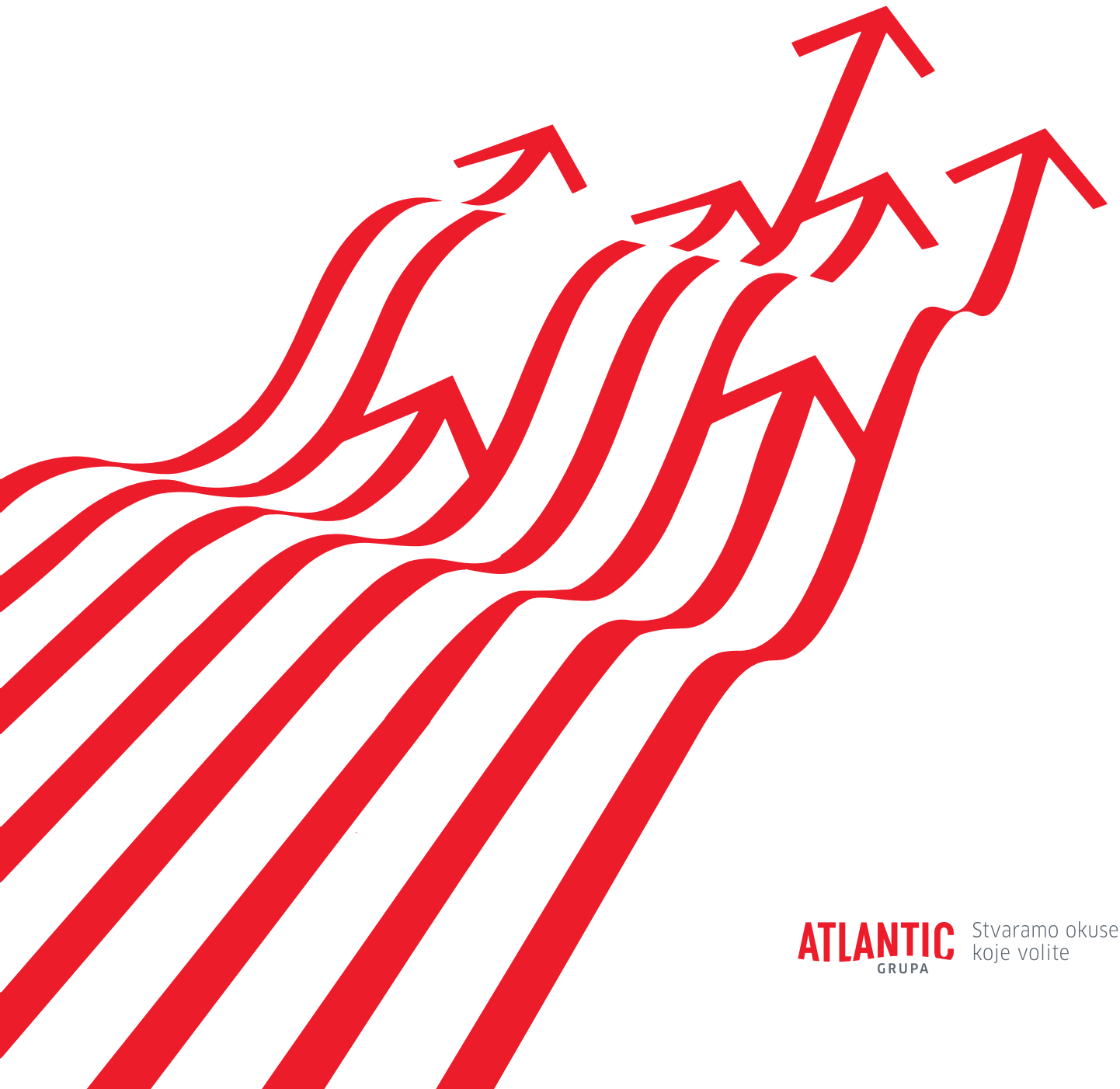
Godišnje izvješće Atlantic Grupe za 2022. godinu



ATLANTIC GRUPA Stvaramo okuse koje volite



OVAJ PDF DOKUMENT NIJE SLUŽBENI FORMAT ZA OBJAVU GODIŠNJEG IZVJEŠĆA

Sadržaj

5 **ATLANTIC GRUPA U 2022. GODINI**
6 **PISMO PREDSJEDNIKA UPRAVE DIONIČARIMA**
8 **KORPORATIVNI PROFIL ATLANTIC GRUPE**
O KOMPANIJI
POVIJESNI RAZVOJ
13 **ORGANIZACIJSKA STRUKTURA**
18 **IZJAVA POTPREDSJEDNIKA ZA KORPORATIVNE AKTIVNOSTI**
20 **KORPORATIVNO UPRAVLJANJE ATLANTIC GRUPE**
22 ORGANIZACIJA KORPORATIVNOG UPRAVLJANJA U ATLANTIC GRUPI
22 GLAVNA SKUPŠTINA
23 NADZORNI ODBOR ATLANTIC GRUPE
29 KOMISIJE NADZORNOG ODBORA
32 UPRAVA ATLANTIC GRUPE
36 POSLOVNI ODBORI
36 INTERNA REVIZIJA U 2022. GODINI
37 **DRUŠTVENA ODGOVORNOST**
38 ETIKA U POSLOVANJU
41 ODRŽIVI RAZVOJ
53 EU TAKSONOMIJA
55 SPONZORSTVA I DONACIJE
58 LJUDI I KULTURA
64 LANAC OPSKRBE
68 INTEGRIRANI SUSTAV UPRAVLJANJA KVALITETOM
71 KONTROLA KVALITETE
73 **INFORMACIJSKE TEHNOLOGIJE**
75 **OPERATIVNO POSLOVANJE ATLANTIC GRUPE**
(STRATEŠKA) POSLOVNA PODRUČJA
77 STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE KAVA
82 STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE DELIKATESNI NAMAZI
88 STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE SLATKO I SLANO
94 STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE PIĆA
100 STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE LJEKARNIČKO POSLOVANJE
103 POSLOVNO PODRUČJE DONAT
108 NOVI RAST
114 **(STRATEŠKA) DISTRIBUCIJSKA PODRUČJA**
115 STRATEŠKO DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE HRVATSKA
116 STRATEŠKO DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE SRBIJA
117 STRATEŠKO DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE SLOVENIJA
118 DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE MAKEDONIJA
120 DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE AUSTRIJA
121 GLOBALNO UPRAVLJANJE MREŽOM DISTRIBUTERA
122 DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE RUSIJA
123 **FINANCIJSKO POSLOVANJE ATLANTIC GRUPE**
124 IZJAVA POTPREDSJEDNIKA GRUPE ZA FINANCIJE, NABAVU I INVESTICIJE
126 DINAMIKA PRIHODA OD PRODAJE U 2022. GODINI
131 DINAMIKA PROFITABILNOSTI U 2022. GODINI
135 FINANCIJSKI POKAZATELJI U 2022. GODINI
137 OČEKIVANJA MENADŽMENTA ZA 2023. GODINU
138 DEFINICIJA I USKLADA ALTERNATIVNIH POKAZATELJA USPJEŠNOSTI (APM)
147 **RIZICI POSLOVANJA ATLANTIC GRUPE**
161 **KRATICE**
163 **IZVJEŠĆE REVIZORA I KONSOLIDIRANI FINANCIJSKI IZVJEŠTAJI**



Atlantic Grupa u 2022. godini*

PRODAJA (U MILIJUNIMA)

6.373,0 kuna
846,2 eura

RAST

11,8%
11,6%

ORGANSKI RAST**

12,4%
12,3%

EBITDA** (U MILIJUNIMA)

575,4 kuna
76,4 eura

EBITDA MARŽA**

9,0%

EBITDA MARŽA PROMJENA

-367 pp

NORMALIZIRANA EBITDA** (U MILIJUNIMA)

571,4 kuna
75,9 eura

NORMALIZIRANA EBITDA MARŽA**

9,0%

NORMALIZIRANA EBITDA MARŽA PROMJENA

-392 pp

EBIT** (U MILIJUNIMA)

275,1 kuna
36,5 eura

EBIT MARŽA**

4,3%

EBIT MARŽA PROMJENA

-336 pp

NORMALIZIRANA EBIT** (U MILIJUNIMA)

271,2 kuna
36,0 eura

NORMALIZIRANA EBIT MARŽA**

4,3%

NORMALIZIRANA EBIT MARŽA PROMJENA

-361 pp

NOVČANI TOK IZ POSLOVNIH AKTIVNOSTI (U TISUĆAMA)

343,5 kuna
45,6 eura

NORMALIZIRANA EBIT MARŽA**

80,1 kuna
10,6 eura

DIVIDENDA PO DIONICI

50,0 kuna
6,6 eura

* Prikaz u eurima rezultat je primjene prosječnog tečaja sukladno Međunarodnim standardima financijskog izvještavanja

** Određene financijske mjere nisu definirane Međunarodnim standardima financijskog izvještavanja (MSFI-evima). Za više detalja o korištenim Alternativnim pokazateljima uspješnosti (eng. Alternative Performance Measures (APM)) pogledajte u poglavlju „Definicija i usklada Alternativnih pokazatelja uspješnosti (APM)".

Pismo Predsjednika Uprave dioničarima



Emil Tedeschi
Predsjednik Uprave Atlantic Grupe

Atlantic Grupa je unatoč brojnim izazovima u okruženju u 2022. godini ostvarila povijesno rekordne prodajne rezultate, a rast je ostvaren u svim poslovnim i distribucijskim područjima. Nakon što su prethodne dvije godine bile obilježene pandemijom koronavirusa, 2022. godinu obilježila je agresija Rusije na Ukrajinu koja je izazvala energetsku krizu, dodatne zastoje i nestašice u dobavnim lancima te značajna poskupljenja velikog dijela naših sirovina i pakirnog materijala, logističkih i drugih usluga i energenata. Navedeno povećanje cijena gotovo svih strateških sirovina i usluga samo smo djelomično uspjeli kompenzirati optimiranjem internih resursa, te jednim manjim dijelom povećanjem naših prodajnih cijena, što je, očekivano, dovelo do pada profitabilnosti. Ipak, stabilna financijska pozicija, snaga naših brendova, optimiranje poslovnih procesa i kvalitetno strateško upravljanje omogućili su nam da održimo sigurnost radnih mjesta i bolje uvjete za naše zaposlenike na kritičnim pozicijama te unaprijedimo ne samo rezultate, nego i prakse koje su dio dobre tradicije korporativnog upravljanja.

Korporativna strategija koju smo postavili uoči krize pomogla nam je da držimo jasan smjer prema zacrtanim ciljevima. Među poslovnim naglascima vrijedi izdvojiti da smo, nastavljajući dezinvestiranje non-core poslovnih djelatnosti, u 2022. godini pronašli strateškog partnera za lokaciju Palanački kiseljak sa svom imovinom, uključujući i tradicionalni brend mineralne vode na tržištu Srbije – Karađorđe. Kompanija je nastavila s ulaganjima u razvoj poslovanja uključujući, između ostalog, inovacije u našim proizvodnim portfeljima, modernizaciju proizvodnih kapaciteta i nastavak digitalne transformacije. Godinu je obilježio i stoti rođendan Atlantic Štarka, jedne od sastavnica Atlantic Grupe. Naši temeljni poslovni prioriteti u nadolazećem razdoblju i okolnostima ostaju isti - osiguranje nesmetanog nastavka proizvodnje i kontinuirane opskrbe naših kupaca i potrošača te društvena odgovornost u najširem smislu.

Od važnijih korporativnih događanja valja istaknuti kako je u 2022. isplaćena povijesno najviša dividenda u iznosu od 50 kuna po dionici te je provedeno cijepanje dionica Atlantic Grupe, na način da je jedna dionica pojedinačnog nominalnog iznosa od 40 kuna podijeljena na četiri nove dionice pojedinačnog nominalnog iznosa od 10 kuna. Osim toga, ponosan sam što je u prvom dijelu godine naš Nadzorni odbor proširen s dva nova člana na sada ukupno devet članova. Sastav ovog tijela pojačali su dr. Vesna Nevistić, iskusna stručnjakinja u područjima bankarstva, procesa restrukturiranja i korporativnog razvoja, te Zoran Vučinić, dokazani globalni menadžer s izuzetno uspješnom međunarodnom karijerom na području robe široke potrošnje.

Uspješnost ukupnog poslovanja i pristupa i dalje potvrđuju vrijedne nagrade pa je Atlantic Grupa i u protekloj godini osvojila prvu nagradu za odnose s investitorima u organizaciji Poslovnog dnevnika i Zagrebačke burze (ZSE), što je treća godina zaredom da je Atlantic Grupa na prvom mjestu prestižne ljestvice. Ponovno smo osvojili i prvu nagradu za kvalitetu korporativnog upravljanja koju dodjeljuje Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga (HANFA), i to u najzahtjevnijoj konkurenciji – u kategoriji Vodećeg tržišta ZSE. Također, i ove godine naši su istaknuti brendovi ponijeli čitav niz nagrada za tržišnu komunikaciju na regionalnim natjecanjima.

Emil Tedeschi
Predsjednik Uprave Atlantic Grupe



Korporativni profil
Atlantic Grupe

O kompaniji

Atlantic Grupa posluje kao vertikalno integrirana multinacionalna kompanija čije poslovne aktivnosti uključuju istraživanje i razvoj, proizvodnju te distribuciju robe široke potrošnje u jugoistočnoj Europi i na zapadnoeuropskim tržištima. Od osnutka početkom devedesetih godina prošlog stoljeća, Atlantic je provodio strategiju razvoja temeljenu na kombinaciji organskog rasta i akvizicija, uz 50-tak preuzimanja različitih veličina, od kojih se svakako ističu ona koja su imala transformacijski karakter, prije svega preuzimanje društava Cedevita i Droga Kolinska.
Danas je Atlantic Grupa kompanija s: (i) prihodima od prodaje od 6,4 milijarde kuna, (ii) 13 modernih proizvodnih pogona (u Hrvatskoj, Sloveniji, Srbiji, Bosni i Hercegovini te Makedoniji), (iii) razvijenom regionalnom distribucijom, te (iv) 9 brendova s prodajom iznad 140 milijuna kuna te visokim tržišnim udjelima i prepoznatljivošću. Atlantic Grupa ima uravnoteženu prisutnost u jugoistočnoj Europi gdje ostvaruje 91,4% ukupne prodaje, dok se 8,6% odnosi na prisutnost kompanije u zapadnoj Europi, zemljama ZND-a i ostalim zemljama.

Jedan smo od vodećih prehrambenih proizvođača u jugoistočnoj Europi, s prominentnim brendovima iz segmenta kave - Grand kafa i Barcaffè, s rasponom brendova iz segmenta pića - Cockta, Donat, Cedevita, Kala i Kalnička, s portfeljem brendova iz segmenta slatko i slano - Smoki, Najlepše želje i Bananica te brendom Argeta iz segmenta delikatesnih namaza. Dodatno, Atlantic Grupa je vlasnik vodećeg ljekarničkog lanca u Hrvatskoj pod brendom Farmacia.

Povijesni razvoj

Početak poslovanja Atlantic Grupe seže u 1991. godinu i osnivanje kompanije Atlantic Trade d.o.o. za distribuciju robe široke potrošnje. U narednim godinama, kompanija se razvila u snažnog nacionalnog distributera s distribucijskim centrima u Zagrebu, Splitu, Rijeci i Osijeku te respektabilnim portfeljem principala kao što su kompanije Wrigley, Mars, Ferrero, Johnson & Johnson i drugi.

Otvaranjem predstavničkog ureda u Bosni i Hercegovini 2001. godine, a potom i vlastitih kompanija za distribuciju u Srbiji, Makedoniji i Sloveniji, kompanija je postala regionalna. Akvizicijom tvrtke Cedevita d.o.o. 2001. godine, Atlantic Grupa je osim distribucijske postala i proizvodna kompanija.

Izlazak iz regionalnih okvira uslijedio je 2005. godine preuzimanjem njemačkog proizvođača prehrane za sportaše s poznatim brendom Multipower, čime Atlantic Grupa stupa na zapadnoeuropsko tržište. U 2006. godini matična kompanija je transformirana u dioničko društvo te je iduće godine, uspješnom provedbom inicijalne javne ponude dionica Atlantic Grupe d.d., uvrstila svoje dionice na uređeno tržište Zagrebačke burze. U 2008. godini kompanija počinje preuzimati ljekarničke ustanove i formirati vlastiti ljekarnički lanac. Do sredine 2010. godine, Atlantic Grupa je izrasla u jednog od vodećih europskih proizvođača prehrane za sportaše, regionalnog lidera u proizvodnji vitaminskih napitaka i dodataka prehrani, vodećeg distributera robe široke potrošnje u jugoistočnoj Europi te vlasnika jednog od vodećih privatnih ljekarničkih lanaca u Hrvatskoj objedinjenog pod brendom Farmacia.

Prekretnicu u poslovanju kompanije predstavlja dosad najveća akvizicija u Grupi – preuzimanje kompanije Droga Kolinska, s razvijenim portfeljem brendova iz vlastitog proizvodnog programa i vodećim tržišnim pozicijama na regionalnim tržištima. Okončanjem akvizicije u 2010. godini Atlantic Grupa je postala jedna od vodećih prehrambenih kompanija u regiji.

Poslovanje kompanije u razdoblju nakon akvizicije obilježio je proces sveobuhvatne integracije, među kojima je najupečatljiviji bio proces vezan uz distribucijsko-logističke aktivnosti. Proces spajanja distribucijskog poslovanja na svakom regionalnom tržištu rezultirao je stvaranjem jake distribucijske mreže regionalnog karaktera. U segmentu proizvodnje fokus je stavljen na objedinjavanje pojedinih proizvodnih djelatnosti i prijenos izdvojenih procesa proizvodnje u vlastitu s ciljem ekonomičnijeg korištenja postojećih proizvodnih kapaciteta. U segmentu nabave implementiran je centralizirani sustav poslovanja, uz uspostavljanje koncepta ključnih kupaca za osnovne sirovine. Redefiniranjem modela podrške korisnicima, redizajnom dijela IT servisa i ujednačavanjem tehnološke platforme, uspješno je izvršena konsolidacija informacijske tehnologije na razini cijele Grupe. Uspješno provedeni procesi integracije transformirali su Atlantic Grupu u snažnog proizvođača i distributera u JI Europi, te je stvoren čvrsti temelj za daljnji razvoj i širenje poslovanja.

U skladu sa strategijom definiranom u osnovnim crtama tijekom 2017. i potvrđenom 2018. godine te odlukom o vođenju daljnjeg poslovanja kompanije s fokusom na ključne brendove, odnosno velike kategorije iz proizvodnog portfelja, te one kategorije koje imaju snažan potencijal rasta i održivosti, kompanija je započela dezinvestiranja „non-core“ poslovnih operacija Atlantic Grupe. U tom procesu dezinvestirano je do danas ukupno poslovanje sa sportskom i aktivnom prehranom, biznis kozmetike, brendovi Dietpharm i Multivita, društvo Bionatura Bidon i poslovanje distribucije bidona, zaključena je prodaja brenda dječje prehrane Bebi, a potom i proizvodne lokacije za ovaj dio asortimana u slovenskoj Mirni te u 2022. godini i proizvodna lokacija Palanački kiseljak.

Pročišćavanjem portfelja i fokusom na ključne kategorije, dominantno u segmentu hrane i pića, Atlantic Grupa se kroz novu viziju odredila kao lider u ovoj industriji, koji želi inspirirati ljude da dodaju okus svojim svakodnevnim trenucima. Na tu viziju se naslanja i korporativna strategija koja nam daje jasan smjer za godine pred nama i temelji se na tri strateška cilja, a to su:

POVJERENJE I UZBUĐENJE U KLJUČNIM KATEGORIJAMA

Atlanticovi brendovi već su generacijama dio svakodnevnog života milijuna potrošača. Ključ kompanijskog uspjeha ovisi o potrošačima i njihovom odnosu prema našim brendovima pa je prvi strateški cilj kompanije usmjeren na kontinuirano stvaranje i održavanje povjerenja i uzbuđenja u našim ključnim kategorijama.

NOVI IZVORI RASTA

Svjesni smo da se potrošačke navike i potrebe mijenjaju, a da mi kao kompanija trebamo biti znatiželjni u otkrivanju novih prilika i tržišta. Stoga težimo tome da naše okuse donesemo i potrošačima izvan naših postojećih tržišta te izvan postojećih, tradicionalnih kategorija. Cilj nam je da novi proizvodi, brendovi i selektivno odabrana tržišta postanu novi izvori kompanijskog rasta te temelji poslovanja u budućnosti.

USKLAĐENOST KORPORATIVNE KULTURE I OPERACIJA

Stari načini rada neće donijeti nove rezultate. Kako bismo ostvarili zacrtane ciljeve, važno je da budemo usklađeni te da dijelimo zajedničke vrijednosti, a sve to uz suvremena tehnološka rješenja koja će podupri-jeti organizacijska nastojanja. Ključnu ulogu u ispunjenju ovog strateškog cilja imat će strategija Ljudi i kulture koja u svom fokusu ima orijentiranost organizacije prema korisniku, građenje odnosa kroz razvoj autentičnih lidera te rast i dobrobit zaposlenika.



NACIONALNA KOMPANIJA

1991 **Osnivanje društva Atlantic Trade d.o.o. i razvoj distribucije robe široke potrošnje**

Zasnivanje suradnje s kompanijom Wrigley i Mars

1992 Otvorenje Distribucijskog centra Split

1994 Otvorenje distribucijskih centara Osijek i Rijeka

1996 Suradnja s kompanijom Gillette/Duracell

1997 Ulaganje u distribucijski sustav Ataco u Bosni i Hercegovini

1998 Uvođenje Montane, prvog hrvatskog sendviča s produljenom svježinom

1999 Zasnivanje suradnje s kompanijom Johnson & Johnson

REGIONALNA KOMPANIJA

2001 Osnivanje distribucijske kompanije Atlantic Trade d.o.o. Srbija

Preuzimanje društva Cedevita d.o.o.

Zasnivanje suradnje s kompanijom Ferrero

2002 Osnivanje društva Atlantic Grupa d.o.o.

2003 **Preuzimanje društva Neva d.o.o.**

Osnivanje distribucijske kompanije Atlantic Trade Skopje d.o.o.

2004 Osnivanje distribucijske kompanije Atlantic Trade d.o.o. Ljubljana

Preuzimanje brenda Melem

EUROPSKA KOMPANIJA

2005 **Preuzimanje njemačkog proizvođača prehrane za sportaše društva Haleko/Multipower**

2006 Osnivanje predstavništva u Moskvi

Preoblikovanje Atlantic Grupe u dioničko društvo

2007 Preuzimanje kompanije Fidifarm d.o.o.

Preuzimanje kompanije Multivita d.o.o.

Uvrštenje dionica društva Atlantic Grupa d.d. na uređeno tržište Zagrebačke burze

2008 **Preuzimanje ljekarni i formiranje ljekarničkog lanca Farmacia**

2010 **Preuzimanje kompanije Droga Kolinska d.d.**

Preuzimanje društva Kalničke Vode Bio Natura d.d.

2013 Zasnivanje suradnje s kompanijom Unilever

2015 Preuzimanje društva Foodland d.o.o. i izgradnja tvornice Atlantic Multipower Hrvatska

2016 Osnivanje distribucijskih kompanija u Austriji i Njemačkoj

2017 Sklopljeno strateško partnerstvo s Aminolabsom

2018 **Delikatesni namaz Argeta broj 1. u Europi**

Atlantic Grupa d.d. prva kompanija uvrštena na Vodeće tržište Zagrebačke burze

Prodaja društva Neva d.o.o.

2019 **Prodaja brendova Multipower, Champ i Multaben iz porftelja Sportska i aktivna prehrana putem prodaje društva Tripoint GmbH**

Prodaja brendova Dietpharm putem prodaje društva Fidifarm d.o.o. i brenda Mutivita, iz portfelja Zdravlje i njega

Dezinvesticija poslovanja distribucije bidona putem prodaje društva Bionatura Bidon Vode d.o.o.

Sklopljeno strateško partnerstvo s mrežom Vivas kafića

2020 Prodaja brenda Bebi

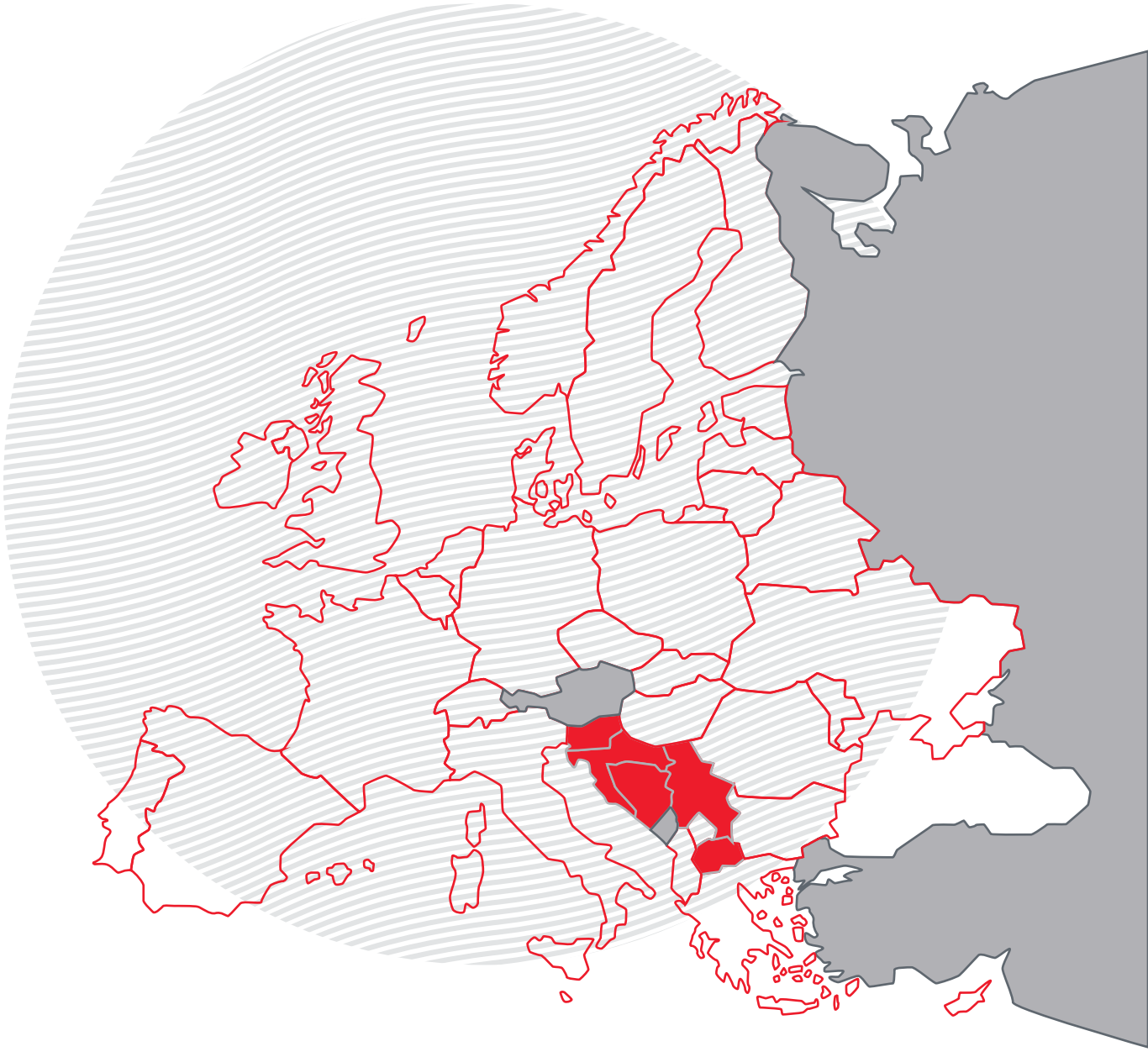
Sklopljeno strateško partnerstvo s Procaffe-om

2021 Prodaja proizvodne lokacije Mirna

Lansiranje dva potpuno nova brenda – Jimmy Fantastic i Boom Box

2022 Prodaja proizvodne lokacije Palanački kiseljak

Predstavništva i uredi u 8 zemalja



UREDI + TVORNICE

–

Hrvatska

Bosna i Hercegovina

Makedonija

Slovenija

Srbija

URED

–

Austrija

Crna Gora

Rusija

Organizacijska **struktura**

Poslovanje Atlantic Grupe u cijelosti je organizirano u okviru dva osnovna segmenta:

- **OPERATIVNOG POSLOVANJA I**
- **KORPORATIVNIH FUNKCIJA PODRŠKE**

Operativno poslovanje Atlantic Grupe prati se s jedne strane kroz poslovanje posebnih poslovnih područja organizacijski vezanih uz pojedinu vrstu proizvoda te, s druge strane, posebnih prodajnih područja unutar kojih se pokrivaju sva važna tržišta i strateški prodajni kanali.

Tijekom 2022. godine poslovanje Atlantic Grupe koje prati proizvodni asortiman kompanije organizirano je putem Strateških poslovnih područja Pića, Kava, Slatko i Slano, Delikatesni namazi i Ljekarničko poslovanje, te Poslovnog područja Donat. Distribucijsko poslovanje kompanije organizirano je kroz šest distribucijskih područja i globalno upravljanje mrežom distributera. Tržišta na kojima Atlantic Grupa pruža kompletnu uslugu distribucije čine Strateška distribucijska područja Hrvatska, Srbija, Slovenija te Distribucijska područja Makedonija, Austrija i Rusija dok su tržišta kojima dominantno upravljamo putem distribucijskih partnera grupirana u jedno distribucijsko područje Globalnog upravljanja mrežom distributera.

OPERATIVNO POSLOVANJE ATLANTIC GRUPE

STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE	STRATEŠKA DISTRIBUCIJSKA PODRUČJA
Kava	Hrvatska
Delikatesni namazi	Srbija
Slatko i slano	Slovenija
Pića	DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE Makedonija
Ljekarničko poslovanje	DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE Austrija
POSLOVNO PODRUČJE Donat	DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE Rusija
	Globalno upravljanje mrežom distributera

Korporativne funkcije podrške osiguravaju primjenu jedinstvenih korporativnih standarda te transparentnije i učinkovitije poslovanje na razini cijele kompanije. Korporativne funkcije podrške imaju centralnu organizaciju i, ovisno o funkcionalnom području koje pokrivaju, pružaju podršku ukupnom poslovanju i razvoju Atlantic Grupe.

Strateške korporativne funkcije podrške podijeljene su na:

- **KORPORATIVNE AKTIVNOSTI,**
- **FINANCIJE, NABAVU I INVESTICIJE,**
- **KORPORATIVNU STRATEGIJU I RAZVOJ TE**
- **TRANSFORMACIJU I INFORMACIJSKU TEHNOLOGIJU**

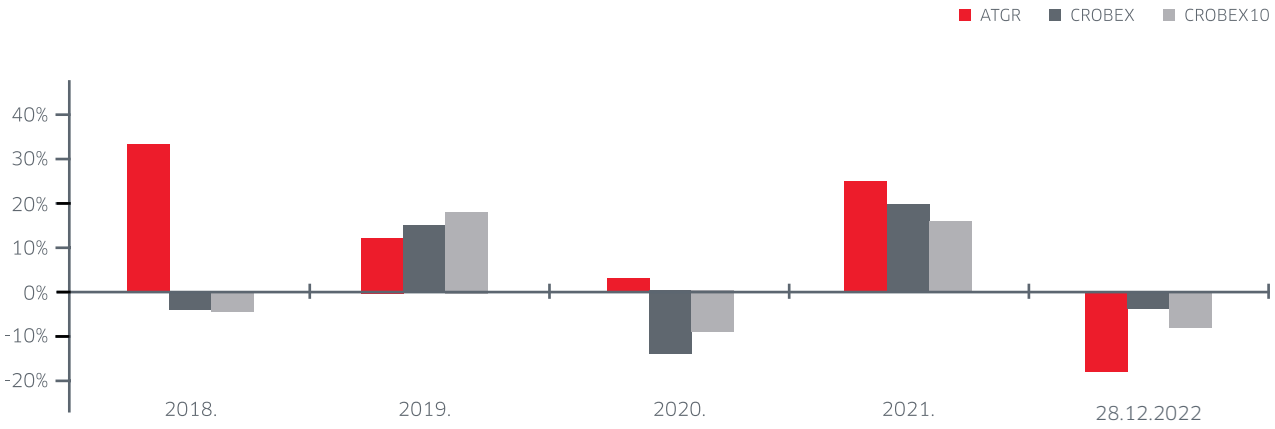
Strateška korporativna funkcija podrške Korporativne aktivnosti obuhvaća Generalno tajništvo, odjel Ljudskih potencijala i kulture, odjel Korporativnih komunikacija, odjel Korporativnih pravnih poslova, upravljanja kvalitetom i upravljanja imovinom te odjel Korporativnih servisa.
Strateška korporativna funkcija podrške Financije, nabava i investicije obuhvaća područja Korporativnog izvještavanja i konsolidacije, Centralne nabave, Investicija i izvrsnosti operativnog poslovanja, Centralnih financija i korporativnog kontrolinga, Korporativnih poreza, Korporativne riznice i Odnosa s investitorima.

Strateška korporativna funkcija Korporativna strategije i razvoj zadužena je za područje strateških inicijativa, provođenje dugoročne razvojne strategije i korporativnog razvoja, s fokusom na spajanja, akvizicije i strateška partnerstva, te za novi rast kroz detekciju novih područja i kategorija za razvoj poslovanja i razvoj novih brendova.

Strateška korporativna funkcija Transformacije i informacijske tehnologije zadužena je za upravljanje informacijsko-komunikacijskom tehnologijom potrebnom za održavanje i unapređenje poslovanja, razina usluga i konkurentnosti Atlantic Grupe, s posebnim fokusom na digitalnu transformaciju ukupnog i pojedinih segmenata poslovanja.
Uz navedeno, organizacijska struktura Atlantic Grupe sadrži i funkciju Interne revizije koja djeluje kao neovisna funkcija koja za svoj rad odgovara Nadzornom odboru Društva.

