energiju.

Naravno, od natjecanja se ne živi – zato su nam važni poslovi koje dobijemo. Isporučili smo vrlo kompleksna mobilna i stacionarna rješenja za protudronsku zaštitu, a trenutno završavamo nekoliko zahtjevnih projekata iz tog područja. Sama detekcija nije uvijek dovoljna. Naši sustavi kompatibilni su s rješenjima koja letjelice mogu neutralizirati kinetičkom energijom ili laserom. Na posljednjem Frontexovom natjecanju, završenom prije nekoliko dana u Portugalu, predstavili smo rješenja za nasilno zaustavljanje dronova.

Zbog tehničkih problema završili smo drugi, odmah iza MBDA-e (velika europska obrambena kompanija o.p). Malo je nedostajalo do prvog mjesta. Kad govorimo o investicijama, to je lijep primjer – MBDA u ove programe ulaže iznose koji su vjerojatno veći od našeg ukupnog godišnjeg prihoda.



### Sudjelujete i na međunarodnim sajmovima kao što su ASDA u Zagrebu i SIDEC 2025 u Celju, gdje ste zajedno s regionalnim poduzećima, među kojima je i naš član Dok-Ing, predstavili najnovija rješenja na području obrane i sigurnosti.

Sudjelujemo na svim većim međunarodnim sajmovima poput DSEI, EUROATORY, IDEX, WDS, INTERSEC. ASDA ima dugu tradiciju i DAT-CON je redoviti izlagač. Sajam se preselio iz Splita u Zagreb – logistički je to dobro, ali nije tako romantično. Split je imao svoj šarm, ali ne i adekvatan prostor. Lokalni sajmovi važni su za regiju i šire. Svi smo toliko posvećeni potrazi za poslovima da zaboravimo pogledati oko sebe. Sajam je prilika da se rukujemo i brzo pronađemo zajedničke ciljeve. DOK-ING je ugledna tvrtka i kompatibilna s našim potrebama. Imamo planove i uskoro ćemo predstaviti zajedničko rješenje za međunarodna tržišta.

### Kako se razlikuje suradnja s partnerima iz susjednih država poput Hrvatske od suradnje s velikim globalnim korporacijama?

U vojnom području prirodno je da bi ministarstva trebala surađivati u obliku zajedničkih nabava. Poželjno je da ta nabava u najvećoj mjeri podupire lokalna poduzeća. Treba izabrati najbolja rješenja i koristiti ih zajednički. Tako se proširuje lokalno tržište i povećava mogućnost izvoza, jer su rješenja potvrđena i provjerena. Prvu referencu najteže je dobiti.

Srećom, uspostavili smo strateško važne veze s tvrtkama poput Rheinmetalla, Safrana, Leonarda, Thalesa. Te tvrtke imaju razrađene programe suradnje i točno znaju što žele. Nije problem cijena, već kvaliteta i papirologija, s kojom mi možda nismo toliko vješti jer samo taj dio zahtijeva jednu osobu koja se bavi dokumentacijom za svaki projekt.

To je velika razlika u odnosu na suradnju s tvrtkama iz regije – dogovor se tu sklapa "u kafiću" i uglavnom vrijedi, no opseg posla je manji. Ipak, i mi ćemo morati slijediti trend "velikih".

### Za kraj – kako zamišljate DAT-CON za pet godina? Koje će tehnologije ili tržišta oblikovati budućnost?

DAT-CON će i dalje biti prepoznatljiv po tehnološki naprednim rješenjima za zaštitu granica u EU i izvan nje. Nedavni i aktualni ratovi otvorili su potpuno nove aspekte strategije i načina ratovanja. Čini se da se i na tom području rješenja robotiziraju – kao i u industriji. To je pomalo zastrašujuće, jer ne znamo gdje su granice. Svakako će mnogo pozornosti biti posvećeno zaštiti od nisko letećih objekata, a na tom području pripremamo nekoliko iznenađenja. No, to neka za sada ostane tajna.



# BOSQAR INVEST

– spoj znanosti, etike i poduzetničke vizije



Iako rijetko daju zajedničke intervjue, u javnosti nastupaju kao usklađen tandem — dvoje ljudi koji dijele ne samo obiteljski život, već i poduzetničku viziju. Njihova tvrtka Bosqar Invest izrasla je u sustav koji povezuje znanost, tehnologiju, prehrambenu industriju i etičko upravljanje kapitalom.

## intervju: Manica Pirc Orešković i Stjepan Orešković

Vesna Vukšinić Zmaić

Manica Pirc Orešković i Stjepan Orešković ističu da uspjeh nije rezultat sreće, već dosljednosti, učena i odgovornosti prema zajednici. Uvjereni su, da djecu ne možeš "uključiti" u biznis – oni sami moraju osjetiti da to žele. U ovom razgovoru otkrivaju kako su gradili Bosqar, zašto vjeruju u spajanje Slovenije i Hrvatske kroz konkretne gospodarske projekte, kako se mijenja uloga umjetne inteligencije u poslovanju i zašto etika, dugoročnost i međugeneracijski dijalog ostaju njihova najvažnija ulaganja.

### Gdje i kako ste se upoznali?

**Manica:** Upoznao nas je dobar zajednički prijatelj, i onda smo išli na večeru u "Staru Vuru".

**Stjepan:** A zapravo se nas dvoje znamo oduvijek, mi smo "pobratimstvo lica u svemiru".

### Dolazite iz različitih sredina – Slovenije i Hrvatske. Je li to utjecalo na vašu zajedničku priču i način odlučivanja?

**Manica:** Vjerojatno; slovenska racionalnost i hrvatski mediteranski temperament dobro se nadopunjuju. Zna biti i jako dinamično... Ali, ono najvažnije, je da smo zajedno učili i naučili kako donositi odluke kroz dijalog.

**Stjepan:** Manica zna reći da su joj na studiju "najbolji prijatelji uvijek bili Prekmurci, pa zatim Primorci". Mož-



da je zato naša velika investicija išla u Prekmurje. Ne bi imao ništa protiv kad bi sljedeća bila na Primorsku. Danas sve strateške odluke donosimo kao obitelj. Ključna i najveća je uloga našeg sina Luke. No, Bosqar nije samo obitelj Orešković. To je velika zajednica predanih, vrijednih i pametnih ljudi koji rade i vode našu grupaciju, mirovinskih fondova, stotina malih ulagača i partnera poput obitelji Polanič.

### Kako bi opisali put od prve ideje do današnjeg Bosqara – od obrazovanja do ulaganja u prehranu i tehnologiju?

**Stjepan:** Nije bilo nikakve "prve ideje". Bilo je mnogo pokušaja, uspješnih i manje uspješnih, ali svi su ti pokušaji bili stepenice prema Bosqaru. Takve stvari se ne planiraju unaprijed. One nastaju kad se sve okolnosti poklope. Danas, nakon više od deset godina, Bosqar je sustav investicija u sektore koji stvarno imaju vrijednost za ljude, poput hrane, tehnologije, obrazovanja i zapošljavanja.

**Slovensko-hrvatska gospodarska komora nije samo platforma za umrežavanje, nego i stvarni most između dvaju poslovnih ekosustava. Komora okuplja poduzetnike koji vjeruju u suradnju i stvaranje dodane vrijednosti kroz zajedničke projekte, od energetike i prehrambene industrije do novih tehnologija.**

### Suradnja s Panvitom i uspostava staklenika u Sloveniji pokazuje da Bosqar vidi budućnost u prehrambenom sektoru. Koliko su važna ulaganja u zelenu tehnologiju i samodostatnost?

**Manica:** Izuzetno su važna. Europa je unatoč svemu danas tehnološki inovativna, ali gubi samodostatnost u osnovnim resursima. Zato smo odlučili ulagati u vertikale koje spajaju tradiciju i tehnologiju. Panvitini staklenici koriste umjetnu inteligenciju i senzorske sustave koji optimiziraju vodu, svjetlo i energiju da bi između ostalog proizveli odličnu salatu i jagode. To je uz poljoprivredu i ulaganje u povećanje samoopskrbe i održivosti.

**Stjepan:** Najveći potencijal vidim u zajedničkom pristupu globalnim tržištima. I Slovenija i Hrvatska imaju razvijene, ali relativno male i agilne ekonomije koje se mogu nadopunjavati. Od tehnologije i prehrambene industrije do turizma i energetike. Kada se kompetencije povežu i kapital udruži,



Prof. Stjepan Orešković bio je gost ovogodišnjeg Slovenskog globalnog foruma u Mariboru



Manica Pirc Orešković na skupštini članova SLO CRO Gospodarske komore

stvara se regionalna snaga koja može konkurirati mnogo većim tržištima. U tom smislu, slovensko-hrvatski most nije samo geografski, već i strateški. Zajednički možemo postati model za uspješnu srednjoeuropsku i jadransku suradnju.

**Manica:** Upravo to su sada u Bosqaru već konkretni projekti. Povezujemo timove, znanja i investicije s obje strane granice. Gospodarska suradnja ne bi smjela biti pitanje politike nego pitanje zajedničkog interesa i dobrobiti. Slovenija i Hrvatska imaju kompatibilne vrijednosti, obrazovni sustav i poslovnu kulturu. Potvrda za to nisu samo veliki poslovni skupovi kojih je sve više između gospodarstvenika Hrvatske i Slovenije. Jedan lijepi primjer je i brojna publika koju Zoran Predin ima u Hrvatskoj a da ne spominjem koliko Slovenaca dolazi na "Trag u beskraj" u Oliverovu Velu Luku. U mnogim društvenim sferama Slovenije i Hrvatske dotiču se kultura, tehnologija, inovativnost, dugoročni pristup iz čega onda mogu izrasti projekti koji donose koristi objema državama i čitavoj regiji.

### Kako ocjenjujete trenutno gospodarsko stanje u Sloveniji i Hrvatskoj?

**Stjepan:** Obje zemlje su otporne, ali ograničene kapitalnim pristupom. Hrvatska brzo raste, Slovenija ima industrijsku stabilnost i izvozni potencijal. Najveći izazov u obje zemlje je nedostatak rizičnog kapitala koji bi podržao poduzeća u fazi brzog rasta. Tu leži i motivacija za projekt Future 500 koji želi pomoći tvrtkama iz regije da postanu globalni igrači.

### Bosqar je poznat po etičkom poduzetništvu. Na kojim vrijednostima ustrajete?

**Manica:** Vjerujemo da su najvažnije vrijednosti transparentnost i odgovornost. Poslovni uspjeh bez etičkog temelja je prolazan. Uvijek se pitamo doprinosi li određena odluka društvu, zaposlenicima i okolišu. Ako ne, ne ulazimo. Red Dot nagrada bila je priznanje za dizajn, ali još više potvrda da identitet kompanije počiva na tim vrijednostima.



**Kada se kompetencije povežu i kapital udruži, stvara se regionalna snaga koja može konkurirati mnogo većim tržištima.**

**U tom smislu, slovensko-hrvatski most nije samo geografski, već i strateški. Zajednički možemo postati model za uspješnu srednjoeuropsku i jadransku suradnju.**



Ponosne Slovenke na proslavi Dana državnosti Republike Slovenije u Zagrebu

#### Kako uključujete djecu u poslovnu priču?

**Manica:** Naša djeca odrastala su i odgajana su s idejom odgovornosti i slobode. Luka je uvijek bio najzainteresiraniji za poduzetništvo. Još dok je studirao imao je niz ideja i biznis projekata. Ubrzo nakon što je završio fakultet preuzeo je ključnu funkciju u firmi. Tin i Petra Laura strastveni su znanstvenici i primarno orijentirani istraživanjima i doprinosu zajednici kroz znanost. Djecu ne možete "uključiti" u obiteljski biznis. Oni sami moraju osjetiti da to žele. Ne možete nekome oduzeti identitet i pravo na izbor samo zato da nastavite obiteljski biznis. To funkcionira samo ako svaka generacija osjeća da dodaje nešto svoje te nešto novo i bitno.

#### Kako vidite ulogu žena u vođenju velikih sustava?

**Manica:** Znanost je pokazala da žene donose empatiju, mirnoću i sposobnost paralelnog razmišljanja, ali ne treba nam znanost da to prepoznamo. Mi žene češće tražimo smisao odluka, a ne samo rezultat. U našoj grupaciji žene već čine 49 % menadžerskog i liderskog tima. I taj postotak raste. Žene čine većinu zaposlenih i to se treba vidjeti u upravljanju. Ravnoteža spolova donosi bolje odluke i otpornije organizacije.

#### Umjetna inteligencija zauzima važno mjesto u vašim projektima. Kako mijenja način rada i vođenja?

**Stjepan:** Umjetna inteligencija za nas nije alat koji zamjenjuje ljude, nego platforma koja im omogućuje da rade pametnije i s više fokusa na ono što je stvarno važno. Naša tvrtka Graia, koja je nastala unutar ekosustava Bosqar Investa, upravo je primjer toga.

#### U čemu se konkretno vidi ta promjena?

**Stjepan:** Graia je razvila takozvanu Agentic AI platformu koja kombinira kontaktne centre, digitalne asistente

i konverzijsku inteligenciju. To znači da umjetna inteligencija može samostalno riješiti veliki dio ponavljajućih upita u korisničkoj podršci, prodaji ili internoj komunikaciji. Zato se ljudi mogu usredotočiti na kreativne i nerutinske odluke. Na primjer, Graia koristi sustave koji razumiju kontekst i emocije, a ne samo ključne riječi. Automatizira do 60–80 % standardnih zadataka, ali svaki složeniji slučaj ipak preuzima čovjek. Time se ne gubi toplina komunikacije, nego naprotiv omogućuje da ljudi budu prisutni tamo gdje su najpotrebniji.

#### Dakle, ne radi se samo o tehnologiji, nego i o kulturi rada?

**Stjepan:** Upravo tako. Umjetna inteligencija mijenja način vođenja organizacija. Prije smo mjerili broj poziva, trajanje odgovora ili brzinu izvršenja zadataka. Danas mjerimo kvalitetu iskustva, učinak automatizacije i razinu angažmana zaposlenika. UI daje podatke koji omogućuju vođenje temeljeno na znanju, a ne na intuiciji. Osim toga, kroz Graiu razvijamo i novi tip zaposlenika, tzv. "Super Agente", ljude koji rade u partnerstvu s digitalnim agentima, imaju potporu u realnom vremenu, mogu raditi na više jezika i brže rješavati kompleksne situacije.

#### Što to znači za Bosqar i vaše druge projekte?

**Stjepan:** To znači da se UI više ne koristi samo za učinkovitost, nego i za rast. Graia pretvara kontaktne centre i podršku iz troška u izvor dodane vrijednosti. Umjesto da se bavimo rutinskim procesima, bavimo se stvaranjem boljeg korisničkog iskustva, snažnijih brendova i održivog rasta.

UI zna što je optimalno, ali ne i što je ispravno, to je ono što uvijek ostaje u ljudskoj domeni. Naš je cilj da tehnologija pojača ljudsku prosudbu, a ne da je zamijeni.

#### Future 500 Forum je jedan od vaših novijih projekata. Kako je nastala ideja i što njome želite postići?

**Stjepan:** Future 500 je nastao na IEDC Bled School of Management gdje je Bosqar jedan od suvlasnika zajedno s nizom vodećih slovenskih kompanija poput Iskre, BTC-a, Krke, Rika, Leka. Nastao je iz stvarne potrebe da Europa vrati svoju konkurentnost i ponovno nauči misliti dugoročno. Shvatili smo da u Europi postoji izvanredan broj tvrtki koje rastu brzo, ali često osta-

nu "zarobljene" između start-up faze i globalnog uspjeha. Naš je cilj okupiti 500 najperspektivnijih europskih scale-up-ova, kompanija koje već imaju dokazanu tržišnu snagu, te ih povezati kapitalom, znanjem i institucionalnom podrškom.

