

je, premašili smo prošlogodišnje polugodište za 10 odsto. Udarani deo godine tek dolazi. Dosta poslova je već ugovoreno ili dogovoreno. Imamo 30 odsto rasta u Rusiji. Povećali smo broj kupaca, posebno na američkom i francuskom tržištu. Ozbiljno rastemo i u programima bojlera i sudopera. Jednom rečju – svaka vrata koja su se odškrinula, mi smo ih otvorili! Naši kapaciteti su popunjeni. Mi smo sada u situaciji da u julu skraćujemo remont na tri nedelje. Naravno, sve je ovo logičan nastavak dugogodišnjeg rada na razvijanju odnosa sa kupcima i dobavljačima, ulaganja u kadrove i kvalitet proizvoda, u osvajanje i pozicioniranje na tržištima.

Što se regiona tiče, iako imamo starih potraživanja od Agrokora što nije prijatno, mislim da realizacija neće izostati jer još uvek ima delova ovog sistema koji normalno rade, a i u Srbiji je relativno stabilna situacija. Sa rastom na svim tržištima, Metalac bi u 2017. mogao da postigne svoj novi rekord decenije.

*Ernst Bode, generalni direktor  
Messer Tehnogasa*

## Ima razvoja, ali treba brže

Očigledno je da se na celoj teritoriji Balkana oseća ekonomski rast i privredna delatnost je ponovo zaživela. Messer Tehnogas je jedan od prvih koji oseća promene na tržištu, s obzirom na to da je sektor proizvodnje i prodaje industrijskih gasova savršeni indikator industrijske aktivnosti, jer



naši gasovi pronalaze preko 300 različitih primena. Skoro da ne postoji industrija sa kojom ne saradujemo i kojoj naši proizvodi nisu potrebni: od prehrambene, automobilske, metalurgije, hemijske industrije – primene su nebrojene. Kada je u pitanju ekonomska situacija u regionu, s jedne strane su Mađarska, Slovenija i Rumunija koje su privredno veoma jake, zatim tu je i Hrvatska koja je, posle skoro decenije agonije, konačno uspeła da ostvari industrijski rast. Napredak se oseća i u Srbiji, Bosni i Makedoniji. Zato sam veoma optimističan za poslovanje u 2017. godini, pogotovo zbog nekoliko velikih industrijskih kupaca, kao što je Železara Smederevo, koja, dolaskom kineskog giganta, beleži povećanje obima proizvodnje i jedan je od najvećih izvoznika u Srbiji. Međutim, i dalje ne vidim da se Srbija približila grupi najrazvijenijih zemalja regiona; po svojim ekonomskim rezultatima i dalje je bliža zemljama poput Bosne, Makedonije i Hrvatske.

*Ronald Zeliger, generalni direktor  
Hemofarma*

## Prioritet - razvoj deset tržišta

Hemofarm je prošle godine obeležio deceniju uspešnog poslovanja u okviru nemačkog koncerna Štada, a ovogodišnje želje se tiču daljeg razvoja kompa-



nije, stalnog unapređenja kvaliteta naših proizvoda, ali i neprestanog rada na inovacijama i donošenju novina na ovo tržište.

Iz ugla Hemofarma i Štada grupe, ova 2017. godina svakako je pozitivna. Mi smo lider na ovom farmaceutskom tržištu, a to je potvrđeno i strateškom reorganizacijom kompanije Štada kada je odlučeno da Hemofarm postane regionalni centar ovog nemačkog koncerna za deset država jugoistočne Evrope. Kao potpredsednik Štada grupe i generalni direktor Hemofarma, smatram da je to odlična vest za Hemofarm, ali i za Srbiju. Naravno, tek na kraju ove godine moći ćemo preciznije da sumiramo postignuto, ali nakon dva kvartala slobodno možemo reći da je 2017. godina – godina u kojoj je naš apsolutni prioritet bio razvoj ovih novih deset tržišta.

*Matjaž Vodopivec, generalni direktor  
Strateškog poslovnog područja  
Slatko i slano, Atlantik grupe*

## I dalje planiramo da rastemo

Nakon rekordne 2016. godine i proizvedenih 28.000 tona proizvoda i ostvarenih preko 90 miliona evra prihoda od prodaje, uz godišnji rast od četiri od-



sto, ove godine i dalje planiramo da rastemo. Prepoznavamo da digitalizacija, analitičke kompetencije i strukturisan pristup marketingu i prodaji, koji uključuje veću fleksibilnost svih naših procesa da u što kraćem vremenu možemo da inkorporiramo povratne informacije sa tržišta, nesumnjivo vode ka boljim rezultatima.