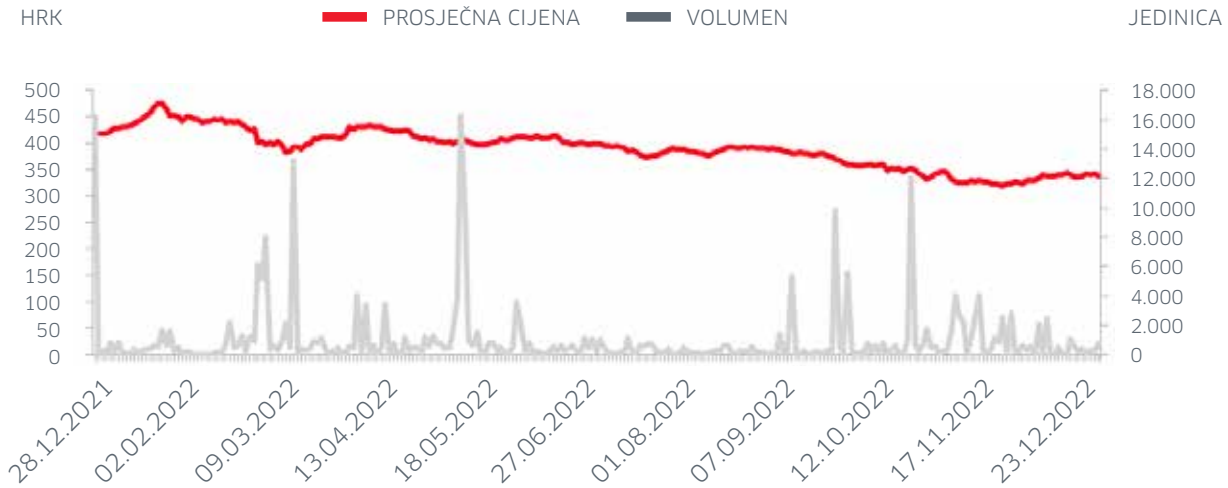
Ostvarenje **na hrvatskom tržištu kapitala** u 2022. godini

Godina je započela odličnom trgovinskom statistikom i pozitivnom živahnošću tržišta, da bi veljača i početak ratnog sukoba u Ukrajini donijeli intenzivno trgovanje, uz korekcije indeksa i tržišne kapitalizacije. Ipak, nastavak godine donio je uglavnom pozitivan sentiment bilježivši 16,5% veći promet nego godinu dana ranije. Istovremeno, CROBEX10 je ostvario pad od 8,4% te CROBEX pad od 4,8% pri čemu je dionica Atlantic Grupe zabilježila pad od 18,6%.

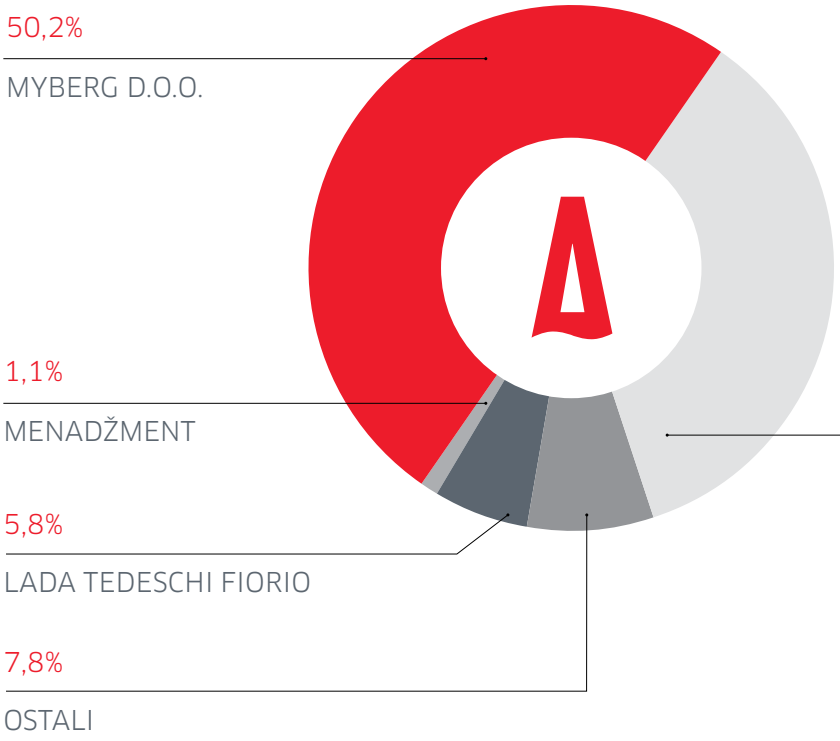


Prema ukupnom prometu u 2022. godini, dionica Atlantic Grupe d.d. se nalazi na devetom mjestu u odnosu na sve dionice uvrštene na Zagrebačkoj burzi sa 72,8 milijuna kuna ostvarenog prometa. Među sastavnicama CROBEX10, Atlantic Grupa d.d. zauzima drugo mjesto s tržišnom kapitalizacijom od 4.561 milijuna kuna. U srpnju 2022. godine provedena je podjela dionica Atlantic Grupe, i to na način da se jedna postojeća dionica, pojedinačnog nominalnog iznosa od 40,00 kuna, dijeli na četiri nove redovne dionice, pojedinačnog nominalnog iznosa od 10 kuna. Provedbom te korporativne akcije svaki dioničar je za svaku redovnu dionicu Atlantic Grupe, pojedinačnog nominalnog iznosa od 40,00 kuna, stekao po četiri redovne dionice pojedinačnog nominalnog iznosa od 10,00 kuna.

KRETANJE PROSJEČNE CIJENE DIONICE I VOLUMENA DIONICA ATLANTIC GRUPE U 2022. GODINI



VLASNIČKA STRUKTURA NA DAN 31. PROSINCA 2022. GODINE



10,9 %
RAIFFEISEN OMF

8,6 %
AZ OMF

7,4 %
ERSTE PLAVI OMF

4,2 %
PBZ CO OMF

2,5 %
OSTALI MIROVINSKI FONDOVI

1,6%
RAIFFEISEN DMF

Atlantic Grupa d.d. ima stabilnu vlasničku strukturu s 50,2% dionica u vlasništvu društva Myberg d.o.o., a koje društvo se nalazi u 100% vlasništvu Emila Tedeschija. Ostali veći dioničari drže vlasničke udjele, kako slijedi 5,8% dionica u vlasništvu Lade Tedeschi Fiorio, dok mirovinski fondovi drže 35,1% dionica Atlantic Grupe d.d. Unutar kategorije Menadžment, članovi uprave imaju 149.376 dionica (Neven Vranković 86.236, Srećko Nakić 30.500, Zoran Stanković 23.716, Enzo Smrekar 6.864 i Mate Štetić 2.060). Unutar kategorije Ostali, član Nadzornog odbora Siniša Petrović ima 704 dionica. Također, član Uprave Neven Vranković ima 150 obveznica Atlantic Grupe d.d.

PREGLED 10 NAJVEĆIH DIONIČARA ATLANTIC GRUPE D.D. NA 31. PROSINCA 2022.

	DIONIČAR	STANJE	% VLASNIŠTVA
1	MYBERG D.O.O.	6.695.276	50,2%
2	RAIFFEISEN OMF KATEGORIJE B	1.447.396	10,9%
3	AZ OMF KATEGORIJE B	1.147.784	8,6%
4	ERSTE PLAVI OMF KATEGORIJE B	988.464	7,4%
5	LADA TEDESCHI FIORIO	772.624	5,8%
6	PBZ CROATIA OSIGURANJE OMF KATEGORIJE B	557.436	4,2%
7	RAIFFEISEN DMF	208.308	1,6%
8	PBZ D.D./SKRBNIČKI ZBIRNI RAČUN KLIJENTA	181.220	1,4%
9	AZ PROFIT DMF	96.996	0,7%
10	NEVEN VRANKOVIĆ	86.236	0,6%

Prema odluci Glavne skupštine održane 16. lipnja 2022. godine, odobrena je isplata dividende u iznosu od 50,00 kuna po dionici, koja je provedena u srpnju 2022. godine, a što čini povijesno najvišu dividendu po dionici od izlaska Društva na ZSE.

U skladu s Odlukama o davanju ovlasti Upravi Društva za stjecanje vlastitih dionica i Odlukama o isključenju prava prvenstva pri stjecanju novih dionica, usvojenima na Glavnoj skupštini Atlantic Grupe d.d. dana 27. lipnja 2019. godine, Društvo je tijekom 2022. godine steklo ukupno 28.038 vlastitih dionica (stjecanje 210 vlastitih dionica, ukupnog nominalnog iznosa 8.400,00 kuna, koje su predstavljale 0,01% temeljnog kapitala Društva, izvršeno dana 25. veljače 2022.; stjecanje 1.828 vlastitih dionica, ukupnog nominalnog iznosa 73.120,00 kuna, koje predstavljaju 0,05% temeljnog kapitala Društva, izvršeno 28. veljače 2022.; stjecanje 3.000 vlastitih dionica, ukupnog nominalnog iznosa 120.000,00 kuna, koje predstavljaju 0,09% temeljnog kapitala Društva, izvršeno dana 9. ožujka 2022.; stjecanje 3.572 vlastitih dionica, ukupnog nominalnog iznosa 142.880,00 kuna, koje predstavljaju 0,11% temeljnog kapitala Društva, izvršeno dana 6. svibnja 2022.; stjecanje 1.428 vlastitih dionica ukupnog nominalnog iznosa 57.120,00 kuna, koje predstavljaju 0,04% temeljnog kapitala Društva, izvršeno dana 09. svibnja 2022.; stjecanje 5.000 vlastitih dionica ukupnog nominalnog iznosa 50.000,00 kuna, koje predstavljaju 0,04% temeljnog kapitala Društva, izvršeno dana 7. rujna 2022.; stjecanje 3.000 vlastitih dionica ukupnog nominalnog iznosa 30.000,00 kuna, koje predstavljaju 0,02% temeljnog kapitala Društva, izvršeno dana 27. rujna 2022.; stjecanje 10.000 vlastitih dionica ukupnog nominalnog iznosa 100.000,00 kuna, koje predstavljaju 0,07% temeljnog kapitala Društva, izvršeno dana 4. studenog 2022.).

Predmetna stjecanja izvršena su temeljem trgovine na Zagrebačkoj burzi, a informacije o stjecanju su objavljene u skladu sa zakonskim propisima te su dostupne na internet stranicama Atlantic Grupe (www.atlanticgrupa.com) i Zagrebačke burze (www.zse.hr).

Svrha navedenog stjecanja vlastitih dionica je realizacija nagrađivanja menadžmenta i zaposlenika u skladu s Opcijskim programom i politikom nagrađivanja društva Atlantic Grupa d.d. Nakon realizacije Programa dodjelom vlastitih dionica menadžmentu i zaposlenicima Društva, odnosno na dan 31. prosinca 2022., Društvo je posjedovalo 48.132 dionica ukupnog nominalnog iznosa 481.320,00 kuna, koje predstavlja-

ju 0,36% temeljnog kapitala Društva.

Politika isplate dividende Društva provodi se u skladu s razvojnim planovima i stanjem na tržištu kapitala, odnosno, sukladno rastu neto dobiti, razini prihoda, očekivanom porastu vrijednosti imovine Atlantic Grupe, te drugim relevantnim čimbenicima. U slučaju ispunjenja gore opisanih uvjeta, namjera je Društva da dioničarima isplaćuje do 45% konsolidirane dobiti u obliku dividende.
Prijedlozi Uprave i Nadzornog odbora Društva za isplatom dividende odražavaju navedeni stav, a konačnu Odluku o isplati dividende, iznosu i načinu njezine isplate utvrđuje se odlukom Glavne skupštine Društva.

Ovlaštenici prava na dividendu utvrđuju se sukladno pozitivnim propisima Republike Hrvatske.

ODNOSI S INVESTITORIMA U 2022. GODINI

Atlantic Grupa je treću godinu zaredom dobitnica prve nagrade za odnose s investitorima koja se već trinaest godina dodjeljuje u suradnji Poslovnog dnevnika i Zagrebačke burze na konferenciji Izazov promjene koju organiziraju Zagrebačka burza i Udruga društava za upravljanje mirovinskim fondovima i mirovinskih osiguravajućih društava. U konkurenciju ulaze društva iz sastava indeksa CROBEX te društva uvrštena u Vodeće i Službeno tržište Zagrebačke burze, a o nagrađenima se odlučuje temeljem statističkih kriterija koji se odnose na poštovanje Pravila Burze od strane izdavatelja te na osnovi ankete provedene među sudionicima tržišta kapitala. Riječ je o nagradi koja odaje priznanje investicijske zajednice tvrtkama koje imaju fer i transparentne odnose prema investitorima.

U 2022. godini Atlantic Grupa je sudjelovala na raznim domaćim i inozemnim investitorskim webcast konferencijama te održala velik broj sastanaka s domaćim i inozemnim investitorima.



DOBITNIK PRVE NAGRADE ZA ODNOSE S INVESTITORIMA

Izjava Potpredsjednika za **Korporativne aktivnosti**



Neven Vranković
Potpredsjednik Grupe
za Korporativne aktivnosti

Atlantic Grupa je uspješan poslovni sustav koji se jednako ponosi rezultatima iz poslovnih aktivnosti, kulturom koju gradimo te vrijednostima koje promoviramo među našim zaposlenicima i u zajednici u kojoj poslujemo. Jezgru naše korporativne kulture čini uvažavanje individualnih različitosti, prema kojima nastojimo krojiti kompanijske programe, te poticanje suradnje i sinergija između različitih segmenata poslovanja. Naša je strategija upravljanja ljudskim potencijalima i kulturom fokusirana na jednostavnost u dizajnu organizacije s korisnikom u središtu, odabir i promoviranje autentičnih lidera koji inzistiraju na osobnoj odgovornosti te individualno promatranje zaposlenika, kao pojedinaca kojima je potrebno pružiti prilike za rast i razvoj. Posljednje se, između ostaloga, ogleda i u trajnoj implementaciji hibridnih modela rada na svim pozicijama u kompaniji gdje je moguć rad na daljinu. Na ovaj način nastavili smo našim zaposlenicima pružati vrijednu fleksibilnost rada, zadržavajući u poslovanju učinkovitost i elastičnost koju smo naučili baštiniti tijekom intenzivnog pandemijskog razdoblja.

Vrijednosti i kultura koju Atlantic Grupa njeguje odražavaju se i u Politici kvalitete, kojom se potvrđuje naša predanost načelima održivog razvoja, gospodarske učinkovitosti te ekološke i društvene odgovornosti. Budući da su visoki standardi kvalitete naša temeljna obaveza (glavnina proizvodnih i logističkih lokacija certificirane su po globalnim standardima upravljanja sigurnosti, kvalitete, okoliša i energije), djelujemo stvarajući zajedničku vrijednost za zajednicu te pomažući u zaštiti okoliša za buduće generacije. Kontinuirano nastojimo djelovati na takav način da je održivi razvoj zapravo proces stvaranja novih prilika i razvojnih mogućnosti za naše poslovanje, kao i za bolju budućnost novih generacija te je održivost integralni dio našeg poslovanja. S ciljem poboljšanja okolišnih, socijalnih i ekonomskih ciljeva, rizike i prilike održivosti prepoznajemo, pa tako i djelujemo, u više smjerova: na području razvoja novih proizvoda, tehnoloških procesa, razvoja zaposlenika, komunikacije s kupcima, potrošačima, odnosa s investitorima te upravljanja nabavnog lanca. Rizike i prilike održivog razvoja ubrzano ugrađujemo i u strategije upravljanja robnih marki. Napori koje je Atlantic Grupa usmjeravala u smanjenje ekološkog otiska proteklih godina pokazuju značajne rezultate, a podatke koje smo dosad redovito objavljivali u godišnjem nefinancijskom izvještaju (AG GRI izvještaj), već drugu godinu objavljujemo u integralnom obliku, zajedno s godišnjim izvještajem o poslovanju. Uz to što sami sebi podižemo ljestvicu očekivanja, smatramo važnim također naše partnere i potrošače potaknuti na odgovorno ponašanje prema okolišu.

Valja istaknuti i to da je Atlantic Grupa kao dio šire zajednice svjesna važnosti i potrebe vlastitog utjecaja na unapređenje općih društvenih uvjeta i promocije pravih vrijednosti, a godinu iza nas proveli smo posvećujući prije svega brizi o našim potrošačima i zaposlenicima, postavljajući tako dobar primjer okruženju. Veći dio inflatornih efekata na ukupno poslovanje apsorbirali smo kontrahirajući vlastitu profitabilnost, nastojeći istovremeno i našim zaposlenicima nizom korektivnih mjera olakšati borbu s inflacijom. Možemo reći da smo na puno načina godinu proveli zaista živeći sve naše vrijednosti – Strast, Rast te posebno Brigu i Otvorenost.

Neven Vranković,
Potpredsjednik Grupe za Korporativne aktivnosti



Korporativno upravljanje
Atlantic Grupe

PRIMJENA NAČELA KORPORATIVNOG UPRAVLJANJA

S obzirom na činjenicu da su dionice Atlantic Grupe d.d. uvrštene na uređeno tržište Zagrebačke burze, Atlantic Grupa primjenjuje Kodeks korporativnog upravljanja Zagrebačke burze i Hrvatske agencije za nadzor financijskih usluga (HANFA), dostupnim na internetskim stranicama Zagrebačke burze (www.zse.hr) i Hanfe (www.hanfa.hr).

Sukladno pozitivnim zakonskim propisima Atlantic Grupa je za 2022. godinu izradila Izjavu o primjeni navedenog Kodeksa korporativnog upravljanja, kojom je potvrdila djelovanje i razvoj u skladu s dobrom praksom korporativnog upravljanja u svim segmentima poslovanja. Izjava o primjeni Kodeksa korporativnog upravljanja objavljena je na internetskoj stranici Društva (www.atlanticgrupa.com) te na internetskim stranicama Zagrebačke burze (www.zse.hr) i HANFE (www.hanfa.hr), pri čemu su sljedeća pitanja korporativnog upravljanja drugačije definirana nego što to predviđa Kodeks korporativnog upravljanja Zagrebačke burze d.d. i HANFE:

Statut i/ili interni akti društva predviđaju prethodnu suglasnost nadzornog odbora za donošenje važnih odluka koje utječu na strategiju društva, rashode, izloženost riziku i ugled.	NE	Nadležnost Nadzornog odbora određena je u okvirima važećeg ZTD-a.
Politika primitaka uključuje odredbe koje pobliže utvrđuju okolnosti u kojima bi dio primitaka člana uprave bio zadržan ili bi se tražilo njihov povrat.	NE	Politika primitaka ne predviđa takve odredbe.
Sve osobe navedene u članku 81. Kodeksa bile su prisutne na glavnoj skupštini u proteklih 12 mjeseci.	DJELOMIČNO	Ostvarena je maksimalna moguća prisutnost navedenih osoba.

Osim Kodeksa korporativnog upravljanja Zagrebačke burze i HANFE, Atlantic Grupa primjenjuje i vlastiti Kodeks korporativnog upravljanja, unaprijedivši tako standarde transparentnosti poslovanja koji su posve u skladu s direktivama Europske unije. Kodeks definira procedure za rad nadzornih odbora, uprava i drugih organa i struktura nadležnih za odlučivanje te osigurava izbjegavanje sukoba interesa, efikasan unutarnji nadzor te učinkovit sustav odgovornosti, a dostupan je na internetskim stranicama Atlantic Grupe (www.atlanticgrupa.com). Također, Atlantic Grupa je potpisnik Kodeksa etike u poslovanju, čiji je inicijator Hrvatska gospodarska komora. Navedenim Kodeksom utvrđene su smjernice etičkog ponašanja poslovnih subjekata u okviru hrvatskog gospodarstva. Takvim određivanjem etičkih kriterija pridonosi se transparentnijem i učinkovitijem poslovanju i kvalitetnijim vezama poslovnih subjekata u Hrvatskoj s poslovnom sredinom u kojoj djeluju. Pristupanjem Kodeksu etike potpisnice se obvezuju na poštivanje ljudskih prava, primjenu odredbi o sprečavanju korupcije, odgovorno i etično ponašanje prema drugim tvrtkama na tržištu i na razvoj kvalitetnih odnosa i lojalne konkurencije.
Također, svjesni smo važnosti te promičemo politiku raznolikosti i nediskriminacije na radnom mjestu i prilikom zapošljavanja. To nas je motiviralo da budemo potpisnici Povelje o raznolikosti (Diversity Charter) – inicijativi pokrenutoj u 16 zemalja Europske unije, koja je u Hrvatskoj razvijena u sklopu projekta Hrvatskog poslovnog savjeta za održivi razvoj (HR PSOR). Usvajanjem Povelje obvezali smo se i u skladu s tim promičemo politiku raznolikosti i nediskriminacije u radnoj sredini i poslovnom okruženju te redovno izvještavamo o svojim aktivnostima na tom području.
Atlantic Grupa se razvija i djeluje u skladu s dobrom praksom korporativnog upravljanja te nastoji svojom poslovnom strategijom, poslovnom politikom kao i ključnim internim aktima doprinijeti transparentnom i učinkovitom poslovanju te kvalitetnijim vezama s poslovnom sredinom u kojoj djeluje prateći svjetske i europske trendove.

Opis glavnih elementa sustava unutarnje kontrole i upravljanja rizikom sastavni je i važan dio našeg poslovanja, a njihovi elementi, kako su navedeni u nastavku, kao i opis rada Glavne skupštine i način ostvarenja prava glasa u istoj, sastav i rad Uprave i Nadzornog odbora, kao i njihovih odbora, te podaci o imateljima dionica u Društvu, sastavni su dio ove Izjave o primjeni kodeksa korporativnog upravljanja.

Organizacija korporativnog upravljanja u Atlantic Grupi

Struktura korporativnog upravljanja Atlantic Grupe temelji se na dualističkom principu, koji podrazumijeva Nadzorni odbor i Upravu Društva. Oni, zajedno s Glavnom Skupštinom, u skladu sa Statutom i Zakonom o trgovačkim društvima, predstavljaju tri temeljna organa Društva.

GLAVNA SKUPŠTINA

Glavna skupština je organ u kojem dioničari ostvaruju svoja prava u stvarima Društva. Način rada Glavne skupštine, njezina ovlaštenja, prava dioničara i način njihove realizacije propisane su Statutom Društva, koji je javno dostupan na internetskim stranicama Atlantic Grupe www.atlanticgrupa.com.

U 2022. održane su dvije sjednice Glavne skupštine. Dana 20. siječnja 2022. održana je sjednica Glavne skupštine na kojoj je usvojena odluka o izboru Vesne Nevistić i Zorana Vučinića za nove članove Nadzornog odbora. Radi donošenja odluka o pitanjima određenima zakonom i Statutom Društva, dana 15. lipnja 2022. godine održana je redovita Glavna skupština Atlantic Grupe d.d. Na navedenoj Skupštini usvojene su odluke o davanju razrješnice članovima Uprave i Nadzornog odbora Društva, odluka o isplati dividende dioničarima Društva razmjerno broju dionica kojih su imatelji u iznosu od 50,00 kuna po dionici (pojedinačne nominalne vrijednosti 40 kuna), odluka o odobrenju Izvješća o primicima za 2021. godinu, odluka o ponovnom izboru tri člana Nadzornog odbora, odluka o podjeli dionica temeljem koje se dionice Društva pojedinačne nominalne vrijednosti 40,00 kuna zamjenjuju s četiri dionice Društva pojedinačne nominalne vrijednosti 10,00 kuna, odluka o izmjenama Statuta Atlantic Grupe d.d., odluka o odobrenju izmjena i dopuna Politike primitaka za članove Uprave Atlantic Grupe d.d. te odluka imenovanju revizora Društva za 2022. poslovnu godinu.

Sve odluke s održanih sjednica Glavne skupštine objavljene su u skladu sa zakonskim propisima te su dostupne na internetskim stranicama Atlantic Grupe (www.atlanticgrupa.com) i Zagrebačke burze (www.zse.hr).

Nadzorni odbor Atlantic Grupe



Nadzorni odbor Atlantic Grupe d.d. je odlukom Glavne skupštine 20. siječnja 2022. godine proširen s dotadašnjih sedam na devet članova. Nadzorni odbor je u 2022. održao četiri sjednice. Postotak sudjelovanja članova na sjednicama bio je 97,22%, obzirom da je g. Peter Elam Håkansson bio opravdano spriječen sudjelovati na jednoj sjednici.

Sukladno OECD Principima korporativnog upravljanja kao i preporukama Kodeksa korporativnog upravljanja Zagrebačke burze i HANFE iz 2020., u novom, proširenom članstvu od ukupno devet članova nadzornog odbora, osam je neovisnih članova koji nisu u poslovnim, obiteljskim i drugim vezama s društvom, većinskim dioničarom ili grupom većinskih dioničara ili članovima uprave ili nadzornog odbora društva ili većinskog dioničara.

Članovi Nadzornog odbora Društva su:

Zdenko Adrović
Predsjednik

Zdenko Adrović, jedan od vodećih stručnjaka u hrvatskoj financijskoj industriji, direktor je te jedan od osnivača Hrvatske udruge banaka. Od 1996. do 2014. godine obnašao je funkciju predsjednika Uprave Raiffeisenbank Austria d.d, koju je tijekom mandata razvio u jednu od vodećih financijskih institucija s nekoliko priznanja Hrvatske gospodarske komore za najuspješniju banku u Republici Hrvatskoj. Prethodno je bio izvršni potpredsjednik za riznicu i likvidnost Privredne banke Zagreb, gdje je radio i kao direktor sektora investicijskog bankarstva te zamjenik predsjednika Uprave. Od 2017. do 2020. godine bio je član Odbora za financije i državni proračun Hrvatskog sabora, a od 2018. godine član je Vijeća za nacionalnu konkurentnost. Od 2008. do 2016. godine bio je član Izvršnog odbora Hrvatske udruge poslodavaca, dok je u periodu od 2004. do 2013. obnašao funkciju člana Upravnog odbora Hrvatske gospodarske komore. Pored navedenog, u periodu od 1999. do 2006. obnašao je funkciju člana Nadzornog odbora Plive d.d. Diplomirao je Ekonomiju na Fakultetu za vanjsku trgovinu Sveučilišta u Zagrebu, gdje je pohađao i poslijediplomski studij iz područja korporativnih financija, usavršavajući se tijekom dugogodišnje karijere u financijskoj industriji na sveučilištima u SAD-u i Velikoj Britaniji.





Siniša Petrović
Zamjenik predsjednika

Siniša Petrović profesor je na Katedri za trgovačko pravo i pravo društava na Pravnom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu. 1995. godine je bio poseban izaslanik delegacije Republike Hrvatske i član delegacije Republike Hrvatske na međunarodnoj mirovnoj konferenciji o Bosni i Hercegovini u Daytonu. Bio je potpredsjednik Savjeta za zaštitu tržišnog natjecanja te predstavnik Republike Hrvatske u Komisiji za arbitražu Međunarodne trgovačke komore. Autor je široke stručne literature te je sudjelovao u izradi hrvatskih propisa s područja trgovačkih društava, tržišnog natjecanja, prometa nekretnina, privatizacije, sporta i sprečavanja sukoba interesa u obnašanju javnih dužnosti. Bio je član Pregovaračke skupine za vođenje pregovora o pristupanju Hrvatske Europskoj Uniji. Diplomirao je, magistrirao i doktorirao na Pravnom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu.

Lars Peter Elam Håkansson
Član

Peter je Predsjednik Uprave (Chief Investment Officer) East Capital Holdinga te se nalazi u upravnim tijelima East Capital grupe. Peter je ustanovio investicijsku filozofiju i strategiju East Capitala. Od ranih je devedesetih godina radio na tržištima u nastajanju i razvoju te i danas nastavlja putovati i posjećivati kompanije širom svijeta. Pet puta je bio nagrađen za najboljeg fond menadžera od strane Morningstara te od strane najvećeg švedskog financijskog dnevnika Dagens Industri. On i investicijski timovi isto su tako primili brojne nagrade Lipper za uspješno poslovanje fondovima kojim upravlja East Capital. Ujedno je predsjednik Uprave Švedske glazbene kuće slavnih i član nadzornog odbora Garna Stockholm Holdinga, Bonnier News Business-a, Atlantic Grupe in Hrvatskoj, kompanija Cicero Holding AB and Cicero Fonder, LaSpa grupe u Estoniji te je član Švedske Kraljevske Akademije za tehničke znanosti (IVA) odjel za financije. Prije osnivanja East Capitala bio je na vodećim pozicijama u kompaniji Enskilda Securities u Londonu, Parizu i Stockholmu – gdje mu je zadnja pozicija bila na čelu odjela za upravljanje kapitalom te odjela analiza na globalnoj razini. Peter je studirao na štokholmskoj školi ekonomije te na l'EDHEC u Lilleu. Tečno govori švedski, engleski i francuski jezik.



Franz-Josef Flosbach
Član

Franz-Josef Flosbach je diplomu industrijskog inženjera stekao 1973. na Tehničkom fakultetu u Darmstadtu. Većinu svog radnog vijeka, od 1975. godine, proveo u DEG-Deutsche Investitions und Entwicklungsgesellschaft GmbH. DEG potiče privatna poduzeća u zemljama s tržištem u nastajanju i zemljama u razvoju, a od 2001. dio je njemačke razvojne banke KFW - Bankengruppe. G. Flosbach obnašao je više izvršnih funkcija – funkciju zaduženu za reviziju korporativnog upravljanja (koja uključuje odgovornost za ulaganja u Aziji, arapskim zemljama, jugoistočnoj Europi, Africi engleskog govornog područja), poslovno planiranje i kontroling (koja uključuje uspješnu implementaciju SAP sustava), razvoj poslovanja i upravljanje portfeljem za područje Podsaharske Afrike, te konzultantske poslove za „Deutsche Mittelstand“, programe Europske zajednice (ECIP, CDI, JOPP), agenciju za promicanje stranih ulaganja, te Pakt stabilnosti za jugoistočnu Europu. Nadalje, bio je odgovoran za razvoj poslovanja DEG-a u istočnoj i jugoistočnoj Europi, Kavkazu, Središnjoj Aziji, Turskoj i Bliskom istoku, što obuhvaća oko 30 zemalja, ulaganja od 1,5 milijarde eura, portfelj od oko 110 kompanija, 200 – 500 milijuna novih obveza godišnje. Prije karijere u DEG-u, Franz Josef Flosbach radio je kao stariji savjetnik u kompaniji Treuhand- Vereinigung AG / Coopers & Lybrand GmbH, današnjem PricewaterhouseCoopersu (PwC), s posebnim fokusom na aktivnosti spajanja i preuzimanja. G.Flosbach posjeduje specifično znanje u sljedećim područjima: financiranje - financiranje projekata, pružanje dugoročnih zajmova, vlasnički kapital; spajanja i preuzimanja; restrukturiranje i privatizacija; savjetodavne usluge; upravljanje rizicima; korporativno upravljanje. Jednako tako, posjeduje iznimni „know-how” u pogledu tržišta i sektora. G. Flosbach služi kao član nadzornih odbora u raznim industrijama s različitim pravnim okvirom od 1984. godine. Trenutno obavlja dužnost člana Nadzornog odbora Atlantic Grupe i predsjednika Komisije za reviziju Atlantic Grupe. G. Flosbach je član „Südosteuropa Gesellschaft“ iz Münchena od 1999.



Vesna Nevistić
Član

Dr. Vesna Nevistić ima 25 godina profesionalnog iskustva u područjima menadžment consultinga, investicijskog bankarstva, korporativnog razvoja i restrukturiranja. Stekla je bogatu ekspertizu na globalnoj razini u brojnim različitim industrijama radeći na visokim izvršnim i menadžment pozicijama u nekim od vodećih svjetskih institucija: kao Partner u McKinsey & Company u Zürichu i New Yorku, Managing Director u Goldman Sachsu u Londonu i Zürichu, te Group Managing Director i Head of Corporate Development UBS-a u Zürichu, gdje je bila dio top menadžment tima koji je uspješno restrukturirao Banku nakon financijske krize. Dr. Nevistić trenutno vodi svoju savjetodavnu boutique tvrtku, VereNovo GmbH, s fokusom na teme strateške i poslovne transformacije, a također obavlja dužnost neizvršnog direktora u upravnim odborima tri kompanije: Compagnie Financiere Richemont SA, globalnoj grupaciji za luksuznu robu sa sjedištem u Ženevi koja obuhvaća brendove kao što su Cartier, Van Cleef & Arpels, Montblanc; Samskip BV, vodećoj paneuropskoj tvrtki za multimodalni prijevoz i logistiku sa sjedištem u Rotterdamu; Constellation Acquisition Corp I, tvrtki za akvizicije s posebnom namjenom (SPAC) uvrštenoj na Njujoršku burzu. Podupire razne neprofitne organizacije, te je član financijskog odbora Švicarske zaklade za studente. Dr. Nevistić ima doktorat iz elektrotehnike koji je stekla na Švicarskom federalnom institutu za tehnologiju (ETH Zürich), a prethodno je završila diplomski/postdiplomski studij Sveučilišta u Zagrebu. Ima švicarsko i hrvatsko državljanstvo, a živi u Zürichu.



Aleksandar Pekeč
Član

Aleksandar Pekeč je redoviti profesor na Fuqua School of Business Sveučilišta Duke. Ekspert je iz područja menadžerskog odlučivanja u kompleksnim kompetitivnim okruženjima te autor radova u vodećim akademskim časopisima iz menadžerskih znanosti, kao i radova iz područja ekonomije, matematike i psihologije. Konzultantska iskustva Aleksandra Pekeča uključuju financijsku, farmaceutsku, prodajnu i tehnološku industriju. U periodu od 2010. do 2015. bio je član Savjeta za gospodarstvo Predsjednika Republike. Profesor Pekeč doktorirao je na sveučilištu Rutgers, a diplomirao na Sveučilištu u Zagrebu.



Monika Elisabeth Schulze
Član

Monika Elisabeth Schulze voditeljica je Odjela upravljanja korisničkim odnosima i inovacijama u tvrtki Zurich Insurance te član njemačkog Izvršnog odbora tvrtke. Fokus joj je izgradnja jakih poduzeća u kontekstu masovne transformacije industrije i promjena koje donosi digitalna tehnologija. Prije nego što se pridružila Zurich IG osiguranju, vodila je vlastitu tvrtku za strateško poslovno savjetovanje. Na posljednja dva položaja u Unileveru bila je potpredsjednica za razvoj trgovačkih marki za Europu te poslovni direktor za sektor hrane, s odgovornošću za račun dobiti i gubitka u Mađarskoj. Magistrirala je poslovnu administraciju na Sveučilištu u Hamburgu. Monika je članica uprave u tvrtki Schloss Wachenheim, proizvođaču pjenušca u Trieru u Njemačkoj.





Anja Svetina Nabergoj
Član

Dr. Anja Svetina Nabergoj je predavač pri Hasso Plattner Institute of Design Sveučilišta u Stanfordu i izvanredni profesor pri Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Ljubljani. Diplomirala je, završila međunarodni Magistarski studij o poslovnom upravljanju (IMB) te doktorirala na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Ljubljani. Posljednjih 13 godina razvija pedagoški plan predavanja o inovativnim procesima i očuvanju kreativnog pristupa rukovodećeg kadra globalnih korporacija. Jedna je od osnivačica Tima za istraživanje i kreativnost pri Sveučilištu u Stanfordu, te je članica Savjetodavnog odbora Stanfordovog katalizatora za suradnička rješenja. Pridonijela je izradi brojnih publikacija u izdanju kuće Edward Elgar i Routlege te je koautor knjige „Creativity in Research“ objavljene od strane Cambridge University Press-a.

Zoran Vučinić
Član

Zoran Vučinić stekao je 33+ godina bogatog iskustva u FMCG industriji na globalnoj razini. Posljednju poziciju je obnašao u korporaciji The Coca-Cola Company kao Chief Operating Officer (COO), Coca-Cola North America. Karijerni put započeo je u Coca-Coli 1988. u Italiji, kao voditelj marketinga za jugoistočnu Europu, a potom je bio na poziciji generalnog direktora Coca-Cola kompanije u Švicarskoj, Austriji i Tajlandu. Radio je kao konzultant u tvrtki Egon Zehnder te kao direktor mliječne industrije Dukat. U Coca-Colu se vratio 2007. na poziciju President for Russia, Ukraine & Belarus, dok je potom unaprijeđen da vodi Middle East & North Africa regiju sa sjedištem u Dubaiju, UAE. Diplomirao je na European Business School, Reutlingen University i Middlesex University, London, a magistrirao na Massachusetts Institute of Technology, Boston, SAD.