Future 500 nije samo projekt, nego i pokret. Želimo pokazati da Europa može biti strateški usmjerena, da može stvarati ekosustav koji potiče rast, inovacije i povjerenje. Spojili smo poduzetnike, ulagače, znanstvenike i političke lidere u jednu mrežu koja gradi most između tržišta, ideja i politika. U konačnici, cilj je da iz ove mreže izrastu europski "šampioni rasta", poduzeća koja će u budućnosti stvarati radna mjesta, vrijednost i samopouzdanje kontinenta.

#### I Slovenija i Hrvatska povećavaju ulaganja u obranu. Kako gledate na taj trend?

**Stjepan:** Obrana je za mene uvijek obrana demokracije, civilizacijskog napretka, društvenog identiteta. Obrana ideje i prakse mira. Da bi to bila, mora biti pametna, tehnološka i ekonomski održiva.

**Manica:** Sigurnost bi trebali graditi kroz obrazovanje, povećavanje svih oblika otpornosti i sposobnosti za samoopskrbu energijom i hranom, tek nakon toga kroz vojsku.

#### Koje industrije smatrate sigurnim investicijama budućnosti?

**Manica:** Zdravlje, hrana, umjetna inteligencija. Dodala bi i energetiku te zelenu infrastrukturu. Kada razmišljamo o sigurnosti investicije, pitamo se je li održiva.

#### Kada bi danas mogli dodati bilo koju slovensku ili hrvatsku tvrtku u portfelj, koja bi to bila?

**Manica:** Ne želimo na taj način spominjati konkretne "kompanije", ne bi bilo pristojno. Ali iznimno cijenimo kompanije koje spajaju visoku razinu znanja i proizvodnju, poput Cosylaba, Dewesofta iz moga grada Trbovlja ili "američko-slovenskog" Kumo.AI Jure Leskovca.

**Stjepan:** U Hrvatskoj ima niz manjih tehnoloških tvrtki s globalnim potencijalom. Partnerstvo uvijek tražimo tamo gdje su zajedničke vrijednosti, ne samo tržišni interesi.

#### Treba li obrazovni sustav prilagoditi vremenu?

**Stjepan:** Apsolutno. Znanje se danas udvostručuje svakih 73 dana. Fakulteti često obrazuju za prošlost.

**Manica:** Mislim da su za osobni i društveni napredak ključne kompetencije sposobnost kritičkog i logičkog razmišljanja te uz profesionalno znanje također sposobnost da se stvarima pristupa interdisciplinarno i etično.

#### Kako pronalazite vrijeme za sebe unatoč zahtjevnom poslu?

**Manica:** Pokušavamo se dobro organizirati i iskoristiti svaku priliku za razgovor, druženje s obitelji, šetnje, čitanje, kulturu.

**Stjepan:** Vrijeme i energija su najvažniji resursi. Volimo izreku: "Vi imate sat, mi imamo vrijeme." Naš izvor energije su obitelj, ljubav i prijateljstva, priroda i umjetnost.

#### Koje su vaše želje za budućnost, osobno i poslovno?

**Stjepan:** Da Future 500 postane trajna platforma koja povezuje generacije lidera, od start-upova do globalnih kompanija.

**Manica:** Da naše unučice nastave na način svojih roditelja, stričeva i teta. Da Bosqar i dalje napreduje kao primjer održivog i etičkog poduzetništva.

#### Bosqar je odnedavno član Slovensko-hrvatske gospodarske komore. Kako vidite ulogu Komore u jačanju suradnje?

**Manica:** Iz mojih prvih iskustava s Komorom dojam je iznimno pozitivan. Slovensko-hrvatska gospodarska komora nije samo platforma za umrežavanje, nego i stvarni most između dvaju poslovnih ekosustava. Komora okuplja poduzetnike koji vjeruju u suradnju i stvaranje dodane vrijednosti kroz zajedničke projekte, od energetike i prehrambene industrije do novih tehnologija. Vjerujem da Hrvatska i Slovenija mogu postati laboratorij europskog pametnog rasta. Bosqar u toj priči vidi priliku da zajedno s partnerima doprinosi stvaranju modela održivog i inovativnog razvoja koji može postati primjer i za druge europske regije.



Bosqar Invest je jedan od suvlasnika Future 500 Forum, zajedno s nizom vodećih slovenskih kompanija poput Iskre i Rika, članova SLO CRO Gospodarske komore



# Pametna i održiva rješenja tvrtke LUNOS za domove budućnosti

Business Mirror

U proteklih nekoliko godina LUNOS Slovenija postao je sinonim za inovativnu i održivu ventilaciju u regiji. U ovom intervjuu direktor mag. Uroš Fonovič ističe svoje najvažnije uspjehe – od uvođenja nove generacije uređaja LUNOS e2 60, preko rasta prihoda, do širenja na međunarodna tržišta.

**R**azgovor otkriva i kako digitalizacija, energetska učinkovitost i zdravlje korisnika oblikuju njihove proizvode te kako LUNOS nastoji unaprijediti kvalitetu života u modernim domovima. Direktor Fonovič posebno naglašava da je kvalitetan zrak temelj zdravog i udobnog stanovanja. U intervjuu saznajemo kako LUNOS spaja inovativnu tehnologiju, pametna rješenja i održivost kako bi korisnicima omogućio energetske učinkovit i zdrav dom, te koje su njihove strategije za daljnje širenje prisutnosti u regiji i Europi.

## Koje bi postignuće istaknuli kao najvažnije u protekloj godini? Na što ste najviše ponosni?

U protekloj godini u LUNOS-u smo postigli nekoliko važnih prekretnica. Među ključnima ističemo uspješnu prezentaciju nove generacije decentraliziranih ventilacijskih uređaja LUNOS e2 60, koji donose veću energetske učinkovitost, tiši rad i pametno upravljanje.

U Sloveniji poslujemo stabilno i s rastom: u 2024. godini ostvarili smo 1 milijun € prihoda, u prvih šest mjeseci 2025. već 2,2 milijuna €, ukupno do danas 3,2 milijuna €. Naše originalne sustave ugradili smo kod više od 1.000 zadovoljnih kupaca, što potvrđuje povjerenje u kvalitetu naših rješenja. Važan korak je i širenje na inozemna

tržišta – nakon ulaska u Hrvatsku, BiH i Crnu Goru, u 2026. planiramo prisutnost i na austrijskom, talijanskom i mađarskom tržištu. Ponosni smo što je LUNOS Slovenija postao regionalni centar za Jadransku regiju, preko kojeg širimo prisutnost LUNOS-a u susjedne države.

U posljednjih 15 godina LUNOS je u Sloveniji ugradio više od 200.000 originalnih ventilacijskih sustava, što dodatno potvrđuje povjerenje kupaca i kvalitetu naših certificiranih rješenja.



Direktor tvrtke Lunos, mag. Uroš Fonovič

## Digitalizacija je danas svuda – kako se odražava u vašim proizvodima?

Digitalizacija je sastavni dio naših rješenja. Naši sustavi su dizajnirani na način da omogućuju pametno upravljanje zrakom u prostoru – od automatskog prepoznavanja vlage i CO<sub>2</sub> do povezivanja s pametnim kućnim sustavima. Korisnici putem aplikacija mogu pratiti kvalitetu zraka i rad uređaja te ih prilagoditi svojim potrebama. Na taj način ventilacija nije samo nevidljiva i tiha, već i pametna i korisniku prijateljska.

## Održivi razvoj postaje ključna vrijednost. Koje održive aspekte uključujete u svoje proizvode – od materijala do životnog vijeka i recikliranja?

Održivost razumijemo cjelovito – od razvoja do životnog ciklusa proizvoda. Koristimo materijale koji omogućuju dug životni vijek uređaja i mogućnost recikliranja nakon isteka upotrebe. Naši ventilacijski sustavi smanjuju energetske potrošnje zgrada, jer vraćaju toplinu iz otpadnog zraka i time direktno doprinose smanjenju emisija CO<sub>2</sub>. Vjerujemo da je održivost pravi put – kako za korisnike, tako i za okoliš.

## Svjetski trendovi u ventilaciji brzo se mijenjaju. Koje smatrate najvažnijima za budućnost i kako se na njih pripremate?

Vidimo četiri ključna trenda:

- pametna ventilacija s digitalnim rješenjima,
- veća energetska učinkovitost u skladu s niskoenergetskim i pasivnim kućama,
- zdravlje i kvaliteta života, jer ljudi sve više cijene čist i svjež zrak,
- održivost i kružno gospodarstvo, koji postaju standard u građevinarstvu.

Na sve to se pripremamo razvojem novih produktnih linija povezanih sa senzoričkom, digitalizacijom i još većom energetske učinkovitošću, istovremeno blisko surađujući s arhitektima i građevinskim tvrtkama na dizajnu kuća budućnosti.

## Kako se po vašem mišljenju mijenja kultura stanovanja – što ljudi danas najviše očekuju od doma u usporedbi s prošlošću?

Dom danas nije više samo mjesto za spavanje i jelo, već je postao središte života – radni prostor, prostor za opuštanje i druženje.

Ljudi očekuju udobnost, zdravlje, energetske učinkovitost i pametna rješenja koja olakšavaju svakodnevicu. Kvalitetan zrak i optimalna klima

u prostoru jedan su od ključnih zahtjeva, što nam daje važnu ulogu u oblikovanju trendova stanovanja.

## Na kojim tržištima ste danas prisutni i gdje vidite najveće prilike za rast u budućnosti?

LUNOS GmbH iz Berlina je globalna tvrtka. Snažno je prisutna u Njemačkoj i širom Europe, kao i na slovenskom tržištu. Veliki potencijal za rast vidimo u zemljama gdje je energetska obnova zgrada prioritet – prvenstveno u srednjoj i istočnoj Europi te Skandinaviji. Osim toga, otvaraju se prilike i izvan Europe, gdje brzo raste potreba za održivim rješenjima u urbanom stanovanju.

Što se tiče konkretno LUNOS Slovenija, nedavno smo počeli aktivno širiti poslovanje u inozemstvo – najprije na Hrvatsku, Bosnu i Hercegovinu te Crnu Goru. U 2026. planiramo ulazak i na austrijsko, talijansko i mađarsko tržište. Posebno smo ponosni što je LUNOS Slovenija postao regionalni centar za cijelu Jadransku regiju, preko kojeg širimo prisutnost LUNOS-a u sve susjedne države. To vidimo kao jedan od najvećih potencijala za daljnji rast i jačanje naše vodeće uloge u ventilacijskoj industriji.

## Što vas je na slovenskom tržištu najviše iznenadilo – kao prilika ili izazov?

Iznenadila nas je visoka svijest kupaca o energetske učinkovitosti i zdravlju u unutarnjim prostorima. To znači da su naša rješenja ovdje vrlo dobro prihvaćena. Ipak, primjećujemo da se ljudi još uvijek ne odlučuju dovoljno često za kvalitetnu ventilaciju kao nužni dio modernog života. Slovenija ima i veliku prednost – u usporedbi s mnogim drugim zemljama još uvijek ima relativno kvalitetan zrak, što je dodatni poticaj da ga odgovarajućim sustavima prenesemo u domove i dugoročno brinemo o zdravlju i dobrobiti ljudi.

## Kako potičete razvoj i motivaciju zaposlenika, što je također ključni faktor uspješne tvrtke? Koje vrijednosti vas vode u radu?

Naši zaposlenici su srce tvrtke. Potaknuti su stalnim obrazovanjem, sudjelovanjem u razvoju novih ideja i otvorenom komunikacijom. Gradimo kulturu povjerenja i odgovornosti, gdje svaki pojedinac ima priliku suoblikovati budućnost tvrtke. Vrijednosti koje nas vode su: inovativnost, pouzdanost, održivost i predanost korisniku.

## Zašto bi se kupac trebao odlučiti baš za LUNOS?

Jer nudimo više od ventilacije – nudimo kvalitetu života. Naša rješenja su energetske učinkovita, održiva, tiha, pametna i jednostavna za korištenje. Mi smo partner koji ne nudi samo proizvod, već cjelovito rješenje za zdrav, udoban i moderan dom. Naša dugogodišnja tradicija i vodeća pozicija u industriji dodatna su garancija da se kupac odlučuje za najbolje.





## Triglav osiguranje danas: rast, digitalizacija i odgovorno liderstvo

Business Mirror

U intervjuu koji slijedi, razgovaramo s Vilmom Učeta Duzlevskom predsjednicom Uprave Triglav osiguranja d.d., o najvažnijim izazovima i prilikama suvremenog tržišta, o timu i liderstvu, o ulozi žena u upravljanju, ali i o perspektivi hrvatsko-slovenske gospodarske suradnje u financijsko-osiguravateljskom sektoru. Gospođa Učeta Duzlevska otkriva kako Triglav osiguranje gradi povjerenje u okruženju koje se mijenja iz dana u dan — i kako odgovorno liderstvo može biti ključ stabilnosti u godinama koje dolaze.

### intervju: **Vilma Učeta Duzlevska, predsjednica Uprave Triglav osiguranja d.d.**

**G**ospođa Učeta-Duzlevska, Triglav osiguranje već dugi niz godina posluje na hrvatskom tržištu i dio je jedne od najuspješnijih osiguravateljskih grupacija u regiji. Kako biste opisali razvoj kompanije u posljednjem razdoblju i što smatrate ključnim čimbenicima njezina uspjeha?

Kada govorimo o razvoju Triglav osiguranja u Hrvatskoj, posebno bih istaknula ovu godinu, koja je po mnogo čemu bila prekretnica za naše poslovanje. U prvoj polovini 2025. ostvarili smo **12-postotni rast ukupnog obima poslovanja**, dosegnuvši 56 milijuna eura, dok je obračunata premija iznosila 55,6 milijuna eura. To znači da rastemo **brže od tržišta**, povećavamo portfelj i učvršćujemo poziciju pouzdanog i stabilnog osiguravatelja na hrvatskom tržištu.

Za nas ovi rezultati nisu slučajnost, nego odraz jasne strategije, odnosno **strateškog upravljanja portfeljem, fokusirane komercijalne politike i kontinuiranog ulaganja u korisničko iskustvo**. Naš cilj je dugoročno stabilan i profitabilan rast, i sve naše aktivnosti usmjerene su u tom smjeru. Posebno bih izdvojila područje digitalne transformacije, koje više nije dodatak poslovanju nego njegov temelj. Intenzivno ulažemo u digitalna rješenja, od aplikacije i.triglav, preko digitalnih prijava šteta i oglada na daljinu do niza

automatiziranih procesa koji su značajno ubrzali i pojednostavili korisničko iskustvo. Time osiguravamo da naši klijenti dobiju ono što danas očekuju: **brzu, dostupnu i personaliziranu uslugu**.

Uz digitalizaciju, fokus nam je i na inovacijama u proizvodima. Proizvodi poput **Dom po mom, Kasko 5 zvjezdica i Fit police** zdravstvenog osiguranja odraz su našeg strateškog usmjerenja prema modernim životnim navikama i potrebama klijenata. Naš je cilj ponuditi osiguranje koje se ne kupuje samo zato što se mora, nego zato što klijentu uistinu rješava problem i donosi vrijednost.

Ponosna sam i na to što smo od studenog dostupni u svim poslovnicama Hrvatske pošte. Na taj način dodatno širimo pristupačnost zbog toga što želimo biti tamo gdje su naši klijenti i omogućiti im sklapanje polica dok obavljaju svoje svakodnevne obaveze. To je konkretan dokaz da kontinuirano radimo na tome da osiguranje učinimo **jednostavnijim, bližim i praktičnijim**.

Sve što smo ostvarili rezultat je kulture u kojoj njegujemo pouzdanost, odgovornost i stalno unapređenje. Klijenti nas prepoznaju kao siguran oslonac, zaposlenici kao poželjnog poslodavca, a lokalne zajednice kao stabilnog i odgovornog partnera.



Vilma Učeta Duzlevska, predsjednica Uprave Triglav osiguranja d.d.

U osiguranju postoji samo jedna konstanta – **promjena**. Regulatoriva se mijenja, potrebe klijenata se mijenjaju, tehnologija se mijenja. Zato je naša obaveza da neprestano učimo, prilagođavamo se i budemo korak ispred. To nije slogan, to je naš način rada i temelj našeg dugoročnog uspjeha.

**U vremenu ubrzane digitalne transformacije cyber sigurnost postaje jedno od ključnih pitanja suvremenog poslovanja. Kako Triglav osiguranje odgovara na sve češće prijetnje zloupotrebe podataka i informatičkih napada – nudite li rješenja ili posebne oblike osiguranja za poslovne i privatne korisnike?**

Digitalna transformacija je donijela nevjerojatne mogućnosti, ali i nove vrste ranjivosti. Danas više nema razlike između "informatičkog rizika" i "poslovnog rizika" i u tom smislu sve je povezano. U Triglav osiguranju svjesni smo te stvarnosti i zato cyber sigurnosti pristupamo holistički. Ona počinje unutar naših zidova, ali se nastavlja prema van, prema našim klijentima i partnerima.

Sustavno ulažemo u zaštitu podataka, u razvoj sigurnih kanala komunikacije i u edukaciju zaposlenika jer smo prepoznali činjenicu da je upravo ljudski faktor često prva linija obrane. Osiguranje u tom kontekstu više nije samo financijska kompenzacija nakon štete, nego alat otpornosti. U privatnom segmentu to je još novo područje, ali svjesni smo da će uskoro i pojedinci trebati zaštitu digitalnog identiteta, baš kao što danas osiguravaju dom ili automobil.

**Triglav osiguranje je dio grupe koja u svojoj strategiji naglašava stabilnost, odgovorno poslovanje i dugoročnu održivost. Kako se ti prioriteti odražavaju u vašem poslovanju u Hrvatskoj? Na koji način pritom doprinosite razvoju zajednice i promicanju održivih vrijednosti?**

**Održivost nije tema budućnosti – to je realnost sadašnjeg trenutka i temelj suvremenog liderstva.** U Triglav osiguranju održivost ne doživljavamo kao trend ili regulatorni zahtjev, nego kao načelo upravljanja koje usmjerava svaku našu odluku i određuje kako vodimo poslovanje. Dolazimo iz grupacije koju karakteriziraju dugoročnost, financijska stabilnost i odgovorno korporativno upravljanje, no ono što mi je osobno važno jest da te principe **preoblikujemo u vrijednost za naše tržište, naše zajednice i naše klijente**.

Za mene, održivost u poslovnom smislu znači jedno: **svaka odluka mora stvarati dugoročnu vrijednost**. Ne interesira nas brzi rast koji troši resurse ili ugrožava stabilnost. Fokusirani smo na rast koji je izbalansiran, strateški i održiv. Odgovorno poslovanje počinje iznutra – načinom na koji vodimo ljude, kako razvijamo stručnost i kako donosimo odluke koje oblikuju budućnost Društva.

Istovremeno, odgovornost prema zajednici zauzima jednako važno mjesto. Ulažemo u inicijative koje jačaju **sigurnost, edukaciju, zdravlje i sport**, jer je otpornost društva najveća onda kada su građani informirani, aktivni i povezani. Za nas, ulaganje u zajednicu nije marketinška aktivnost — to je sastavni dio našeg poslovnog modela.

Naš pristup održivosti počiva na jednostavnom, ali snažnom načelu: **gradimo danas ono što će imati smisla i vrijednosti i sutra**. Stabilnost Grupacije pritom je ključni oslonac. Ona nam daje prostor da razmišljamo strateški, da investiramo dugoročno, razvijamo inovacije, uvodimo nove proizvode i proaktivno odgovaramo na neočekivane događaje. Kada povećete dugoročnu viziju, snažnu grupaciju, odgovorno korporativno upravljanje i autentičnu brigu o zajednici, dobivate ono što je za nas presudno: **otpornost, stabilnost i održiv rast — danas, sutra i u godinama koje dolaze**.



Sudjelovanje na poslovnom forumu SLO CRO Gospodarske komore

### Kao jedna od rijetkih žena na čelu velike osiguravateljske kuće, kako gledate na ulogu žena u liderstvu danas?

Za mene, liderstvo nije pitanje spola, nego **kompetencija, integriteta i odgovornosti**. Uloga lidera danas mijenja se brže nego ikad – očekuje se sposobnost donošenja kvalitetnih odluka, razumijevanja ljudi, upravljanja kompleksnošću i stvaranja okruženja u kojem timovi mogu biti uspješni. To su karakteristike koje nisu vezane ni uz spol ni uz stereotipe, nego uz profesionalnost i osobni razvoj.

Danas je ključno voditi tako da ljudi osjećaju **povjerenje, jasnu viziju i autentičnost**. Vodstvo se više ne mjeri time koliko je netko glasan ili hijerarhijski snažan, nego koliko je sposoban slušati, razumjeti i povezati različite perspektive. U takvom okruženju suradnja postaje prirodna, a inovacije su posljedica kulture u kojoj se ideje cijene, a ne rangiraju prema tome tko ih je izrekao. U svom timu nastojim graditi upravo takvu kulturu – onu u kojoj svatko ima pravo glasa, u kojoj se potiče razmišljanje, isprobavanje, pogreške i ponovno učenje. Kada ljudi imaju prostor za autentičnost i razvoj, organizacija postaje agilnija, otpornija i uspješnija. Na kraju, vjerujem da je **kvaliteta liderstva određena karakterom, a ne kategorijom**. Liderstvo je odgovornost, a odgovorni lideri postoje bez obzira na spol i prepoznaju se po tome kako vode i kakav trag ostavljaju.

### Vi ste dobitnica više međunarodnih priznanja za svoj rad, a posljednje među njima je nagrada "Stvaratelji stoljeća", koja se dodjeljuje za poseban doprinos razvoju gospodarstva i društvenog liderstva. Što Vam ovo priznanje osobno znači i na koji način utječe na Vašu daljnju profesionalnu motivaciju?

Nagrade su uvijek lijepo priznanje, ali ono što me kod ove nagrade posebno raduje jest činjenica da dolazi iz okruženja koje razumije koliko je zahtjevno ostati dosljedan u vremenu brzih promjena i povećanih očekivanja. "Stvaratelji stoljeća" ne nagrađuje samo rezultat, nego i **viziju, odlučnost, hrabrost u vođenju te doprinos širem društvu**. To su vrijednosti u koje vjerujemo i na kojima gradimo naše poslovanje.

Ovu nagradu doživljam kao priznanje **Društvu, ne meni osobno**, i zato sam je i posvetila svim kolegama. Velike stvari nikada nisu rezultat individualnog napora, one su rezultat **tima koji vjeruje u isti cilj, dijeli odgovornost i ima snagu otvoreno**

**razgovarati i donositi ispravne odluke**. Svaki uspjeh koji ostvarimo u Triglavu zapravo je dokaz snage naše organizacijske kulture.

Istovremeno, ovo priznanje podsjetnik je i na **odgovornost koju nosi svaka vidljiva pozicija**. Kada vas netko prepozna kao lidera, tada imate obvezu biti primjer ne samo u rezultatima, nego i u vrijednostima, dosljednosti, načinu na koji komunicirate i kako postupate prema ljudima. Liderstvo je, prije svega, odgovornost koju morate potvrđivati svakoga dana.

### Gledajući unaprijed, koji su glavni prioriteti Triglav osiguranja u narednom razdoblju – u pogledu tržišnog razvoja, odnosa s klijentima i poslovnim partnerima?

Naše ambicije su jasne, ali nisu isključivo tržišne. Naravno, želimo rasti, širiti portfelj, osnažiti svoju prisutnost u ključnim segmentima, ali ne smijemo pritom zanemariti način na koji to postizemo. Želim da nas tržište prepozna po izvrsnosti, ali i po ljudskosti. U godinama koje dolaze, fokusirat ćemo se na daljnju digitalizaciju, ne zato da bismo bili moderni jer se to danas uobičajeno očekuje, nego zato da bismo bili dostupniji i jednostavniji našim klijentima. Želim da polica osiguranja bude nešto što se sklapa s lakoćom i povjerenjem, kako bi se klijenti osjećali sigurno, a ne opterećeno procedurom.



Triglav osiguranje otvorilo je vrata nove podružnice u Velikoj Gorici

Drugi važan cilj je jačanje odnosa s partnerima. U današnjem svijetu nitko ne može biti uspješan sam. Tržište traži suradnju i to ne samo poslovnu nego i vrijednosnu. Naši partneri moraju dijeliti s nama isti pogled na povjerenje, odgovornost i dugoročnost.

I na kraju, ali ne manje važno – ljudi. Unutar kompanije radimo na stvaranju kulture u kojoj svaki zaposlenik osjeća da je dio nečega većeg, da doprinosi i da može rasti. Ako to postignemo, sve ostalo dolazi prirodno.

### Budući da je SLO CRO Business Mirror usmjeren na jačanje gospodarske suradnje između Hrvatske i Slovenije – gdje vidite najveće prilike za dublju povezanost dvaju tržišta u financijsko-osiguravateljskom sektoru?

Hrvatska i Slovenija imaju prirodnu gospodarsku bliskost i vrlo kompatibilne poslovne kulture, što u financijsko-osiguravateljskom sektoru otvara prostor za još snažniju suradnju. Oba tržišta prolaze kroz slične procese transformacije: **digitalizaciju, modernizaciju poslovnih modela, rast svijesti o rizicima i sve veći fokus na održivost**. Upravo ta podudarnost čini našu međusobnu suradnju logičnom i strateški poželjnom.

Kada govorimo o digitalnim rješenjima, realnost je da niti jedno tržište nema prednost u apsolutnom smislu. I Hrvatska i Slovenija razvijaju digitalne inovacije u skladu s europskim trendovima. Hrvatsko tržište pokazuje iznimnu **agilnost, brzinu implementacije i otvorenost prema novim tehnologijama**, dok slovenske kompanije često imaju snažna iskustva u procesnoj optimizaciji i analitici. Ta komplementarnost — a ne natjecanje — predstavlja najveću vrijednost suradnje.

Jedan od razloga za optimizam su i **sve veće međusobne investicije** između hrvatskih i slovenskih poduzeća. U posljednjim godinama vidljiv je rast prekograničnih ulaganja, posebno u sektorima infrastrukture, energetike, trgovine, turizma i financijskih usluga. To je jasna potvrda da obje ekonomije prepoznaju dugoročni potencijal u jačanju međusobnih poslovnih odnosa. Jačanje kapitalnih tokova prirodno potiče i razvoj novih financijskih i osiguravateljskih proizvoda — od rješenja za zaštitu investicija, preko korporativnih polica, do specijaliziranih proizvoda za velike projekte. To je prostor u kojem vidim značajne prilike za dodatnu suradnju.

Uz to, i Hrvatska i Slovenija suočavaju se s istim strukturalnim izazovima: **klimatskim rizicima, cyber prijetnjama, demografskim promjenama i novim oblicima mobilnosti**. Upravo na tim područjima vidim najveći potencijal za zajedničke inicijative, istraživanja i razvoj specijaliziranih rješenja koja bi relevantno odgovorila na potrebe obje ekonomije.

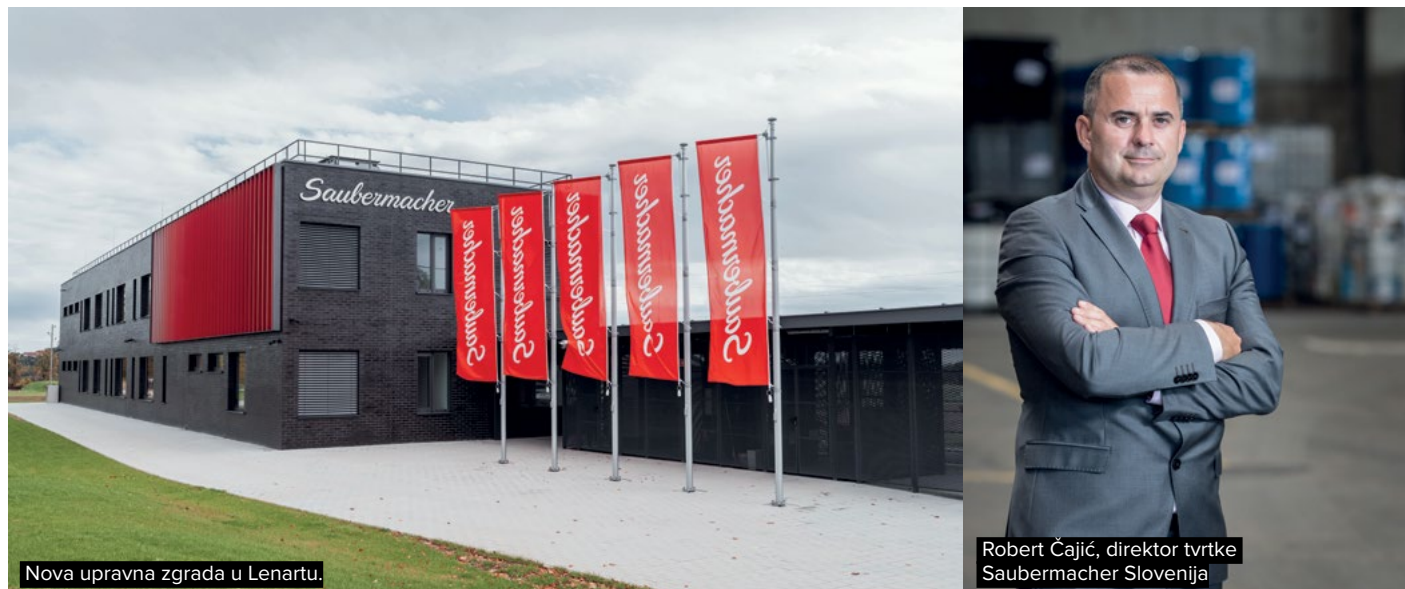
U konačnici, ono što povezuje Hrvatsku i Sloveniju nije samo ekonomija, nego i **vrijednosti, povjerenje i dugogodišnji partnerski odnos**. U takvoj povezanosti vidim veliku priliku – da kroz suradnju dodatno ojačamo regionalnu poziciju, unaprijedimo standarde industrije i stvorimo moderne, održive modele osiguranja koji će biti konkurentni i na širem europskom tržištu.

# Povezujemo regiju znanjem, iskustvom i odgovornošću

## Saubermacher Slovenija jača svoju ulogu u jugoistočnoj Europi

Katja Brkljačić

Razgovarali smo s Robertom Čajićem, direktorom Saubermacher Slovenija, o ulozi tvrtke u širenju održivih rješenja za gospodarenje otpadom u regiji, o strateškim ulaganjima u Hrvatskoj te o važnosti prijenosa znanja unutar grupe Saubermacher.



**Z**a početak – kako biste predstavili poduzeće Saubermacher Slovenija? Koja je vaša misija i uloga unutar grupe Saubermacher?

Saubermacher Slovenija dio je međunarodne grupe Saubermacher, jedne od vodećih europskih kompanija u području gospodarenja otpadom i kružnog gospodarstva. U Sloveniji smo prisutni više od dva desetljeća i danas smo jedan od ključnih partnera kako za općine, tako i za industriju.