KOMISIJE NADZORNOG ODBORA

U sklopu Nadzornog odbora djeluju tri Komisije koje svojim radom potpomažu rad i djelovanje Nadzornog Odbora: Komisija za reviziju, Komisija za razvoj vodstva i nagrađivanje te Komisija za društvenu odgovornost i korporativno upravljanje. Svaka Komisija previđa najmanje tri člana.

Komisija za društvenu odgovornost i korporativno upravljanje definira sustav mehanizama za osiguravanje ravnoteže između prava dioničara i potreba menadžmenta za usmjeravanje poslova Društva i upravljanja tim poslovima. Daje okvir za postavljanje ciljeva Društva i određivanje sredstava za postizanje tih ciljeva te praćenje izvedbe i djelotvornosti istih. Komisiji predsjeda Siniša Petrović, iz reda članova Nadzornog odbora imenovane su Monika Elisabeth Schulze i Anja Svetina Nabergoj koja se Komisiji pridružila 4. svibnja 2022., dok je iz redova vanjskih stručnjaka imenovana Nina Tepeš, profesorica na Pravnom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu. Komisija je tijekom 2022. godine održala četiri sjednice, pri čemu je postotak sudjelovanja njezinih članova bio 100%.

Komisija za razvoj vodstva i nagrađivanje predlaže kandidate za članstvo u Upravi, Nadzornom odboru i rukovodeći kadar kompanije te predlaže sadržaj ugovora s članovima Uprave, strukturu njihova nagrađivanja i nagrađivanja članova Nadzornog odbora. Komisiji predsjeda Aleksandar Pekeč, iz reda članova Nadzornog odbora imenovani su Lars Peter Elam Håkansson i Zoran Vučinić koji se Komisiji pridružio 4. svibnja 2022., dok je iz reda vanjskih stručnjaka imenovan Zoran Sušanj, izvanredni profesor Ekonomskog fakulteta, Sveučilišta u Rijeci. Komisija je tijekom 2022. godine održala tri sjednice, pri čemu je postotak sudjelovanja njezinih članova bio 90,91% obzirom da je g. Peter Elam Hakansson bio opravdano spriječen sudjelovati na jednoj sjednici.

Komisija za reviziju detaljno analizira financijske izvještaje, pruža podršku računovodstvu Društva te uspostavlja dobre i kvalitetne interne kontrole u Društvu. Prati integritet financijskih informacija, a osobito ispravnost i konzistentnost računovodstvenih metoda koje koristi Društvo i Grupa kojoj pripada, uključivši i kriterije za konsolidaciju financijskih izvješća društava koja pripadaju Grupi. Također, zadaća Komisije je praćenje kvalitete unutarnjeg sustava kontrole i upravljanja rizicima, s ciljem da se glavni rizici kojima je društvo izloženo na odgovarajući način identificiraju i javno objave te da se njima na odgovarajući način upravlja. Komisiji predsjeda Franz-Josef Flosbach, iz reda članova Nadzornog odbora imenovani su Zdenko Adrović i Vesna Nevistić, koja se Komisiji pridružila 4. svibnja 2022., dok je Marko Lesić prestao biti član Komisije s danom 14. lipnja 2022. Komisija je tijekom 2022. godine održala dvije sjednice, pri čemu je postotak sudjelovanja njezinih članova bio 100%.

Izvješće Nadzornog odbora o korporativnom upravljanju



Zdenko Adrović
Predsjednik Nadzornog odbora Atlantic Grupe

Tijekom 2022. godine Nadzorni odbor je obavio nadzor nad djelovanjem društva u skladu s donesenim odlukama Glavne skupštine Društva, te je utvrdio kako je Društvo u potpunosti djelovalo u skladu s odlukama Glavne skupštine.

Uprava i Nadzorni odbor usko surađuju za dobrobit Društva, putem redovnog kontakta. Uprava je uredno obavještavala Nadzorni odbor o svim važnijim poslovnim događajima, tijeku poslovanja, prihodima i rashodima te općem stanju Društva. Uprava je redovito Nadzornom odboru podnosila tromjesečna, polugodišnja i godišnja pisana izvješća o poslovanju na koja Nadzorni odbor nije imao primjedbi i koja su jednoglasno usvojena. Osim toga, Uprava potpuno i redovito obavještava Nadzorni odbor o korporativnoj strategiji, planiranju, poslovnim događajima, upravljanju rizikom, usklađenosti, svim odstupanjima poslovnih događaja od izvornih planova, kao i o značajnim poslovnim transakcijama koje uključuju Društvo i njegova povezana društva. Uprava redovito Nadzornom odboru podnosi izvješća propisana zakonom, a između sjednica Uprava uredno obavještava Nadzorni odbor o važnim događajima koji se odnose na poslovanje Društva.

Nadzorni odbor proveo je samoocjenjivanje profila i kompetencija članova Nadzornog odbora i članova njegovih Komisija. Samoocjenjivanje je proveo Predsjednik Nadzornog odbora bez angažiranja vanjskog revizora. Kad je riječ o njegovu sastavu, Nadzorni odbor je sam sebi postavio sljedeće ciljeve pri izdavanju preporuka za buduća imenovanja u Nadzorni odbor: Nadzorni odbor djeluje u optimalnom broju članova na način da njegovi članovi, kao skupina, posjeduju znanje, sposobnost i stručno iskustvo potrebno za pravilno obavljanje svojih zadataka, pritom uzimajući u obzir i aspekt raznolikosti podržavanjem odgovarajuće razine zastupljenosti žena. Prilikom razmatranja imenovanja u Nadzorni odbor polaže se pažnja na izbjegavanje sukoba interesa.

Nadzorni odbor je utvrdio da Nadzorni odbor i njegove Komisije dobro funkcioniraju, imaju uravnotežen sastav i potrebnu stručnost koja je usklađena sa zahtjevima poslovanja Društva. Ocjenjivanje članova Nadzornog odbora i njegovih Komisija potvrdilo je da svaki pojedinac daje učinkovit doprinos, pri čemu pokazuje predanost svojoj ulozi i posvećuje vrijeme obavljanju te dužnosti.

Razmatrajući proces definiranja korporativne strategije i prioriteta u daljnjem razvoju kompanije, imajući na umu vrijednost kandidata s međunarodnim iskustvom koji bi svojom ekspertizom na globalnoj razini dodatno osnažili djelovanje Društva u budućem razdoblju, na temelju prijedloga Nadzornog odbora, odlukom Glavne skupštine dana 20. siječnja 2022., Dr. Vesna Nevistić i Zoran Vučinić izabrani su za nove članove Nadzornog odbora. Sastav Nadzornog odbora je time, s dotadašnjih sedam članova, proširen na ukupno devet članova.

Administrativnu podršku pri pripremi sjednica Nadzornog odbora osigurava Tajnik Društva na učinkovit i pravodoban način.

U 2020. Nadzorni odbor je postavio ciljni postotak ženskih članova Nadzornog odbora i Uprave od minimalno 25% od ukupnog broja članova svakog navedenog tijela. Ciljni postotak je postavljen za sljedećih pet godina. Ovdje valja napomenuti da je u 2022. navedeni cilj postignut u Nadzornom odboru Društva, obzirom da postotak ženskih članova Nadzornog odbora u njegovom ukupnom sastavu, iznosi 33%, dok u Upravi, koja broji jednog ženskog člana, postotak ženskih članova iznosi 14%. Atlantic Grupa veliku pažnju posvećuje aspektu raznolikosti unutar kompanije, te je u tom duhu, tijekom 2022. godine, nekoliko žena imenovano na pozicije visokog menadžmenta, a u prilog tome ukazuje i činjenica da žene čine 54,8% ukupnog broja menadžerskih pozicija u kompaniji.

Uprava
Atlantic Grupe

Uprava Atlantic Grupe je od 8. prosinca 2022. proširena s dotadašnjih šest na sedam članova, koju čine Predsjednik, Potpredsjednik Grupe za Korporativne aktivnosti, Potpredjednik Grupe za Financije, nabavu i investicije, Potpredsjednica Grupe za Korporativnu strategiju i razvoj, Potpredsjednik Grupe za Distribuciju, Potpredsjednik Grupe za Delikatesne namaze, Donat i internacionalizaciju te Potpredsjednik Grupe za Kavu i Slatko i slano.

7
članova uprave
Atlantic Grupe



Emil Tedeschi
Predsjednik Uprave

Emil Tedeschi je osnivač i većinski vlasnik Atlantic Grupe. Dobitnik je brojnih priznanja struke i medija, a 2010. godine dobitnik je odlikovanja Predsjednika Republike Hrvatske za posebne zasluge u gospodarstvu. Sudjelovanjem u radu Nacionalnog parlamentarnog odbora za praćenje pregovora bio je aktivno uključen u proces približavanja Hrvatske Europskoj uniji. Bio je član Gospodarsko-socijalnog vijeća, od 2005. do 2007. godine izvršavao je dužnost Predsjednika Hrvatske udruge poslodavaca, a od 2010. do 2015. bio je član je Savjeta za gospodarstvo Predsjednika Republike Hrvatske. Počasni je konzul Irske u Republici Hrvatskoj, član Trilateralne komisije, Vijeća dekana na Harvard John F. Kennedy School of Government, INSEAD Alumni udruženja, Programskog vijeća Zagrebačke škole ekonomije i menadžmenta te Poslovnog savjeta Ekonomskog fakulteta u Ljubljani.





Srećko Nakić
Potpredsjednik Grupe za Distribuciju

Srećko Nakić svoju je karijeru u Atlanticu započeo 1994. u području prodaje, a u raznim ulogama unutar distribucije razvijao je prepoznatljivu izvrsnost Atlanticove distribucije i ostvario dugoročne suradnje sa snažnim međunarodnim principalima kao što su Beiersdorf, Duracell, Ferrero, HIPP, Johnson & Johnson, Mars, Rauch, Red Bull, Unilever i drugi. Značajno je doprinio Cedevitinom istupu u Horeca kanal i OTG segment, a od 2010. do 2014. je kao Predsjednik Uprave Droge Kolinske vodio integraciju Droge Kolinske u Atlantic Grupu. Kao Potpredsjednik uprave za Distribuciju vodi distribucijsko poslovanje na svim tržištima s fokusom na ekspanziju i ukupan rast. Svoj profesionalni rast nadopunio je edukacijskim programima i institucijama poput IEDC škole menadžmenta.

Enzo Smrekar
Potpredsjednik Grupe za Delikatesne namaze, Donat i internacionalizaciju

Enzo Smrekar pridružio se Atlantic Grupi s akvizicijom Droge Kolinske 2010. gdje je dotad obnašao funkciju operativnog direktora. Prethodno tome, tijekom 18 godina je radio u vodećim međunarodnim kompanijama kao što su Philip Morris, Diageo i LVMH. Od 2010. imao je ključnu ulogu u uspješnoj integraciji Droge Kolinske u Atlantic Grupu, kao član Uprave Droge Kolinske i glavni direktor SPP-a Delikatesni namazi. Završio je MBA na IEDC Bledu, AMP na Harvard Business School, stekao Coaching and Mentoring certifikat na Oxford Brooks Sveučilištu, član je Nadzornih odbora u nekoliko kompanija, Predsjednik je slovenskog skijaškog saveza, Potpredsjednik slovenskog Olimpijskog odbora i zakladnik međunarodnog skijaškog saveza.





Zoran Stanković

Potpredsjednik Grupe za Financije, nabavu i investicije

Zoran Stanković se Atlantic Grupi pridružuje u veljači 2007. godine na mjestu Potpredsjednika za Financije. Prethodno je tri godine proveo u Plivi na mjestu Direktora kontrolinga Grupe zaduženog za koordinaciju i nadzor financijskog poslovanja Plivine mreže kompanija u zemlji i inozemstvu. Prije dolaska u Plivu od 1995. do 2003. godine je radio u Arthur Andersenu i Ernst & Youngu kao stariji menadžer za reviziju zadužen za velike klijente. Član je međunarodnog udruženja The Association of Chartered Certified Accountants. Diplomirao je na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu.

Mate Štetić

Potpredsjednik Grupe za Kavu i Slatko i slano

Mate Štetić se Atlantic Grupi pridružio 2019. godine na poziciji glavnog direktora Strateškog poslovnog područja Kava, a krajem 2022. preuzima i upravljanje kategorijama čokolade te slatkog i slanog snacka. Karijeru je započeo 2001. godine u Ledo d.d. gdje je radio na raznim pozicijama unutar prodaje, izvoza te marketinga i razvoja. Nakon toga prelazi u Zvijezdu d.d. na poziciju direktora marketinga i razvoja, a 2008. godine postaje glavni direktor Mlinar d.d. Od 2009. do 2019. godine je u PIK Vrbovec d.d. od čega osam godina kao direktor društva. Diplomirao je na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu, završio poslijediplomski MBA studij na Cotrugli Business School te se dalje usavršavao na IEDC Bled School of Management i drugim poslovnim školama.

Lada Tedeschi Fiorio

Potpredsjednica Grupe za Korporativnu strategiju i razvoj

Lada Tedeschi Fiorio upravlja procesima i timovima koji se bave strategijom Atlantic Grupe te rastom kroz M&A aktivnosti i kroz razvoj novih područja ili proizvoda s potencijalom za kompanijski rast. Prije imenovanja u Upravu Atlantica 2019. godine obnašala je funkciju Zamjenice predsjednika Nadzornog odbora Atlantic Grupe. Karijeru u Atlanticu započinje 1997. godine na mjestu zamjenice direktora Financija. Kao potpredsjednica za poslovni razvoj imala je važnu ulogu u postupku inicijalne javne ponude 2007. godine te u pregovorima tijekom različitih Atlanticovih kupoprodajnih procesa sve do danas. U posljednje četiri uzastopne godine dobitnica je priznanja za najutjecajniju ženu hrvatskog biznisa po ocjeni stručnog žirija poslovnog tjednika Lider. Prije karijere u Atlanticu Lada je poslovna iskustva stjecala u multinacionalnim kompanijama Wrigley u Njemačkoj i Mars Masterfood u Ujedinjenom Kraljevstvu, Nizozemskoj, Poljskoj i Ujedinjenim Arapskim Emiratima. Diplomirala je ekonomiju na Universita' commerciale L. Bocconi u Milanu, a usavršavala se na London Business School.



Neven Vranković

Potpredsjednik Grupe za Korporativne aktivnosti

Neven Vranković se Atlantic Grupi pridružio 1998. godine na mjestu izvršnog direktora za korporativne aktivnosti. Od 2001. godine preuzima nadležnost za aktivnosti Atlantic Grupe u području spajanja i preuzimanja, a 2002. godine je imenovan Potpredsjednikom za Korporativne aktivnosti. Poslovna iskustva stjecao je radeći u pravnom odjelu Bergen Banke u Norveškoj te kao karijerni diplomat u hrvatskim veleposlanstvima u Washingtonu i Beogradu. Bio je član Radne skupine za pripremu pregovora o pristupanju Republike Hrvatske Europskoj uniji za poglavlje 6. – Pravo trgovačkih društava. Diplomirao je na Pravnom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu, a magistrirao na Washington College of Law u SAD-u. Dodatna stručna znanja iz područja spajanja i preuzimanja stjecao je na poslovnoj školi INSEAD u Francuskoj.



STRATEŠKO POSLOVNO VIJEĆE

Strateško poslovno vijeće, od njegova osnivanja početkom 2012. godine, djeluje kao multifunkcionalno tijelo koje raspravlja o vitalnim strateškim i operativnim korporativnim pitanjima, analizi poslovanja, definiranju prioriteta, nadzoru strateških planova, te koordinaciji između organizacijskih cjelina i donošenju ključnih odluka. Članove Vijeća čine: Predsjednik Uprave, Potpredsjednik Grupe za Korporativne aktivnosti, Potpredsjednik Grupe za Financije, nabavu i investicije, Potpredsjednica Grupe za Korporativnu strategiju i razvoj, Potpredsjednik Grupe za Distribuciju, Potpredsjednik Grupe za delikatesne namaze, Donat i internacionalizaciju, Potpredsjednik Grupe za Kavu i Slatko i slano, Glavni direktori Strateških poslovnih područja, Glavni direktori Strateških distribucijskih područja, Stariji izvršni direktori Privatnih robnih marki, Korporativnih pravnih poslova, upravljanja kvalitetom i upravljanja imovinom, Transformacija i informacijskih tehnologija te Upravljanja korporativnim ključnim kupcima, Generalni tajnik, Izvršni direktor Poslovnog područja, Centralne nabave, Ljudskih potencijala i kulture, Korporativnog kontrolinga, Korporativne strategije i novog rasta, kao i Direktori Korporativnog razvoja, Korporativnih komunikacija i Korporativnih servisa, Prodaje Globalnog upravljanja mrežom distributera te Izvršni direktori Distribucijskih područja Austrija i Makedonija.

POSLOVNI ODBORI

Odbor za društvenu odgovornost doprinosi implementaciji načela održivoga razvoja u svakodnevnom poslovanju na način da prati stanje u kompaniji i pokreće inicijative za unapređenje društveno odgovornog poslovanja. Odbor za društvenu odgovornost vodi Generalni tajnik Društva, a članovi su Izvršni direktor Ljudskih potencijala i kulture, Direktor Korporativnih komunikacija i Direktor Korporativnog upravljanja kvalitetom.

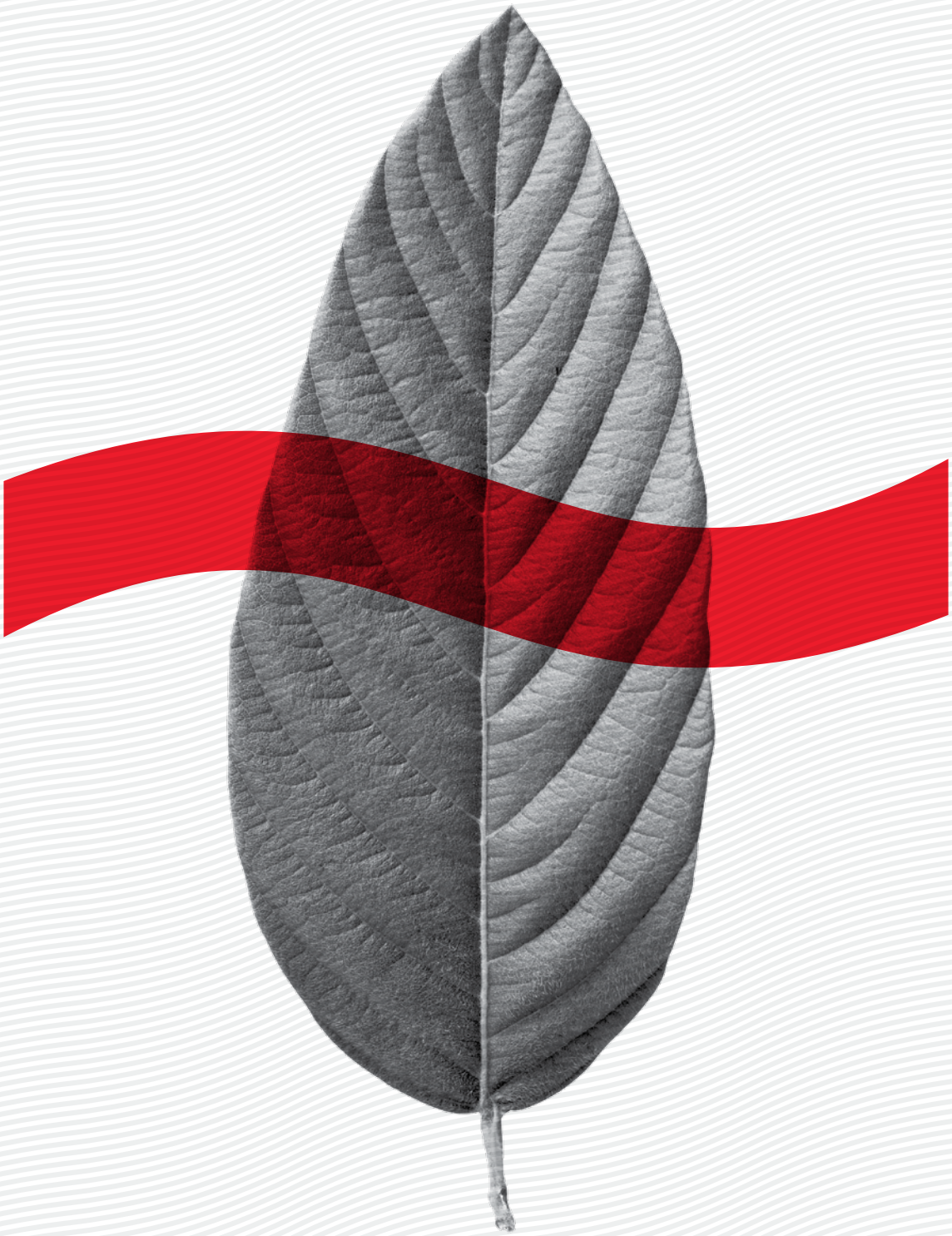
Interna revizija u 2022. godini

Interna revizija je korporativna funkcija Atlantic Grupe koja izvršava funkciju neovisne revizije i kontrole te informira menadžere kroz sveobuhvatna izvješća o provedenoj reviziji u formi nalaza i prijedloga poboljšanja. Realizacija prijedloga poboljšanja prati se putem digitalnog alata.

Interna revizija odgovorna je za procjenjivanje razine upravljanja rizicima u poslovnim procesima, revidiranje efikasnosti sustava internih kontrola sa svrhom unapređenja upravljanja rizicima i usklađenosti s procedurama, ispitivanje i analiziranje usuglašenosti postojećih poslovnih sustava s usvojenim politikama, planovima, procedurama, zakonima i pravilima koji mogu imati značajan utjecaj na poslovna izvješća. Zadužena je za preporučivanje preventivnih mjera u području financijskog izvješćivanja, usklađenosti, poslovanja i kontrola u cilju otklanjanja rizika i eventualnih nedostataka koji bi mogli voditi do neučinkovitosti procesa ili prijevara. Interna revizija o svom radu i planu informira Komisiju za reviziju, a njeni nalazi i preporuke pomažu menadžmentu u poboljšavanju procesa, preventivnom eliminiranju potencijalnih rizika ili umanjenju rizika na prihvatljivu razinu.

U 2022. godini je realizirano trinaest revizija u sljedećim područjima: proces upravljanja paletama, proces kontrole kvalitete i upravljanje nesukladnostima u SPP Slatko i slano, proces odabira dobavljača za usluge transporta, revidiranje procesa nabave IT usluga, analiza razina zaliha gotovih proizvoda kod distributera, revidiranje korištenja službenih automobila, provjera stanja HoReCa opreme kod kupaca na hrvatskom tržištu, izvanredne inventure zaliha gotovih proizvoda kod trgovačkih putnika na hrvatskom tržištu i drugo. Navedeni revizijski postupci inicirali su ukupno 44 preporuka za poboljšanje poslovanja i umanjenje specifičnih rizika na prihvatljivu razinu.

Društvena odgovornost



Etika u poslovanju

BORBA PROTIV MITA I KORUPCIJE

Za razumijevanje pojma mita i korupcije važno je navesti da on uključuje prakse kao što su: neformalna plaćanja, prijevara, iznuda, tajni dogovor i pranje novca, nuđenje ili primanje darova, zajmova, naknada, nagrada ili drugih koristi kao poticaja da se učini nešto što je nepošteno, nezakonito ili predstavlja povredu povjerenja, pronevjeru, trgovanje utjecajem, zlouporabu položaja, nezakonito bogaćenje, prikrivanje te ometanje pravde. Korupcija je široko povezana s negativnim utjecajima kao što su siromaštvo u tranzicijskim ekonomijama, šteta nanesena okolišu, zlouporaba ljudskih prava, zlouporaba demokracije, nepravilna raspodjela ulaganja i podrivanje vladavine prava.
Atlantic Grupa d.d. i njezina povezana društva poštuju dobre i odgovorne prakse poslovanja na tržištu, jednako kao i međunarodne norme te se u svojem radu odnose s integritetom. U formalnom smislu to pokazujemo prihvaćanjem načela inicijative UN-a „Global Compact“, Kodeksa etike u poslovanju Hrvatske gospodarske komore, kojim su utvrđene smjernice etičkog ponašanja poslovnih subjekata u okviru hrvatskog gospodarstva, te Kodeksa korporativnog upravljanja Zagrebačke burze i HANFA-e.

Osim Kodeksa korporativnog upravljanja Zagrebačke burze i HANFA-e, Atlantic Grupa primjenjuje i vlastiti Kodeks korporativnog upravljanja, unapređujući tako standarde transparentnosti poslovanja koji su posve u skladu s direktivama Europske unije. Kodeks definira procedure za rad nadzornih odbora, uprava i drugih organa i struktura nadležnih za odlučivanje te osigurava izbjegavanje sukoba interesa, efikasan unutarnji nadzor te učinkovit sustav odgovornosti, a dostupan je na internetskim stranicama Atlantic Grupe (www.atlanticgrupa.com).

PRIJAVLJIVANJE NEPRAVILNOSTI

S obzirom na to da Društvo svojim zaposlenicima želi osigurati pravo na pošten, odgovoran, transparentan i etičan rad, odnosno radno okruženje u kojem se poštuju osnovna načela poslovnog ponašanja, Atlantic Grupa je usvojila Pravilnik o prijavljivanju nepravilnosti kojim se propisuje postupak njihova prijavljivanja te prava i dužnosti svakog i svih zaposlenika Atlantic Grupe koji u svojem radu uoče ili postanu svjesni bilo stvarne ili potencijalne nezakonite radnje ili potencijalnog kršenja prihvaćenih pravila poslovnog ponašanja u Društvu od strane drugog zaposlenika (ili više njih).

Navedenim Pravilnikom definirano je što predstavlja nezakonitu radnju ili kršenje prihvaćenog poslovnog ponašanja (nepravilno ponašanje), prava i dužnosti zaposlenika koji u svom radu uoči ili postane svjestan nepravilnog ponašanja na prijavu istoga nadležnim tijelima Atlantic Grupe te postupanje nadležnih tijela Atlantic Grupe po takvoj prijavi.

Zaposleniku koji je podnio prijavu o potencijalnom nepravilnom ponašanju u skladu s Pravilnikom jamči se potpuna povjerljivost svih podataka o njegovu/njezinu identitetu, kao i o sadržaju prijave kojom je prijavio/la potencijalno nepravilno ponašanje. Osim toga, svaki zaposlenik koji tijekom svojeg rada uoči ili postane svjestan nepravilnog ponašanja ima pravo, po vlastitom nahođenju, podnijeti anonimnu prijavu o potencijalnom nepravilnom ponašanju bez davanja podataka o svojem identitetu.

PRIJAVLJIVANJE NEPRAVILNOSTI

Etički kodeks nabavne organizacije predstavlja skup vrijednosti, standarda, načela i pravila koje svi zaposlenici nabavne organizacije Atlantic Grupe odgovorni za nabavu u kompaniji moraju poštivati pri obavljanju svojih poslovnih aktivnosti. Etički kodeks obuhvaća sljedeća područja:

Usklađenost sa zakonima i propisima —

Zaposlenici u nabavi dužni su se informirati o svim promjenama zakona i propisa koji se odnose na nabavu te primjenjivati ih u svom poslu. Osim raznih nacionalnih i međunarodnih zakona i propisa općeg karaktera, zaposlenici nabavne organizacije moraju slijediti i primjenjivati sve ostale zakone i propise koji se odnose na trgovinu, industriju, zaštitu patenata i autorskih prava, zaštitu okoliša, sigurnost na radu, radno pravo, itd.

Primjena kriterija održive nabave —

Pri donošenju odluka o korištenju resursa i nabavi, nabavna organizacija Atlantic Grupe uzima u obzir kako okolišne tako i društvene čimbenike s ciljem što većeg smanjenja okolišnog i društvenog utjecaja koji predmeti koje kupujemo mogu imati. Poslovi nabave moraju se obavljati tako da se poštuje društvena, etnička, kulturna, seksualna i rasna različitost, dok se poslovne odluke ne smiju usmjeravati na način koji pogoduje bilo kojoj kategoriji etničkih, seksualnih ili rasnih kriterija.

Pošteno postupanje prema dobavljačima —

Nabavna organizacija i njezino osoblje moraju omogućiti i podržati pošteno tržišno natjecanje među potencijalnim dobavljačima koji su zainteresirani za sklapanje poslovnog odnosa s Atlantic Grupom. To znači da postupak odabira dobavljača mora uvijek biti definiran i vođen tako da se prioritet daje dobavljačima koji su sposobni pružiti kvalitetne proizvode ili usluge po konkurentnim cijenama, odnosno koji u odnosu na druge dobavljače imaju vidljive i dokazane prednosti za poslovanje Atlantic Grupe.

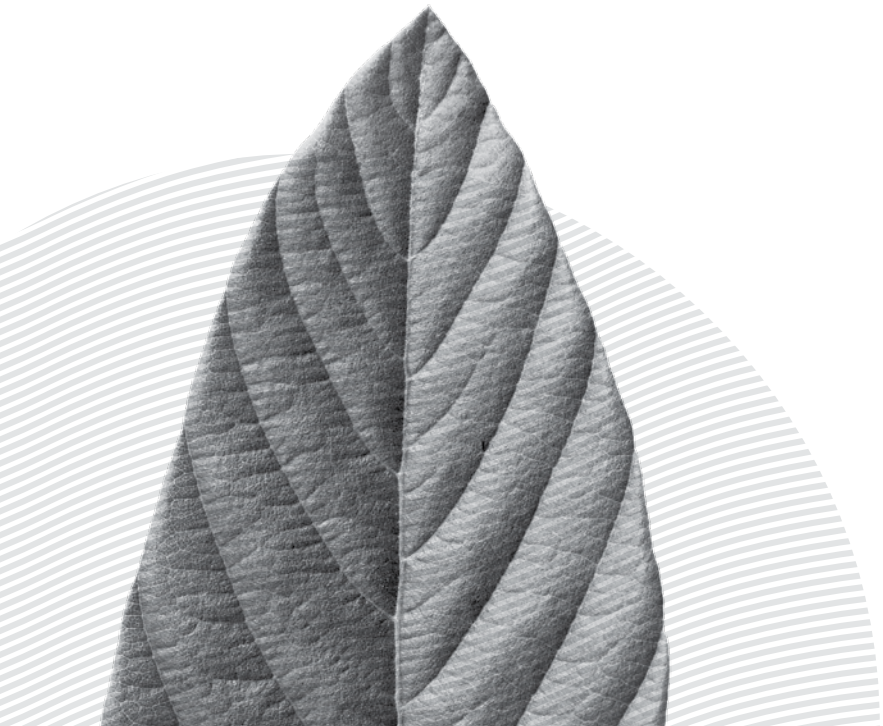
Prilikom odabira dobavljača ili nakon što je suradnja s dobavljačima već uspostavljena, nije dopušten bilo kakav utjecaj koji nije poslovne prirode ili koji proizlazi iz osobnog interesa osoblja nabavne organizacije. U tom smislu, zaposlenici u nabavi nemaju pravo tražiti ili primati novac, usluge ili darove od dobavljača ili potencijalnih dobavljača.

Iznimno, mogu se prihvatiti samo poslovni darovi simboličke vrijednosti kao izraz uobičajene poslovne prakse ili ljubaznosti poslovnog partnera, ali njihovo davanje ili prihvaćanje ni na koji način ne smije utjecati na proces donošenja odluka, odabir dobavljača, pregovore ili ugovore s dobavljačima. Način postupanja prema dobavljačima, bez obzira na njihovu pregovaračku poziciju i snagu odjela nabave, moraju biti civilizirani i pošteni, a osoblje nabavne organizacije dužno je poštivati sve uvjete dogovorene s dobavljačima pod uvjetom da i druga strana poštuje svoje obveze. Zaposlenici nabavne organizacije također se obvezuju na čuvanje tajni i profesionalnih podataka

te njihovu selektivnu uporabu, što se odnosi i na sve povjerljive informacije dobivene od dobavljača tijekom natjecanja za isporuku roba i usluga, kao i na ponude ili poslovne izvještaje. Te se informacije ne smiju učiniti dostupnima trećim stranama bez suglasnosti strane koja je te informacije stavila na raspolaganje.

Poštovanje nabavne profesije —

Osoblje nabavne organizacije treba razvijati i održavati svoje profesionalne kompetencije, što znači da je dužno kontinuirano razvijati i unapređivati svoju profesionalnu vrijednost kako u pogledu specifičnih vještina i znanja u području nabave (tehničko znanje, poznavanje trgovine, zakona i propisa), tako i u smislu komunikacijskih i drugih „mekih“ vještina. Kako bi to postigli, zaposlenici u nabavi trebali bi biti otvoreni za komunikaciju s drugim profesionalcima u nabavi izvan kompanije te s udrugama i institucijama povezanim s nabavom radi razmjene iskustava i mišljenja. Kao predstavnici nabavne profesije, zaposlenici nabavne organizacije Atlantic Grupe trebaju postupati tako da zadrže dostojanstvo nabavne profesije te istodobno osiguraju da i ostali koji su u kontaktu s njima prepoznaju dostojanstvo nabavne profesije.