Naše poslovanje temelji se na odgovornosti, stručnosti i održivom razvoju – što znači da pružamo cjelovita rješenja, od prikupljanja i obrade komunalnog i industrijskog otpada do naprednih postupaka za opasni otpad u našem centru u Kidričevu. Naša je misija jasna: znanjem, inovacijama i predanošću stvarati čišći okoliš i poticati prijelaz na kružno gospodarstvo.

**U posljednjih nekoliko godina Saubermacher Slovenija ostvario je važne korake i izvan slovenskih granica. Kako bi opisali to širenje i današnju ulogu poduzeća u regiji?**

Naš put od lokalnog pružatelja komunalnih usluga do regionalnog ekološkog partnera bio je postupan, ali promišljen. U Sloveniji smo izgradili snažne temelje s kvalitetnom infrastrukturom, što nam je omogućilo širenje preko granice i aktivno povezivanje tržišta jugoistočne Europe. Strateškim ulaganjima u Hrvatskoj – najprije preuzimanjem poduzeća 3KF, jednog od najvećih pružatelja usluga za neopasni otpad, a zatim ROTO TRANS EKO-a, vodećeg aktera u području biološkog otpada – ojačali smo prisutnost i proširili aktivnosti u regiji.

Naša prisutnost u Sjevernoj Makedoniji dodatno pokazuje da smo spremni dijeliti

znanje i dobre prakse ondje gdje možemo pridonijeti razvoju održivih rješenja. Danas Saubermacher Slovenija više nije samo lokalni partner – unutar Grupe Saubermacher imamo ključnu ulogu – odgovorni smo za koordinaciju tržišta u jugoistočnoj Europi i postajemo poveznica između Austrije, Slovenije, Hrvatske i Makedonije.

**Koji je bio glavni motiv za širenje poslovanja na Hrvatsku i druga tržišta u regiji?**

Naše širenje na Hrvatsku dio je dugoročne strategije Saubermacher grupe za jugoistočnu Europu. Cilj nije bio samo prisutnost, već uspostava snažnog, lokalno ukorijenjenog sustava koji djeluje prema najvišim europskim standardima.

Hrvatsko tržište ima izniman potencijal – kako u razvoju kružnog gospodarstva, tako

i u povećanju odvojenog prikupljanja otpada. Uključivanjem poduzeća 3KF i ROTO TRANS EKO stekli smo dva snažna partnera s iskustvom i povjerenjem na lokalnom tržištu. Time smo proširili naše usluge u području neopasnog i biološkog otpada, a istodobno možemo prenositi znanje i tehnologije iz Slovenije i Austrije na prostor Hrvatske.

**Koje ključne vrijednosti tvrtke Saubermacher, po vašem mišljenju, doprinose tome da poduzeće uspješno gradi povjerenje i izvan granica Slovenije?**

Ključ povjerenja koje Saubermacher gradi i izvan Slovenije jesu naše temeljne vrijednosti – odgovornost, stručnost, kvaliteta obavljenog posla, poštovanje i partnerstvo. Povjerenje stječemo dosljednim djelovanjem, transparentnošću i visokim standardima sigurnosti i kvalitete.

Na svim tržištima najprije učimo i slušamo lokalne potrebe, a zatim nudimo rješenja koja su održiva i dugoročno učinkovita. Vjerujemo da uspjeh ne ovisi o veličini, već o kvaliteti odnosa, zato u svakom projektu djelujemo kao partner, a ne samo kao izvođač.

**Nakon uspješnih preuzimanja 3KF i Roto Trans EKO i širenja u Hrvatskoj, kako te integracije doprinose strateškom položaju Saubermachera u regiji i unutar cijele grupe?**

Preuzimanja poduzeća 3KF i ROTO TRANS EKO predstavljaju važan korak za Saubermacher, jer zajedno pokrivaju gotovo cijeli spektar usluga povezanih s otpadom. Poduzeće 3KF jedno je od najvećih u Hrvatskoj u području prikupljanja i sortiranja otpadnog papira i kartona te drugih neopasnih otpada, a godišnje obrađuju oko 50.000 tona materijala. Time smo postali jedan od tri najveća pružatelja usluga u segmentu n portfelju. Uključivanjem oba poduzeća Saubermacher se u regiji pozicionirao kao vodeći sustavni pružatelj rješenja za gospodarenje otpadom – od komunalnih do industrijskih, od neopasnih do bioloških."

**Saubermacher ima korijene u Austriji, ali važnu ulogu u prijenosu znanja ima i Slovenija. Kako funkcionira prijenos znanja i tehnologije unutar grupe?**

Jedna od najvećih prednosti grupe Saubermacher jest snažna interna mreža znanja. Iz Austrije, gdje je naša priča započela, dolaze tehnički i procesni standardi, dok Slovenija ima ulogu mosta – preno-



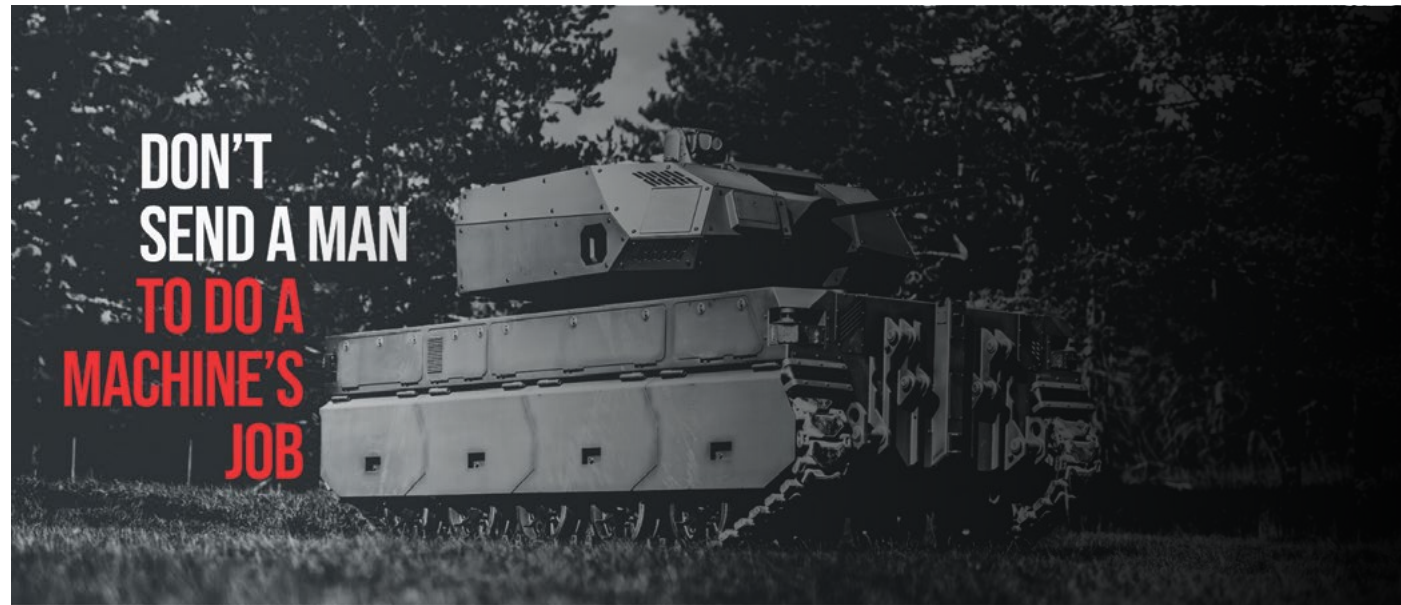
simo znanje, tehnologiju i sigurnosne prakse dalje prema jugu. Ipak, taj prijenos znanja nije jednosmjernan; lokalni timovi svojim iskustvima doprinose dragocjenim uvidima u potrebe tržišta, što stvara sinergiju na kojoj gradimo dugoročno uspješna rješenja.

**I za kraj – kako bi opisali viziju Saubermachera u tri riječi, gledajući na budućnost regije kao cjeline?**

Naš je cilj jasan: ostati i dalje pouzdan partner općinama i industriji te dodatno ojačati veze u regiji. U Hrvatskoj ćemo se usredotočiti na razvoj segmenta biološkog otpada, u Sloveniji na nadogradnju infrastrukture i usluga za industriju, a u Makedoniji na jačanje lokalnih sustava i podizanje svijesti stanovništva.

No, naše ambicije idu dalje – aktivno pratimo i tražimo prilike i u drugim zemljama jugoistočne Europe, gdje svojim znanjem, tehnologijom i iskustvom možemo pridonijeti razvoju održivih rješenja. Vjerujem da je budućnost u povezivanju znanja i odgovornosti, a Saubermacher je u tome most između država, partnera i ljudi koji žele živjeti u čistom i uređenom okolišu.





## DOK-ING: Kada robotika postaje zaštita čovjeka

Vesna Vukšinić Zmaić, Foto: Nikša Cigoj

Posjet kompaniji DOK-ING pružio je priliku da izbliza upoznam svijet napredne robotike i tehnologija koje spašavaju živote. Razgovarala sam s Nikšom Cigojem, Sales Managerom tvrtke, koji mi je pokazao proizvodni pogon i impresivne robotske sustave. Tijekom posjeta na kratko nam se pridružio i vlasnik Vjekoslav Majetić, koji je istaknuo važnost suradnje Hrvatske i Slovenije te zajedničke projekte koji DOK-ING svrstavaju među svjetske lidere u inovacijama i sigurnosnim rješenjima.



Nikša Cigoj na međunarodnom sajmu obrambene industrije SIDEC 2025 u Celju

### Gospodine Cigoj, možete li ukratko opisati kako je nastao DOK-ING i koja je bila izvorna vizija poduzeća?

DOK-ING je osnovan 1991. godine, u vrijeme Domovinskog rata u Republici Hrvatskoj. Tvrtka je nastala iz vizije jednog čovjeka odnosno želje da se pomogne domovini u rješavanju problema minske opasnosti bez ugrožavanja ljudskih života. Doslovno je krenula iz garaže, a ubrzo se pretvorila u globalnu uspješnu priču.

Vrlo brzo prepoznata je kvaliteta naših proizvoda, prvu je referencu dao Švedski kraljevski vojni inženjerijski korpus, a nedugo zatim stigla je i ona najvažnija, od američke vojske (US Army).

DOK-ING je postao jedna od prvih europskih tvrtki uvrštenih u US Army Recognition Program, a naš sustav MV-4 (M-160) imao je ključnu ulogu u američkim misijama u Iraku i Afganistanu. Već prije nekog vremena izašli smo iz okvira tvrtke koja se bavi isključivo razminiranjem. S vremenom se pokazalo kako su naši sustavi iznimno potrebni i korisni i u području vatrogastva i civilne zaštite, naši roboti danas značajno pomažu službama civilne zaštite u njihovim akcijama, kao i vatrogascima te svim drugim sektorima gdje je čovjeku potrebna brza pomoć u izvanrednim situacijama, kako bi se što učinkovitije i sigurnije pomoglo i zaštitilo ljude i imovinu.

### Spomenuli ste da je DOK-ING u procesu rebrandinga?

Da. S ratom u Ukrajini značajno se otvorio obrambeni segment, jer su potrebe tržišta takve, no naši su sustavi koncipirani prvenstveno za zaštitu ljudskih života, odnosno za djelovanje bez izravnog sudjelovanja ljudi u sukobima. DOK-ING danas djeluje kao Grupa koja objedinjuje tri glavna segmenta poslovanja: Energetiku, Sigurnost i obranu te Rudarstvo. Morate znati da se naši proizvodi ne prodaju jednostavno, riječ je o vrlo kompleksnim sustavima koje države žele temeljito testirati prije kupnje. Zato se proces nabave ne događa preko noći, pregovori često traju godinama, a ništa nije sigurno dok se ne potpiše kupoprodajni ugovor, pa čak ni tada. To je tržište na kojem je vrlo teško zadržati poziciju, pa smo zato proširili svoje djelovanje na druga područja, gdje naše znanje, tehnologija i proizvodi mogu biti jednako korisni i primjenjivi. Što se tiče samog rebrandinga, moramo biti u skladu s trendovima, a iz moga dosadašnjeg iskustva smatram da je jednostavnost zapravo savršenstvo. Stoga smo pokušali pratiti te smjernice.

*U tom je trenutku u prostoriju ušao direktor i vlasnik tvrtke DOK-ING, Vjekoslav Majetić.*

*Nakon upoznavanja i moje opaske o suradnji sa Slovenijom, gospodin Majetić je istaknuo kako odlično surađuju upravo na međunarodnim projektima koji su trenutačno aktivni u Hrvatskoj – posebno na zajedničkim obrambenim projektima, ali i u segmentu zbrinjavanja otpada. Naglasio je kako je DOK-ING, tehnologija, među svjetskim liderima, te da to znanje i iskustvo dijeli sa slovenskim partnerima, uključujući i TECES, koji sudjeluje u razvojnim inicijativama.*

**Gospodin Majetić upravo je rekao kako DOK-ING razvija isključivo projekte koji doprinose zaštiti ljudi, imovine i građana, jer vjeruje da je ulagati u tehnologije koje štite najkritičniju infrastrukturu i spašavaju živote pravi smjer razvoja. Vaš slogan "Don't send a man to do a machine's job!" ističe filozofiju prema kojoj roboti i autonomna rješenja preuzimaju opasne, prljave i ponavljajuće zadatke. Koje od inovacija bi izdvojili kao najreprezentativnije za ovaj slogan i zašto?**

DOK-ING s ponosom stoji iza svog slogana jer on doista odražava našu misiju i vrijednosti. Tijekom tri desetljeća razvili smo niz rješenja koja



Direktor i vlasnik tvrtke DOK-ING, Vjekoslav Majetić.

spašavaju živote i imovinu, od sustava za razminiranje do sustava za zaštitu kritične infrastrukture. Ipak, posebno bih izdvojio novo hibridno vozilo bez posade MV-8 KOMODO, koje predstavlja tehnološki iskorak ne samo za DOK-ING, nego i za Hrvatsku. Ova platforma privukla je pozornost velikih svjetskih obrambenih kompanija koje žele suradnju na razvoju i integraciji misijskih modula. Ono što je još važnije, MV-8 KOMODO simbol je između ostalog i partnerskog odnosa Hrvatske i Slovenije, kroz suradnju s tvrtkama poput Valhalla Turrets, Armas, MIL Sistemika i Guardianis, DAT-CON, C-Astral. Projekt Hrvatska–Slovenija iznimno mi je drag, napredovao je brzo jer surađujemo s izvrsnim tvrtkama i zato što se u suradnji sa Slovencima zaista dobro osjećamo.

Sve što smo do sada radili zajedno pokazalo je da se uspjeh na kraju uvijek svodi na odlične i stručne ljude koji stoje iza tih projekata. A ono što je možda najvažnije, kad se rukujemo i međusobno si nešto obećamo, to se u konačnici zaista i napravi.

### Kako je došlo do tih suradnji?

Na početku smo sami tražili partnere. Dosta smo ih pronašli na specijaliziranim sajmovima, gdje smo prepoznali tvrtke koje imaju znanje i kapacitete potrebne za projekte koje razvijamo. No, otkako smo definirali i predstavili svoju platformu



Posjet veleposlanika Republike Slovenije u Zagrebu, Gašpera Dovžana u tvrtki DOK-ING.

MV-8 KOMODO, situacija se uvelike promijenila, tako da nam se danas tehnološke tvrtke iz cijelog svijeta same javljaju s prijedlozima suradnje. Platforma je razvijena s određenom vizijom, stvoriti modularno rješenje prilagođeno nizu različitih zadataka, s ciljem uklanjanja čovjeka iz zone opasnosti. Naš je stav jednostavan: uvijek je bolje "izložiti" opasnosti robota nego čovjeka.

### Kako konkretno suradnja s Valhalla Turrets utječe na vaše poslovanje i na kojim područjima slovenski partner najviše doprinosi?