Održivi **razvoj**



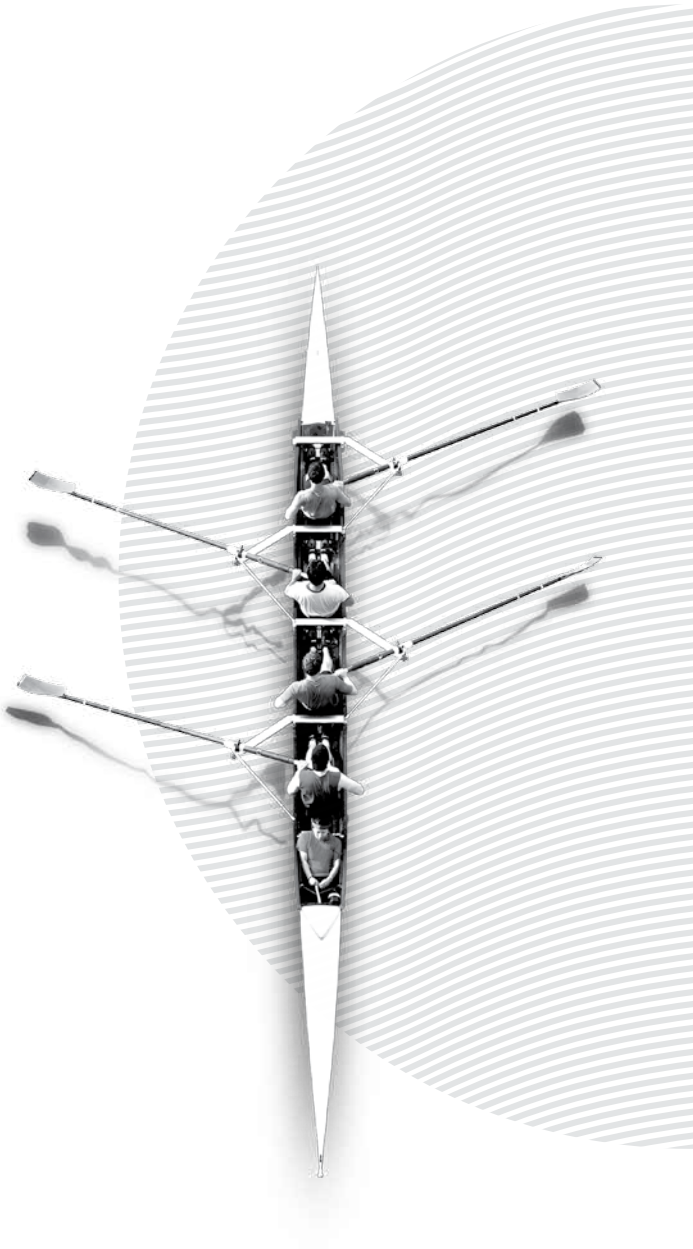
Održivi razvoj

Atlantic Grupa potpisnik je UN Global Compact inicijative od 2007. godine te su naše održive prakse u skladu sa zahtjevima europskog zakonodavstva u svim elementima. Povrh toga, na temelju vrijednosti kompanije „Briga za stvaranje boljeg okruženja“, naše aktivnosti znatno nadilaze granice zakonodavstva, pri čemu integrirani sustav kvalitete pruža okvir za poboljšanja u upravljanju ekološkim i društvenim rizicima i prilikama. Do izvještajne godine 2021. kao referenca za izvještavanje o održivosti korišteni su standardi Globalne inicijative za izvještavanje (GRI), koji su kasnije korišteni i za objave o održivosti u prvom integriranom izvještaju Atlantic Grupe. Krajem 2022. godine upoznali smo se sa zahtjevima nove Direktive o korporativnom izvještavanju o održivosti i povezanim paketom (nacrta) Europskih standarda za izvještavanje o održivosti (European Sustainability Reporting Standards – ESRS). Tako smo već ovim izvještajem ušli u postupak usklađivanja s novim propisima, koji će se nastaviti i u 2023. godini. Konačno, treba istaknuti da su sva naša ovisna društva obuhvaćena konsolidiranim izjavama o održivosti navedenim u ovom izvještaju, te stoga ne objavljuju izjave o održivosti u svojim izvještajima.

Na koji način podržavamo načela UN Global Compact:

Načela UN Global Compact			Politike i prakse AG-a
Ljudska prava	Načelo 1	Tvrtke bi trebale podupirati i poštivati zaštitu međunarodno priznatih ljudskih	**Korporativne vrijednosti i kultura, politike i postupci kompanije** u pogledu ljudskih prava, jednakih mogućnosti, sigurnih i zdravih uvjeta rada dostupni su na intranetu Društva, kao i na svim našim oglasnim pločama. Etički kodeks nabavne organizacije Humanitarne akcije za potporu ranjivim društvenim skupinama
	Načelo 2	Tvrtke bi se trebale pobrinuti da ne sudjeluju u kršenjima ljudskih prava.	
Rad	Načelo 3	Tvrtke bi trebale podržavati slobodu udruživanja i stvarno priznavanje prava na kolektivno pregovaranje.	Atlantic Grupa snažno podupire **pravo na udruživanje svojih zaposlenika** i rad svojih sindikata. U 2022. godini 85 % naših zaposlenika bilo je obuhvaćeno kompanijskim kolektivnim ugovorima. Atlantic Grupa je jedna od potpisnica Povelje o raznolikosti (Diversity Charter) – inicijative pokrenute u 16 zemalja Europske unije, koja je u Hrvatskoj razvijena u sklopu projekta Hrvatskog poslovnog savjeta za održivi razvoj (HR PSOR). Atlantic Grupa je jedna od članica Saveza za rodnu ravnopravnost na radnom mjestu, mreže tvrtki pokrenute 2019. godine.
	Načelo 4	Tvrtke bi trebale podržavati dokidanje svih oblika prisilnog rada.	
	Načelo 5	Tvrtke bi trebale podržavati stvarno ukidanje dječjeg rada.	
	Načelo 6	Tvrtke bi trebale podržavati ukidanje diskriminacije u vezi sa zapošljavanjem i izborom zanimanja.	
Okoliš	Načelo 7	Tvrtke bi trebale podupirati predostrožan pristup izazovima na području okoliša.	Na svim poslovnim lokacijama implementiran je **potpuno integrirani sustav upravljanja kvalitetom i okolišem (EMS) i sustav upravljanja energijom (EnMS).** U 2021. godini definirano je **pet stupova plana održivosti i prioritetni ciljevi.** **Inovacijski proces** koji se koristi za dizajniranje novih proizvoda uključuje obvezne kriterije ekološke i društvene odgovornosti.
	Načelo 8	Tvrtke bi trebale pokrenuti inicijative radi promicanja veće odgovornosti prema okolišu.	
	Načelo 9	Tvrtke bi trebale poticati razvoj i širenje ekološki prihvatljivih tehnologija.	
Borba protiv korupcije	Načelo 10	Tvrtke bi trebale raditi na suzbijanju korupcije u svim njenim oblicima, uključujući iznudu i podmićivanje.	**Kodeks korporativnog upravljanja Atlantic Grupe** **Kodeks korporativnog upravljanja Hrvatske agencije za nadzor financijskih usluga (HANFA) i Zagrebačke burze** **Kodeks etike u poslovanju Hrvatske gospodarske komore** **Pravilnik o prijavljivanju nepravilnosti**

UKLJUČIVANJE DIONIKA



Kao multinacionalna kompanija imamo utjecaj na odluke velikog broja kategorija dionika, kako unutarnjih tako i vanjskih. Prema Kodeksu korporativnog upravljanja Atlantic Grupe, dionici su subjekti koji preuzimaju određene izravne ili neizravne rizike u odnosu na našu kompaniju.

Za transparentne i kvalitetne odnose Atlantic Grupe s njezinim dionicima odgovorna je Uprava, koja je obvezna voditi računa o tome da kompanija poštuje sva prava dionika i uzima u obzir njihove interese u skladu sa zakonom i dobrim poslovnim običajima. Odgovorno ponašanje za nas znači sudjelovanje u stalnom dijalogu, kako na lokalnoj tako i na međunarodnoj razini kako bismo razumjeli različite motive i zabrinutosti glavnih dionika, kao i globalne trendove koji su im važni.

Savjetovanja s dionicima redovito se provode kroz brojne kanale. U različitim dijelovima ovog izvješća obrađuju se teme od interesa za naše dionike.

Ključni dionici	Komunikacijski kanali	Područja interesa i uzajamne koristi
Zaposlenici	Korporativni interaktivni intranet Redovni sastanci menadžmenta i predstavnika sindikata Redovno ispitivanje angažiranosti zaposlenika Godišnja ocjena rada i razvojni intervjui Edukacije i interne radionice Offline i online bilten	Vrlo angažirani i sposobni zaposlenici, ravnopravnost spolova i bez ozljeda na radu Razvoj talenata i napredovanje u karijeri “Sudjelovanje u zajednici” – Community Engagement Visoka kultura sigurnosti hrane i pitanja održivosti ugrađena u poslovne procese i ciljeve
Potrošači i kupci	Regionalni kontakt centar Internetske stranice brendova Kanali društvenih medija brendova Informacije na proizvodu Marketinške kampanje i događaji Educiranje potrošača/kupaca na prodajnim mjestima	Okrenutost ka potrošačkim potrebama i očekivanjima Zdravi način života Proizvodi s niskim utjecajem na okoliš
Zajednice i okoliš	Regionalni kontakt centar Postupak donacija i sponzorstava Neposredna suradnja s predstavnicima lokalne zajednice LinkedIn profil Atlantic Grupe	Zaštita životne sredine Prihvatljive tehnologije i proizvodi Nova radna mjesta „Sudjelovanje u zajednici“ – Community Engagement
Kupci i korisnici usluga kompanije	Ugovori o prodaji Sastanci i B2B događanja	Ispunjavanje potreba potrošača nudeći im izbor i kvalitetu Ekonomska vrijednost Održiva nabava i lanac opskrbe
Dobavljači	Portal za dobavljače Ugovori o kupnji Ugovori o kvaliteti i održivosti	Inovativni i učinkoviti proizvodi i usluge Ekonomska vrijednost Lanac opskrbe s niskim utjecajima na okoliš, očuvanjem biološke raznolikosti, pravednim ljudskim pravima i dobrobiti životinja Poslovna etika u nabavnom lancu
Dionici i vjerovnici	Glavna skupština Korporativna internetska stranica Sastanci i konferencije Izvještaj Uprave	Ostvarivanje snažnih održivih prihoda i dividendi, čime se postiže podrška baze dioničara Transparentno upravljanje Ekonomski učinci Razvojne strategije
Tijela javne vlasti	Sastanci i savjetovanja Sudjelovanje na forumima, industrijskim platformama i programima suradnje na pitanjima od zajedničkog interesa	Suradnja s ciljem doprinosa javnom dobru Ekonomski učinci Transparentno upravljanje

ZNAČAJNOST (MATERIJALNOST)

Našu prvu sustavnu procjenu značajnosti vođenu kriterijima Globalne inicijative za izvještavanje (GRI) izradili smo već 2013. godine. Sve relevantne teme (ekonomska vrijednost, energija, voda, bioraznolikost, emisije, otpad, zapošljavanje, zdravlje i sigurnost na radu, sigurnost proizvoda i zdrava prehrana, obuka, kasnije uključene raznolikost i jednake mogućnosti) objavljene su u izvještajima Atlantic Grupe o održivosti, koji se izdaju godišnje, od 2014. do 2021. godine. Nakon pažljivog razmatranja dionika i globalnih trendova, nove strategije i ciljeva, te uzimajući u obzir Europski zeleni plan i zahtjeve nefinancijskog izvještavanja, u 2021. godini smo izdvojili najvažnije stupove na kojima gradimo društvene i ekološke ciljeve visokog prioriteta. Takvih je pet stupova, koji predstavljaju glavne prioritete održivog razvoja:

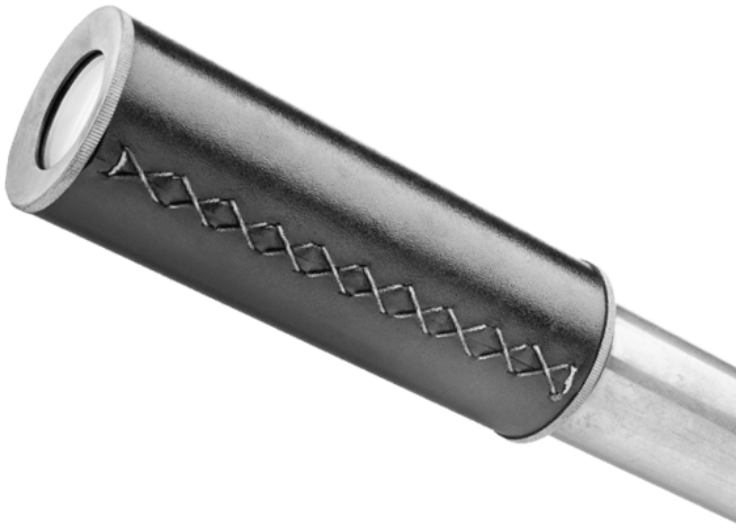


MJERILA I CILJEVI – AG INDEKS ODRŽIVOSTI (AG SUSTAINABILITY INDEX)

Da bi transparentno mjerili napredak prema postavljenim ciljevima, definirani su i uravnoteženi ključni pokazatelji uspješnosti, koji zajedno tvore Atlanticov indeks održivosti (prikazano u tablici). Na taj način su ekonomski i financijski pokazatelji uspjeha uravnoteženi s društvenim i okolišnim ciljevima, pokazujući održiv učinak cijele organizacije. U donjoj su tablici ključni pokazatelji uspjeha navedeni zajedno s referencama na klasifikaciju nacrta Europskih standarda za izvještavanje o održivosti (ESRS).

STUP ODRŽIVIH CILJEVA	ESRS TEMA	ESRS PODTEMA	KLJUČNI POKAZATELJI USPJEHA	UDIO DOPRINOSA
Emisije	E1 Klimatske promjene	Ublažavanje klimatskih promjena Energija	Direktne i indirektne emisije CO2 Udio obnovljivih izvora energije	15%
Voda	E3 Vodni i morski resursi	Crpljenje vode po izvoru	Potrošnja vode za proizvodne operacije	15%
Recikliranje	E5 Korištenje resursa i kružno gospodarstvo	Odljevi resursa povezani s proizvodima i uslugama Priljevi resursa, uključujući korištenje resursa	Udio pakirnih materijala koji se mogu dalje reciklirati Udio reciklirane plastike u ukupnoj količini nabavljene plastike	15%
Zaposlenici	S1 Vlastita radna snaga	Radni uvjeti Jednako postupanje i mogućnosti za sve	Udio visoko angažiranih zaposlenika Satovi treninga i edukacije po zaposleniku Broj ozljeda na radu Udio žena na upravljačkim pozicijama	40%
Proizvodi	S4 Potrošači i krajnji korisnici	Osobna sigurnost potrošača i/ili krajnjih korisnika	Udio poboljšanih receptura u pogledu zdravog načina života ili smanjenja utjecaja na okoliš	15%
	E5 Korištenje resursa i kružno gospodarstvo	Odljevi resursa povezani s proizvodima i uslugama	Udio poboljšanih pakiranja proizvoda sa smanjenim utjecajem na okoliš	

Godina 2020. definirana je kao polazna vrijednost, a u 2022. godini su po prvi puta definirani ciljevi i akcijski planovi (koje je zatim odobrio Upravljački odbor ESG). Specifični rezultati KPI-jeva objavljeni su u odgovarajućim odjeljcima ovog izvještaja. Ukupni AG indeks održivosti za 2022. godinu je u potpunosti ostvaren te je ugrađen u model nagrađivanja Uprave s učinkom od 10%.



UPRAVLJANJE MATERIJALNIM PITANJIMA ODRŽIVOSTI

S ciljem poboljšanja okolišnih, socijalnih i ekonomskih ciljeva, rizike i prilike održivosti prepoznajemo, pa tako i djelujemo, u više smjerova: na području razvoja novih proizvoda, tehnoloških procesa, razvoja zaposlenika, komunikacije s kupcima i potrošačima, odnosa s investitorima te upravljanja nabavnog lanca. Ideja je da poslovna i distribucijska područja imaju vodeću ulogu, integriraju ESG čimbenike u svoje strategije i definiraju svoje akcijske planove.

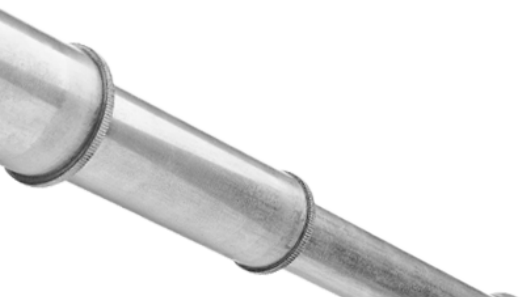
Izvedeni iz pet glavnih prioriteta, sljedeći ciljevi predstavljaju okvir kojem se sve operativne aktivnosti moraju prilagoditi u svom budućem razvoju:

- smanjenje emisija stakleničkih plinova (dodatno objašnjeno u poglavlju „Politike Atlantic Grupe povezane s ublažavanjem klimatskih promjena“),
- odgovorno korištenje vode,
- mogućnost potpunog recikliranja ambalaže,
- vrlo angažirani i sposobni zaposlenici, bez ozljeda, ravnopravnost spolova,
- stalno poboljšavanje receptura u smislu poboljšane nutritivne vrijednosti, čistih etiketa (clean labels) i smanjenja nepotrebnog pakirnog materijala.

U ostvarenju tih ciljeva aktivno sudjeluje preko stotinu naših zaposlenika kroz svoje aktivnosti u posebnim timovima:

- odbor Atlantic Grupe za nefinancijsko izvještavanje (ima 23 člana, a njihova je uloga redovito pregledavati i odobravati popis KPI-jeva, kritički procjenjivati rezultate te odobravati ciljeve na korporativnoj razini)
- radni timovi u strateškim poslovnim područjima (pripremaju svoje strategije)
- Vlasnici procesa i menadžeri Grupe
- Tim za energetsku učinkovitost Grupe
- Zeleni tim Grupe
- Tim tehnologa razvoja ambalaže Grupe
- Financijski tim Grupe

U konačnici, linijski menadžeri i operateri isto tako rade na realizaciji akcijskih planova i zadataka.



Politike Atlantic Grupe povezane s ublažavanjem klimatskih promjena

Od 2020. godine aktivno radimo na smanjenju emisija o kojima se izvještava unutar opsega 1, 2 i 3.

Emisije opsega 1 – gorivo, prirodni plin, ukapljeni naftni plin (LPG), lož ulje, para

U 2022. godini smanjene emisije opsega 1 rezultat su ulaganja ili poboljšanja opisanih u poglavlju „Okoliš i upravljanje energijom".

Emisije opsega 2 – električna energija i toplinska energija

U 2022. godini emisije isporučene energije (Opseg 2) već su za 83% niže od osnovne vrijednosti (rezultat iz 2020. godine). To je ostvareno kupnjom električne energije iz obnovljivih izvora, na sva tri glavna tržišta. Naš srednjoročni cilj je smanjiti emisije opsega 2 za najmanje 90% i zbog toga radimo na novim ugovorima s dobavljačima kako bismo osigurali potrebne količine obnovljive energije na svim tržištima na kojima poslujemo. Investicijski plan „AG Solar Road Map" započeo je 2022. godine s prvom solarnom pločom na krovu LDC Vukovina, a bit će dovršen 2025. godine. Konačni kapacitet fotonaponskih ćelija dosegnut će 18% ukupne potrošnje električne energije u Atlantic Grupi.

Emisije opsega 3 – lanac opskrbe

Treba uzeti u obzir činjenicu koja općenito vrijedi u poslovanju s prehrambenim proizvodima, a to je da velika većina ukupnih emisija nastaje u opskrbnom lancu. Za Atlantic Grupu to znači emisije koje se odnose na nabavljene sirovine/sastojke/ambalažu, a koje su nastale u procesima njihova uzgoja i/ili proizvodnje, kao i njihova prijevoza do naših tvornica. Do 2022. godine nismo mjerili niti procjenjivali točnu količinu emisija opsega 3, ali u 2023. godini namjeravamo provesti postupak dubinske analize kako bismo procijenili emisije opsega 3 i izvijestili o procijenjenim količinama u tonama ekvivalenta CO2. To će nam pomoći da unaprijed točnije procijenimo učinak svake pojedine „zelene" inovacije proizvoda.

U zadnje dvije godine na tržište smo plasirali brojne inovacije – nove recepture, nova ambalaža – koje su smanjile emisije u opskrbnom lancu (više podataka u poglavljima pojedinih strateških poslovnih područja (SPP)). Uvođenje 100% PET boce od 100% recikliranog materijala za Donat primjer je dobre prakse mjerenja učinka ublažavanja klimatskih promjena – smanjenje opsega 3 procjenjuje se na oko 2.000 tona CO2 emisija manje na godišnjoj osnovi. Drugi primjer je Barcaffè, koji se pobrinuo za kompenzaciju ugljika putem plaćenog pošumljavanja: u 2022. godini, Barcaffè je u suradnji s partnerskom tvrtkom Treecelet posadio 10.000 stabala mangrova u Tanzaniji, čime će kompenzirati 3.000 tona CO2 emisija u sljedećih 20 godina.

Od 2023. godine uložit ćemo dodatne napore u mjerenje učinka svakog novog poboljšanja, ali već sada možemo potvrditi da će se opseg 3 značajno smanjiti u sljedećem srednjoročnom razdoblju kao rezultat projekata koji su u tijeku, kao što su npr. povećanje udjela recikliranog PET-a u ambalaži cjelokupnog asortimana SPP-a Pića te smanjenje težine brojnih drugih vrsta ambalaže.

Srednjoročni ciljevi za sva tri opsega emisija bit će detaljno prikazani u sljedećem godišnjem izvještaju, a slijedit će ih akcijski plan usklađen s Pariškim sporazumom.

OBRAZOVNI PROGRAM O ODRŽIVOSTI

Godina 2022. bila je posebno ispunjena obrazovnim programima ESG-a, pri čemu je na predavanjima sudjelovalo više od 100 zaposlenika:

- šest modula održivosti (pojmovnik, etikete s informacijama o ugljičnom otisku, ugljični otisak, scenariji pakiranja, voda, kako uključiti dobavljača),
- tri modula taksonomije u praksi,
- osposobljavanje za implementaciju standarda upravljanja okolišem (serija ISO 14000).

U rujnu 2022. godine predstavljena je revizija cijelog plana održivosti koju su razmotrili svi članovi Uprave i Nadzornog odbora Atlantic Grupe.

ODRŽIVI PROIZVODI

Posvećeni smo inovacijama u korist potrošača, okoliša i društva te transparentnoj komunikaciji. Svi proizvodi iz asortimana Atlantic Grupe su označeni znakovima za sigurno odlaganje i pravilno recikliranje ambalaže. Sve kategorije proizvoda s energetskom vrijednošću imaju deklaraciju s nutritivnim i kalorijskim vrijednostima na kojoj se navode točne i važeće informacije, a usklađenost podataka se analitički procjenjuje na godišnjoj razini. Navodimo i dodatne informacije o mikronutrijentima, kao što su minerali u flaširanoj vodi i vitamini u proizvodima bogatim vitaminima – usklađenost tih podataka također se redovito analitički procjenjuje. Sve zdravstvene tvrdnje na etiketama (npr. funkcionalna voda Donat) su klinički dokazane. U procjene rizika u području sigurnosti hrane uključujemo vjerojatnost pogrešne ili nenamjerne upotrebe proizvoda te, na temelju nalaza, informiramo potrošače o dodatnim upozorenjima radi sigurne potrošnje. Neprestano nastojimo unaprijediti recepture i poboljšati nutritivnu vrijednost proizvoda te osmisliti nove proizvode za zdravu prehranu. Osim toga, stalno nastojimo što više umanjiti negativne utjecaje proizvoda na okoliš i društvo, a na etiketama navodimo točne i sljedive informacije i oznake (npr. ekološka poljoprivreda, zaštita prašuma, odgovorno ribarstvo...). I konačno, ali ne i najmanje važno, poštujemo posebne zahtjeve određenih etičkih i vjerskih zajednica u pogledu prehrane te potrošaču omogućujemo da prepozna i odabere proizvod za pravilnu prehranu, npr. veganski, Halal, Košer. Svaki brend/kategorija hrane postavlja svoje ciljeve održivosti, pri čemu su Argeta i Donat objavili i vlastite izvještaje o održivosti koji su dostupni na njihovim internetskim stranicama **www.donat.com,** odnosno **www.argeta.com.** Ovu najbolju praksu pratit će i ostali brendovi.
Za sve brendove naše kompanije pratimo dva zajednička ESG KPI-ja u kategoriji „Proizvodi“ te dva dodatna u stupu „Recikliranje“ – rezultati su prikazani u tabličnom pregledu ispod. Obzirom da je trend napretka lakše pratiti u postotnim brojevima nego u apsolutnim iznosima, u 2022. u kategoriji „Proizvodi“ promijenili smo način praćenja te prešli s apsolutnih brojeva na relativni postotak „zelenih“ inovacija u ukupnim inovacijama, sa zajedničkim dugoročnim ciljem od 100%, sve kako bi jasno prikazali naše opredjeljenje da stav da svaka inovacija mora osigurati smanjenje emisija ili ponuditi bolji nutritivni profil.

Stup PROIZVODI Sažeti rezultati za sve brendove Atlantic Grupe	**UOM**	**2020.**	**2021.**	**2022.**
Nove recepture u kategoriji proizvoda s tvrdnjom*	broj	**48**	**48**	**48**
	% u svim novim recepturama	**-**	**-**	**75**
Unaprijeđeno pakiranje sa smanjenim utjecajem na okoliš (lakša ambalaža i druge inovacije)	broj (SKU)	**161**	**8**	**83**
	% u svim unaprijeđenim ambalažama	**-**	**-**	**84**

***PROIZVODI S TVRDNJOM** uključuju zajednički cilj zdravijeg načina života ili smanjenja utjecaja na okoliš i uključuju: organski, certificirani *Cocoa Horizons*, veganski, certificirani *Rainforest Alliance* bez dodanog šećera, s manje šećera, bez aditiva, bez palminog ulja, bogato vlaknima, poboljšana nutritivna vrijednost, niska energetska vrijednost, funkcionalni sastojci, smanjenje prehrambenog otpada.

Stup RECIKLIRANJE Sažeti rezultati za sve brendove Atlantic Grupe	**UOM**	**2020.**	**2021.**	**2022.**
Ambalažni materijali koji se mogu dalje reciklirati	% od ukupne količine ambalaže koja završi na tržištu	**89**	**93***	**92**
Udio reciklirane plastike	% u ukupnoj količini nabavljene plastike	**0**	**15**	**17**

*u prethodnom izvještaju naveli smo 96 zbog greške u mjernoj metodi

Udio reciklirane plastike se kontinuirano poboljšava. Ambalaža koja se ne može reciklirati uglavnom uključuje troslojne folije proizvoda od kave i nešto PVC-a. Dok smo PVC već uspjeli zamijeniti drugim materijalima, zamjenu za troslojne folije još nismo pronašli. Novi materijali, koje smo testirali i potvrdili u pogledu funkcionalnosti, nisu kompatibilni s postojećim tehnološkim linijama. Međutim, nastavljamo razvoj i istraživanje u ovom području.

UPRAVLJANJE OKOLIŠEM I ENERGIJOM

U 2022. godini sustav upravljanja okolišem Atlantic Grupe razvijao se u smjeru integracije svih elemenata zaštite okoliša u poslovne procese, s naglaskom na procese razvoja, marketinga i centralne nabave. U cilju jačanja kompetencija organizirana je edukacija vezana za standarde ISO 14001, ISO 14031, ISO 14063, ISO 14040/14044 i životni ciklus proizvoda, primarno namijenjena zaposlenima u odjelima Istraživanja i Razvoja i Nabave, te nadležnima za upravljanje okolišem na lokacijama Atlantic Grupe.

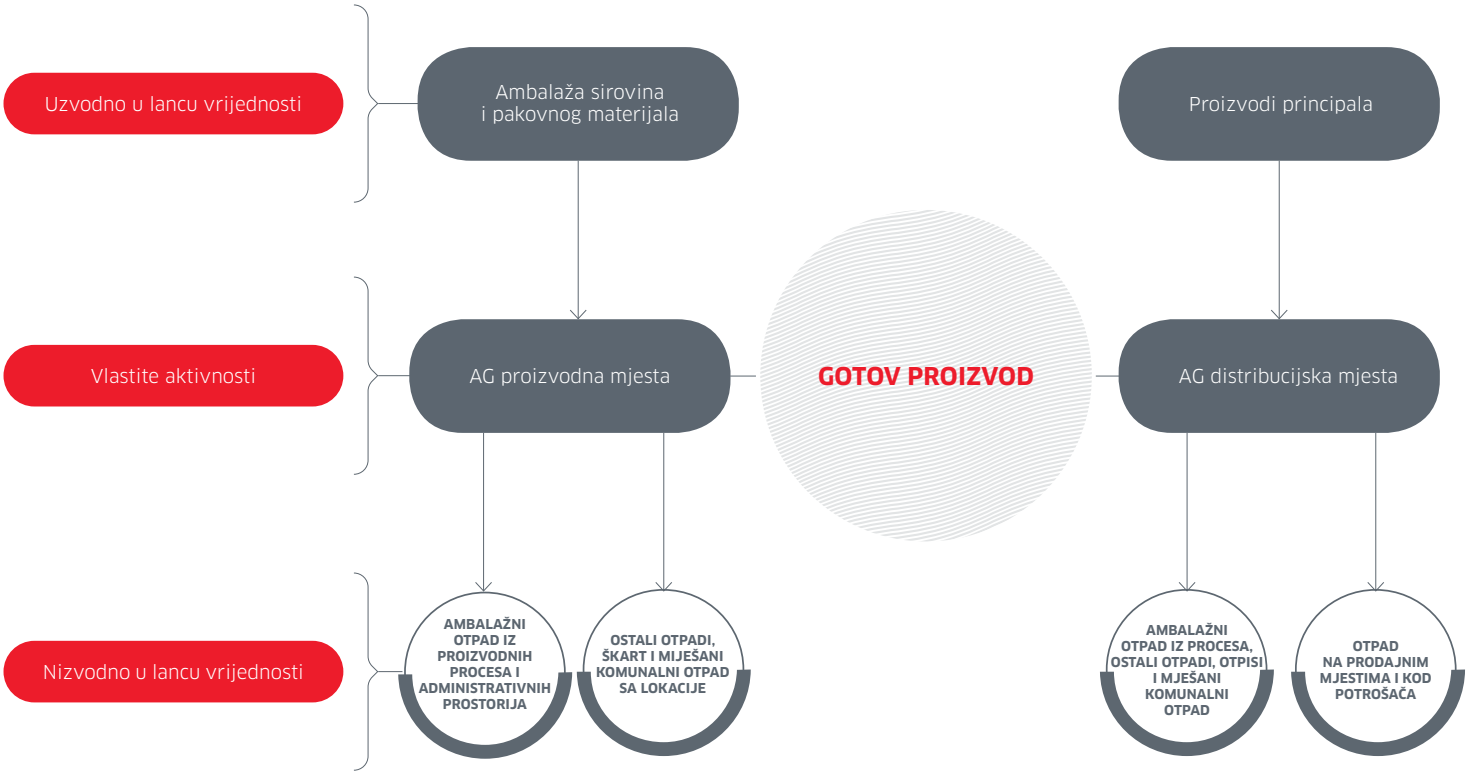
U listopadu 2022., održana je korporativna konferencija procesa upravljanja okolišem i energijom, čija je osnovna tema bila Zelena tranzicija i utjecaj energetske krize na poslovanje naše kompanije.

Kako bi ostvarili što bolji uvid u prilike za unapređenje procesa zaštite okoliša i potaknuli sve zaposlenike na promišljanje o novim okolišnim inicijativama otvorena je AG platforma na koju svi zaposlenici mogu poslati svoje prijedloge, sve kako bismo zajedno došli do novih rješenja pozitivnih za našu okolinu.

Upravljanje otpadom na lokacijama Atlantic Grupe provodi se na način koji ne dovodi u opasnost ljudsko zdravlje niti dovodi do štetnih utjecaja po okoliš. Traženje prilika za smanjenje negativnih utjecaja na okoliš po pitanju otpada i otpadnih voda u fokusu je kroz sve aktivnosti našeg poslovanja, a u prvom planu tu su rješenja koja daju priliku za uključivanje u kružnu ekonomiju. Za lokaciju Atlantic Cedevite u Apatovcu, Hrvatska, inicirali smo dobivanje dozvole za gospodarenje vlastitim otpadom, čime imamo namjeru smanjiti naš utjecaj na okoliš na način da ćemo vlastite nesukladne otpadne tekuće proizvode zbrinjavati na lokaciji.

Na lokaciji Atlantic Argete u Hadžićima, Bosna i Hercegovina, ulažemo dodatne napore u traženju boljih rješenja za obradu otpada, kako bi smanjili količine otpada za odlagalište. U Atlantic Grandu u Glavičicama, Bosna i Hercegovina, nabavom dodatnih kontejnera za razdvajanje otpadne višeslojne ambalaže, napravili smo korak naprijed u smjeru izdvajanja ove kategorije otpada iz miješanog komunalnog otpada.

Potičemo ponovnu uporabu i postupke koji omogućavaju ponovno korištenje proizvoda ili dijelova proizvoda, koji više nisu potrebni za naše primarno poslovanje. Na pojedinim lokacijama tako nalazimo rješenja za otpadne big bagove, kojima uspijevamo produžiti životni vijek. Ponovo ih upotrebljavamo za sakupljanje nusproizvoda, dok ih na nekim lokacijama predajemo drugim korisnicima koji ih mogu upotrijebiti dalje u svom poslovanju. U Sloveniji smo se prijavili u projekt Alps4GreenC – projekt usredotočen na održivu proizvodnju zelenog ugljika u alpskoj regiji i koji promiče prijelaz na kružno gospodarstvo te transnacionalno povezuje postojeće inovacije i potencijale sirovina kako bi se uspostavio lanac vrijednosti proizvodnje bio-ugljena - s idejnim rješenjem iskorištavanja pljevice kave i juta vreća za biomasu.



Na području praćenja emisija u vode, sistematični pristup uvođenja pojedinih poboljšanja, rezultirao je puštanjem u rad pročistača otpadnih voda na lokaciji naše kompanije Atlantic Štark u Igrošu, Srbija i unapređenjem sustava otpadnih voda u Atlantic Štarku u Beogradu i Ljuboviji, Srbija.

ENERGIJA I VODA

Tijekom godine izvršene su investicije u sustave za smanjenje potrošnje energije iz fosilnih goriva te posljedično smanjenje emisija stakleničkih plinova Opsega 1:

- u Atlantic Grandu ugrađen je sustav predgrijavanja sirove kave toplinom plinova iz procesa prženja kave te sustav koji iskorištava toplinu istih plinova za grijanje prostora, a izvedeno je i poboljšanje toplinske izolacije objekata,
- u Atlantic Droga Kolinskoj, lokaciji Izola ugrađen je sustav za iskorištavanje otpadne topline ispuštene pare za predgrijavanje vode za kuhanje mesa,
- u Atlantic Štarku u Beogradu izvedena je izolacija neizoliranih procesnih toplovodnih cijevi duljine cca 1,6 km,
- na pojedinim lokacijama Atlantic Grupe zamijenili smo nekoliko starih zračnih i rashladnih kompresora znatno učinkovitijim novim kompresorima,
- uveli smo evaporativno hlađenje proizvodnih prostora u neke pogone, dodatno smo izolirali cjevovode procesnih rashladnih medija, izvršili smo zamjenu komora za duboko zamrzavanje te smo nastavili sa zamjenom postojećeg osvjetljenja LED rasvjetom.

U 2022. ukupne direktne i indirektne emisije stakleničkih plinova Atlantic Grupe iznose 25.068 tCO2e, i prepolovljene su u odnosu na 2020. Udio utrošene energije dobavljene iz obnovljivih izvora energije porastao je na 32,4%.

Zahvaljujući kontinuiranim naporima na svim našim lokacijama, jedinični zahvat vode za proizvodne aktivnosti manji je za 9% i iznosi 2,2 m3/t.



AG KPI - okoliš	2020. osnovica	2021.	2022.
Ukupne emisije (t CO2)	**49.694**	**30.935**	**24.304**
Ukupne emisije (t CO2e)*	**51.358**	**32.595**	**25.068**
Direktne emisije (t CO2e)*	**19.375**	**20.090**	**19.488**
Indirektne emisije (t CO2)	**31.983**	**12.505**	**5.579**
Udio obnovljivih izvora energije*	**0,2%**	**22,5%**	**32,4%**
Zahvat vode za proizvodne aktivnosti (m3/t proizvoda)	**2,51**	**2,42**	**2,20**
Ukupno energija (TWh)	**137,0**	**142,2**	**140,4**

* Kako su od 2022 u izvještaj uključene sve lokacije maloprodajnog ljekarničkog lanca Farmacia te sva osobna i teretna vozila koja koristi Atlantic grupa ovdje su iskazani normalizirani podatci za 2020. i 2021. godinu. Također, izračun udjela je ispravljen na temelju podataka koji nisu bili dostupni u trenutku objave izvješća za 2021. godinu.

EU taksonomija

Za 2022. godinu su nefinancijska poduzeća po prvi put obvezna izvještavati ne samo o taksonomskoj prihvatljivosti nego i o taksonomskoj usklađenosti gospodarskih djelatnosti koje doprinose dvama okolišnim ciljevima: ublažavanju i prilagodbi klimatskim promjenama, kako je propisano u Uredbi o taksonomiji 2020/852 i Delegiranoj uredbi Komisije (EU) 2021/2139. Informacije o udjelu prihoda te kapitalnih i operativnih rashoda („ključni pokazatelji uspješnosti") ostvarenih obavljanjem djelatnosti koji se odnose na imovinu ili postupke povezane s okolišno održivim ekonomskim djelatnostima prikazane se u skladu s Delegiranom uredbom Komisije (EU) 2021/2178.

GOSPODARSKA DJELATNOST

Pri procjeni prihvatljivosti, promatrali smo djelatnosti Atlantic Grupe i spadaju li one u opseg gospodarskih djelatnosti navedenih u taksonomskoj regulativi. Glavna djelatnost Atlantic Grupe je proizvodnja hrane i pića, koja trenutno nije na listi taksonomskih prihvatljivih djelatnosti.

PRIHODI

Iako se proizvodnja hrane i pića smatra taksonomski neprihvatljivom djelatnošću, napravili smo detaljnu analizu svih naših djelatnosti (i sporednih) koje generiraju prihod te utvrdili da Atlantic Grupa ima prihod od najma nekretnina koji je taksonomski prihvatljivi prihod u 2022. godini. Međutim, zbog nematerijalnosti navedenog prihoda nismo razmatrali kriterije za njegovu usklađenost. U Prilogu 1 ovog Godišnjeg izvješća nalazi se Tablica 1. koja prikazuje udio prihoda od proizvoda ili usluga povezanih s ekonomskim djelatnostima usklađenima s taksonomijom.

OPERATIVNI TROŠKOVI

Pregledom naših ukupnih operativnih troškova u odnosu na zahtjeve taksonomije, utvrdili smo da, budući da se većina naših operativnih troškova odnosi na naše prihode, su oni također ocijenjeni kao taksonomski neprihvatljivi, s iznimkom dijela troškova koji se odnose na održavanje zgrada, IT opreme, vozila te proizvodne opreme. Ovi troškovi su uključeni u ostale troškove poslovanja koji su navedeni u bilješci 8 naših financijskih izvještaja. Nazivnik obuhvaća troškove održavanja i trošak kratkoročnog najma koji su navedeni u bilješci 8. S obzirom da taksonomski prihvatljivi troškovi čine manje od 1% ukupnih operativnih troškova, oni nisu materijalni te ih nećemo izvještavati. U Prilogu 1 ovog Godišnjeg izvješća nalazi se Tablica 2. koja prikazuje udio operativnih rashoda za proizvode ili usluge povezane s ekonomskim djelatnostima usklađenima s taksonomijom.

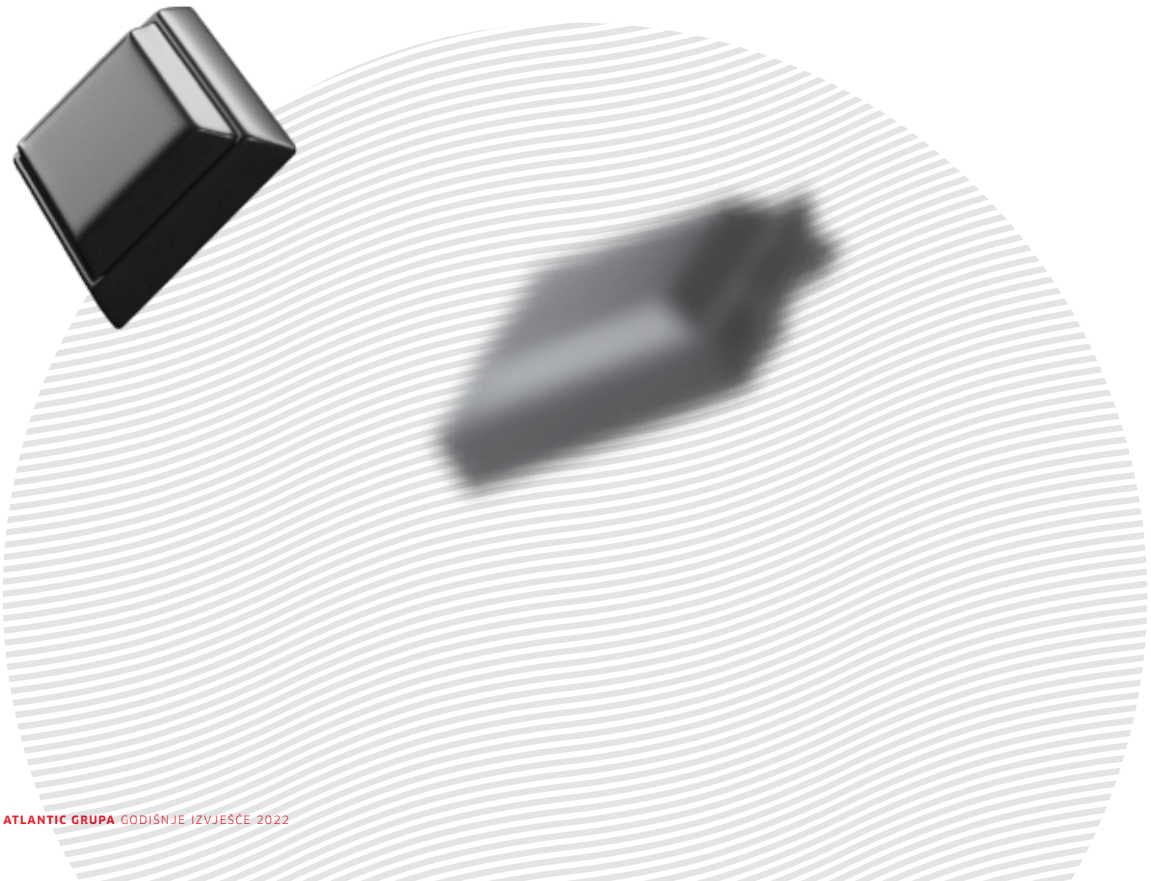
KAPITALNI RASHODI

Naša je procjena provedena s našim odjelom investicija i temelji se na ulaganju u prihvatljive gospodarske djelatnosti koje su navedene u Uredbi. Kapitalni rashodi koji su prihvatljivi odnose se na projekte izgradnje solarne elektrane, zamjenu i ugradnju klime i ventilacije s visoko učinkovitim tehnologijama te na energetsku obnovu zgrada. Izvršili smo procjenu usklađenosti navedenih taksonomski prihvatljivih kapitalnih rashoda. Međutim, ne raspolažemo dovoljnom dokumentacijom o usklađenosti navedenih aktivnosti s kriterijima značajnog doprinosa i kriterijima nenanošenja bitne štete (eng. DNSH – do no significant harm). Stoga, sve navedene prihvatljive djelatnosti se smatraju taksonomski neusklađenima. Uspoređbom povećanja materijalne i nematerijalne imovine

(brojnik) s povećanjima materijalne i nematerijalne imovine, prije njene amortizacije i ponovnih mjerenja, uključujući povećanja koja su rezultat umanjene vrijednosti i najmova (nazivnik), koja su navedena u bilješkama 13 i 15 naših financijskih izvještaja, dolazimo do taksonomski prihvatljivih kapitalnih rashoda od 7,5% u 2022. godini. U Prilogu 1 ovog Godišnjeg izvješća nalazi se Tablica 3. koja prikazuje udio kapitalnih rashoda za proizvode ili usluge povezane s ekonomskim djelatnostima usklađenima s taksonomijom.

MINIMALNE ZAŠTITNE MJERE

Atlantic Grupa posluje u skladu s minimalnim zaštitnim mjerama koje se odnose na postupke koje provodi poduzeće s ciljem osiguravanja usklađenosti sa Smjernicama OECD-a za multinacionalna poduzeća i Vodećim načelima Ujedinjenih naroda o poslovanju i ljudskim pravima. Više detalja na koji način je Atlantic Grupa usklađena s navedenim nalazi se u poglavljima Etika u poslovanju i Održivi razvoj.



Sponzorstva i donacije

Usprkos otežanoj ekonomskoj klimi i posljedičnom fokusu na uspješnoj navigaciji kroz poslovne izazove, u Atlantic Grupi nikada ne zaboravljamo na ono najvažnije – našu zajednicu. Kompanijske vrijednosti - briga, otvorenost, rast i strast, promoviramo upravo kroz sponzorstva i donacije kojima dajemo svoj doprinos zajednici. Uz kontinuiranu brigu prema svim dionicima, uvijek smo otvoreni prema novim idejama, orijentirani na rast i strastveni prema poslu.

SPORT

Košarka

• KK CEDEVITA OLIMPIJA • KK CEDEVITA JUNIOR

Promocija sporta i zdravog načina života te posebice košarke je za Atlantic Grupu i ove godine bila prioritet. Atlantic Grupa je, kao jedan od glavnih sponzora, nastavila pratiti košarkaški klub Cedevita Olimpija iz Ljubljane. U trećoj sezoni od kada su se udružili KK Cedevita Zagreb i KK Olimpija Ljubljana, Cedevita Olimpija nastupila je u europskom natjecanju 7Days EuroCup gdje je došla do četvrtfinala, te u regionalnom natjecanju AdmiralBet Ligi ABA, gdje je nastupala u polufinalu. Osvojila je i slovensko državno prvenstvo, kup i superkup. Dodatno, uz KK Cedevita Olimpiju sa sjedištem u velebnoj ljubljanskoj Areni Stožice, u Zagrebu djeluje i košarkaški klub Cedevita Junior koji u fokusu ima prvenstveno mlađe igrače te samim time predstavlja svojevrsnu košarkašku akademiju kojoj je cilj razvoj vrhunskih sportskih talenata u kvalitetne seniorske igrače, nositelje kvalitete u reprezentacijama regije. Kao i Cedevita Olimpija i košarkaški klub Cedevita Junior imao je uspješnu godinu. U HT Premier ligi su se uvrstili među šest najboljih timova, te su u Kupu Krešimira Ćosića U-19 juniori postali i prvaci Hrvatske, a B momčad je uspjela proći iz 2. lige u Prvu hrvatsku košarkašku ligu. KK Cedevita Junior kao izravni nasljednik baštine koju je u Zagrebu ostavila KK Cedevita svojim radom i punim kapacitetima razvija jednu od najmasovnijih Škola košarke u regiji, koristeći sve što nudi moderni trening centar, Dom košarke Cedevita na zagrebačkom Velesajmu. Klub i Škola košarke uz to aktivno djeluju u više od 20 škola košarke u zagrebačkim osnovnim školama, osiguravajući tako budućnost ovog sporta jednako kao i mogućnost zdravog i aktivnog načina života.





Ostale **sportske aktivnosti**

U širokom spektru kompanijskog interesa ističe se potpora skijaškim sportovima. Atlantic Grupa je tako i ove godine sponzor slovenske i hrvatske skijaške reprezentacije, skijaških skokova na Planici, skijaškog kupa Srebrna lisica, ali i Filipa Zubčića, talentiranog hrvatskog alpskog skijaša koji se na veleslalomu Svjetskog kupa u Italiji plasirao u top deset najboljih skijaša. Poznati regionalni alpinist, Aleksandar Milosavljević, osvojio je jedan od najzahtjevnijih vrhova Himalaje uz podršku Atlantic Grupe. Nogometni klub Hajduk, također smo podržali sredstvima, brendingom te proizvodima. Na popisu najpopularnijih sportova zasigurno je i trčanje, koje iz godine u godinu dobiva sve više pobornika. Ovom pozitivnom trendu rado se odazvala i Atlantic Grupa te je ove godine pružila značajnu podršku raznim utrkama diljem regije. Trkači osječkog polumaratona, Žumberačke utrke, Marko Polo Trail, Kalnik Trail-a, utrke „Dečki u plavom“, TCM Sarajevskog maratona te poslovnih utrka B2B Run, okrijepili su se Atlanticovim proizvodima. Osim trkača, rukometaši i gosti Svjetskog prvenstva veterana u rukometu, kao i Međunarodnog kampa rukometnih vratara, medalje su osvajali uz brojne Atlanticove proizvode. Mlade nade sporta uvijek zaslužuju našu pozornost, stoga je i ove godine Atlantic podržao jednog od najboljih vozača BMX-a u slobodnom stilu. Jaka Remec ima samo 18 godina, a već se natječe uz svjetske prvake. Bavljenje sportom potrebno je poticati od malih nogu, stoga je kompanija osigurala sredstva potpore i za Volleycamp - kamp odbojke za mlade, Telemach Children Speed Camp - skijaški kamp za djecu, Sporti - sportsku školu za djecu te Pokal Loka i Pokal Argeta Junior, dva najveća dječja natjecanja u skijanju na svijetu.





KULTURA I ZNANJE

27. SARAJEVO FILM FESTIVAL (SFF)



Atlantic Grupa je i u 2022. godini podržala centralnu kulturnu manifestaciju u regiji koja je nakon dvije godine ponovno održana u punom kapacitetu. Prošle godine je, kao nastavak višegodišnje uspješne suradnje sa SFF-om, nadograđena i Velika Scena - regionalna platforma namijenjena promociji mladih, talentiranih umjetnika u regiji. Na platformi su Argeta i Grand kafa pokrenule natjecanja za dizajn Grand šalice, kao i izradu prvog Argetinog digitalnog tokena, NFT-a. Pobjednički dizajni dobivaju jedinstvenu priliku zasjati upravo na Sarajevo Film Festivalu pred mnogobrojnim posjetiteljima i ljubiteljima umjetnosti.



Ostale **donacije u zajednici**

Ponta Lopud je još jedan od projekata koji smo podržali u 2022. godini. Projekt je od velike važnosti za mlade nade filma jer im pruža priliku družiti se i upoznavati s ostalim profesionalcima filmske industrije. Uz druženje filmaša, podržali smo i jedinstvenu kulturnu manifestaciju Kazalište Ulysses. Velika kulturna događanja uvijek zaslužuju pažnju, no u Atlantic Grupi znamo da i malim koracima možemo mijenjati svijet. Ove godine smo proizvodima podržali i rad udruge Radost života, u BiH. Riječ je o udruzi majki djece s posebnim potrebama koja za cilj ima pomoći majkama u kvalitetnoj organizaciji slobodnog vremena i obrazovanja svoje djece. Tradicionalnom akcijom sakupljanja plastičnih čepova za UOLL (Udruga oboljelih od leukemije i limfoma), pomažemo udruzi osigurati sredstva za kupnju lijekova, transplantata ili medicinskih pomagala koje ne financira HZZO. Atlantikovci su u 2022. godini prikupili 1590 kg plastičnih čepova na našim lokacijama u Hrvatskoj. Udruzi smo predali i 163 jumbo vreće u kojima se dostavljaju sirovine u našu proizvodnju, a koje će udruga iskoristiti za daljnje prikupljanje čepova.

Ljudi i kultura



Strategija upravljanja ljudskim potencijalima u Atlantic Grupi ima tri glavne smjernice koje funkcija Ljudskih potencijala i kulture trenutno primjenjuje: jednostavnost organizacijskog ustroja i procesa s korisnikom u središtu, odabir i promoviranje autentičnih lidera koji inzistiraju na osobnoj odgovornosti te građenje odnosa sa zaposlenicima kao pojedincima kojima se pružaju prilike za rast i razvoj.

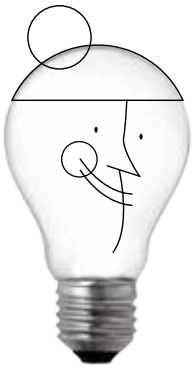
Kao dio naše strategije da je zaposlenik u središtu svega što radimo, nastavili smo s dobrom praksom provedbe sveobuhvatnog istraživanja angažiranosti te smo i u 2022. održali značajan postotak zaposlenih koji su izrazili visoku angažiranost i zadovoljstvo radnim okruženjem u Atlanticu.

Posebnu pažnju tijekom godine posvetili smo prilagodbi modela hibridnog rada koji omogućava rad od kuće, kako bi osigurali optimalan broj dana provedenih u timskom radu uživo, a istovremeno omogućili svojim zaposlenicima fleksibilnost.

Uveli smo nove vidove nagrađivanja, kako za individualna (Extraordinary Retention Reward), tako i za timska (Team Rewards) postignuća, a revidirali smo i modele nagrađivanja za rad na projektima, čime smo željeli prepoznati vrijednost dodatnog angažmana na strateški važnim projektima. Dodatno smo, uz redovno usklađivanje individualnih plaća, u nekoliko navrata povećali i davanja i plaće za 54% naših zaposlenika, u prosjeku od 11% kako bi odgovorili na inflatorna kretanja na tržištima.

Uz popularne Sportske igre, na kojima je u 2022. sudjelovalo preko 800 zaposlenika, u Atlantic Grupi djeluju 23 Sportska kluba kroz koje trenira više od 850 zaposlenika, uz još dvjestotinjak članova njihovih obitelji.

INNOWAVE



Jedan od Atlanticovih tradicionalnih programa kulture, Innowave, koji prepoznaje i nagrađuje inovativne prijedloge zaposlenika, uspješno smo implementirali i u 2022. Prijedlozi zaposlenika, zaprimljeni kroz navedeni program, nagrađuju se financijskom isplatom zaposleniku u postotku uštede, benefita ili profita koji implementirana inovacija generira.

Putem Dana vrijednosti, kroz koji se od 2012. angažiramo u društveno koristan rad, tijekom 2022. s našim brendom Cedevita i platformom Budi dobro. Budi CE., razvili smo inicijativu edukacije i angažiranja zaposlenika u aktivnosti racionalnog trošenja resursa. Kroz niz aktivnosti smanjene potrošnje u domovima i uredima naših zaposlenika prikupljeni su bodovi koje smo pretočili u donaciju za projekte održivih rješenja problema energetskog siromaštva, sve kako bi zajedno doprinijeli svjetlijoj budućnosti naše planete.

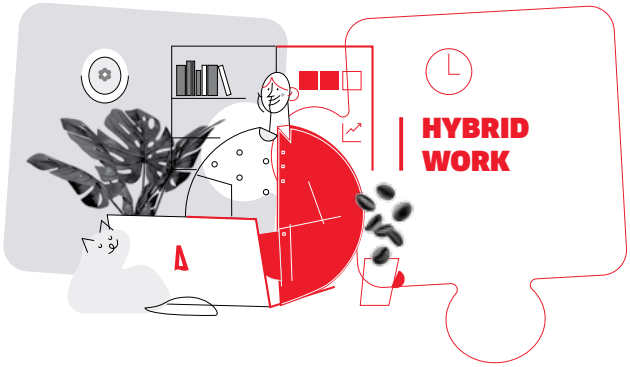
Zaposlenici Atlantica tijekom 2022. svojim su angažmanom u Danu vrijednosti i Sportskom vikendu sakupili financijska sredstva u iznosu od 32.500 eura, koje smo donirali društvenim projektima po njihovom izboru. Tako smo obnovili prihvatilište za beskućnike u Rijeci te osigurali instalaciju solarne elektrane i sistema za navodnjavanje na farmi koja proizvodi i donira organsku hranu za djecu koja se liječe od raka u Srbiji.

Među priznanjima koje smo dobili za 2022. godinu ističe se ono koje smo dobili kroz certifikaciju Poslodavac partner (CEP certifikat) gdje smo ostvarili priznanje za iznadprosječne rezultate što nam je donijelo Above & Beyond priznanje, kao i nagrada za TOP 3 Najbolje regionalne HR prakse za projekt zadržavanja zaposlenika.

SPORTSKE IGRE 2022

800 zaposlenika

23 sportska kluba





KPI: Omjer visokoangažiranih zaposlenika



ZAPOŠLJAVANJE NOVIH ZAPOSLENIKA I FLUKTUACIJA ZAPOSLENIKA

Svi oglasi za otvorena radna mjesta provode se prema sistematizaciji radnog mjesta, opisu radnog mjesta, specifičnim znanjima te željenim vještinama i kompetencijama. Osnovno načelo koje koristimo prilikom zapošljavanja je osiguranje jednakih prava, odnosno onemogućavanje izravne i neizravne diskriminacije prema dobi, spolu, vjeri ili uvjerenju, seksualnoj orijentaciji i/ili etničkom porijeklu.

KPI: Broj novih zaposlenika/% novih zaposlenika od ukupnog broja zaposlenika

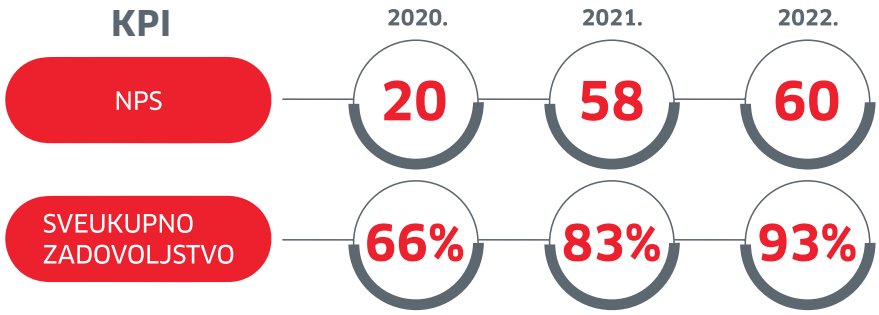
	2018.	2019.	2020.	2021.	2022.
Broj novih zaposlenika	770	850	701	656	676
% novih zaposlenika od ukupnog broja zaposlenika	15,90%	16,61%	13,51%	12,60%	12,93%

ISKUSTVO KANDIDATA

Od 2020. godine, kada smo se usredotočili na važnost iskustva kandidata tijekom cijelog procesa zapošljavanja, počeli smo mjeriti NPS (Net Promoter Score), koji kontinuirano raste, a 2022. godine nagrađeni smo za najbolje iskustvo zaposlenika u regiji na Employer Brand Adria Awards natječaju. Od prošle godine kandidati imaju prilike prolaziti test situacijske procjene, razvijen na temelju realnih poslovnih iskustava Atlantikovaca koji imaju visoke performanse. Ovakav vid iskustva daje vanjskim kandidatima uvid u našu kulturu i poslovanje, a samo testiranje čini konkretnijim i efikasnijim.

Za interne kandidate, u suradnji sa stručnjacima iz tima za Razvoj talenata osnovali smo Razvojne centre kroz koje na zahtjev operativnog poslovanja skeniramo potencijal i ambicije nominirane skupine zaposlenika kako bi ih povezali s razvojnim i karijernim prilikama po njihovoj mjeri.

KPI: Candidate experience NPS i sveukupno zadovoljstvo



OBUKA I EDUKACIJA

U 2022. s radom su započele dvije nove akademije sa specijaliziranom sistemom edukacija za zaposlenike u području financija i prodaje. Prodajna Akademija kroz šest modula, s ukupno 13 treninga, namijenjena je našim unapređivačima prodaje, prodajnim predstavnicima, supervizorima, voditeljima, asistentima, te specijalistima logistike i prodaje, a okuplja ukupno 1200 sudionika iz šest zemalja. Program Financijske Akademije oblikovan je na temelju istraživanja potreba financijskih stručnjaka u Atlanticu te financijskih strateških prioriteta kompanije, a prolaze ga svi financijaši u Atlanticu, njih 250. Također, poseban trud uložili smo u kreiranje modela individualnog razvoja zaposlenika putem *coaching-a*.

RAZNOLIKOST I JEDNAKE MOGUĆNOSTI

Atlantic Grupa pruža jednake mogućnosti svima pa sukladno tome radimo planove i provodimo analize koje nam omogućavaju da pratimo konzistentnost primjene načela raznolikosti i jednakih mogućnosti.
Na godišnjoj razini provodimo analizu strukture zaposlenika na temelju kriterija raznolikosti, a godišnje planiranje strukture zaposlenika provodimo u skladu s omjerima koje smo definirali kao ciljeve za određenu godinu.

KPI: udio žena na upravljačkim pozicijama

KPI	2020. osnovica	2021.	2022.
Udio žena na upravljačkim pozicijama (%)	53,63	53,58	54,80

KPI: Raznolikost upravljačkih tijela i zaposlenika

Kategorija zaposlenika prema razini	Broj zaposlenika	%	M	Ž	M%	Ž%	Dobna skupina u brojkama			Dobna skupina u %		
							<30	30-50	>50	<30	30-50	>50
Uprava	7	0,1	6	1	85,7	14,3	0	3	4	0,0	42,9	57,1
Viši rukovodeći kadar bez Uprave	16	0,3	11	5	68,8	31,3	0	7	9	0,0	43,8	56,3
Upravljaju drugima	621	11,9	272	349	43,8	56,2	21	441	159	3,4	71,0	25,6
Para-profesionalni	3.550	67,9	1,824	1,726	51,4	48,6	652	2,078	820	18,4	58,5	23,1
Profesionalni	1.034	19,8	381	653	36,8	63,2	164	682	188	15,9	66,0	18,2
Ukupno	5.228	100	2.494	2.734	47,7	52,3	837	3,211	1,180	16,0	61,4	22,6

ZDRAVLJE I SIGURNOST NA RADU

Atlantic Grupa je uspostavila i upravlja jedinstvenim procesom sigurnosti i zaštite za sve radnike, vanjske izvođače ili zaposlenike vanjskih ugovornih partnera koji svoj posao obavljaju na našim lokacijama, na svim tržištima na kojima posluje. Uspostavljeni proces temelji se na punoj primjeni svih zakonskih odredbi pojedinih tržišta, ali i najboljoj praksi primjenjivih međunarodnih standarda.

Protekla 2022. godina i u ovom pogledu bila je specifična zbog nastavka pandemije COVID - 19. Uspjeli smo osigurati sigurno radno okruženje za sve naše radnike, ugovorne partnere i vanjske dobavljače. Zabilježili smo neznatno povećan broj zaraženih radnika Atlantic Grupe d.d. i povezanih društava u 2022. godini u odnosu na 2021. godinu, a poslovni procesi niti u jednom trenutku nisu došli u pitanje da budu realizirani kako je planirano.

Pored redovnih aktivnosti, provedene su i dodatne mjere:

- dnevno praćenje stanja COVID-19 zaraženih na lokacijama i tržištima,
- praćenje i postupanje sukladno uputama nadležnih tijela,
- pribavljanje i distribucija odgovarajućih dodatnih sredstava za zaštitu,
- prilagodba internih pravila,
- organiziranja i provođenja testiranja na COVID – 19 na lokacijama rada,
- nadzor nad provođenjem definiranih mjera i njihovo poboljšanje.

Zabilježili smo 46 ozljeda u procesu rada u 2022. Ozljeda sa smrtnim ishodom ili teškim posljedicama po integritet ili zdravlje ozlijeđenih nije bilo.

Ozljede u procesu rada

Ozljede u procesu rada prema vrsti I spolu	2020.		2021.		2022.	
	M	Ž	M	Ž	M	Ž
Lakše ozljede	13	39	17	22	24	17
Teže ozljede	5	5	3	6	4	1
Smrtni slučajevi	0	0	0	0	0	0
Ukupno AG	62		48		46	

Najčešće ozljede u procesu rada uzrokovane su rukovanjem strojevima i radnom opremom ili se radilo o prometnim nesrećama tijekom rada. U 2022. godini 0,06% radnih sati od ukupnog fonda svih zaposlenih izgubljeno je zbog ozljeda u procesu rada što je značajno ispod ciljane vrijednosti od 0,25%. Na lokacijama Atlantic Grupe d.d. i povezanih društava u 2022. godini nije zabilježena niti jedna ozljeda posjetitelja, radnika vanjskog dobavljača ili izvođača radova.

Pored redovnih aktivnosti u 2022. godini stručnjaci sigurnosti i zaštite zdravlja na radu te zaštite od požara proveli su 15 korporativnih unutarnjih i 23 interna korporativna nadzora procesa zaštite i sigurnosti u cilju prevencije, smanjenja razine rizika i osiguranja najviše razine zaštite i sigurnosti radnika, vanjskih dobavljača radova i usluga.

U 2022. godini organizirano i provedeno je više od 100 edukacija kojima je obuhvaćeno 3.225 radnika Atlantic Grupe, te radnika vanjskih dobavljača ili izvođača radova i usluga, u ukupnom trajanju od 4.866 sati.

AG KPI	2020.	2021.	2022.
ozljede na radu (IR)	1,20	0,90	0,84
ozljede na radu (LDR)	20,59	19,18	15,79

***IR formula** = ukupan broj ozljeda / ukupan broj radnih sati * 200.000. Faktor 200.000 dobiven je iz 50 radnih tjedana po 40 sati na 100 zaposlenika

****LDR formula** = ukupan broj izgubljenih dana / ukupan broj radnih sati * 200.000. Faktor 200.000 dobiven je iz 50 radnih tjedana po 40 sati na 100 zaposlenika.

Ciljne vrijednosti ukupnog broja ozljeda u odnosu na ukupan broj izgubljenih radnih sati (IR) i odnosa ukupnog broja izgubljenih radnih dana u odnosu na ukupan broj izgubljenih radnih sati (LDR) su dosegnute i to značajno ispod ciljanih vrijednosti IR=>1,35, LDR=>25.
Pored redovitih aktivnosti i u 2023. godini nastavljamo s edukacijama namijenjenih radnicima, vanjskim izvođačima radova i usluga u cilju osiguranja najviše razine zaštite i sigurnosti.

Lanac opskrbe

Sirovine za naše proizvode, ambalažu, strojeve za proizvodnju i završnu doradu proizvoda, drugu opremu i tehničke uređaje te ostale usluge koje su nužna potpora našim poslovnim procesima, nabavljamo od naših preko 4.000 dobavljača različitog profila, veličine i porijekla, među kojima su zastupljene i velike globalne korporacije i mali lokalni dobavljači. Ti se materijali, oprema i usluge dobavljaju kroz raznolike i često kompleksne lance opskrbe, s obzirom na njihove karakteristike, proces proizvodnje i geografsko porijeklo.

Neovisno o kategoriji dobavljača, cilj nam je ostvariti visokokvalitetne odnose s našim dobavljačima kako bismo kroz takve odnose generirali dodanu vrijednost kako za našu kompaniju, tako i za naše dobavljače. S većinom svojih dobavljača njegujemo snažne i dugoročne odnose, nudeći im brojne prilike i mogućnosti za suradnju. Bez obzira na to, kontinuirano smo otvoreni za proširenje postojeće baze dobavljača kako bismo kroz uspostavu suradnje s novim dobavljačima omogućili kontinuirani dotok novih ideja, materijala i proizvoda s nabavnih tržišta i njihovu primjenu u našim proizvodima i procesima.

Dodana vrijednost iz uspostave takvih kooperativnih odnosa s dobavljačima očituje se i u stvaranju zadovoljstva naših potrošača većom inovativnošću, boljom funkcionalnošću i vrhunskom kvalitetom naših proizvoda.

Kako bismo omogućili efikasnu razmjenu informacija, ideja i prijedloga poboljšanja s našim dobavljačima, kontinuirano organiziramo interaktivne radionice zajedničkih timova Atlantic Grupe i naših dobavljača, a s ciljem osiguranja stalnih poboljšanja proizvoda. Također, redovito ocjenjujemo naše dobavljače te ih potičemo na poboljšanje učinkovitosti i razvoj inovativnih proizvoda i tehnologija.

Kao rezultat takvih zajedničkih projekata s našim dobavljačima implementiran je u proteklom periodu u našim proizvodima velik broj inovativnih rješenja i onih čijom smo implementacijom doprinijeli pozitivnom utjecaju na održivost naših proizvoda. Naš odnos s dobavljačima gradimo na kriterijima profesionalnosti, transparentnosti i fer odnosa, poštujući u potpunosti kako zakonodavne okvire, tako i visoke etičke i profesionalne standarde. Jednako tako, želimo graditi odnose s dobavljačima koji dijele naše vrijednosti i promiču jednake standarde među onima s kojima posluju i s kojima su u kontaktu.

Iz navedenih razloga, u Atlantic Grupi posvećujemo veliku pozornost odabiru dobavljača. Osim gore navedenih kriterija, od naših dobavljača očekujemo da djeluju u skladu s važećim zakonima svojih domicilnih zemalja kao i zemalja u kojima posluju, uključujući i zakone vezane za diskriminaciju, radno zakonodavstvo, zaštitu zdravlja i sigurnost, te zakone, pravilnike i standarde o zaštiti okoliša.

Stoga aktivno tražimo dobavljače koji dijele naše vrijednosti i principe poslovanja te promiču primjenu visokih standarda u okruženju u kojem djeluju.

Ti standardi prije svega uključuju:

- poštivanje zakona, uključujući zabranu davanja ili primanja mita i neprimjerenog nagrađivanja za sklapanje poslova ili ostvarivanje suradnje,
- poštivanje ljudskih prava i prava radnika,
- zaštitu zdravlja i osobne sigurnosti svojih zaposlenika,
- zabranu korištenja rada djece,
- zabranu diskriminacije na temelju rase, vjere, spola ili bilo kojeg drugog kriterija, kao i zabranu seksualnog uznemiravanja,
- poštovanje važećih zakona i standarda o zaštiti okoliša i očuvanju prirode, životinjskih i biljnih vrsta.

Osnovni standardi nabave i odnosa s dobavljačima definirani su u Smjernicama za nabavu, temeljnom dokumentu nabavne organizacije Atlantic Grupe, koje su popraćene postupcima, priručnicima i uputama u kojima se detaljno opisuju specifična područja nabavnih aktivnosti u operativnim kompanijama Atlantic Grupe. Smjernicama je predviđeno da nabavna organizacija Atlantic Grupe poduzima samo radnje i prakse koje osiguravaju održivo korištenje resursa i nabavu, potičući smanjenje nastanka otpada, poboljšanje utjecaja na okoliš i zaštitu ljudskih i radničkih prava.
Veliku pažnju pridajemo fer tretmanu svih naših dobavljača, kako bi njihova suradnja s nama i za njihovu stranu bila u svakom smislu poslovno održiva. Važan doprinos tome je i redovito plaćanje dobavljača za isporučenu robu i izvršene usluge, odnosno plaćanje njihovih računa sukladno ugovorenim rokovima plaćanja. Naš standardni rok plaćanja dobavljača u 2022. bio je unutar 60 dana, a prema potrebi je bio i prilagođen specifičnim situacijama s pojedinim dobavljačima na način da je bio i kraći od toga. Možemo se pohvaliti izrazitom disciplinom u poštivanju dogovorenih rokova plaćanja naših dobavljača, čime smo omogućili našim dobavljačima predvidivost planiranja priliva financijskih sredstava, a samim time i stabilnost tj. održivost njihovog poslovanja.
I tijekom 2022. godine je u suradnji s našim dobavljačima nastavljena provedba brojnih aktivnosti, koje su imale za cilj na razne načine doprinijeti još izraženijoj ukupnoj održivosti naših proizvoda.