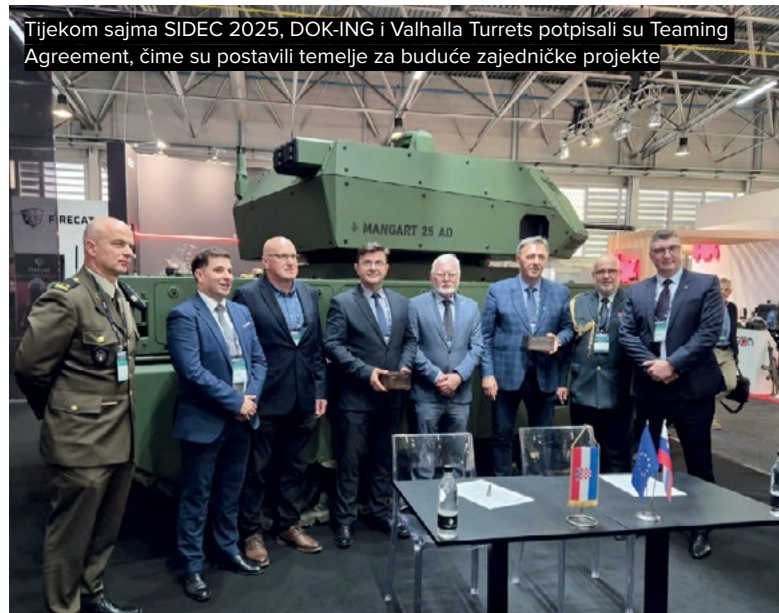
Utjecaj je izrazito pozitivan. Suradnja s Valhalla Turrets otvorila nam je vrata u segment mobilnih protuzračnih rješenja i protudronske zaštite, identificiranih kao jedna od najkritičnijih sposobnosti na razini NATO i EU. U iznimno kratkom roku, svega sedam mjeseci, zajednički smo prošli put od inicijalne ideje i razvoja, preko testne integracije i verifikacije koncepta do svjetske premijere testnog sustava. Učinkovitost i razvojna fleksibilnost ove razine rijetko se viđa u obrambenoj industriji, što potvrđuje snagu partnerstva uspostavljenog između Valhalle i DOK-INGa. Ovim smo projektom potaknuli i institucije Hrvatske i Slovenije, posebice ministarstva obrane, na uspostavu partnerskog dijaloga oko domaćih naprednih rješenja. Ono što nam je presudno i bitno kod uspostavljanja partnerskog odnosa je da partner s kojim surađujemo ima dovoljno fleksibilnosti i brzine u reakciji.

### Na koji će način ovo partnerstvo utjecati na vaš nastup na slovenskom tržištu?

Zajednički projekt otvara nam mogućnost zajedničkog razvoja fokusiranog na definirane zahtjeve obaju država, inicijalnog nastupa na domaćim tržištima, te izvršnu podlogu za predstavljanje sposobnosti na ostalim tržištima. Važno je spomenuti da kroz hrvatsko-slovensko partnerstvo želimo ostvariti domaće reference, jer upravo one često predstavljaju ključan preduvjet za globalni proboj. Postoji realna potražnja te je sada nužno sustav certificirati i verificirati. Sloveniju vidimo kao iznimno važnog i proaktivnog partnera, zemlju otvorenu za suradnju, zajednički razvoj i inovacije. Slovenija je pokrenula snažan modernizacijski ciklus u području obrane, civilne zaštite i vatrogastva, a mi želimo biti dio tog procesa. Osjeća se pozitivna razvojna i investicijska energija i povjerenje među dva industrijska i državna ekosustava.

### Na kojim ste tržištima najzastupljeniji, a koji segmenti najbrže rastu?

Trenutačno smo najaktivniji na tržištima Ukrajine, Bliškog istoka i Sjeverne Amerike, dok istodobno snažno širim prisutnost u Europskoj uniji. Najveći rast bilježimo u segmentu pokretljivosti i protupokretljivosti, zaštiti kritične infrastrukture te modularnim besposadnim rješenjima u segmentu borbene potpore.



Tijekom sajma SIDEC 2025, DOK-ING i Valhalla Turrets potpisali su Teaming Agreement, čime su postavili temelje za buduće zajedničke projekte.

### Koja je strategija razvoja za sljedećih 3 do 5 godina? U kojem se smjeru želite razvijati?

Naš je cilj postati najveći proizvođač specijaliziranih besposadnih sustava u Europi. Tehnološki već imamo značajan uzlet; tržišno, svakim danom otvaramo nova tržišta; a partnerski želimo proširiti bazu industrijskih i razvojnih partnera i time osigurati brzinu i fleksibilnost u zajedničkim nastupima. U međunarodnim inicijativama nastojimo uključiti strateške industrijske partnere, uključujući i partnere iz Slovenije i regije, jer vjerujemo da zajedničkim nastupom stvaramo održiv i konkurentan europski lanac vrijednosti.

### Je li DOK-ING trenutačno na tržištu potencijalna meta za preuzimanje ili strateško partnerstvo? Ako da, kako gledate na takve mogućnosti i kako se s njima nosite?

S obzirom na naše inovacije i poziciju na tržištu, DOK-ING je već nekoliko godina predmet interesa strateških partnera. To smatramo potvrdom naše kvalitete i potencijala. Strateška partnerstva su dio razvojne strategije naše kompanije i ista razmatramo u okvirima zajedničkih interesa i dugoročnog pozitivnog rasta kapitala kompanije.

### Koji bi savjet dali slovenskim i hrvatskim tvrtkama koje žele surađivati s DOK-ING-om ili sličnim tehnološkim tvrtkama?

Najbolji savjet je – javite nam se! Predstavite svoje ideje i rješenja, a mi ćemo pokušati pronaći relevantne projekte i inicijative koje potencijalno omogućuju početak suradnje. Na taj način su započele i naše uspješne suradnje s Valhalla Turrets, MIL Sistemika, Guardiaris, Bijol, Vitli Krpan, Armas.

### Kada pogledate prema idućih deset godina, kako vidite budućnost robotičkih tehnologija i njihovu ulogu u izgradnji sigurnijeg, održivijeg svijeta?

Pred nama je ogroman iskorak, kako u razvoju tako i u primjeni besposadnih sustava. Potreba za njima raste iz dana u dan, s jedne strane zbog sigurnosnih izazova, a s druge zbog nedostatka ljudskih i materijalnih resursa, kako u vojnim, tako i u civilnim sektorima. Vjerujem da će robotika i autonomni sustavi postati ključni u izgradnji sigurnijeg, učinkovitijeg i održivijeg obrambenog i sigurnosnog sustava.

# COMARK

## A reliable partner in Project Cargo



Comark focuses on complex and oversized cargo, including project cargo and special transport via **Adriatic ports** - Koper, Trieste, and Rijeka. We lead in government and defence logistics, providing secure transport of critical equipment with customized solutions.

### OUR SERVICES:

- ✓ Project Cargo
- ✓ Heavy and oversized transport
- ✓ Government and defence logistics
- ✓ Cargo packing
- ✓ Permits and escorts
- ✓ Relocation & assembly



## Vaš partner za zlato



### Investirajte u svoju budućnost

Najveći izbor investicijskog zlata po najpovoljnijim cijenama.

### Pohranite dragocjenosti na sigurno

Najam specijaliziranih i osiguranih sefova visoke razine zaštite.

### Riješite financijske izazove

Zamijenite zlato za gotovinu uz uslugu otkupa zlata.



Metka Bradetić, voditeljica Goldman Graff centra investicijskog zlata u Ljubljani

## Umjesto u nekretnine, Slovenci sve češće investiraju u zlato. Evo koliko je moguće zaraditi

Tradicionalno, mnogi ulagači u Sloveniji i regiji nekretnine smatraju najsigurnijim oblikom ulaganja. Stan ili kuća oduvijek se doživljavaju kao opipljiva i trajna imovina koja nikada ne gubi vrijednost. Međutim, u današnjim gospodarskim uvjetima ta percepcija sve se više dovodi u pitanje. Cijene nekretnina dosegle su povijesne vrhunce, troškovi održavanja stalno rastu, a porezni nameti čine ih sve manje isplativima za ulaganje. Upravo zato, zlato se nameće kao alternativna i često daleko racionalnija opcija.

### Investicija koja čuva vrijednost novca

Zlato se tradicionalno percipira kao stabilna i dugoročna investicija, osobito u vremenima financijske neizvjesnosti. Njegova vrijednost ovisi o političkim, društvenim i gospodarskim kretanjima – u načelu, kod snažnih političkih nesigurnosti poput ratova ili gospodarskih kriza poput inflacije i recesije, cijene zlata izrazito snažno rastu, što ulagačima u zlato donosi zaradu na duže staze i čuva vrijednost novca.

– Sve veći broj građana prepoznaje investicijsko zlato kao dugoročnu investiciju kojom primarno žele sačuvati vrijednost novca, dok su u manjoj mjeri motivirani zaradom. No, ne treba zanemariti ni potencijalnu zaradu koju je moguće ostvariti dugoročnim ulaganjem. Uzmemo li u obzir pretpostavku da je osoba prije dva desetljeća kupila investicijsko zlato u vrijednosti 20.000 eura, danas bi za to isto zlato mogla dobiti više od 179.000 eura. To je prirast od čak 798 %, koji teško može osigurati bilo koja druga investicija, rekla je Metka Bradetić, voditeljica Goldman Graff centra investicijskog zlata u Ljubljani, koji posluje u sklopu hrvatske Auro Domus grupe. Samo u posljednjih



godinu dana zlato je skočila vrijednost za 55 %, a u posljednjih pet godina za 122 %, zbog čega potencijal u zlato vide i građani koji traže alternativne načine štednje.

### Zlato nije rezervirano samo za bogate

– Jedna od ključnih prednosti zlata nad nekretninama leži u njegovom poreznom tretmanu. Investicijsko zlato u Europskoj uniji, pa tako i u Sloveniji, oslobođeno je PDV-a prilikom kupnje te poreza na kapitalnu dobit u slučaju prodaje, što dodatno povećava njegovu isplativost i dostupnost širem krugu građana. S druge strane, nekretnine nose niz poreznih obveza. Drugi važan argument u korist zlata jest mogućnost ulaganja i s malim iznosima. Zlatne poluge i zlatnici dostupni su već u apoenima od jednog grama, što znači da investitor može započeti ulaganje za nešto više od stotinjak eura. Time ulazak u svijet investicija nije rezerviran samo za bogate, već je dostupan gotovo svima. Nekretnine, naprotiv, zahtijevaju velik početni kapital. Likvidnost je još jedno područje gdje

zlato ima veliku prednost. Zlato je lako prenosiva klasa imovine koju je u trenucima geopolitičkih kriza poput rata jednostavno moguće pospremiti u torbu te prodati gotovo bilo gdje u svijetu. Nasuprot tome, nekretninu je nemoguće “preseliti” na novu lokaciju, a u slučaju iznenadnih kriza teško ju je tek tako unovčiti. Osim toga, zlato, za razliku od nekretnina, ne zahtijeva nikakve troškove održavanja. Nakon što jednom kupite investicijsko zlato, ono ne stvara nikakve dodatne obveze. Poželjno ga je čuvati u specijaliziranim sefovima za pohranu zlata, no i ti troškovi su minimalni u usporedbi s dugoročnim izdacima kod nekretnina.

### Štednja u zlato za sigurno sutra

– Zadnja, ali možda i najvažnija prednost zlata je fleksibilnost ulaganja. Investitor može postupno graditi svoj portfelj kupujući manje količine kroz dulje razdoblje, prilagođavajući se trenutnoj financijskoj situaciji. Primjerice, fleksibilnost ulaganja u zlato omogućava klijentima da na mjesečnoj razini investiraju manje iznose za poluge od 1, 2 i 5 grama. Tako, umjesto da novac stavljaju na bankovni račun gdje inflacija postepeno obezvrjeđuje njihov novac, oni zapravo štede u zlato kojem vrijednost dugoročno raste. Ovo je vrlo mudar način da se očuva kupovna moć, ali i osigura sigurna i bezbrižna budućnost. Nekretnine to ne dopuštaju – kupnja je uvijek “sve ili ništa”, jer nije moguće kupiti četvrtinu stana ili kuće. Osim toga, zlato omogućava jednostavno diversificiranje – ulagač može rasporediti sredstva između više manjih poluga i zlatnika, dok kod nekretnina čitav kapital često ostaje vezan uz jednu jedinu imovinu. Jednako tako, po potrebi može prodati samo dio portfelja, dok u slučaju



# Republika Hrvatska - porezna "oaza" Europske unije?

dr.sc. Dubravka Kopun, KOPUN Group, Zagreb

U ljudskoj je naravi da uočavamo negativnosti okruženja u kojem živimo i poslujemo vjerujući da je negdje drugdje bolje. No, kada istodobno bilježimo sve veći interes rezidenata drugih država članica Europske unije za preseljenjem u Hrvatsku, zapitamo se jesmo li možda ipak pregrubi u našim shvaćanjima porezne konkurentnosti Hrvatske i jesmo li možda postali porezno privlačniji nego što mislimo?

Posljednjih godina dosta se pisalo o izmjenama poreznog sustava u Ujedinjenom Kraljevstvu, koje su potaknule "porezni egzodus" bogatih pojedinaца uvjetovan ne samo promjenama u poreznom sustavu nego i općom ekonomskom neizvjesnošću. Posljednje analize Adam Smith Instituta predviđaju smanjenje od čak 20 % udjela populacije koji su milijuneri do 2028. godine. **Hanley & Partners predviđaju da će samo u 2025. godini UK napustiti 16.500 milijunera.** Neke od poreznih izmjena koje su uvjetovale ovaj "porezni egzodus" odnose se na:

- ukidanje "non-dom" (nedomicilnog) poreznog statusa, koji je omogućavao stranim rezidentima da žive u UK, ali da ne plaćaju porez na prihod i kapitalnu dobit zarađenu izvan UK. Ovo je bilo posebice problematično za starije osobe, jer je podrazumijevalo da će cjelokupna globalna imovina biti podložna porezu na nasljedstva u UK;
- povećanje poreznog opterećenja i na poljoprivrednu i poslovnu imovinu, što je postalo problem posebice kod poljoprivrednika s većim posjedima koje su obrađivali;
- povećanje poreza na kapitalnu dobit s 20 % na 24 %;
- rast najviše stope poreza na dohodak od 45 %.

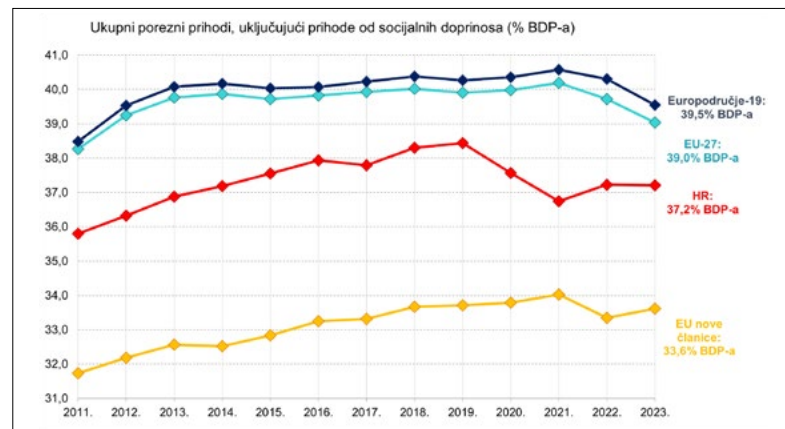
U ovoj situaciji Italija je iskoristila ovu promjenu porezne politike na način da je omogućila fiksni godišnji porez (lump sum tax) od 200.000 EUR za sve strane izvore prihoda za nove porezne rezidente (oni koji u Italiji nisu živjeli 9 od posljednjih 10 godina). Ovaj povlašten režim osiguran je za razdoblje od 15 godina. U takvom sustavu posebice su interesantni Milano i područje oko jezera Como.