Nabrojit ćemo ovdje samo neke od tih aktivnosti:

- potpuni prelazak s PVC-a na ekološki prihvatljivije PET sleeve etikete za ambalažu za vodu i vitaminske napitke,
- uvođenje čepa spojenog s bocom (tethered cap) na PET ambalaži za vode radi efikasnijeg sprječavanja onečišćenja okoliša plastikom i efikasnijeg ciklusa uporabe,
- daljnje povećanje učešća kokošjeg mesa u našoj pašteti od kokoši nesilica iz slobodnog uzgoja,
- nastavak uvođenja ambalažnih folija koje ne sadrže aluminijsku barijeru i time omogućuju potpuno recikliranje folija nakon upotrebe proizvoda,
- uvođenje proizvoda svježe pržene i mljevene kave s Rainforest Alliance certification kojim se garantira odgovorno upravljanje cjelovitim lancem opskrbe pojedinih sirovina,
- uvođenje FSC certificirane kartonske i papirne ambalaže za veći broj naših proizvoda kojim se potvrđuje da je ambalaža proizvedena iz drvne sirovine koja dolazi iz održivo upravljanih šuma,
- nastavak provedbe projekta Farmer connect za kavu na tržištima Slovenije, Hrvatske i Srbije kroz koji se omogućava sljedivost duž cijelog lanca opskrbe sirove kave uz upotrebu blockchain tehnologije.

Pri odabiru sirovina za novi proizvod kao i tijekom suradnje s dobavljačima potrebno je uzeti u obzir načelo održanja biološke raznolikosti. Razvojni tehnolog odabire moguće sirovine koje zadovoljavaju zahtjeve ekoloških i održivih aspekata, a unutar nabavne organizacije i pri odabiru sirovina posebnu pozornost posvećujemo ugroženim biljnim i životinjskim vrstama (ref. dokument: IUCN Red List). Broj IUCN Red List vrsta kao i broj vrsta s nacionalnog popisa za očuvanje vrsta sa staništima u područjima pogođenima operacijama prema popisu razina izumiranja također su jedan od informativnih ključnih pokazatelja uspješnosti (KPI-eva) Centralne nabave, a koji se prate na mjesečnoj, tromjesečnoj ili godišnjoj osnovi.

IUCN Red List vrste i nacionalne vrste popisa očuvanosti sa staništima u područjima pogođenima operacijama

Broj sirovina po kategoriji	2019.	2020.	2021.	2022.
Kritično ugrožene	0	0	0	0
Ugrožene	0	0	0	0
Ranjive	0	0	0	0
Gotovo ugrožene	1	1	1	1
Najmanje ugrožene	1	1	1	1

Nabavna organizacija Atlantic Grupe odlučna je vršiti selekciju samo onih dobavljača koji poštuju visoke standarde u poslovanju s našom kompanijom. Nadzor nad provedbom i pridržavanjem tih standarda naših dobavljača je zahtjevan zadatak, ali ključan za zaštitu poslovanja i reputacije naše kompanije te prije svega, za zaštitu naših potrošača koji koriste naše proizvode. Zajednički model nadzora dobavljača Atlantic Grupe definiran je i uspostavljen 2014. godine te se od tada uspješno primjenjuje. Sustav obuhvaća jedinstvene kriterije za odobravanje, ocjenu i reviziju dobavljača. S ciljem unapređivanja cjelokupnog procesa prikupljanja, pregledavanja i ocjenjivanja dokumentacije dobavljača koja se odnosi na standarde kvalitete i certifikate, Atlantic Grupa je 2017. godine započela primjenu internetskog alata Eractum kojeg i dalje koristi. Taj alat omogućuje Atlantic Grupi posjedovanje središnje baze kompletne potrebne dokumentacije dobavljača u pogledu nužnih standarda kvalitete i praksi, kao što su FSSC 22000/ IFS/ BRC, HACCP ili GMP, ISO 9001, ISO 14001, ISO 50001. Do danas je velika većina dobavljača počela upotrebljavati Eractum kao platformu za dijeljenje takvih certifikata i isprava s nama, što doprinosi transparentnosti poslovanja i kriterija za odabir dobavljača.

Ocjenjivanje dobavljača provodi se jednom godišnje te se općenito temelji na dva glavna kriterija, a to su kvaliteta i komercijalni uvjeti. Ocjenjivanje na temelju kvalitete isporučenih materijala i sustava kvalitete dobavljača provodi Odjel osiguranja kvalitete nakon čega se svakom dobavljaču daje povratna informacija o njegovoj ocjeni i traženim poboljšanjima.

Tijekom 2022. godine nastavili smo unutar odjela Centralne nabave koristiti digitalni alat za prikupljanje ponuda dobavljača i provedbu natječaja – SAP Ariba Sourcing, s ciljem povećanja transparentnost i usklađenosti procesa nabave odnosno odabira dobavljača.

Nakon sveprisutnog diskontinuiteta opskrbnih lanaca tijekom 2020. godine uzrokovanim lockdown-om zbog pojave pandemije COVID-19, a nakon toga nemogućnošću nabavnih tržišta da zadovolje povećanu potražnju nakon ponovnog otvaranja tržišta i ekspanzije svjetske ekonomije, već je početkom 2021. godine došlo do značajnog povećanja cijena gotovo svih sirovina, energenata, proizvoda i usluga. Taj se trend dodatno intenzivirao u 2022. godini kada je nedostupnost pojedinih sirovina, materijala i energenata potpomognuta početkom invazije Rusije na Ukrajinu kulminirala i imala svoj najizraženiji efekt kroz enormna povećanja cijena repromaterijala i energenata koja su zahvatila i velik dio naših sirovina, ambalaže, oprema i usluga. Ipak, i u takvim okolnostima uspjeli smo osigurati punu raspoloživost svih repromaterijala potrebnih za zadovoljenje naših proizvodnih procesa, odnosno potreba tržišta na kojima prodajemo naše proizvode. Također, osigurana je i pravovremena isporuka sve potrebne tehnološke i ostale opreme koja je bila u planu naših investicija za 2022. godinu, kao i svih logističkih i ostalih usluga za odvijanje naših logističkih, proizvodnih i ostalih poslovnih procesa u protekloj godini.



Integrirani Sustav **Upravljanja Kvalitetom**

Atlantic Grupa razvija integrirani sustav upravljanja kvalitetom, temeljen na najboljim svjetskim standardima i s fokusom na očekivanja naših kupaca i potrošača. Imajući cjelovitu sliku svih naših dionika, Atlantic Grupa je izgradila sustav kvalitete usmjeren na kontinuirano unaprjeđenje naših proizvoda i usluga.

CERTIFIKATI I STANDARDI

Temelj sustava su generički standardi usmjereni na održivost i izvrsnost procesa u kompaniji.

SUSTAV UPRAVLJANJA KVALITETOM



SUSTAV UPRAVLJANJA OKOLIŠIMA



SUSTAV UPRAVLJANJA ENERGIJOM



Sigurnost i kvalitetu naših proizvoda osiguravamo implementacijom najviših svjetskih standarda iz područja proizvodnje i distribucije prehrambenih proizvoda (HACCP, FSSC 22000, IFS Food). Proizvode kontinuirano usklađujemo sa specifičnim zahtjevima kupaca kroz certifikacije proizvoda (Bio, Organic, Halal, Košer, Vegan, Rainforest Alliance).

U 2022. godini fokus je bio na održanju visoke razine sustava kroz uspješnu realizaciju nenajavljenih audita u IFS i u FSSC 22000 certificiranim kompanijama. Sve članice Atlantic Grupe certificirane prema IFS Food standardu, zadržale su razinu „high level". Prosječna ocjena certificiranih kompanija porasla je za približno postotak na 98%, što potvrđuje kontinuitet visoke implementacijske razine i osigurava visoko povjerenje naših kupaca.

UNAPRJEĐENJE SUSTAVA

U 2022. godini nastavili smo s kontinuiranim nadzorom naših kompanija kroz interne i eksterne, najavljene i nenajavljene audite. Nakon perioda pandemije i korištenja „on line" audita vratili smo se praksi audita na lokacijama. Realizirano je 95 internih audita na različitim proizvodnim i distribucijskim lokacijama Atlantic Grupe i 104 audita na lokacijama dobavljača.

Posebni fokus je bio na unaprjeđenjima:

- integracije strateških KPI-eva održivosti u procese i procesni pristup,
- audita dobavljača,
- različitih certifikacija proizvoda,
- provjera i certifikacija iz područja društvene odgovornosti.

Kao rezultat monitoringa sustava implementirano je preko 1400 korektivnih mjera i 270 prijedloga za unaprjeđenja sustava.

STVARAMO KVALITETU KOJU VOLITE

U 2022. nastavljeno je snažno promoviranje Integrirane politike kvalitete **Stvaramo kvalitetu koju volite i Kulture sigurnosti i kvalitete** proizvoda kao sastavne odrednice korporativne kulture Atlantic Grupe. *Functional Lab Quality* je posebno razvijena edukativna platforma s modulima iz područja sustava kvalitete:

- Razvoj sustava kvalitete (generički standardi, unaprjeđenje, monitoring- Internal Auditor Community),
- Sigurnost i kvaliteta proizvoda (najbolje prakse i standardi vezani uz sigurnost i kvalitetu proizvoda),
- Upravljanje okolišem i energijom (najbolje prakse i standardi vezani uz okoliš, energiju, održivost),
- Dobra laboratorijska praksa (najbolje prakse i standardi za kontrolne laboratorije) te
- Digitalni alati (prakse i alati digitalizacije sustava kvalitete).

U različitim programima *Functional Lab Quality* i *e-learninga* dobre higijenske prakse sudjelovalo je 2855 zaposlenika. Nastavili smo s razvojem novih modula na postojećim e-learning platforama:

- Dobra higijenska praksa u proizvodnji,
- Dobra higijenska praksa u distribuciji.

U 2023. nastavit ćemo s proširivanjem e-learning platformi usmjerenih na razvoj kulture upravljanja greškama tj. nesukladnostima.
Povratak na "on site" audite na lokacijama Atlantic Grupe kao i na lokacijama naših dobavljača, potvrdio je važnost zajednice *Internal Auditor Community -ja* i njihovih kompetencija.

U 2022. posebno smo bili usmjereni na razvoj kompetencija:

- budućih vodećih auditora kroz program mentoriranja,
- auditora dobavljača polaznih materijala i usluga Atlantic Grupe,
- procesnih vlasnika i procesnih managera.

BRIGA ZA STVARANJE BOLJEG OKRUŽENJA

- SVJESNI KLIMATSKIH PROMJENA I UGROŽENE BIORAZNOLIKOSTI U STRATEGIJE RAZVOJA UGRAĐUJEMO CILJEVE ODRŽIVOSTI.
- BRIGA ZA BOLJE OKRUŽENJE RAZVIJA KULTURU KONTINUIRANOG POBOLJŠANJA.

OTVORENOST U NJEGOVANJU ODANOSTI

- U KONTINUIRANOM POBOLJŠANJU PROCESA TRAŽIMO KREATIVNA I INOVATIVNA RJEŠENJA.
- POTIČEMO NAJBOLJE PRAKSE GRADEĆI PARTNERSKE ODNOSE S DIONICIMA.

RAST S ODGOVORNOŠĆU

- RASTEMO ZAJEDNO POŠTUJUĆI ZAKONODAVSTVO, STANDARDE I ZAHTJEVE KUPACA.
- KONTINUIRANO I CJELOVITO UPRAVLJAMO RIZICIMA.

STRAST PREMA ZADOVOLJSTVU KUPACA I POTROŠAČA, NJIHOVIH POTREBA I ŽELJA

- NAŠI VISOKI CILJEVI USMJERENI SU KA IZVRSNOSTI BRENDOVA I USLUGA.
- GRADIMO KULTURU SIGURNOSTI HRANE (FOOD SAFTEY CULTURE) I VISOKE ODGOVORNOSTI BAZIRANE NA NAJZAHTJEVNIJIM SVJETSKIM STANDARDIMA.

LISTA CERTIFIKATA ATLANTIC GRUPE 2022.									
PRAVNI SUBJEKT (LOKACIJA)	PRAVNI SUBJEKT (LOKACIJA)	STANDARD UPRAVLJANJA PROCESIMA	STANDARD ZA SIGURNOST I KVALITETU HRANE	STANDARD ZA SIGURNOST HRANE	EKOLOŠKI STANDARD	ENMS	HALAL	BIO	OSTALO
ATLANTIC GRUPA	HR	ISO 9001			ISO 14001	ISO 50001			
ATLANTIC CEDEVITA (ZAGREB)	HR	ISO 9001	IFS	HACCP	ISO 14001	ISO 50001			
ATLANTIC CEDEVITA (APATOVAC)	HR	ISO 9001	FSSC 22000	HACCP	ISO 14001	ISO 50001			
ATLANTIC MONTANA (ZAGREB)	HR	ISO 9001		HACCP	ISO 14001				
ATLANTIC TRADE (VUKOVINA)	HR	ISO 9001		HACCP	ISO 14001	ISO 50001		UNAPRIJED PAKIRANA ORGANSKA HRANA	
ATLANTIC DROGA KOLINSKA (LJUBLJANA)	SLO	ISO 9001			ISO 14001				
ATLANTIC DROGA KOLINSKA (NAMAZI IZOLA)	SLO	ISO 9001	FSSC 22000	HACCP	ISO 14001	ISO 50001	ARGETA		ARGETA TUNA MSC HUMUS BEZ GSO; VEGAN HUMUS NATUR
ATLANTIC DROGA KOLINSKA (KAVA IZOLA)	SLO	ISO 9001	IFS	HACCP	ISO 14001	ISO 50001		BARCAFFE BIO	RAINFOREST ALLIANCE
ATLANTIC DROGA KOLINSKA (ROGAŠKA)	SLO	ISO 9001	FSSC 22000	HACCP	ISO 14001	ISO 50001			
ATLANTIC TRADE (LJUBLJANA)	SLO							UNAPRIJED PAKIRANA ORGANSKA HRANA	
ATLANTIC ARGETA (SARAJEVO)	BIH	ISO 9001	FSSC 22000	HACCP	ISO 14001	ISO 50001	ARGETA		
ATLANTIC GRAND (BIJELJINA)	BIH	ISO 9001	IFS	HACCP	ISO 14001				
ATLANTIC ŠTARK (BEOGRAD)	SRB	ISO 9001	FSSC 22000	HACCP	ISO 14001	ISO 50001		ORGANSKA SLANA PECIVA	
ATLANTIC ŠTARK (LJUBOVIJA)	SRB	ISO 9001	IFS	HACCP	ISO 14001	ISO 50001			
ATLANTIC GRAND (BEOGRAD)	SRB	ISO 9001	IFS	HACCP	ISO 14001	ISO 50001			UTZ
ATLANTIC ŠTRAK (IGROŠ)	SRB	ISO 9001	FSSC 22000	HACCP					
ATLANTIC BRANDS (BEOGRAD)	SRB	ISO 9001		HACCP	ISO 14001			UNAPRIJED PAKIRANA ORGANSKA HRANA	
ATLANTIC GRAND (SKOPJE)	MAK	ISO 9001	IFS	HACCP	ISO 14001				
ATLANTIC TRADE (SKOPJE)	MAK	ISO 9001		HACCP	ISO 14001			UNAPRIJED PAKIRANA ORGANSKA HRANA	
ATLANTIC BRANDS (AUSTRIJA)	AUT							UNAPRIJED PAKIRANA ORGANSKA HRANA	

Kontrola **kvalitete**

Sustav upravljanja sigurnošću proizvoda u Atlantic Grupi je sveobuhvatan i uključuje kontrolu proizvoda iz različitih aspekata, kao što su sigurnost hrane, zaštita hrane, prijevare s hranom i sljedivost. Sva proizvodna mjesta Atlantic Grupe certificirana su na temelju IFS Food, FSSC 22000 ili Codex HACCP standarda, ovisno o zahtjevima kupaca i prioritetnim ciljnim tržištima za te proizvode.

Procesi kontrole kvalitete u Atlantic Grupi organizirani su unutar nezavisnih odjela Osiguranja kvalitete u operativnom poslovanju kompanije, dok su ciljevi kvalitete definirani na korporativnoj razini. U ostvarenju ciljeva kvalitete intenzivno sudjeluje odjel Korporativnog upravljanja kvalitetom, koji pruža svoju podršku i stručno znanje u području osiguranja standarda upravljanja sigurnošću hrane, kontinuiranog unapređenja procesa sigurnosti i kvalitete proizvoda te regulatornim i laboratorijskim službama Grupe.

U okviru navedenih aktivnosti, tijekom 2022. godine smo:

- redovito ažurirali cjelokupni sustav prema zahtjevima FSSC 22 000, IFS Food i IFS Logistic,
- revidirali postupak reklamacija potrošača,
- izdali skup alata za reviziju dobavljača kako bi se poboljšao proces revizije dobavljača i napravila standardna prezentacija Atlantic Grupe,
- definirali metodologiju za prijevare s hranom u logističkom procesu,
- definirali metodologiju za validaciju procesa pasterizacije.

U 2022. godini izvršena je modernizacija i nabavljena nova mjerna oprema u sva tri središnja laboratorija (Ljubljana, Zagreb, Beograd).

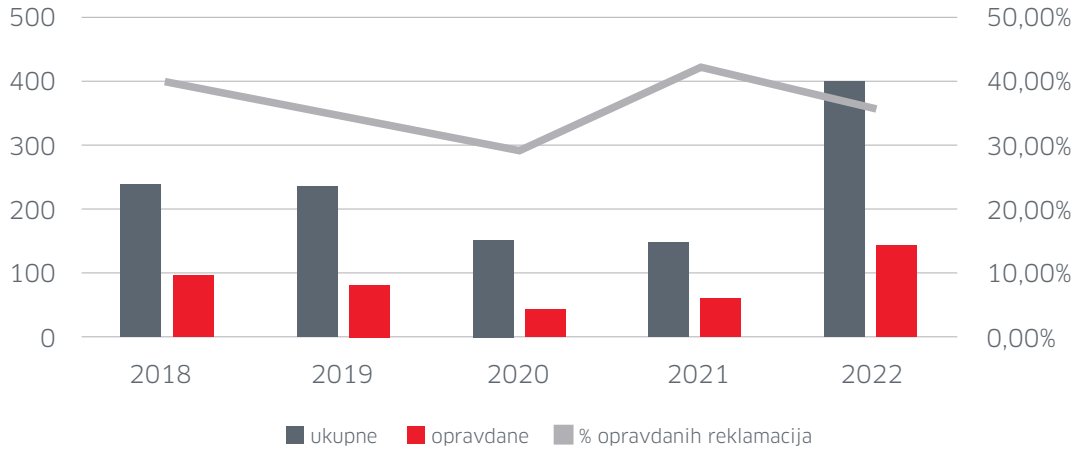
Radi kontrole rizika okolišnih i procesnih onečišćujućih tvari, proveli smo opsežan program nadzora, koji je obuhvatio sve vrste onečišćujućih tvari, a među glavnima su bili mikotoksini, markeri prijevare s hranom, alergeni, pesticidi, akrilamid, radionuklidi, teški metali i GMO. Uslijed klimatskih promjena koje su utjecale na kvalitetu i kvantitetu nekih usjeva u razdoblju 2021.-2022. na globalnoj razini, značajno smo povećali razinu kontrole sirovina u dvije kategorije: proizvodi od žitarica i sirova kava.

Brojna druga unapređenja, koja kontinuirano analiziramo i uvodimo, pokazuju efikasnost putem ključnih pokazatelja i indikatora, kao što su broj reklamacija potrošača i broj povlačenja proizvoda s tržišta. U 2022. godini nismo imali niti jedan opoziv za proizvode vlastitih brendova kompanije, dok smo na zahtjev principala izvršili dva opoziva i jedno preventivno povlačenje proizvoda Ferrero, Hipp i Magdis, koji su bili distribuirani kroz naš lanac distribucije.

Incidenti neusklađenosti proizvoda vlastitih brendova s utjecajem na zdravlje i sigurnost	2018.	2019.	2020.	2021.	2022.
Incidenti neusklađenosti proizvoda koji su rezultirali novčanom kaznom	0	0	0	0	0
Incidenti neusklađenosti proizvoda koji su rezultirali opomenom	0	0	0	0	0
Incidenti neusklađenosti proizvoda s dobrovoljnim kodeksima	0	0	0	0	0

Veliki trud uložili smo u prikupljanje i analiziranje reakcija i komentara naših potrošača te kroz godine konstantno unapređujemo naše komunikacijske kanale s potrošačima. U odnosu na prethodna razdoblja, u 2022. postotak opravdanih reklamacija u ukupnom broju reklamacija potrošača je smanjen.

REKLAMACIJE POTROŠAČA - UKUPNO I BROJ OPRAVDANIH 2018. - 2022.



Informacijske tehnologije

U području digitalne transformacije Atlantic Grupe, 2022. bila je dinamična godina ispunjena procesnim i tehnološkim promjenama. Glavni stupovi digitalne transformacije bile su promjene na temelju implementacije redizajna poslovnih procesa (business process reengineering, BPR), poboljšanja poslovnih rješenja, unapređenja napredne analitike i infrastrukture te operativne aktivnosti i nadogradnje.

Implementacija novog procesnog okruženja u ciljanim kompanijama bila je praćena novim ERP promjenama u svim okolnim sustavima, što je rezultiralo transformacijskim povećanjem efikasnosti poslovanja. Primjer ovog pristupa bio je vidljiv u okviru projekta Atlantic Grand Srbija. Prvi korak bio je završetak SAP globalnog predloška za proizvodne kompanije koji je izrađen za više od 260 novodizajniranih procesa u području financija, kontrolinga, logistike, proizvodnje, prodaje i marketinga te nabave. Sljedeći korak bila je implementacija projekta S/4Hana ERP-a, SAP eWM rješenja za procese skladišta, sustava za provedbu proizvodnje Metronik (Manufacturing Execution System, MES) i reintegracija postojećih poslovnih rješenja (EDI, HrNet, OfficePoint, Maximo, Cognos i dr.). Sustav je pušten u rad u listopadu, što je za nas predstavljalo vrlo uspješno lansiranje novog digitalnog ekosustava AG-a.

Ostali elementi poboljšanja na temelju BPR programa bili su implementacija projekta Upravljanja matičnim podacima (Master Data Management, MDM), projekta Integriranog poslovnog planiranja (Integrated Business Planning, IBP) i projekta Moonwalker. Projekt MDM sastoji se od implementacije sustava koji će upravljati svim relevantnim matičnim podacima Atlantic Grupe (sirovine, dobavljači, kupci itd.). Projekt IBP je prošireni oblik Planiranja prodaje i operacija koji strateške ciljeve u vezi profitabilnosti povezuje s kratkoročnim i srednjoročnim odlukama o operativnom planiranju. Projekt Moonwalker obuhvaća 25-30 manjih implementacijskih aktivnosti.

Poboljšanja poslovnih rješenja ostvarena su implementacijom projekata u različitim dijelovima organizacije. U području nabave, implementiran je sustav SAP Ariba na slovenskom tržištu. U području logistike i distribucije, glavne aktivnosti bile su priprema kompletnog sustava WMS (GOLD) za novo skladište u Skopju i implementacija sustava WMS (GOLD) u zamjenskom skladištu Čačak. U području rada odjela Ljudi i kultura, implementiran je model hibridnog rada i novi sustav za procjenu postignuća zaposlenika. Za naš lanac ljekarni, uspostavljena je nova internetska trgovina, kao i funkcionalnosti potrebne zbog novog Zakona o zaštiti potrošača. Projekt Robotska automatizacija procesa (Robotic Process Automatization, RPA) nastavljen je s više procesa na platformi dok su regulatorni zahtjevi u Srbiji podržani realizacijom eSEF-a – nove zakonske obveze slanja svih računa na upravljački portal SEF („Sistem Elektronskih Faktura“). Poseban angažman u 2022. godini vezan je za pripremu konverzije nacionalne valute u Hrvatskoj, odnosno prelazak s kune na euro, što je zahtijevalo promjene na nizu IT sustava i sučelja, prvenstveno u području ERP-a i analitike (konsolidacija, planiranje i izvješćivanje) za hrvatske kompanije Atlantic Grupe.

Unapređenje napredne analitike provedeno je kroz projekte Data Lake i PICOS (Picture Of Success). Implementacija Data Lake u oblaku omogućit će replikaciju podataka iz izvornih sustava i olakšati donošenje odluka u stvarnom vremenu. U 2022. godini Atlantic Grupa je provela evaluaciju među tehnološkim opcijama, a u četvrtom tromjesečju implementiran je ustroj infrastrukture za odabrana rješenja. U sljedećim godinama primijenit ćemo poslovna rješenja koja će upotrebljavati niz različitih podataka i donijeti poslovnu

vrijednost korištenjem prediktivnih modela, strojnog učenja te metoda i metodologija znanosti o podacima.

Projekt PICOS koristi napredne tehnologije i metode, poput prepoznavanja slika i znanosti o podacima, kako bi pružio uvid u brendove kompanije na prodajnim mjestima u trgovini na razini polica kroz prikupljanje i analizu podataka potrebnih za izračun skupa prethodno definiranih KPI-jeva koji će pokazati sliku uspjeha brendova odabranog principala na hrvatskom tržištu. Druga tržišta i brendovi Atlantic Grupe bit će obuhvaćeni nastavkom projekta u 2023. godini.

U području infrastrukture i operacija, aktivnosti i ciljevi u 2022. godini nastavili su slijediti strateške prioritete: sigurnost, pouzdanost usluga, inovacije.

U području IT sigurnosti i zaštite od cyber prijetnji, ona je dodatno ojačana implementacijom nekoliko ključnih projekata u području odabira i zaštite krajnjih točaka, operacijske tehnologije, procesa ljudskih potencijala i upravljanja identitetom.

U području pouzdanosti usluga provodili smo aktivnosti upravljanja kapacitetima, životnim ciklusom i uslugama.

Intenzivni projekt digitalizacije doveo je do nove velike potražnje za resursima u privatnom oblaku Atlantic Grupe, kako u pogledu snage obrade tako i u pogledu prostora za pohranu podataka, što je rezultiralo značajnim proširenjem kapaciteta servera i platformi za pohranu u podatkovnim centrima Atlantic Grupe. Također, unutar mreže Atlantic Grupe proširili smo kapacitet pristupnih veza na temelju iskorištenosti, dok smo troškovnu učinkovitost osigurali obnovom ugovora o privatnim mrežnim vezama i virtualizacijskoj platformi podatkovnih centara Grupe.

U okviru aktivnosti upravljanja životnim ciklusom u podatkovnim centrima zamijenili smo starije sustave vodećim rješenjem za uravnoteženje opterećenja, u području operacijskih tehnologija poboljšali smo poslovni kontinuitet virtualizacijom SCADA proizvodnih okruženja, dok smo u području podrške poslovanju proveli nadogradnju baza podataka za sva starija ERP rješenja.

Nakon odabira nove platforme za upravljanje uslugama (IT SM) uslijedila je provedba prve faze IT SM projekta, koja je završena u prosincu. Prva faza uključivala je postavljanje platforme, migraciju svih postojećih standardnih IT IL procesa na novu platformu te novo korisničko sučelje i portal. Organizacijska i procesna poboljšanja rezultirala su visokom ukupnom pouzdanošću IT usluga uz znatno smanjen broj incidenata. Navedena poboljšanja i promjene dovele su i do značajnog smanjenja vremena rješavanja zahtjeva i incidenata. Kombinirani učinak navedenih aktivnosti i generalnog fokusa na zadovoljstvo i iskustvo internih klijenata, doveli su do značajnog povećanja zadovoljstva korisnika (net promoter score, NPS-a) za više od 19% u odnosu na prethodnu godinu.



Operativno poslovanje
Atlantic Grupe

A

(STRATEŠKA) POSLOVNA PODRUČJA





Strateško poslovno područje **Kava**



Atlantic Grupa ostaje vodeći proizvođač kave u regiji te je Strateško poslovno područje (SPP) Kava u 2022. godini ostvarilo 1,390 milijuna kuna prihoda od prodaje, što predstavlja 16% rasta u odnosu na prethodnu godinu. Uslijed izazova zbog visokih cijena sirovina, energenata, izazova u lancu nabave uložili smo velike napore u optimizaciju nabavnih cijena, ali smo uz održanje naše kvalitete uspjeli ostvariti rekordne rezultate i zadržati poziciju tržišnog lidera u Sloveniji, Srbiji, Bosni i Hercegovini i Sjevernoj Makedoniji.
U skladu sa strateškim prioritetima ključni fokus ostaje na kategoriji svježe pržene mljevene kave koja ostvaruje dvoznamenkaste stope rasta. Ostvareni rezultati su na većini tržišta značajno bolji u odnosu na kretanje kategorije koja širom regije volumenski pada. U espresso segmentu ostvaren je značajan rast na svim relevantnim tržištima regije. Instant segment nastavlja snažno rasti što je i potvrda ambicije Atlantic Grupe da u ovom segmentu osnaži svoje prisustvo. U kategoriji svježe pržene mljevene kave bilježimo količinski rast prodaje u Hrvatskoj i Sjevernoj Makedoniji, ostvarena je rekordna prodaja od preko 3.000 tona u Bosni i Hercegovini kao i rekordni tržišni udio u Srbiji.

Atlantic Grupa, regionalni lider u kategoriji svježe pržene mljevene kave, kao ključni strateški cilj ima očuvanje stabilnosti kategorije, iz čega proističu brojne aktivnosti koje naše brendove i kategoriju čine modernijim i atraktivnijim.

Fokus Grand kafe u 2022. godini je bilo očuvanje povjerenja potrošača i modernizacija imidža brenda, kroz komunikaciju i nove inovativne proizvode.

barcaffè

grand KAFA

Bonito prava kafa

1,390 mHRK

PRIHODA OD PRODAJE OSTVARILO JE SPP KAVA







Kroz komunikacijsku platformu “HAJDE DA IMAMO VREMENA” Grand kafa je regionalno nastavila podsjećati potrošače koliko je važno posvetiti vrijeme sebi i najbližima. Kampanja je osvojila brojne nagrade na regionalnim festivalima (UEPS, Disrupt, Kaktus, IAB). Uspješnost nastupa na digitalnim kanalima potvrđuje i najznačajnija globalna nagrada – zlatno priznanje za Single Origin launch kampanju na Digital Communication Awards festivalu. Nastavak kampanje je CSR (eng. Corporate social responsibility) aktivnost „Hajde da imamo vremena za pregled“ gdje smo ukazali na važnost brige o vlastitom zdravlju i u suradnji s relevantnim institucijama omogućili preko 13.000 besplatnih mamografskih pregleda širom Srbije.



U želji da spojimo našu tradiciju i inovaciju, te pružimo potrošačima nesvakidašnje iskustvo lansirana je Grand Vesela, spoj karakterističnih pića ovog podneblja, kave i rakije. Ovaj proizvod limitirane edicije je svjetska inovacija, jedina domaća kava nastala prirodnom aromatizacijom i odležavanjem sirove kave u bačvama u kojima je prethodno bila pohranjena rakija šljivovica. Na tržištu Bosne i Hercegovine Grand kafa je nosilac priznanja potrošača za MUST HAVE brend, a u Sjevernoj Makedoniji ponovo je nosilac priznanja potrošača za najprepoznatljiviji brend u kategoriji svježe pržene mljevene kave, što su dodatni dokazi vodećih pozicija na tržištu.



Barcaffè je u protekloj godini predstavio modernu komunikacijsku platformu “Pokreni se” koja se temelji na sloganu “Dobro je kad te kava probudi, još je bolje kada te pokrene“, a koji koegzistira u skladu s dosadašnjim pozicijskim sloganom „Za ljepši dan“.

Po prvi put u Barcaffè obitelji, predstavljena je i kava s Rainforest Alliance certifikatom: Barcaffè Flora čime Barcaffè povećava broj proizvoda koji su pakirani u okolišno prihvatljivu foliju.

Barcaffè je kroz projekt Barcaffè Artist Edition lansirao limitiranu seriju originalnih šalica u suradnji s umjetnicima regije - Street art umjetnik Slaven Kosanović Lunar ocrtao je šalice, a regionalna senzacija Sandro Slavnić napisao je motivacijske poruke.
I ove godine je Barcaffè nositelj nagrade Superbrand, koju prima već nekoliko godina za redom. Kampanja za Barcaffè Rwanda osvojila je dvije Websi nagrade za digitalne marketing aktivnosti u Sloveniji - prvu nagradu u kategoriji “Kripto” i treću nagradu u kategoriji Korištenje naprednih tehnologija.

Barcaffè je kao začetnik ideje o kavi odležane u bačvama, kraj godine obilježio lansiranjem posebne inovacije: kave odležane u bačvi od viskija: Barcaffè Whiskey Barrel aged coffee. Kava, odležana u bačvama u kojima je prethodno odležao nagrađeni viski Broken Bones impresionirala je i najzahtjevnije kavoljupce.

Espresso segment bilježi daljnji rast u volumenima od 26%, dok broj prodajnih mjesta raste za 12%. Portfelj je proširen uz Specialty kavu kako bi zadovoljili očekivanja najzahtjevnijih espresso entuzijasta. Barcaffè espresso on the go segment raste i trenutno ima 1.929 prodajnih mjesta, što je u odnosu na 2021. godinu povećanje od preko 16%.









Atlantic Grupa značajnim rastom prodaje nastavlja osnaživati svoju poziciju u segmentu instant kave u regiji. Kontinuiranim ulaganjem tijekom godine naši brendovi su uvećali svoje tržišne udjele, a posebno u Srbiji i Sloveniji gdje smo na poziciji broj dva. U 2022. godini smo instant kavu pod brendom Barcaffè lansirali i u HoReCa kanalu u Hrvatskoj i Bosni i Hercegovini.

U izazovnoj godini Black'n'Easy nastavlja značajno rasti na nivou regije. Komunikacijski, brend je i dalje fokusiran na najbitnije OOH prilike konzumacije (travel&work) i jutarnju konzumaciju kod kuće. Osvojene UEPS nagrade za brend PR i radio reklamu u Srbiji kao i webiz priznanje za Travel kampanju u Sloveniji su dokaz kvalitete naše komunikacije.

U kategoriji kapsula Barcaffè bilježi rekordne prodajne rezultate, a portfolio je proširen s dva nova proizvoda.

Cijena sirove kave je bila na rekordno visokim nivoima tijekom prva tri kvartala 2022.godine. Potrošnja se nakon restrikcija zbog pandemije znatno povećala što je utjecalo na povećanu potražnju. Urod sirove kave u Brazilu, koji je najveći proizvođač i izvoznik sirove kave na svijetu, u sezoni 2021/2022 nije bio dovoljan da zadovolji potrebe tržišta, zbog čega je cijena vrtoglavo porasla. Minas kava koja je najzastupljenija u našem sirovinskom portfelju, nakon dostignute cijene od preko 5.000 dolara/toni i sa svjetskom ekonomskom krizom i projekcijom blagog pada konzumacije kave, se počela korigirati krajem 2022., te se u 2023. očekuje njena stabilizacija.





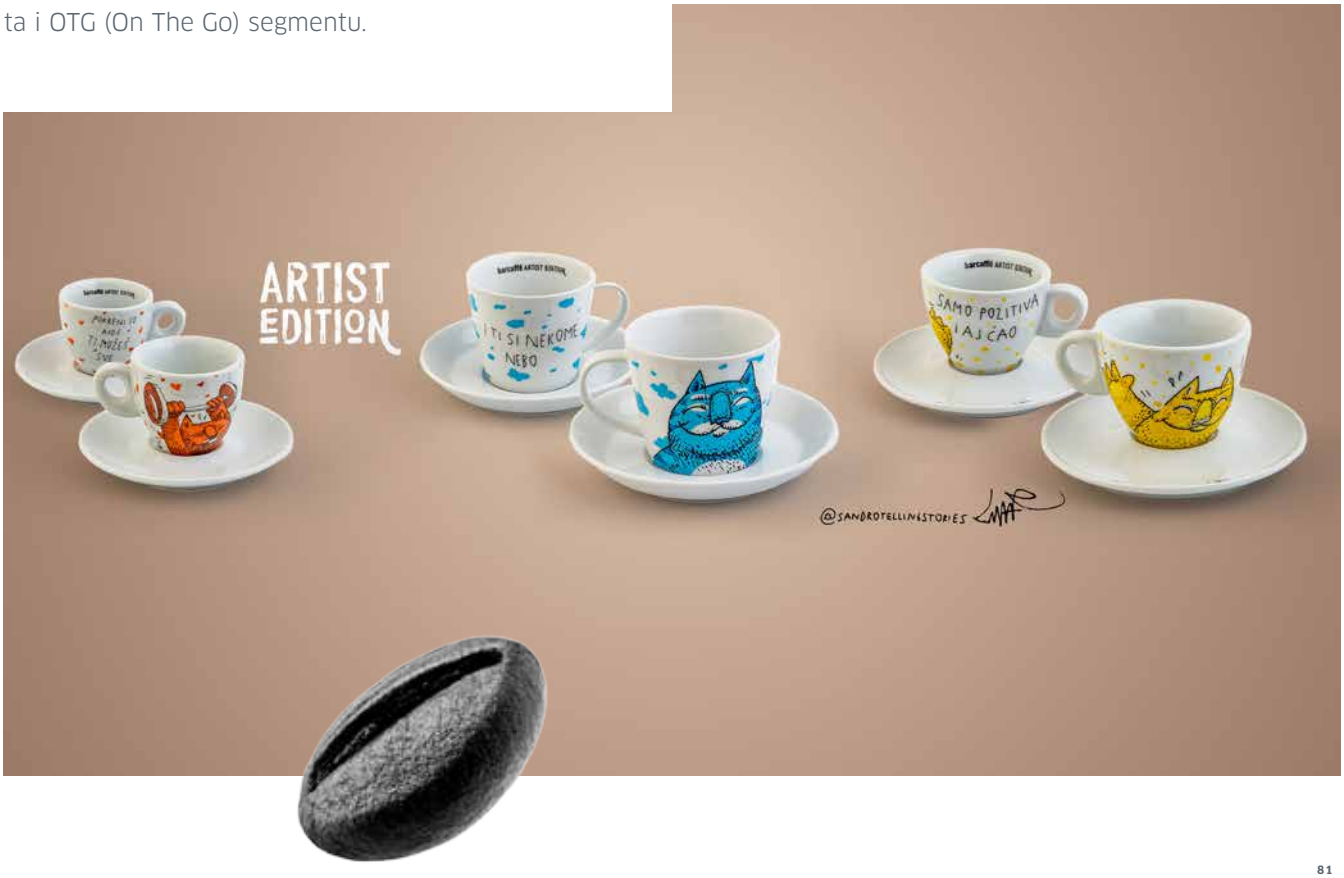
Uz rekordne cijene sirove kave, cijene pakirnog materijala, energenata te logistički troškovi su značajno porasli što je dovelo do povećanja troškova proizvodnje te posljedično do pada profitabilnosti SPP Kave.
U 2022. godini kapitalna ulaganja u SPP Kava su iznosila skoro 45 milijuna kuna. Najvažniji projekti su bili uvođenje sistema za predgrijavanje u Beogradu, projekt čišćenja i vaganja na pržionici u Izoli, novi strojevi za pakiranje kave u Beogradu i unaprjeđenje proizvodnih linija na svim proizvodnim lokacijama. Najveći dio spomenute investicije je uložen u HoReCa opremu i novi servisni centar u Srbiji.

S čvrstim temeljima i definiranom strategijom, SPP Kava nastavlja očuvanje liderskih tržišnih pozicija u okviru kategorije svježe pržene mljevene kave istovremeno se fokusirajući i na postizanje što većeg udjela u rastućim kategorijama espresso kave, instanta i OTG (On The Go) segmentu.



45 mHRK

KAPITALNA ULAGANJA U SPP KAVA U 2022.





Strateško poslovno područje
Delikatesni namazi

Brze promjene u makroekonomskom okruženju su za SPP Delikatesni namazi predstavljale i nove prilike i nove izazove.

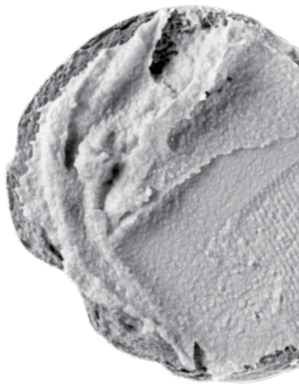
Uspješno se prilagođavajući promijenjenim tržišnim okolnostima, SPP Delikatesni namazi je ostvarilo 974 milijuna kuna prihoda od prodaje, što predstavlja rast od 10% u odnosu na prethodnu godinu, što može zahvaliti svojim dubokim uvidima po pitanju rasta, uspješnom razvoju poslovanja na ključnim tržištima te relevantnom obećanju brenda koji se temelji na kvaliteti.

Unatoč vrlo aktivnoj konkurenciji u kategoriji pašteta s agresivnim promotivnim sniženjima cijena, Argeta ostaje tržišni lider po vrijednosti prodaje u Sloveniji, Hrvatskoj, BiH i Austriji. Zvijezda u usponu bila je Austrija, gdje smo ostvarili povijesno najveći vrijednosni tržišni udio od 44.3%, čime smo postali vodeći na tržištu po volumenu i vrijednosti prodaje. Rekordni volumeni prodaje također su postignuti u Kosovu, Srbiji i Crnoj Gori.

ARGETA

no 1

meat & fish pâté in Europe*



974 mHRK

PRIHODA OD PRODAJE OSTVARILO JE SPP DELIKATESNI NAMAZI





Uspjeh Argete se proširio i ubrzao na međunarodnim tržištima koja su pod upravljanjem Globalnog upravljanja mrežom distributera (GUMD) porasla za ukupno 13% u odnosu na 2021. godinu. Uz proširenje distribucije kroz plasmane novim ključnim klijentima (npr. Edeka), u Njemačkoj je ostvaren novi prodajni rekord (1.820 tona), što je rezultiralo rastom vrijednosti od 9% u odnosu na 2021. godinu. Prva „out-of-home" marketinška kampanja i digitalne aktivnosti usmjerene na potrošače donijele su Argeti rast tržišnog udjela i lidersku poziciju u kategoriji trajnih pašteta.

1820 t

prodajni rekord Argete u Njemačkoj

U Švicarskoj je Argeta zadržala snažnu i postojanu vodeću poziciju s volumnim tržišnim udjelom od 37%. Kad je riječ o drugim tržištima, uspjeh smo ostvarili snažnim rastom vrijednosti prodaje u Skandinaviji i Nizozemskoj.



Najznačajnija inovacija u 2022. godini je naš novi asortiman namaza od povrća – Argeta Veggies. Proizvodi su nastali u suradnji između naših internih stručnjaka i potrošača. Zajedno smo stvorili „povrće za van", a za početak smo ponudili četiri varijante (slanutak, crvena paprika, crne masline te čili i limun). Svi proizvodi imaju tkz. „bez" recepturu (free from), nemaju GMO sastojaka (GMO free) i prikladni su za vegane (vegan friendly). Kako bismo podržali želje potrošača i njihove namjere da bolje jedu i žive, pokrenuli smo kampanju „Samo fantastičan okus povrća".

U asortimanu Argete Exclusive također je bilo nekoliko inovacija.

Ljubitelje tartufa oduševila je suradnja s tvrtkom Zigante koja se smatra vodećim dobavljačem tartufa u regiji i šire. Ta je suradnja rezultirala osvježenom recepturom Argeta Exclusive paštete od govedine s tartufima, koja sadrži Zigante tartufe kao jedinstveni okus koji se može naći među proizvodima namijenjenim hedonistima.

Deseto izdanje Argete Exclusive predstavilo je chefa Igora Jagodica, inače vlasnika Michelinove zvjezdice, i njegovu ekskluzivnu kreaciju nježnog mesa divljači sa svježim malinama i misterioznim crnim orasima, koji zajedno stvaraju pravi kulinarski doživljaj.



U segmentu Junior, godina je bila uglavnom posvećena komunikaciji poboljšanog nutritivnog profila te nadogradnji platforme „Junior avanture“ kao prve platforme za podršku razvoju kreativnog razmišljanja kod djece.

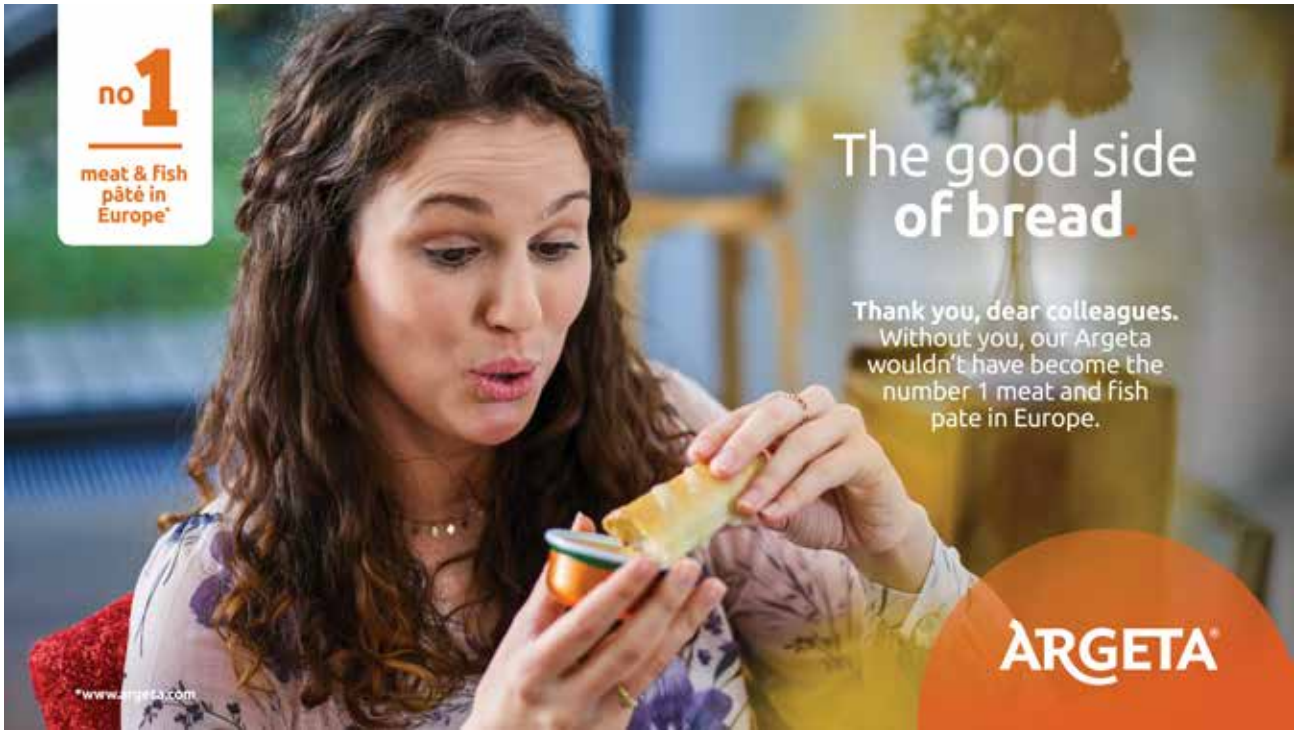
Prema načelima koje je postavio Edward de Bono, te uz pomoć mag. Nastje Mulej, jedine licencirane trenerice kreativnog razmišljanja u Sloveniji, osmislili smo dvije nove knjige u kojima djeca biraju tijek avanture. Budući da je Argeta mesna i riblja pašteta broj 1 u Europi prema Nielsenovim podacima, s pravom već 20 godina tvrdi da su njezini proizvodi „Dobra strana kruha“. Zato je stvorena nova komunikacijska platforma „Oda pekarima“ kojom se zahvaljujemo svakom pojedinom korisniku Argete i svakoj osobi koja peče kruh kako bi mogli potpuno uživati u Argeti. Na taj se način Argeta može javno zahvaliti približno pola milijuna Europljana koji svakodnevno mažu Argetu na svoj kruh.

Osim toga, na Argetinoj internetskoj stranici objavili smo brojne recepte za različite vrste kruha te ih optimizirali za tražilice (search engine optimization, SEO). To je generiralo organske posjete (bez plaćenog oglašavanja) više od 88.000 korisnika (koji su prihvatili kolačiće i mogu se evidentirati), što je gotovo 60% više nego u istom razdoblju prošle godine. U 2022. godini dosegli smo skoro 30,5 milijuna korisnika preko Instagrama i Facebooka. Također smo pokrenuli TikTok kanal u studenom, gdje smo dobili gotovo 1,3 milijuna pregleda videa u nešto više od mjesec dana.



Nadalje, Argeta je objavila svoj drugi izvještaj o održivosti u kojem opisuje napredak u postizanju svojih obveza održivosti do 2030. godine te predstavlja najvažnija postignuća u tom području. Glavni događaji bili su uvođenje proizvoda s „bez GMO“ certifikatom u portfelj, povećanje postotka proizvoda s povoljnim nutritivnim profilom i značajna poboljšanja u održivoj nabavi sirovina.

U 2022. godini Argetina postignuća su zamijećena i od šire marketinške zajednice. Možemo ponosno reći da smo prvi brend u sektoru robe široke potrošnje (FMCG) koji u našoj regiji ima vlastitu kolekciju NFT-a, Argetties. Projekt je osvojio nagradu Websi za najbolji sadržaj, treće mjesto u kategoriji kripto-proizvoda, kao i nagradu za najbolji globalni digitalni projekt. Pored toga, projekt „Argeta je BEZ“ osvojio je Websi kao drugi najbolji globalni digitalni projekt. Sljedeći nagrađeni projekt bio je Argetina #AlwaysBetter lista pjesama, koja je osvojila prvo mjesto u kategoriji internetskih stranica i portala o poznatim osobama. Argetina NSFW kampanja dobila je srebrnu SOF nagradu. Konačno, drugu godinu zaredom dobili smo nagradu Zlatna košarica za proizvod godine.



Svoje proizvode temeljimo na tradiciji, zadržavajući najbolje što nam priroda daje. U 2022. godini otvoreno je novo poglavlje Bakine tajne: tradicija se susrela s modernim. Predstavili smo novi izgled omiljenog brenda na četrnaest tržišta. Niz proizvoda je certificiran kao prikladan za vegane, dok je ajvar dobio tkz. „bez“ oznaku. Bakina tajna je jedina tajna koju ćete podijeliti s ljudima oko vas: zato jer čini svaki trenutak u životu posebnim. Revoluciju u novom izgledu postigli smo ručno oslikanim, akvarel etiketama koje su podržane digitalnom kampanjom, kao i marketinškim materijalima na prodajnim mjestima (POSM): „Okus koji volite u novom pakiranju. Bakina Tajna. Hrana za dušu.“ S obzirom na sve navedeno, možemo reći da rezultati u 2022. godini pokazuju da poznajemo naše potrošače.

U 2022. godini naša kapitalna ulaganja iznosila su 54 milijuna kuna. Naši su najvažniji projekti bili: nova linija za proizvodnju delikatesnih namaza u Izoli, remont linije za proizvodnju delikatesnih namaza u Sarajevu te nova linija za proizvodnju Veggie namaza u Igrošu.

54 mHRK

KAPITALNA ULAGANJA U
SPP DELIKATESNE NAMAZE






28% paste

Strateško poslovno područje
Slatko i slano

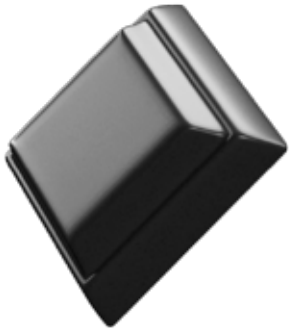
Prošlo je cijelo stoljeće otkako su Štarkove čokoladne poslastice prvi put obradovale sladokusce, a punih 50 godina jedan od najstarijih regionalnih brendova Smoki druži se s ljubiteljima slanih grickalica. Ove obljetnice dostojno su obilježene ne samo ambiciozno inovativnim tržišnim nastupom već i odličnim prodajnim rezultatom Strateškog poslovnog područja (SPP) Slatko i slano od 732 milijuna kuna što predstavlja rast prodaje od 7% u odnosu na prethodnu godinu. Porast prihoda ostvaren je u cijeloj regiji izuzev tržišta Hrvatske, čiji je pad značajno uvjetovan restrukturiranjem prodajnog asortimana. Izraženi rast i dalje bilježi tržište Austrije kao rezultat poboljšane pozicije brendova Prima, Smoki i Bananica u ključnim trgovinskim lancima. Izvozna tržišta održavaju stabilan udio u ukupnoj prodaji SPP (37%). Sve kategorije pokazuju rast, ali je 2022. godina definitivno godina čokolade. Jubilarnih 100 godina proizvodnje Štarkove čokolade prigodno je obilježen sjajnim prodajnim rastom od 13%, čime se struktura portfelja blago promijenila u korist slatkog programa.

Orijentaciju prema održivom poslovnom razvoju potvrdili su i prošlogodišnji napori u održanju visokog postotka uporabe reciklabilnog ambalažnog materijala u proizvodnji gotovih proizvoda:

- Udio reciklabilne ambalaže u ukupnoj ambalaži je visokih 97%.
- Zadržan je udio plastike na nivou ispod trećine ukupne ambalaže, s intencijom povećanja recikla-ta u njenom sastavu.
- FCS certifikat postaje obavezan uvjet u odabiru dobavljača kartona i papirne ambalaže, čak i u uvjetima otežane opskrbe ovim repromaterijalom.

Predanost poboljšanju kvalitete proizvoda i poslovanja već godinama se potvrđuje kontinuiranim naporima za recertifikaciju i stjecanjem novih certifikata. Tijekom 2022. godine HACCP certifikat stekle su sve proizvodne kategorije SPP na obje lokacije. Rekonstrukcijom pogona Ljubovija, već stečeni certifikat IFS FOOD VER 6 (često potenciran kao preduvjet za proizvodnju privatnih robnih marki i bolju troškovnu efikasnost procesa) recertificiran je novom verzijom 7.

Optimizacijom portfelja, godina je završena sa 137 aktivna standardna artikla pri čemu je razvijeno 12 novih receptura.
Desetljećima etablirani brendovi podržani su sa 16 integriranih marketinških kampanja. Promoviran je novi korporativni logo simbolično najavljujući narednih 100 godina Štarkovih ambicija. Posebno nas čini ponosnim stečeni status inovatora u području tržišne komunikacije, prepoznat od strane javnosti kroz naše nastojanje da se približimo potrošačima iz specifičnih skupina s posebnim potrebama (poremećaji disleksije, slabovidost, motorička oštećenja, ADHD, pa i određena neurološka oboljenja).



732 mHRK

PRIHODA OD PRODAJE OSTVARILO JE SPP SLATKO I SLANO

Sve što radiš, radi punim srcem

Prvih 100 godina proizvodnje Štarkove čokolade proslavljeno je integriranom kampanjom u formi mjuzikla pod sloganom „Sve što radiš, radi punim srcem“. Strast za čokoladnim zadovoljstvom pretočena je u životno načelo optimizma, posvećenosti i utemeljene radosti. Brend je na ovaj način proširio svoju misiju, a kompanija opravdala povjerenje potrošača obećanjem o dosljednom njegovanju dobre tradicije kvalitete. U korak s trendovima komuniciranja, kampanja je postigla željene rezultate i na digitalnim platformama, po prvi put uključujući i Spotify s tri specijalne playliste koje simboliziraju ljubav, sreću i želje.





Najlepše Želje Kapri

Kao strateški brend Štarkovog čokoladnog programa, Najlepše Želje su u protekloj godini napravile zapaženi iskorak van svoje kategorije. U suradnji s kompanijom Frikom, tržištu je ponuđen sladoled Najlepše Želje u pojedinačnom i obiteljskom pakiranju.
Svojevrsni reciprocitet razmjene poznatih čokoladnih i sladolednih ukusa, nastavljen je krajem godine lansiranjem Najlepše Želje Kapri čokolade u formi čokoladne table i desertnih pralina, kako bi se obradovali i ljubitelji specifičnog Kapri ukusa.

Smoki - Punih 50 godina, a još uvek mlad

„Punih 50 godina, a još uvek mlad“ – ovo bi ukratko bio profil regionalno afirmiranog brenda koji desetljećima ide u korak sa svojim potrošačima i svaku priliku koristi za razmjenu međusobnih komplimenata.

Slavljeničku godinu Smoki je obilježio nizom aktivnosti koje potvrđuju njegov status omiljene slane grickalice:

Slavljenička kampanja „50 godina“, poticaj je kreativnom stvaralaštvu u vidu street art instalacija i aplikacija, s jasnom porukom „Nema greške“ kada se stvara i uživa uz Smoki. Glavni kanali digitalne komunikacije bili su specijalni mikrosajtovi s nagradnim aktivacijama, a po prvi put u izbor kanala uključeni su Viber i Spotify.





Smoki Go & Share

Limitirano izdanje „Go & Share“, dobrodošlica školarcima na početku školske godine promoviranjem zajedništva, dijeljenja i uživanja u dostupnim radostima.





XXL Football

Limitirano izdanje „XXL Football“ pakiranje, za strastvene navijače u periodu svjetskog nogometnog prvenstva.



Smoki & popcorn MIX

Smoki & popcorn MIX, za sve ljubitelje grickalica, koji ih rado kombiniraju uz uživanje u filmskoj umjetnosti.

Kvaliteta poduzetih aktivnosti kojima je Smoki BEZ GREŠKE proslavio svoj rođendan potvrđen je od strane stručne javnosti priznanjima na festivalskim manifestacijama marketinških kreatora (UEPS i Kaktus).



Da se istopiš od sreće

Uspjeh Ledene Bananice kao proizvodnog i komunikacijskog iskoraka iz tradicionalnog portfelja, potaknuo nas je na još hrabrije inovacije. Nova Kremasta Bananica lansirana je u dva ukusa: čoko-naranča i čoko-malina.
Ove kombinacije okusa pružaju novu dimenziju uživanja i iznenađenja koje omiljena poslastica nudi generacijama vjernih potrošača. „Sreća“ je i dalje glavna emocija brenda, pa je i Kremasta Bananica lansirana pod sloganom „Da se istopiš od sreće“. Poput Ledene, značajno je eksponirana kroz digitalne kanale TikTok i Instagram.



Život sa ukusom

Vođen sloganom „Život sa ukusom“, Prima brend je blago redizajniran tako da dodatno upućuje na prirodnost sastojaka i usmjerava brend k poziciji zdravijeg izbora među grickalicama.

Poboljšanom recepturom u kojoj je palmino ulje zamijenjeno uljem repice, Prima postaje prvi Štarkov brend s „no palm oil“ komunikacijom, kao garancijom podrške svjetskom trendu zaštite životne sredine kroz smanjenu upotrebu palminog ulja u prehrambenoj industriji.





Štark i osmeh je tu

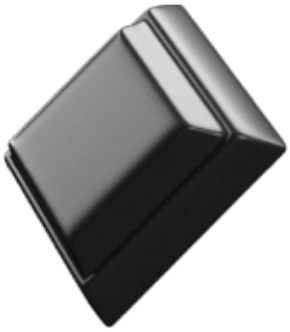
Masterbrand Štark u kategoriji keksa i vafla ispratio je slavljeničku godinu u svojoj unaprijeđenoj verziji. Poboljšane recepture proizvoda prati i novi vizualni identitet kao modernija verzija s dominacijom novog korporativnog loga. Brend komunikacija naglašava spoj tradicionalnih i modernih vrijednosti, ističući potrebu za promjenom u skladu s očekivanjima različitih potrošačkih generacija.

Slogan „Štark i osmeh je tu“, svojevrsno je obećanje koje kompanija daje svojim vjernim potrošačima i primjereno je inkorporiran u prateću marketinšku kampanju.



Kapitalna ulaganja u 2022. godini iznosila su 66 milijuna kuna. Ulaganje u kategorije keksa i vafla dva su najznačajnija investicijska pothvata prošle godine, a predstavljaju važan dio SPP portfelja. Kompletnom investicijom u proizvodni pogon Ljubovija, stvoreni su uvjeti za efektivniji i efikasniji output. Nova tehnološka oprema omogućava proizvodnju premium multistrukturnih proizvoda, prilagodljivih inovativnim zahtjevima. Sustavom automatskog pakiranja povećava se učinkovitost proizvodnog procesa, a izgradnja novog skladišta gotovih proizvoda predstavlja pomak u logističkom poslovanju i preduvjet je modernog upravljanja zalihama. Nadogradnjom proizvodne linije vafla u pogonu Beograd poboljšana je kvaliteta proizvodnog procesa, stvorene su mogućnosti za razvoj strukturno zahtjevnijih proizvoda i njihovo podizanje na višu razinu kvalitete korištenjem vrhunskog čokoladnog preljeva.

Poseban naglasak u dijelu investicijskih napora treba staviti na izradu master plana, odnosno razradu dugoročne strategije razvoja naše proizvodne lokacije u Beogradu. Ovaj projekt, koji nadilazi investicijski aspekt, ključan je za restrukturiranje proizvodnog programa i pripremu uvjeta za sveobuhvatno profitabilniju buduću proizvodnju.



66 mHRK

KAPITALNA ULAGANJA U
SPP SLATKO I SLANO U 2022.




CEDEVITA
OKUS
NARANČA
FRESH DOSE
OF 9 VITAMINS

Strateško poslovno područje **Pića**

Strateško poslovno područje (SPP) Pića je u 2022. godini ostvarilo prihod od prodaje u iznosu od 645 milijuna kuna, što je u odnosu na prethodnu godinu rast od 20% i predstavlja rekordni prodajni rezultat do sada. Rast je evidentiran na svim tržištima, a od regionalnih tržišta koja generiraju najveće stope rasta ističu se Hrvatska s 18%, Srbija s 30% i Slovenija s 24% rasta u odnosu na prethodnu godinu. Gledajući internacionalna tržišta, koja su se također istaknula pozitivnim indeksom rasta, treba izdvojiti Austriju sa stopom rasta od 19% u odnosu na prethodnu godinu.

Ključni doprinos ovakvim stopama rasta bile su tri velike inicijative u okviru brenda Cedevita za konzumaciju kod kuće, negazirane i gazirane mineralne vode Kale i Kalničke te brenda Cockta. Cedevita GO, koja je u 2020. doživjela redizajn, u 2022. godini nastavila je ostvarivati dobre prodajne rezultate te bilježi rast prodaje.

Kao ključni dio godine svakako treba istaknuti period turističke sezone (lipanj - rujan), budući da je na gotovo svim tržištima zabilježen prodajni rezultat bolji i od prethodno rekordne 2021. godine. Glavnina prodaje u 2022. godini zadržana je i dalje kroz regionalna tržišta (98%), od kojih prednjači Hrvatska s udjelom u ukupnoj prodaji od 42%, Srbija s 21% i Slovenija s 18%.

CEDEVITA®

Cockta

KALA KALNIČKA

645 mHRK

PRIHODA OD PRODAJE OSTVARILO JE SPP PIĆA

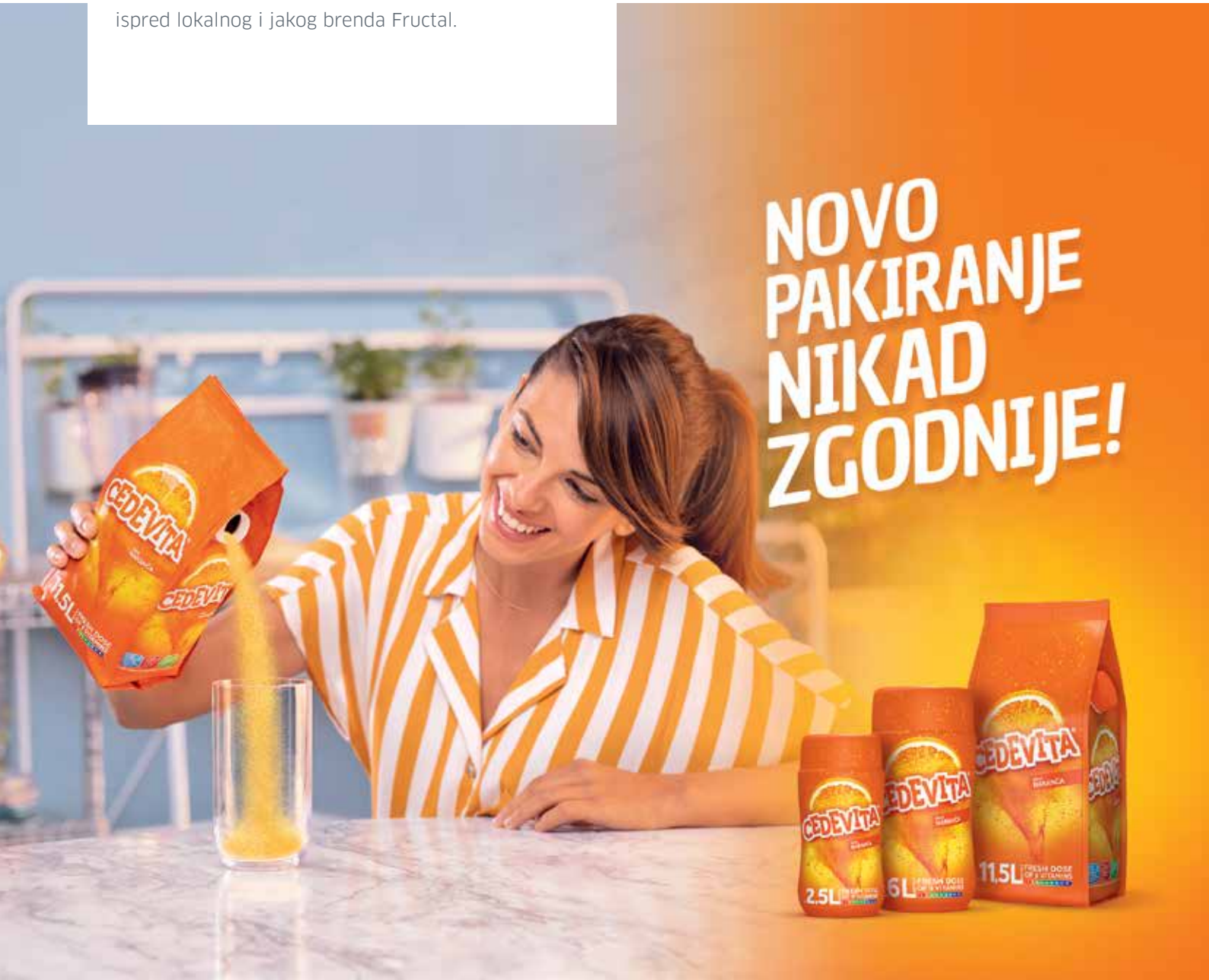






Cedevita pakiranje za konzumaciju od kuće u 2022. godini obilježila je komunikacija najvećeg dosadašnjeg projekta u okviru tog brenda - novo praktično pakiranje kao i novi dizajn Cedevite, kojeg smo najavili krajem prošle godine te u velikom jeku lansirali ove godine. Komunikacija je bila snažna i vidljiva u ATL i BTL kanalima, s izuzetno pozitivnim odjekom i od strane potrošača i u rezultatima.

Udjeli na tržištima su u izrazito rastućoj kategoriji po pitanju vrijednosti ostali čvrsto stabilni, što je u godini kada su cijene rasle više puta izrazito dobro. U Sloveniji je Cedevita s 8,1% tržišnog udjela lider u kategoriji Bezalkoholnih pića s voćnim okusom, čak ispred lokalnog i jakog brenda Fructal.





Također, nešto novo i zaista posebno u 2022. godini bila je društveno odgovorna Cedevita aktivacija pod pokroviteljstvom Cedevita platforme „Budi dobro. Budi CE.“ U rujnu je na određeno vrijeme na 4 glavna tržišta lansiran novi okus Cedevite u pakiranju od 200g – Pink Grejp, s oznakom ružičaste vrpce – simbolom solidarnosti, svjesnosti i podrške ženama oboljelim od raka dojke. Od prodaje ovog okusa donirano je 30.000 eura udruzi Europa Donna, koja je podrška ljudima koji su oboljeli od raka dojke i njihovim obiteljima.

Unutar brenda Cockta lansirali smo u 2022. godini novu - Cockta Blondie, gazirano piće s okusom naranče, a karakterom Cockte. Poštujući nove trendove i želje potrošača za proizvodima s manje šećera, Cockta Blondie ima 10% niži sadržaj šećera u usporedbi s klasičnom Cocktom Original. Blondie je jako dobro prihvaćena u Cockta obitelj te je postigla 9% udjela unutar Cockta asortimana, s najvećim uspjehom na tržištu Srbije s čak 15% udjela u formatu od 0,5l. Zahvaljujući ovoj inicijativi, kao i stabilnosti te rastu bazičnog asortimana, Cockta bilježi rast vrijednosnog udjela na svim tržištima, a vrijedi istaknuti Srbiju čiji vrijednosni udio raste čak 46% u odnosu na 2022. godinu, s 2,8% na 4,1%.



Također, Cockta brend nastavlja nizati nagrade za komunikaciju, ove godine primarno digitalnu, a u 2022. godini Cockta je osvojila čak 10 nagrada na raznim festivalima!



Sukladno korporativnoj strategiji održivosti grupe, SPP Pića također je vrlo ozbiljno pristupilo tematici održivosti s više aspekata, pa je tako kod Cockte provedeno smanjenje težine boca, čime je utrošeno otprilike 20 tona manje plastike.

Brend naše negazirane i gazirane mineralne vode – Kale i Kalničke u 2022. obilježio je redizajn i novo pakiranje. Ovaj brend aktivan je isključivo na hrvatskom tržištu u maloprodajnom kanalu, a u kategoriji mineralnih negaziranih voda Kala je rasla u vrijednosnom udjelu s 4,6% na 5,2%. S aspekta održivosti, lansiranjem novog dizajna Kale i Kalničke prestigli smo svu konkurenciju i prvi u regiji lansirali tzv. neodvojivi čep, što od 2024. zahtjeva i EU regulativa. Naša strateška odluka bila je prihvatiti ovu regulativu što ranije iz odgovornosti prema okolišu i potrošaču. Dodatno smo kroz sami redizajn boca smanjili i težinu boca te tako smanjili količinu plastike za 48 tona.