U vrijeme ekonomske krize koja je na vratima te zveckanja oružjem u neposrednoj blizini, porezna kompetitivnost može biti izrazita prednost za zemlju veličine Hrvatske. **Hrvatska se, iako bez eksplicitnih "poreznih zavodjenja", nalazi u poziciji stabilne i fiskalno kompetitivne države.** Upravo ta kombinacija čini osnovu njenog novog poreznog identiteta. U nastavku donosimo pregled ključnih pokazatelja porezne politike u odnosu na druge zemlje članice Europske unije<sup>1</sup>.

## Porezno opterećenje u Europskoj uniji

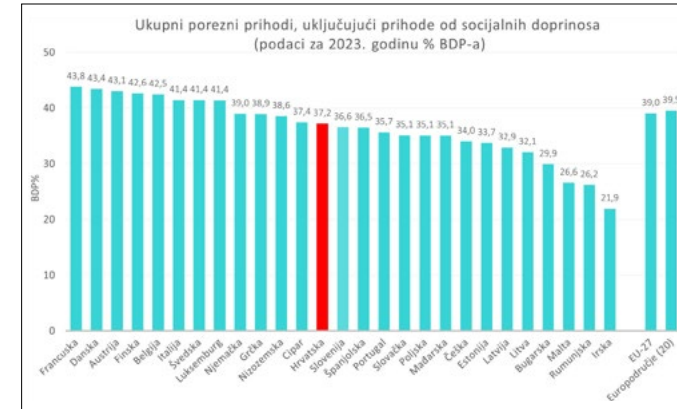
Jedan od glavnih pokazatelja poreznog opterećenja je udio ukupnih poreznih prihoda u bruto domaćem proizvodu (dalje u tekstu: BDP), koji prema metodologiji Europske komisije uključuju i socijalne doprinose na razini opće države. Porezno opterećenje u Republici Hrvatskoj nešto je niže u odnosu na prosjek zemalja Europske unije, iako se nalazimo na višim razinama u usporedbi s novim članicama EU. Osim toga, **u posljednje tri godine udio poreznih prihoda u BDP-u u Republici Hrvatskoj nalazi se na najnižim razinama od 2014. godine.**

Slika 1: Ukupni porezni prihodi u EU (kao % od BDP-a; 2023. godina)



Uzevši u obzir da smo, nažalost, izgubili značajan dio proizvodnje te da nam udio BDP-a iz turističke djelatnosti raste, usporedba porezne opterećenosti s nama sličnim mediteranskim zemljama pokazuje da Hrvatska pretežito ima nešto veće porezno opterećenje. Naime, i Španjolska i Portugal imaju nešto manje porezno opterećenje, dok Grčka ima veće porezno opterećenje.

Slika 2: Ukupni porezni prihodi (kao % od BDP-a; 2023. godina)



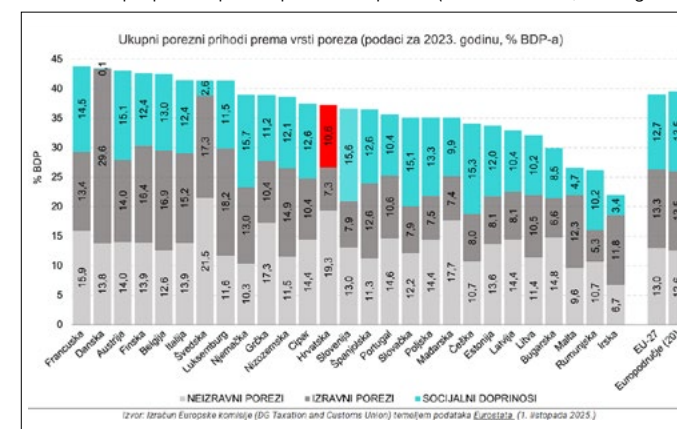
Kada pratimo strukturu ovog poreznog opterećenja neophodno je razlikovati sljedeće kategorije:

- **izravne poreze,**
- **neizravne poreze, te**
- **socijalne doprinose.**

Glavni kriterij kod navedene podjele je tzv. **prevalljivost**, pri čemu bi opterećenje izravnim porezima trebali podnijeti porezni obveznici koji ih zakonski plaćaju (kao npr. porez na dohodak i porez na dobit), dok se kod neizravnih poreza očekuje da će porezni obveznik prevaliti njihovo opterećenje na druge osobe (npr. porez na dodanu vrijednost, trošarine na energente, duhanske proizvode, alkoholna i bezalkoholna pića).

**Promatrajući ovu sliku, porezna struktura u Republici Hrvatskoj daje značajno drugačiju sliku nego prosjek država članica Europske unije.** Uslijed visokih prihoda od PDV-a i trošarina u strukturi BDP-a, neizravni porezi sudjeluju s visokih 19,3 % BDP-a, što predstavlja 6,4 postotnih poena više u odnosu na prosjek Europske unije.

Slika 3: Ukupni porezni prihodi prema vrsti poreza (kao % od BDP-a; 2023. godina)



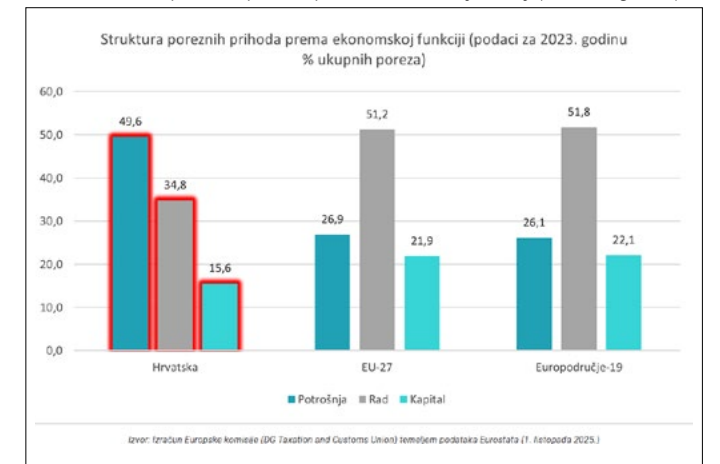
Dubravka Kopun, autorica članka i predavateljica na poslovnom doručku Fiskalizacija i transferne cijene.

Udio prihoda od socijalnih doprinosa iznosi 10,6 % BDP-a i manji je od europskog prosjeka za 2,2 postotna poena, dok su izravni porezi na razini od 7,3 % BDP-a i značajno su niži u odnosu na europski prosjek (od 13,3 % BDP-a). Druga podjela poreznih prihoda je prema ekonomskoj funkciji, a to se odnosi na poreze koji opterećuju:

- rad,
- potrošnju i
- kapital.

**Porezi na potrošnju** uključuju sve poreze koji opterećuju finalnu potrošnju, odnosno njima se oporezuju dobra i usluge koji se stavljaju u promet. **Porezi na rad** su svi porezi koji terete dohotke od rada, a koje plaćaju zaposlenici i poslodavci. **Porezi na kapital** odnose se na oporezivanje ne samo financijske imovine i štednje, već i dohodak od imovine, te uključuje i materijalnu i nematerijalnu imovinu. Republika Hrvatska zauzima prvo mjesto u Europskoj uniji po **oporezivanju potrošnje**, i to s 49,6 % udjela u ukupnim poreznim prihodima, što je gotovo dvostruko više u odnosu na prosjek država članica Europske unije. **S druge strane, oporezivanje rada, koje u Europskoj uniji ima najznačajniju ulogu, u Republici Hrvatskoj ima najniži udio (34,8 %) u ukupnim poreznim prihodima od svih država članica.** Europski prosjek iznosi 51,2 % ukupnih poreznih prihoda. Također, porez na kapital je u ukupnim poreznim prihodima zastupljen s relativno niskim udjelom (15,6 % u Republici Hrvatskoj naspram 21,90 % u Europskoj uniji).

Slika 4: Struktura poreznih prihoda prema ekonomskoj funkciji (%; 2023. godina)





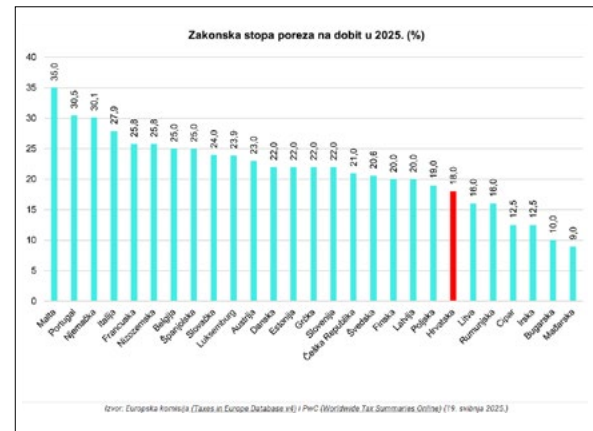
U samoj strukturi oporezivanja kapitala u Republici Hrvatskoj, značajniju ulogu imaju porezi na dohotke od kapitala i poslovanja, među kojima najveći udio ima porez na dobit. U ovu kategoriju uključeni su i prihodi na dohotke od kapitala kao primjerice na dividende i udjele u dobitku, kamate, primitke od najamnina i sl.

### Porez na dobit

**Republika Hrvatska ima jednu od nižih stopa poreza na dobit, s osnovnom stopom od 18 %** (za poduzetnike koji ostvare prihode veće od 1 milijun EUR). Najniže stope imaju Mađarska (9 %) i Bugarska (10 %). Budući da je niža stopa (za poduzetnike s prihodima manjim od 1 milijun EUR) u Republici Hrvatskoj također svega 10 %, može se zaključiti da je za većinu poduzetnika ovo jedna od najnižih stopa u Europskoj uniji. Najveće zakonske stope poreza na dobit, iznad 30%, imaju Malta, Portugal i Njemačka.

**Na sljedećem grafikonu istaknute su najviše zakonske stope poreza na dobit, ali valja naglasiti kako neke zemlje pod određenim uvjetima primjenjuju i snižene stope poreza na dobit.**

Slika 14: Zakonska stopa poreza na dobit (%; 2025. godina)



### Porez na dohodak od kapitala

Najvažnije vrste dohotka od kapitala su dividende i udjeli u dobiti na temelju udjela u kapitalu, primitci od kamata te kapitalni dobitci. I ovdje su stope poreza u Republici Hrvatskoj dosta povoljne u odnosu na druge države Europske unije. **U usporedbi sa Slovenijom, Austrijom i Njemačkom, kod isplate dividende (udjela u dobitku) radi se o svega 12 % u odnosu na 25 % u Sloveniji, 27,5% u Austriji, te 25% u Njemačkoj.** Iako se oporezivanje dohotka od kapitala ne provodi na istovjetan način u četiri promatrane zemlje, ipak postoji dosta sličnosti. U Hrvatskoj i Sloveniji se na sve vrste dohotka od kapitala primjenjuje konačni porez po odbitku. U Austriji i Njemačkoj većina dohotka od kapitala oporezuje se konačno po odbitku, uz iznimku određenih vrsta kapitalnih dobitaka koji ulaze u godišnji obračun poreza. U Njemačkoj se obveznicima priznaje godišnji osobni odbitak od 1.000 eura na ostvarene primitke od dividendi

i kamata, a u Sloveniji se takav odbitak, također u iznosu od 1.000 eura, primjenjuje kod kamata na bankarske depozite. Osim navedenog, u Njemačkoj se porezno opterećenje uvećava za "prerez solidarnosti" (5,5 %).

Hrvatska	Slovenija	Austrija	Njemačka
Dividende i udjeli u dobiti na temelju udjela u kapitalu, kamate i slični primitci oporezuju se konačno po odbitku stopom od 12%.	Dividende i udjeli u dobiti na temelju udjela u kapitalu, kamate i slični primitci oporezuju se konačno po odbitku stopom od 25 %. Postoji odbitak od 1.000 eura godišnje kod oporezivanja kamata na bankarske depozite.	Dividende i udjeli u dobiti na temelju udjela u kapitalu, kamate i slični primitci oporezuju se konačno po odbitku stopom od 27,5 %. Niža stopa od 25 % primjenjuje se na kamate na bankarske depozite.	Dividende i kamate oporezuju se zasebno stopom od 25 %, uz godišnji odbitak od 1.000 eura.
Kapitalni dobitci od prodaje nekretnina i imovinskih prava oporezuju se konačno po odbitku stopom od 24 %, a kod otuđenja financijske imovine primjenjuje se stopa od 12 %.	Kapitalni dobitci oporezuju se konačno po odbitku stopom od 25 %. Primjenjuju se i snižene stope: (a) 20 %, (b) 15 % ili (c) 0 %, ako je imovina bila u posjedu obveznika (a) 5 do 10 godina, (b) 10 do 15 godina, ili (c) 15 i više godina.	U određenim slučajevima kapitalni dobitci ulaze u godišnji obračun poreza na dohodak. Kod prodaje nekretnina primjenjuje se konačni porez po odbitku po stopi od 30 %, a stopom od 27,5 % oporezuju se špekulativni dobitci od prodaje vrijednosnica.	Kapitalni dobitci ulaze u godišnji obračun poreza na dohodak. Iznimka su kapitalni dobitci od prodaje vrijednosnica, na koje se primjenjuje konačni porez po odbitku od 25 %.

Pri tome, prilikom ove analize treba uzeti u obzir da se kapitalni dobitci u Republici Hrvatskoj, u slučaju prodaje udjela / dionica nakon razdoblja duljeg od 2 godine od trenutka stjecanja, ne oporezuju. Predmetno je daleko prihvatljivije nego slovenski uvjet od 15 godina da prodaja udjela / dionica ne bi bila oporezovana.

### Porez na dohodak od imovine

Glavne sastavnice dohotka od imovine su primitci od iznajmljivanja nepokretne i pokretne imovine te od imovinskih prava. **U Hrvatskoj i Sloveniji takvi se primitci oporezuju konačnom stopom poreza po odbitku, osim ako obveznik utvrđuje dohodak od imovine u okviru samostalne djelatnosti, kada takav dohodak ulazi u godišnji obračun.** Iznimno se u Hrvatskoj za određene vrste iznajmljivanja primjenjuje paušalno oporezivanje. S druge strane, u Austriji i Njemačkoj cjelokupan dohodak od imovine ulazi u godišnji obračun. Osim navedenog, u Njemačkoj se porezno opterećenje uvećava za "prerez solidarnosti" (5,5 %).

Hrvatska	Slovenija	Austrija	Njemačka
Dohodak od iznajmljivanja nepokretne i pokretne imovine oporezuje se konačno po odbitku stopom od 12 %, uz priznavanje paušalnog izdatka od 30%.	Dohodak od iznajmljivanja nepokretne i pokretne imovine oporezuje se konačno po odbitku stopom od 25 %, uz priznavanje paušalnog izdatka od 10 %.	Dohodak od imovine jednak je primitcima umanjena za stvarno nastale troškove te ulazi u godišnji obračun poreza na dohodak.	Dohodak od imovine jednak je primitcima umanjena za stvarno nastale troškove te ulazi u godišnji obračun poreza na dohodak.

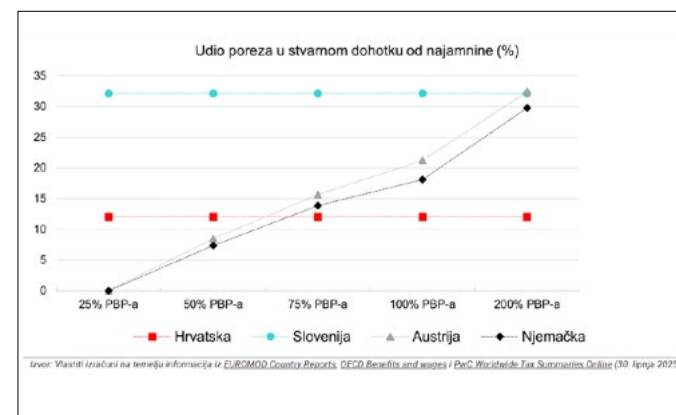


No, bitno je naglasiti da jer u Austriji i Njemačkoj, zbog činjenice da ovi prihodi ulaze u godišnji obračun poreza na dohodak, oporezivanje progresivno. Proporcionalni trend prisutan je u Hrvatskoj i Sloveniji, što znači da se prosječno porezno opterećenje dohotka od najma ne mijenja s povećanjem dohotka. S druge strane, u Austriji i Njemačkoj vlada progresivni trend, pri čemu prosječna stopa raste od 0 % za pojedinca s najnižim dohotkom, pa sve do oko 30 % za obveznike s najamnom jednakom 200 % PBP-a.

### Porez na nasljedstva

**U Republici Hrvatskoj poreza na nasljedstva u cijelosti su oslobođeni bračni drugovi, potomci i preci koji čine uspravnu liniju, te posvojenici i posvojitelji koji su u tom odnosu s umrlim / darovateljem.** I dok ima sličnih zemalja (npr. Švedska, Norveška, Austrija, Estonija, Rumunjska) koje su ili ukinule ili nikada nisu imale porez na nasljedstva, u drugim zemljama situacije su raznolike. U Ujedinjenom Kraljevstvu iznosi nasljedstva do 325.000 GBP nisu oporezivi, ali na preostali iznos nasljedstva plaća se porez od čak 40 %.

Slika 15: Udio poreza u stvarnom dohotku od najamnine (%)



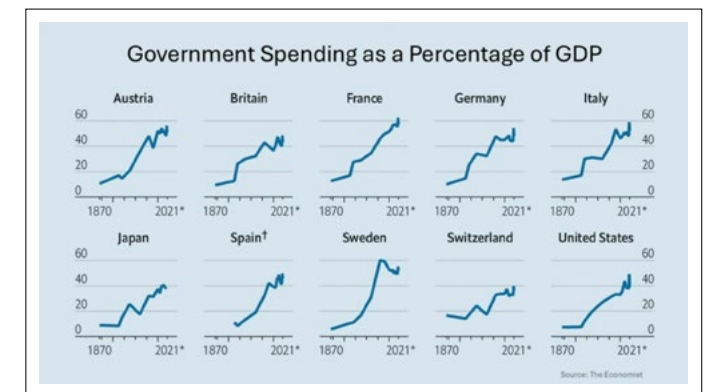
Uzevši u obzir inflatorne uvjete posljednjih godina, vrlo je jednostavno da većina nasljednika potpadne pod ovo oporezivanje.

U Francuskoj se nasljedstva oporezuju ovisno o poreznim olakšicama – djeca i roditelji imaju poreznu olakšicu u visini od 100.000 EUR / nasljednik, što podrazumijeva da je prvih 100.000 EUR koje naslijedi svako dijete ili roditelj oslobođeno poreza. S druge strane, unuci i prunuci imaju nižu poreznu olakšicu od svega 1.594 EUR. Na utvrđenu poreznu osnovicu stope su progresivne u ovisnosti od nasljedstva te iznos od 5 % do 45 %. Pri tome stopa može otići i do 60 % ako se radi o članovima obitelji iznad četvrtog stupnja ili o osobama koje nisu u srodstvu. Usporedbe radi, u Republici Hrvatskoj osobe koje nisu u srodstvu na nasljedstva plaćaju porez u visini od svega 4 %.

### Zaključak

Uz galopirajući udio državne potrošnje u ukupnom BDP-u porezi su ključni u osiguravanju financiranja državne potrošnje. Taj je trend vidljiv u cijelom svijetu. Globalna ekonomska kretanja upućuju da će vjerojatno biti neophodno još povećati neka porezna davanja za osiguravanje stabilnog financiranja.

Slika 16: Udio državne potrošnje u BDP-u (%)



**U takvom okruženju trenutačni porezni sustav Republike Hrvatske koji se bazira na sljedećim elementima:**

- visokom iznosu praga za ulazak u sustav PDV-a (60.000 EUR);
- prosječno nižim iznosima poreznog klina kod oporezivanja zaposlenika u odnosu na prosjek Europske unije;
- niskom porezu na dobit (10 % za poduzetnike s prihodima do 1 milijun EUR, a 18 % za poduzetnike s prihodima većim od 1 milijun EUR);
- niskom porezu na dohodak od kapitala (svega 12 %) uz mogućnost izuzimanja od oporezivanja kapitalnih dobitaka u slučaju zadržavanja udjela / dionica u razdoblju duljem od 2 godine;
- niskom iznosu oporezivanja dohotka od najmova

zajedno s prednostima male, turističke zemlje, može biti atraktivan u privlačenju osoba koji su se odlučili za "porezni egzodus" iz svojih matičnih zemalja. Iako kao država nismo pokrenuli promjene porezne politike s namjerom privlačenja ovih osoba (kao primjerice Italija ili Španjolska), i nadalje imamo svoje kompetitivne prednosti koje mogu biti ključne u daljnjem rastu BDP-a.



## Slovenski kupci i hrvatsko tržište: povjerenje koje traje

Borislav Vujović, vlasnik agencije Opereta nekretnine

Hrvatska i Slovenija već desetljećima njeguju bliske gospodarske i društvene odnose, a tržište nekretnina jedno je od područja gdje se ta povezanost najjasnije vidi. Slovenski su građani među prvim stranim kupcima koji su nakon osamostaljenja Hrvatske počeli ulagati u domaće nekretnine – od istarskih kuća uz more do apartmana na Kvarneru i novijih projekata u Dalmaciji.

Njihov interes nije prolazan trend, već kontinuiran i duboko ukorijenjen oblik povjerenja koje traje više od dva desetljeća. Upravo ta dugogodišnja prisutnost slovenskih kupaca dala je važan doprinos razvoju tržišta, profesionalizaciji posredovanja i formiranju zdravih tržišnih standarda.

Nakon više od 20 godina iskustva, mogu reći da su slovenski kupci uvijek bili jedan od najstabilnijih i najpouzdanijih segmenata stranog interesa za hrvatske nekretnine. No, posljednjih godinu dana i u toj se skupini primjećuje lagano usporavanje. Prema podacima Porezne uprave, u prvih devet mjeseci 2025. zaključili su 1932 kupoprodaje nekretnina, što je oko 26 posto manje nego u istom razdoblju 2024. godine. U 2023. ih je bilo čak 3407, što jasno pokazuje trend smanjenja aktivnosti.

Unatoč padu, slovenski su kupci i dalje među tri najvažnije skupine stranih investitora u Hrvatskoj, uz Nijemce i Austrijance. Njihov udio u ukupnom broju stranih transakcija kreće se između 20 i 25 posto, što govori o njihovoj konstantnoj prisutnosti i ozbiljnom pristupu tržištu. Najveći broj kupnji tradicionalno ostvaruju u Istri i na Kvarneru, ali posljednjih godina sve češće traže prilike i u Dalmaciji – osobito u Splitu i okolici. Taj pomak nije slučajna. Split ima odličnu prometnu povezanost, rastuću ponudu novih stambenih projekata i, unatoč rastu cijena, još uvijek određene zone koje su povoljnije u usporedbi s istarskim tržištem.

Slovenski kupci vrlo dobro poznaju tržište, prate cijene i uspoređuju ponudu. I dalje najviše traže nekretnine do 500 tisuća eura, no takvih je u ponudi sve manje. Zbog rasta cijena i skućenog izbora, sve češće se odlučuju za lokacije izvan najskupljih zona ili za novogradnje u manjoj srednjoj klasi. Na njihovu odluku ne utječe samo situacija u Hrvatskoj, nego i ekonomske prilike u samoj Sloveniji, više kamatne stope u eurozoni te činjenica da je prinos od ulaganja u hrvatske nekretnine danas niži nego prije nekoliko godina. Dodatno, promjene u propisima vezanim uz turistički najam i porezne obveze utječu na isplativost, pa kupci sve pažljivije kalkuliraju prije odluke o ulaganju. Ipak, ono što ostaje nepromijenjeno jest povjerenje. Slovenski kupci Hrvatsku ne doživljavaju kao tržište za brzu zaradu, nego kao sigurno mjesto za dugoročno

ulaganje – bilo da se radi o drugom domu, budućem mjestu za mirovinu ili obiteljskoj investiciji.

To je odnos koji se gradi desetljećima, a temeljen je na geografskoj blizini, razumijevanju i poštovanju. Čak i kad se tržište hladi, to povjerenje ostaje. Upravo zato vjerujem da će slovenske investicije i dalje imati važnu ulogu u razvoju hrvatskog tržišta nekretnina – možda ne kroz broj transakcija kao prije nekoliko godina, ali svakako kroz kvalitetu i dugoročnost ulaganja.



Borislav Vujović,  
direktor agencije Opereta nekretnine



## Ljubav, koja traje. Ljubav, koja daje.



br. 1 mesna i riblja  
pašteta u Europi\*

\*više na [argeta.com](https://www.argeta.com)



# Nova pravila EU

## – kraj tajnosti plaća

Sanja Neveščanin Mateša, odvjetnica, Odvjetničko društvo Mateša & Kapitan d.o.o

Europska unija odlučila je stati na kraj jednoj od najtvrdokornijih nejednakosti – razlici u plaćama između žena i muškaraca. Nova Direktiva o transparentnosti plaća (EU 2023/970), usvojena u svibnju 2023., donosi jasna pravila: jednaka plaća za jednak rad mora postati stvarnost, a ne samo načelo na papiru. Do lipnja 2026. sve države članice moraju prenijeti Direktivu u svoje zakonodavstvo. Poslodavci će morati otvoreno prikazati početne plaće i raspon plaća već u oglasima za posao, a zaposlenici će imati pravo zatražiti informacije o svom platnom razredu i usporedbi s drugima koji rade isti ili jednakovrijedan posao.

**V**eliki poslodavci, s više od 100 zaposlenih, bit će obvezni redovito izvještavati o razlikama u plaćama po spolu, a razlike veće od 5 % bez objektivnog razloga morat će se ispraviti. **Nova pravila donose i izazove, ali i priliku za pravednije, transparentnije i odgovornije tržište rada.** Transparentnost plaća više nije samo pravna obveza – ona postaje temelj povjerenja između poslodavaca i radnika te korak prema ravnopravijem društvu.

### Europski kontekst i pravni okvir

Navedena Direktiva dio je šire europske strategije za smanjenje rodnog jaza u plaćama i povećanja društvene odgovornosti poslodavaca. Nedostatak transparentnosti plaća utvrđen je kao jedna od ključnih prepreka uklanjanju rodne razlike u plaćama, koja na razini Europske

unije i dalje u prosjeku iznosi visokih 12 % na štetu žena.

**Države članice Europske unije imaju rok do 7. lipnja 2026. godine** za prijenos odredbi Direktive u nacionalna zakonodavstva, s time da je bitno naglasiti da navedena Direktiva predstavlja minimum obveza koje je svaka država članica obvezna implementirati. Time se državama omogućuje da uredi i veću razinu zaštite i transparentnosti odnosno propišu odredbe povoljnije za radnike od onih propisanih Direktivom.

### Novi standardi transparentnosti

Ključni instrumenti koje Direktiva uvodi uključuju transparentnost prije zapošljavanja koja daje pravo radnicima dobiti informacije o početnoj plaći ili rasponu plaće za radno mjesto za koje se prijav-



Sanja Neveščanin Mateša

ljuju. Poslodavac je navedene informacije dužan pružiti na način kojim se osiguravaju informirani i transparentni pregovori o plaći, primjerice u objavljenoj obavijesti o slobodnom radnom mjestu prije razgovora za posao ili na drugi prikladan način. Također, poslodavcima se zabranjuje postavljati pitanja o prethodnoj plaći kandidata. Uvodi se i pravo radnika na informiranje; drugim riječima, radnici imaju pravo zatražiti i dobiti pisane informacije o svom pojedinačnom platnom razredu i prosječnim platnim razredima, raščlanjene po spolu, za kategorije radnika koji obavljaju jednak rad kao i oni ili rad vrijednosti jednake njihovu radu.

**Nadalje, poslodavci koji imaju zaposleno više od 100 radnika dužni su redovito izvještavati o razlici u plaćama** na temelju roda unutar svojih organizacija, a ako se utvrdi da postoji razlika veća od 5 % koja se ne može opravdati objektivnim razlozima, morat će se provesti interna analiza sustava plaća u suradnji s predstavnicima radnika, te poduzeti odgovarajuće mjere. Direktiva također nalaže državama članicama da osiguraju učinkovite sankcije za kršenja pravila te da osiguraju dostupnost sudskih postupaka za ostvarivanje prava i ispunjavanje obveza u vezi s načelom jednake plaće svim radnicima, čak i nakon završetka radnog odnosa u kojem je navodno došlo do diskriminacije. Važno je naglasiti da u slučaju sudskih sporova, teret dokazivanja leži na poslodavcu, koji mora dokazati da do diskriminacije nije došlo.

### Implementacija u nacionalna zakonodavstva – izazovi i prilike

Načelo jednakosti plaća i zabrane diskriminacije već je dio nacionalnih zakonodavstava država članica, pa tako i Republike Hrvatske i Republike Slovenije kroz odredbe Zakona o radu, Zakona o ravnopravnosti spolova i Zakona o suzbijanju diskriminacije. No, važno je reći kako praksa provedbe navedenih zakona ipak pokazuje postojanje rodnog jaza u plaćama u obje države članice, ali u postotku daleko manjem od europskog prosjeka. Implementacija Direktive zahtijevat će od poslodavaca prilagodbu postojećih sustava, uvođenje transparentnijih procedura te definiranje objektivnih kriterija za klasifikaciju radnih mjesta i platnih struktura. Mjerama za transparentnost plaća trebalo bi se zaštititi pravo radnika na jednaku plaću i pritom, u najvećoj mogućoj mjeri, ograničiti moguće troškove i administrativna opterećenja za poslodavce, pri čemu poseb-

nu pozornost treba posvetiti mikro, malim i srednjim poslodavcima. Poseban izazov prilikom implementacije Direktive bit će precizno definiranje rada jednake vrijednosti. Kako bi se olakšala primjena koncepta takvog rada, Direktiva navodi da bi objektivni kriteriji koje treba primjenjivati trebali uključivati čimbenike vještine, zalaganja, odgovornosti i radne uvjete te, prema potrebi, sve druge čimbenike koji su relevantni za određeno radno mjesto. Budući da nisu svi čimbenici jednako relevantni za svako radno mjesto, upravo bi poslodavac trebao odvojiti i objektivno definirati svaki od navedenih čimbenika ovisno o relevantnosti određenog radnog mjesta.



### Transparentniji sustav plaća – pravednije tržište rada

Važno je reći kako navedena Direktiva osim omogućavanja rodne jednakosti otvara vrata i pravednosti sustava plaća i nagrađivanja općenito, kao i pravu pristupa pravednim i transparentnim informacijama o uvjetima rada. Dok čekamo implementaciju Direktive u nacionalna zakonodavstva poslodavci bi trebali započeti s analizom platnih struktura i kriterija procjene vrijednosti te utvrditi postoje li razlike koje nisu objektivno opravdane i iste korigirati. Također, potrebno je izvršiti i analize klasifikacije poslova, sustava nagrađivanja, kao i raspisati jasne i objektivne procese, sve kako bi bili spremni nakon implementacije Direktive u nacionalno zakonodavstvo ispuniti propisane zahtjeve transparentnosti.

U provedbi i nadzoru primjene navedene Direktive važnu će ulogu svakako imati socijalni partneri, sindikati, te institucije nadzora ravnopravnosti. Međutim, smisao Direktive leži upravo u tome da su sami poslodavci u obvezi stvoriti transparentno i pravedno radno okruženje koje dovodi i do pravednijeg sustava plaća. Poslodavci koji pravovremeno unaprijede svoje interne sustave pokazat će veću društvenu odgovornost, dok sam razvoj transparentnih procesa može pomoći u privlačenju novih kandidata za radna mjesta, a obzirom da radnici sve više traže otvorenost i transparentnost na tržištu rada, kao i jasne i objektivne kriterije plaćanja i nagrađivanja.

**Implementacija Direktive o transparentnosti plaća u nacionalna zakonodavstva Republike Hrvatske i Republike Slovenije predstavlja važan korak prema većoj ravnopravnosti i odgovornijem pristupu sustavu plaća.** Poslodavci koji predugo čekaju s prilagodbom riskiraju administrativne i reputacijske posljedice te slabiju konkurentnost na tržištu rada, a radnici Direktivom dobivaju priliku zauzeti aktivniji i informiraniji položaj na tržištu rada. Transparentnost plaća ne treba shvatiti samo kao dodatnu pravnu obvezu već i kao priliku za unaprjeđenje vlastitih sustava te stvaranje pravednijeg, modernijeg i konkurentnijeg tržišta rada za sve dionike. Transparentnost, ravnopravnost i društvena odgovornost ključni su elementi koji pridonose ne samo smanjenju rodne nejednakosti, nego i stvaranju društva temeljenog na poštovanju i povjerenju.

# Zajedničkim snagama prema održivom rastu: PwC-ova regionalna perspektiva

Cilj PwC-a u Hrvatskoj i Sloveniji je graditi povjerenje u društvu i rješavati važne probleme s kojima se naši klijenti susreću. Kao dio globalne PwC mreže koja okuplja više od 364.000 stručnjaka u 136 zemalja, donosimo provjerena rješenja i međunarodnu perspektivu na lokalna tržišta.

**P**wC je u Sloveniji prisutan od 1993., a u Hrvatskoj od 1997. godine. Naša ekspertiza obuhvaća porezne i regulatorne usluge, strateško i operativno savjetovanje, transakcije, reviziju i usluge uvjerenja, računovodstveno i regulatorno savjetovanje, kao i EU usluge (pomoć u financiranju projekata iz europskih fondova i pomoć u provedbi projekata financiranih iz europskih fondova), pri čemu kontinuirano podižemo standarde kvalitete i profesionalnosti.

Svjesni snage svojih stručnjaka i vrijednosti međunarodne mreže, kontinuirano radimo na jačanju sinergije između timova u Hrvatskoj i Sloveniji. Naša suradnja omogućuje klijentima pristup najnovijim znanjima i praksama, te doprinosi razvoju poslovanja na oba tržišta.

U svakodnevnom radu intenzivno koristimo umjetnu inteligenciju (UI) i najnovije tehnološke alate. Stalno razvijamo i uvodimo napredna rješenja u naše procese – od optimizacije internih postupaka do poboljšanja kvalitete usluga za klijente. Uz pomoć UI brže prepoznavamo rizike, učinkovitije analiziramo podatke i nudimo inovativna rješenja prilagođena suvremenom poslovnom okruženju.

Vjerujemo da zajedničkim aktivnostima i suradnjom stvaramo dodanu vrijednost za naše klijente, pomažući im u rješavanju najvažnijih poslovnih izazova i ostvarivanju održivog rasta.



## Jezik kao infrastruktura: zašto je lokalizacija preduvjet zajedničkog tržišta Hrvatske i Slovenije

Maja Biličić, Verba centar

Na međunarodnom tržištu, a osobito na prostoru koji dijelimo, riječi su naše prometnice: kada su one precizne, poslovne priče teku bez zastoja.

**Z**ajedničko tržište Hrvatske i Slovenije nije samo mreža cesta, energetskih vodova i logističkih čvorišta. Ono postoji i u nematerijalnoj infrastrukturi – u jeziku kojim tvrtke pregovaraju, potpisuju, prodaju i grade povjerenje. U tom okviru odgovorna i točna lokalizacija nije samo trošak marketinga, nego i preduvjet protoka informacija, kapitala i reputacije između dviju ekonomija. U kontekstu sve većeg povezivanja dvaju gospodarstava, rasta trgovine i ulaganja te zajedničkih nastupa na trećim tržištima, postaje jasno da je jezična preciznost jedna od onih nevidljivih, ali ključnih poveznica koje omogućuju suradnju. Jezik se može smatrati infrastrukturnim resursom, jer kada se u poslovnim procesima izgubi jasnoća, usporava se i tijek dogovora, pa i sam razvoj odnosa među partnerima.

### Povjerenje

Blizina hrvatskog i slovenskog jezika često stvara dojam potpune razumljivosti. No poslovni registri i ton razlikuju se dovoljno da utječu na doživljaj ozbiljnosti i pouzdanosti. Lokalizacija u tom slučaju nije samo prijevod, već i usklađivanje narativa dviju strana kako bi poruka zadržala istu težinu i namjeru. I najmanja terminološka razlika može stvoriti pogrešan dojam o obvezama ili namjeri partnera, što ponekad može zaustaviti dogovor koji je inače čvrst u svojoj ekonomskoj logici. Kada je poruka jasno prenesena, povjerenje između partnera postaje čvršće.

### Brzina odlučivanja

Svaka nejasnoća u prijedlogu, ponudi ili stavki ugovora, poput dodatnih objašnjenja, pravnih dopuna ili čekanja da se svi slože oko značenja, stvara trenje. Kvalitetna lokalizacija smanjuje transakcijske troškove jer uklanja jezične zastoje, a time skraćuje put od interesa do dogovora. U praksi se to vidi u situacijama kada usklađen ton obveze, a ne sam sadržaj ugovora, odblokira pregovore i otvori put suradnji. Jezik koji ne zahtijeva tumačenje ubrzava odluke.

### Reputacijski kapital

Na zajedničkom tržištu reputacija se gradi dosljednošću kroz sve komunikacijske kanale: od javnih izjava i prodajnih materijala do internih politika i pravnih priloga. Precizan, odgovoran jezik signalizira standarde upravljanja i brigu za detalje. Tvrtka koja jasno komunicira pokazuje da razumije kontekst partnera i uvažava ga, što dugoročno jača njezin položaj i ugled. Ta jezična dosljednost, promatrana na razini tržišta, postaje zajednički okvir suradnje.

Lokalizacija je nepisano pravilo zajedničkog tržišta. Ona omogućuje hrvatskim i slovenskim brendovima da na trećim tržištima nastupe usklađeno i bez nepotrebnih naknadnih tumačenja. Kao i svaka infrastruktura, nevidljiva je sve dok funkcionira, a postaje vidljiva tek kada izostane i izazove zastoje ili nesporazume.

Za one koji donose odluke pitanje se zato ne svodi na "kako" nego "zašto" ulagati u jezičnu infrastrukturu – zbog povjerenja koje skraćuje put do posla, zbog brzine koja ubrzava kapital i zbog reputacije koja otvara nova vrata. Iz toga možemo zaključiti da jezik nije dekoracija poslovnih priča, već njihova nosiva konstrukcija. Ako je na vašem stolu nova hrvatsko-slovenska priča, ulaganje, partnerstvo ili zajednički nastup, vrijedi promisliti o tome je li vaša jezična infrastruktura spremna podržati vaše buduće suradnje i projekte.

# Made in Slovenia 2035: novi gospodarski ugovor za budućnost

Business Mirror, Foto: Tadej Kreft

Program "Made in Slovenia 2035", koji je Gospodarska komora Slovenije (GZS) predstavila u listopadu ove godine na 20. slovenskom gospodarskom summitu u Brdu pri Kranju, ambiciozan je, detaljan i u svojoj srži društveno hrabar strateški plan za konkurentni razvoj slovenskog gospodarstva.



**M**ade in Ne možemo zaobići asocijaciju na oznaku *Made in Germany*, koja je danas legenda u poslovnom svijetu - a započela je kao stigma. U Ujedinjenom Kraljevstvu uvedena je 1887. godine kako bi se kupce upozorilo da se radi o stranom, manje kvalitetnom proizvodu, ali Nijemci su tu oznaku u nekoliko desetljeća pretvorili u simbol tehnološke izvrsnosti i pouzdanosti.

Gospodarski program *Made in Slovenia 2035* dokument je koji se može opisati kao vizija razvoja, kojom se Slovenija želi transformirati iz izvozno ovisnog, dobavljačkog gospodarstva u inovativnu i visokotehnološku zemlju. U tom smislu, Slovenija slijedi put kojim su u proteklom desetljeću krenule druge zemlje, koje su svoju industrijsku transformaciju povezale sa simbolikom robne marke Made in.

Kina je 2015. godine predstavila program *Made in China 2025* – strateški plan s ciljem prelaska s masovne, jeftine proizvodnje na tehnološki napredno i inovativno

gospodarstvo. Program je pokrenuo opsežne reforme i ulaganja te postigao napredak, posebno u sektorima poput električnih vozila, baterija i robotike. Indija je godinu prije pokrenula inicijativu *Make in India* s ciljem da postane globalno središte za proizvodnju, inovacije i strana ulaganja.

Australska vlada je u proračunu za 2024-2025 najavila da će tijekom sljedećeg desetljeća izdvojiti 22,7 milijardi australskih dolara za program Future *Made in Australia*, usmjeren na prijelaz na čiste tehnologije i jačanje domaćeg industrijskog suvereniteta. Hrvatska nema prepoznatljiv program s robnom markom "Made in", ali je 2021. godine usvojila *Strategiju razvoja Republike Hrvatske do 2030. godine i Strategiju pametne specijalizacije (S3)*, koje naglašavaju inovacije, digitalnu i zelenu transformaciju te unapređenje industrije. Ovi dokumenti ukazuju na sličan smjer razvoja.

## Vizija

S programom Made in Slovenia 2035, Slovenija se stoga svrstava u krug zemalja koje pokušavaju brend svoje zemlje transformirati u strateški instrument gospodarskog razvoja. Za razliku od velikih gospodarstava, Slovenija svoju viziju gradi na pametnoj specijalizaciji, znanju, tehnološkoj agilnosti i europskim integracijama. To joj može omogućiti da postane prepoznatljiv model "male, ali pametne industrijske zemlje".

Program nije samo skup mjera, kako je u svom uvodnom govoru rekla **direktorica Gospodarske komore Slovenije (GZS) Vesna Nahtigal**, već kompas – usmjeren na stvaranje novih radnih mjesta, veću produktivnost i dodanu vrijednost te prijelaz u društvo u kojem gospodarstvo ponovno postaje pokretač razvoja.

## Dozvolite nam da radimo

Gospodarska komora Slovenije (GZS) pripremila je i **Manifest za Sloveniju 2035**, koji zadire u temeljne vrijednosti nacije. U njemu poslovni ljudi predstavljaju 8 obveza kojima žele oživjeti duh hrabrosti, kreativnosti i odgovornosti. To uključuje slobodu i odgovornost, poduzetništvo kao kulturnu vrijednost, rad kao temelj osobnog rasta, suradnju, hrabrost za napredak, kao i poštovanje znanja i kreativnosti. Manifest ne govori o subvencijama i poticajima, već o okruženju u kojem je uspjeh poštovan, a ne sumnjiv. Sadrži jasnu poruku: **"Dozvolite nam da radimo."**

## Gospodarski motori budućnosti

Srce programa Made in Slovenia je gospodarski plan za konkurentni razvoj Slovenije. Zajedno s više od 90 poslovnih ljudi i stručnjaka, GZS je pripremila akcijski plan koji predviđa 19 milijardi eura novih ulaganja, rast BDP-a od 48 posto i 55.000 novih radnih mjesta do 2035. godine. **Program se fokusira na 8 ključnih gospodarskih područja: elektroindustriju, održivu mobilnost, farmaceutiku i biotehnologiju, logistiku i građevinarstvo, materijale i kružno gospodarstvo, poljoprivredu i prehrambeni lanac, drvoprerađivačku industriju te informacijsko-komunikacijske tehnologije (IKT). Svaki sektor ima svoj plan razvoja, ciljeve, izvore financiranja i vremenski okvir, ali zajednička nit je jasna: transformacija u pametno, digitalno i niskougljično gospodarstvo.**

## Uspjeh jedne zemlje ne događa se u izolaciji

Uz to se nudi i regionalna dimenzija: i Slovenija i Hrvatska teže prijelazu na zeleno, digitalno i inovativno gospodarstvo. U nadolazećim godinama njihovi razvojni planovi mogli bi se prirodno povezati u zajedničkim projektima – od biotehnologije i održive mobilnosti do digitalne infrastrukture i umjetne inteligencije. SLO CRO Gospodarska komora pokrenula je prije dvije godine projekt **"Izazovi uvođenja umjetne inteligencije u tvrtke"**, u okviru kojeg su Slovenija i Hrvatska udružile snage u pronalaženju zajed-

ničkih rješenja i prijenosu znanja u području digitalne transformacije. Uz pomoć partnera poput AI4SI i hrvatskog tehnološkog giganta **Infobip**, projekt je potaknuo razmjenu iskustava, primjera dobre prakse i pilot rješenja koja dokazuju da je upravo prekogranična suradnja ključna za učinkovitu integraciju umjetne inteligencije u poslovne procese.

## IKT je danas osnova digitalne transformacije

**Andreja Lampe**, direktorica projekata u GZS ZIT i direktorica **SRIP GoDigital**, naglašava da je slovenski IKT sektor spreman prijeći iz podizvođačkog načina rada u produktno usmjereni razvoj: **"To uključuje tri konkretna koraka: prvo, snažan i stabilan dotok IKT talenata kroz usku suradnju školstva i industrije; zatim izgradnju suverenih, kibernetički sigurnih digitalnih infrastrukture; i na kraju, sustavne poticaje za produktivizaciju i internacionalizaciju naših rješenja – od umjetne inteligencije do podatkovnih platformi. Time IKT postaje motor rasta i tehnološke otpornosti države."**

Ti ciljevi – jačanje kadrova, razvoj suverenih digitalnih mreža i poticanje proizvodno orijentiranih inovacija – temelj su i za šire regionalno povezivanje. Slovenija i Hrvatska imaju komplementarne prednosti: zajedničko tržište talenata, sličnu industrijsku strukturu i sve jači inovacijski ekosustav. Kad bi obje države svoju digitalnu transformaciju usmjerile u zajedničke projekte, mogle bi stvoriti prekogranični IKT-hub koji bi povezoao znanje, tvrtke i javne institucije u jedinstveni inovacijski prostor jugoistočne Europe.

## Za deset godina

Dok Made in Germany ilustrira kako država može od povijesnog izazova stvoriti globalni simbol kvalitete, suvremeni primjeri od Kine, Indije do Australije pokazuju sličan put: kreiranje industrijske strategije koja nije samo gospodarski plan, već i pokušaj stvaranja nacionalne priče o uspjehu.

Ako Slovenija uspije prenijeti svoju viziju u praksu, Made in Slovenia 2035 može postati identitet koji povezuje državu, gospodarstvo i društvo u zajedničkoj priči o samopouzdanju, kreativnosti i uspjehu. Za deset godina ćemo dakle provjeriti je li Slovenija svoju hrabru viziju pretvorila u stvarnost.



# Članovi 2025



## PARTNERI

--	--

## SPORAZUM O SUDJELOVANJU

--	--	--

**telemach**

BUSINESS



**BRIGA  
MANJE**

**ZA TVOJE POSLOVANJE**