48 t

SMANJENJE KOLIČINE PLASTIKE KROZ REDIZAJN AMBALAŽE U 2022.

U 2022. godini fokus kapitalnih investicija je bio na proširenju mogućnosti proizvodnje za nove proizvode u sklopu R&D strategije, te realizacija investicije u novu bocu za Kalu i Kalničku. Istovremeno smo investirali u kapacitete prateće tehnologije i u infrastrukturu na obje proizvodne lokacije.





Strateško poslovno područje **Ljekarničko poslovanje**

Farmacia je u 2022. godini ostvarila 587 milijuna kuna prihoda od prodaje čime je ostvarila rast od 11% u odnosu na prethodnu godinu. Unatoč nastavku COVID-19 pandemije nastavila je s planiranim otvaranjem novih jedinica i unaprjeđenjem poslovanja postojećih. Na kraju 2022. godine Farmacia je u svojem lancu dosegla brojku od 100 jedinica što uključuje 56 ljekarni i 44 specijalizirane prodavaonice.

Nove lokacije doprinijele su rastu prihoda u 2022. godini, ali su i postojeće ljekarne i specijalizirane prodavaonice bilježile izvrsne rezultate, djelomice zahvaljujući ublažavanju epidemioloških mjera te posljedično vrlo uspješnoj turističkoj sezoni, a djelomice kontinuiranim radom na proširenju ponude novim linijama proizvoda. Uslijed globalne krize zbog rata u Ukrajini te postojeće pandemije učestale su nestašice određenih skupina lijekova na tržištu, a Farmacia maksimalno osigurava opskrbu građana planiranjem nabave u postojećim uvjetima poslovanja.

Uvjeti rada u Farmaciji su i dalje prilagođeni pandemijskim okolnostima kako bi zaštitili djelatnike i sve građane koji tijekom pandemije imaju potrebe za ljekarničkom uslugom. Uprava Farmacije je nastavila s usklađivanjem redovnih operativnih aktivnosti s epidemiološkom situacijom kako bi se svi procesi u svakodnevnom poslovanju nesmetano odvijali ovisno o radnim mjestima koja su obuhvaćala i hibridni model rada i rad od kuće kada je to moguće.

587 mHRK

PRIHODA OD PRODAJE OSTVARILO JE SPP LJEKARNIČKO POSLOVANJE

Farmacia je u 2022. godini nastavila biti dio nacionalnih projekata Ministarstva zdravstva, Hrvatskog zavoda za zdravstveno osiguranje i Hrvatske ljekarničke komore - COVID-19 cijepljenje i cijepljenje protiv gripe u ljekarnama koje je organizirano u 2 Farmacia ljekarne. Višegodišnjom prisutnosti u ovim nacionalnim projektima Farmacia se pozicionira u novim ulogama koje očekuju ljekarništvo izmjenom nacionalne regulative.

Kontinuirane edukacije djelatnika koje su u Farmaciji jedan od uvjeta za pružanje kvalitetne ljekarničke skrbi i dalje se u potpunosti odvijaju u virtualnom Edukacijskom centru na MS Teams platformi s iznimno velikim odazivom djelatnika. Ovim načinom rada osigurana je dostupnost edukacije svim djelatnicima bez obzira na njihovu lokaciju što nije bio slučaj prije pandemije.

Farmacia specijalizirana savjetovališta unatoč epidemiološkim mjerama ostvaruju kontinuirani interes klijenata u pružanju savjeta za rješavanje zdravstvenih tegoba i poboljšavanje kvalitete života. Klijenti iz udaljenih mjesta ukazuju na potrebu za digitalizaciju dostupnosti savjetovališta što predstavlja novi smjer za razvoj ovih dodatnih usluga. Sportsko savjetovalište je u 2022. sudjelovalo u outdoor projektima, gdje su magistri farmacije i farmaceutski tehničari pozicionirani kao najvažniji Farmacia brend ambasadori.

Početkom 2022. lansirana je nova web stranica i web shop čiji je osnovni cilj optimizacija korisničkog iskustva kako kroz edukacijsko-savjetodavni sadržaj tako i kroz pomno osmišljene prodajne aktivnosti. Online platforme (web stranica, društvene mreže, newsletter) i Farmacia on-the-go časopis (koji je u 2022. proslavio tri godine od prvog broja) su i dalje važna podrška u Farmacijinoj strategiji usmjerenoj ka dobrobiti pacijenta odnosno krajnjeg klijenta.






Donat

Poslovno područje **Donat**

Donat®

Poslovno područje Donat, unatoč zaoštrenoj situaciji na tržištima, ostvaruje prihode od prodaje u iznosu od 240 milijuna kuna što predstavlja rast od 10% u odnosu na prethodnu godinu. I dalje slijedi postavljenu dugoročnu strategiju premiumizacije i internacionalizacije robne marke Donat. Temeljito smo se prilagodili specifičnostima pojedinačnih ključnih tržišta i tako uspješno nastavili s utvrđivanjem pozicije vodeće robne marke na području zdravlja probavnog sustava. Taktike na pojedinačnim tržištima prilagođavali smo potrebama lokalnih potrošača te tako u 2022. godini, unatoč nesigurnim okolnostima, osigurali stabilno poslovanje. Paralelno s time, gradimo koncept razvoja novih proizvoda na području očuvanja zdrave probave na način da budu u skladu s ključnim prednostima Donata (prirodni sastojci, znanstveno dokazana učinkovitost, održivost u proizvodnji i pakiranju) te da istodobno budu komplementarni (a ne konkurentni) s funkcionalnošću Donata.

U užoj (gazirane prirodne mineralne vode) i široj (probiotički jogurti i napitci, dodaci prehrani, čajevi i OTC lijekovi s djelovanjem na probavu) kategoriji, većina konkurenata je prošle godine podizala cijene, što se također odrazilo i na vrijednosni rast uže kategorije, prije svega u Sloveniji i Hrvatskoj. Kao posljedici porasta cijena, svjedočili smo volumenskoj stagnaciji kategorije gaziranih prirodnih mineralnih voda (u Sloveniji) i padu potonje (u Hrvatskoj). U 2022. godini nismo podizali cijenu Donata u Sloveniji i Hrvatskoj, pri čemu smo teret povećanja cijena pokrivali racionalizacijom ostalih troškova. Zato je, za razliku od konkurencije, Donat na ta dva tržišta uspješno zadržao volumenski tržni udio (u Sloveniji 17%, a u Hrvatskoj 3%) i u usporedbi s 2021. godinom, uspješno nastavio s rastom prodaje u Sloveniji, kao i u Hrvatskoj.

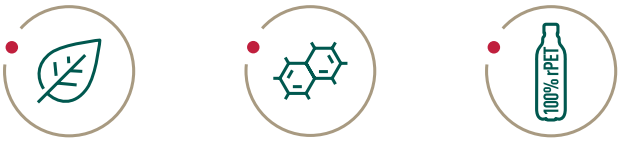
240 mHRK

PRIHODA OD PRODAJE
OSTVARILO JE PP DONAT



U skladu sa zadanom, jedinstvenom cjenovnom politikom na svim ključnim tržištima, u 2022. godini proveli smo i implementaciju u Bosni i Hercegovini i u Austriji te tako uspješno okončali prvi korak premiumizacije. U Bosni i Hercegovini smo u 2022. godini uspješno zaključili poslovanje s vrijednosnim rastom od 10%. Nismo bili uspješni samo u onoj regiji u kojoj je robna marka već na izvanredno visokoj razini prepoznatljivosti već i na međunarodnim tržištima. Austrija je kao naše strateško međunarodno tržište u 2022. godini postigla rekordan porast. Pored uspješno implementirane cijene, u Austriji zaključujemo godinu izvanrednim vrijednosnim rastom od 28%. Među tzv. ljekovitim mineralnim vodama koje se odlikuju visokim sadržajem minerala, Donat već ima 8% volumenski i 18% vrijednosni tržišni udio u Austriji. Rusija je za Donat povijesno značajno tržište. Unatoč dramatičnoj situaciji, nismo se povukli s tržišta, već smo u cijelosti prilagodili poslovni model i to tako što smo smanjili ovisnost (u 2022. godini Rusija predstavlja 19% od cjelokupne volumenske prodaje, što u usporedbi s 2021. godinom predstavlja smanjenje volumena od 22%), te smo istodobno očuvali poslovanje s vlastitim distribucijskim timom.

U ovoj izuzetno nesigurnoj godini, racionalizacijom troškova poslovanja umanjili smo negativne učinke vanjskih troškova na koje nismo imali utjecaja (troškovi repromaterijala, struja, plin, prijevoz i ostali proizvodni troškovi). Istovremeno smo pravodobno preraspodijelili prodaju između ključnih tržišta i tako postigli glavni cilj godine – zadržavanje volumenske prodaje na ključnim tržištima bez značajnijeg ugrožavanja profitabilnosti.



10%

rast poslovanja u BiH

28%

rast poslovanja u Austriji



U 2022. godini nastavili smo uspješno graditi poziciju stručnjaka za probavno zdravlje, pri čemu smo posebnu pozornost posvetili specifičnim potrebama potrošača na pojedinačnim tržištima. Zato ne iznenađuje činjenica da je upravo Donat, među svim robnim markama u kategoriji funkcionalnih proizvoda koji pomažu u regulaciji probave i omogućuju dobrobit, najsnažnije povezan s atributima kojima potrošači pripisuju najveći značaj: „regulira probavu na prirodan način“, „klinički dokazano djeluje“ te „za rješavanje probavnih tegoba“. Tako Donat u Sloveniji, Hrvatskoj te Bosni i Hercegovini ima primat na atribut „Stručnjak na području zdrave probave“, što svjedoči tome da uspješno nastavljamo s utvrđivanjem pozicije robne marke u kategoriji proizvoda za zdravu probavu. S naglaskom na 0,5 l Donata dnevno u okviru postojeće komunikacijske platforme i uspješno izvedenim vođenim programima zdravlja Donat, osvijestili smo potrošače o važnosti preventive. U 2022. godini lansirali smo novi vođeni program zdravlja Donat Vital. Isto kao i svi dosadašnji (Donat Detox, Donat Imuno i Za 6 dana do bolje probave), i ovaj je program osmišljen uz pomoć stručnjaka i uz potvrđenu znanstvenu učinkovitost.

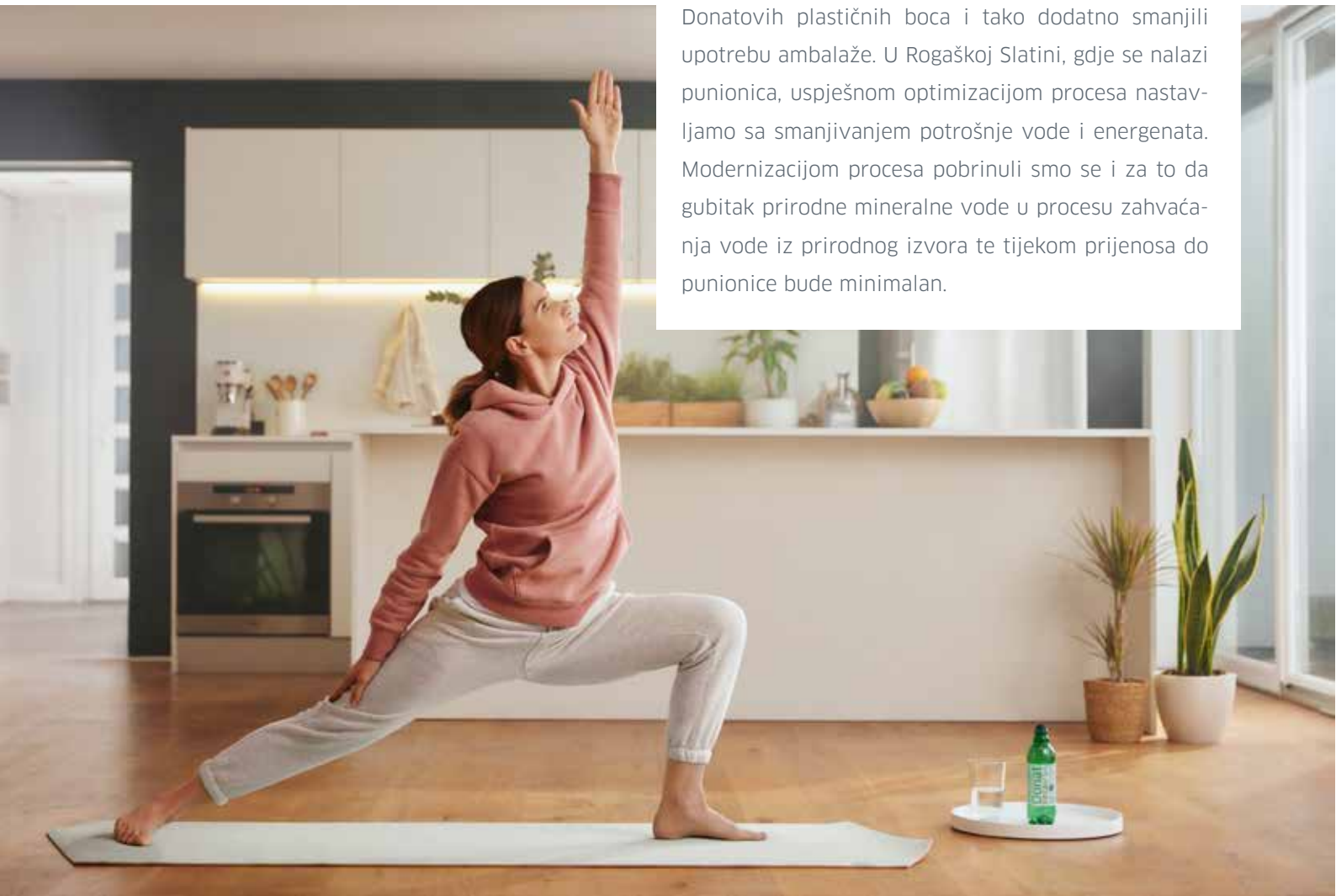
Svijest o važnosti zdrave probave i načinima njezina održavanja nije usmjerena samo na krajnjeg potrošača. Naša misija je da olakšavamo i trud liječnika opće prakse i medicinskih sestara da navike očuvanja zdravlja probavnog sustava približe pacijentima na popularan način. Tako smo i u 2022. godini nastavili komunikaciju s medicinskom javnošću. I dalje se trudimo educirati liječnike obiteljske medicine o svim dobrobitima Donata kako bi ga preporučili svojim pacijentima kao potpuno prirodno rješenje za probavne tegobe, ali i kao prevenciju koja je danas vrlo važan dio medicine. 45% korisnika kategorije na tri ključna tržišta doživljava Donat kao “preporuku liječnika”, zbog čega ima još veću vjerodostojnost. Osim stručnih suradnika na terenu, imamo i medicinsku internetsku platformu razvijenu samo za stručnu javnost koju kontinuirano nadograđujemo novim sadržajima. Autori sadržaja su renomirani stručnjaci iz različitih područja, a glavni fokus je na novim spoznajama iz područja probavnog zdravlja.

Veliki naglasak stavljamo na svoju prisutnost i vidljivost robne marke Donat na prodajnim mjestima, na kojima smo se u 2022. godini na svim ključnim tržištima pobrinuli za modernizaciju pojavnosti i komunikaciju s potrošačima na samom mjestu kupnje. Tako su Informacije o proizvodu koje potrošači dobiju na prodajnom mjestu, kao i dostupnost i vidljivost na tom istom prodajnom mjestu, dokazano utjecale na odluku o kupnji. Pozicija brenda unutar kategorije, pojavnost u komplementarnim kategorijama i slične aktivnosti, pozitivno su utjecale na porast prepoznatljivosti i prisutnosti robne marke Donat.



Iza nas je i uspješna godina dijeljenja znanja u redovima stručne javnosti i među ostalima. Naši suradnici su kao stručni predavači sudjelovali na mnogim susretima, a za svoj smo rad i u 2022. godini bili višestruko nagrađeni. Svojom komunikacijskom platformom Pobrinite se za svoju probavu, pobrinite se za sebe, s kojom smo godinu dana ranije kao prvi u Sloveniji osvojili Platinasti Effie, u 2022. godini smo postigli izniman uspjeh, ovaj put međunarodnih razmjera. Donat se kao prva robna marka u Sloveniji, na natjecanju Effie Worldwide – natjecanju za najučinkovitije na svijetu, uvrstio među tri finalista u kategoriji Global Best of Best Food&Beverage. I kod kuće smo nastavili godinu osvajanjem novih komunikacijskih nagrada. Donat je osvojio prvo mjesto i na natjecanju Netko, u kategoriji Naj web stranica poduzeća ili startupa. Najbolji smo bili i na natjecanju Websi s kreativnim rješenjem unutar komunikacijske platforme Pobrinite se za svoju probavu, pobrinite se za sebe, u okviru kategorije Digitalni projekti u prostoru. Dodatno je Donat dobitnik Velike nagrade na Diggitu za Najbolju digitalnu strategiju.

U 2022. godini i dalje brinemo o našem utjecaju na okoliš; tako smo cjelokupan portfelj očuvali u plastičnim bocama od 100 % reciklirane plastike, čime smo iz okoliša uzeli više od 900 tona već upotrijebljenih plastičnih boca i dali im novi život. Dodatno smo u 2022. godini za približno 12% smanjili težinu čepa Donatovih plastičnih boca i tako dodatno smanjili upotrebu ambalaže. U Rogaškoj Slatini, gdje se nalazi punionica, uspješnom optimizacijom procesa nastavljamo sa smanjivanjem potrošnje vode i energenata. Modernizacijom procesa pobrinuli smo se i za to da gubitak prirodne mineralne vode u procesu zahvaćanja vode iz prirodnog izvora te tijekom prijenosa do punionice bude minimalan.




BOOM BOX
BREZ DODANEGA SLADKORJA
BEZ DODANOG ŠEĆERA
SPECULAAS & ORANGE
ZOBENI / OVS
KEKS
BOOM BOX
BEZ DODANOG ŠEĆERA
SPECULAAS & ORANGE
ZOBENI / OVSENI
KEKSI

Novi rast

Boom Box: 2022. u znaku osvajanja novih tržišta i uspjeha u pozicioniranju branda

Atlanticov novi brend s jedinstvenom propozicijom: mali obroci na bazi zobi, 100% na bazi bilja i 100% bez dodanog šećera u drugoj godini nastavlja se uspješno razvijati.

Usprkos godini koja je obilježena snažnim rastom cijena energenata i sirovina, Boom Box isporučuje prodajne planove i ostvaruje tržišni uspjeh, najvidljiviji kroz pozicije broj dva u vrijednosnom udjelu u kategorijama zobenih kaša u Hrvatskoj i Sloveniji, poziciju broj jedan u kategoriji granole u Hrvatskoj, te poziciju broj dva u istoj kategoriji u Sloveniji . U kategoriji biljnih napitaka, Boom Box osvaja stabilnu poziciju broj 2 i u Hrvatskoj i Sloveniji.

Značajni iskorak u 2022.godini za Boom Box je lansiranje brenda na tržištima Srbije, Bosne i Hercegovine i Sjeverne Makedonije. Osim ostvarenih prodajnih planova, Boom Box u Srbiji ostvaruje poziciju broj tri po vrijednosti u zobenim kašama, poziciju broj jedan u granolama, te poziciju broj tri u biljnim napitcima . U Bosni i Hercegovini i Sjevernoj Makedoniji prodajni rezultat pokazuje da su i ova tržišta jedva dočekala Boom Box. Značajno dobar performans Atlanticovih distribucijskih kompanija i partnera na svim tržištima Boom Boxu osigurava velika poboljšanja pozicija kod kupaca na postojećim tržištima, te odlične pozicije na novim tržištima. Osiguranje dodatnih pozicija na prodajnim mjestima i aktivacije s kupcima ozbiljno utječu na rast brenda i navedeni rezultat.



NO 2

u vrijednosnom udjelu u kategorijama zobenih kaša u HR i SLO

NO 1

u kategorijama granola u HR I pozicija 2 u SLO

THE BEST OF OATS





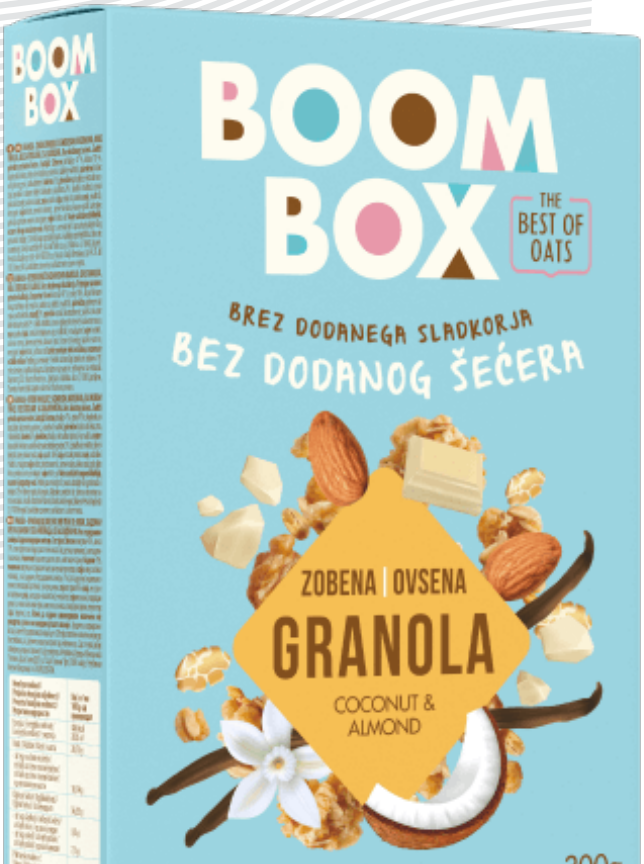


Godinu obilježava i nastavak uspješne komunikacijske platforme koja naglašava Boom Boxove komparativne prednosti, uz kraće formate TV spotova posvećene kategorijama, partnerstva s uglednim nutricionistima, fitness trenerima i osobama iz javne sfere koji kroz svoje osobne kanale osiguravaju Boom Boxu doseg kod potrošača.

Priznanje kvalitete Boom Boxove komunikacijske strategije od strane stručne javnosti, Atlantic je primio i putem čak dvije nagrade Ideja X u Hrvatskoj, i to u kategorijama Branding (srebrna nagrada) i Film (brončana nagrada), te kroz poziciju finalista na natjecanju Effie koje prepoznaje najznačajnija postignuća u tržišnim komunikacijama pod sloganom „Ideje koje djeluju".









Jimmy Fantastic:
Čokoladnija 2022. godina

Nakon uspješnog lansiranja u 2021. godini Jimmy nastavlja graditi tržišni udio i u 2022. godini s fokusom na „tailor-made“ aktivnosti kod najvažnijih kupaca i jačanjem nove komunikacijske platforme „Čokoladnija čokolada“. Osnovni cilj bio je dublji prodor u mainstream na svim nivoima: cjenovno, komunikacijski, pozicijom na polici i pakiranjem te ostati relevantan u očima potrošača koji u ovoj kategoriji imaju jasno razvijene navike kupnje.

Godinu smo otvorili s novim POS materijalima za bolju vidljivost, PR aktivacijom za koju smo dobili i nagradu SomoBorac, prigodnim paketima za Valentinovo te novim okusom Brownie&Coconut. Sve navedene aktivnosti popratili smo novom TV kampanjom koja nas je približila željenom targetu, povećala emocionalnu povezanost s potrošačem i omogućila jasniju komunikaciju naših prednosti u odnosu na konkurenciju. Osim naših velikih kockica i čokoladnije čokolade, jasno smo komunicirali naše cjenovno repozicioniranje odnosno spuštanje na razinu glavnih mainstream konkurenata.



Uskrs je prošao u znaku prigodnih poklon paketa s atraktivnim cjenovnim pozicioniranjem te „tailor-made“ nagradnim igrama za kupce u Hrvatskoj i Sloveniji.

Uslijedila je naša prva suradnja s brendom Smoki u sklopu velike FIFA nagradne igre za Konzum Hrvatska. Sinergija nam je donijela dodatne pozicije, veću vidljivost te smo još jednom potvrdili snagu Atlantic Grupe koju ćemo sigurno koristiti i u budućnosti.

Portfolio je u rujnu 2022. godine proširen za još dva nova okusa Extra Crunchy Cookie i Orange&Biscuit. Također lansiran je i novi dizajn table 50g radi lakše konzumacije.
U 2022. godini Jimmy se može pohvaliti s izrazitom prepoznatljivosti brenda (više od 80%) te novom kampanjom koja je srušila rekorde na parametrima vidljivosti i povezivanja kampanje s brendom što pokazuje da smo postigli jasnu diferencijaciju u kategoriji čokolade. Jimmy je u svojoj prvoj punoj godini održao stabilan tržišni udio od 3% na oba tržišta i stvorio bazu potrošača koji prepoznaju njegove velike kocke i još veći užitak.
U sljedećoj godini veliki je fokus na ulasku u novi segment čokoladnih tabli iznad 200g, ulasku u nove komplementarne kategorije, optimizaciji portfelja te jačanju brenda kroz bolju vidljivost na polici. Nastavljamo graditi odnos s potrošačem kroz svakodnevnu komunikaciju na društvenim mrežama, kampanjama, jasnim porukama i kvalitetnim proizvodima.





Ziggy's coffee:
vlastiti iskorak u maloprodaju s ozbiljnom kavom za ponijeti

Na velikom tržištu OOH (eng. Out-of-home) kave u Hrvatskoj s više od 450 milijuna eura vrijednosti, Ziggy's coffee je primarno krenuo zauzeti prostor konzumacije kave van HoReCa kanala a koji je dominantno pokriven igračima kojima kava nije glavna djelatnost (benzinske postaje, pekare, kiosci…).

Osnovna propozicija Ziggy's coffee je ponuditi brzu uslugu ozbiljno dobre kave i sve što joj je komplementarno, ljudima u pokretu koji ne mogu ili ne žele sjesti u kafić. Izlazak u maloprodajni segment tržišta kave je također smisleni iskorak za Atlantic Grupu kao najvećeg proizvođača kave u regiji, a u smjeru apsolutnog predvodnika u „novom" globalnom svijetu kave bliskom mlađim korisnicima.

Ziggy's coffee je novi komercijalni kanal, brend kave i coffee shop lanac s doživljajem i kvalitetom kave za ponijeti jednakom ili boljom od one u kafiću. Karakterizira ga brza usluga i prodaja preko pulta gotovih napitaka od kave, raznih osvježenja i ponuda svježeg snacka kao što su sendviči, pekarski proizvodi čak i pakirana roba. Ziggy's je pokrenut kao svima dostupan brend pa je tako i popularno cjenovno pozicioniran.

Prva faza Ziggy's coffee razvoja fokusirana je na Zagreb s biranim miksom različitih tipova lokacija i različitih tipova objekata za dobivanje uvida pri definiranju strategije daljnjeg razvoja mreže. Tako su za inicijalnu fazu odabrani tipovi lokacija kao centar grada, javnoprometno čvorište, poslovni centar i rezidencijalno područje te fiksni coffee shop, „shop-in-shop", kiosk i mobilna prikolica kao tip prodajnog objekta.

Nakon ovogodišnjeg otvaranja 5 objekata, u 2023. slijedi period generiranja potražnje kroz podizanje svjesnosti o brendu, upravljanjem uslugom i uzbudljivim asortimanom te fokusom na optimiziranje operacija.





(Strateška) **distribucijska področja**



Strateško distribucijsko područje **Hrvatska**

Strateško distribucijsko područje (SDP) Hrvatska je u 2022. godini ostvarilo prihode od prodaje u iznosu od 1.553 milijuna kuna čime je zabilježilo rast od 11% u odnosu na prethodnu godinu. Prihodi su povećani ponajprije zahvaljujući nastavku snažnog fokusa na tržište, rekordnoj sezonskoj i blagdanskoj potrošnji te uspješnim inovacijama proizvoda i pakiranja u kategoriji pića (Cedevita, Cockta Blondie, Kala, Kalnička).

Rezultati prodaje po kanalima ukazuju na rast prodaje u maloprodajnom segmentu od 9% dok je u HoReCa kanalu taj rast iznosio 36% iz razloga značajno manje baze prodaje u zadnjem kvartalu 2021. godine radi COVID-19 restrikcija.

Kupovne i potrošačke navike vratile su se u predpandemijske okvire, što je posebno zabilježeno rastom prodaje u sljedećim kategorijama:

- Pića – oporavak konzumacije kao i oporavak turističke sezone uz organski rast prodaje popraćen inovacijama i snažnom marketinškom podrškom,
- Mars – oporavak impulsne potrošnje, uspješne inovacije i snažna marketinška podrška,
- Ferrero – oporavak impulsne potrošnje, inovacije u segmentu keksa i pojačane aktivnosti u kategoriji pralina.

Zahvaljujući pravovremenoj i sveobuhvatnoj pripremi sezone, SDP Hrvatska uspjela je osigurati potreban broj sezonskih zaposlenika, dovoljnu količinu proizvoda ali i skladišne i logističke kapacitete kako bi osigurali nesmetanu isporuku robe na tržište. U segmentu Lanca opskrbe i tijekom 2022. godine osiguran je nastavak ciljanog provođenja digitalne transformacije kroz sve aspekte poslovanja.

1.553 mHRK

PRIHODA OD PRODAJE
OSTVARILO JE SDP HRVATSKA

11%

RASTA U ODNOSU NA
2021. GODINU



Strateško distribucijsko područje **Srbija**

Već drugu godinu zaredom Strateško distribucijsko područje (SDP) Srbija ostvaruje rekordne prodajne rezultate u iznosu od 1.542 milijuna kuna. Prihodi su povećani u odnosu na prošlu godinu za 15%, a najveći doprinos rastu prihoda su dali programi Kave, Pića te vanjski principali Rauch i Red Bull. I pored velikih izazova na troškovnoj strani, prodajni rast je praćen profitnim rastom uz blagu optimizaciju radnog kapitala uslijed bolje naplate potraživanja.

Uspješnu poslovnu godinu obilježilo je značajno jačanje tržišne pozicije većine distribuiranih brendova. Rastući brže od svojih kategorija ostvareni su povijesni rekordi u okviru Kave i Pića. Ovdje posebno treba istaknuti odlične performanse Bonita, koji bilježi izvrstan rast vrijednosnog udjela na tržištu Srbije. Insta Grand je uz dvoznamenkasti rast u odnosu na prethodnu godinu učvrstio svoju poziciju izazivača. Nastavkom PICOS (Picture of Success) projekta, uz dodatno unaprjeđenje distributivnih parametara i brojnih elemenata in-store prezentacije, Cockta, Cedevita VIN i Cedevita GO su značajno nadmašili izuzetan rast kategorije Pića. Štark investicija u proizvodne kapacitete tokom prethodne godine, omogućila je nastavak stabilnog rasta Bananice i Najlepših želja, dok je najzapaženiji uspjeh postignut lansiranjem Boom Boxa, gdje smo snažnim ulaskom u nove segmente zdrave prehrane, još jednom dokazali da smo organizacijom, efikasnošću i angažiranim resursima, vjerodostojan i pouzdan partner svojim principalima i kupcima na tržištu Srbije. U kategoriji vanjskih principala, Red Bull s prodajom od preko 9 milijuna limenki nastavlja obarati sve rekorde. Izuzetna snaga i efikasnost distribucije adekvatno su iskorišteni u suradnji s Intersnackom, tokom koje su u prvoj godini lansiranja Chio chipsa na srpsko tržište, nadmašeni distributivni targeti i ciljani udio na tržištu.

U logistici je Razina usluge održana na ciljanoj vrijednosti od 98% (KPI Delivery on time). U centralnom skladištu u Šimanovcima, instalirani su dodatni regali, a uz to i nova tehnologija „Shuttle storage system“ koja predstavlja novu tehnologiju poluautomatskog skladištenja robe. Novi regalni sustav omogućuje bolju iskorištenost skladišnog prostora i optimizaciju procesa. Dodatno, u 2022. godini izvršeno je preseljenje u novi distributivni centar u Čačku koji u potpunosti zadovoljava standarde skladištenja i pripreme robe, kao i unaprijeđenu primjenu svih ostalih standarda.

1.542 mHRK

PRIHODA OD PRODAJE
OSTVARILO JE SDP SRBIJA

15%

RASTA U ODNOSU NA
2021. GODINU

Strateško distribucijsko područje **Slovenija**

Strateško distribucijsko područje Slovenija (SDP Slovenija) je u 2022. godini ostvarilo najviši promet u svim godinama poslovanja do sada. Realizirani prihodi od prodaje u iznosu od 1.095 milijuna kuna predstavljaju 8% rasta na prethodnu godinu. Rastu prodaje najviše su pridonijele sljedeće kategorije:

- Kava – koja u maloprodajnom kanalu zadržava vodeću poziciju,
- Pića – oporavak konzumacije u HoReCa kanalu uz organski rast na bazi redizajna Cedevite te uspješnog lansiranja nove Cockte Blondie u maloprodajnom i HoReCa kanalu,
- Vanjski principali, prvenstveno Ferrero i Unilever.

Odlične rezultate unutar kategorije namaza je postigla Argeta s rastom vrijednosnog tržišnog udjela kako u ribljem tako i u mesnom segmentu. Krajem godine je uspješno lansirana nova linija Argeta Veggie koja od početka bilježi izvrsne prodajne rezultate.
Sa Smokijem je održan vodeći vrijednosni tržišni udio unutar ekstrudiranih snackova od 42% . Dodatno je ojačana distribucija te time osnažen udio Prime u Sloveniji.

Prošle godine novo lansirane robne marke Jimmy Fantastic i Boom Box su postigle znatno unaprjeđenje njihovog prisustva na prodajnim mjestima kod svih kupaca, što je zajedno s realiziranim aktivnostima rezultiralo u odličnim pomacima tržišnih udjela prema Nielsen istraživanju. Pri čemu se Boom Box nalazi na 3. mjestu u kategorijama: granola (s 13% tržišnog udjela), instant kaše (19% tržišnog udjela) te biljni napitci (5% tržišnog udjela).
Maloprodajni kanal je zabilježio 5% rasta u odnosu na prošlu godinu. Od maloprodajnih formata najveće stope rasta bilježe veliki formati (hipermarketi, supermarketi i diskonteri) te drogerije. HoReCa kanal je zabilježio 31% rasta u odnosu na prošlu godinu, prvenstveno zbog ukidanja COVID-19 mjera.
SDP Slovenija gradi partnerske odnose sa svim svojim partnerima. Tako smo u 2022. godini produžili dugogodišnju uspješnu suradnju s principalima Ferrero, Rauch i Hipp potpisivanjem novog višegodišnjeg ugovora.
Kao i ostala tržišta, SDP Slovenija suočavala se s visokim cijenama goriva i rastom minimalnih plaća, što je među ostalim uzrokovalo rast cijena transporta i logistike. Kontinuiran rad na optimizaciji isporuka pripomogao je minimalnom povećanju udjela transportnih troškova u poslovanju.
Pored navedenog nastavljen je stalni fokus na efikasnost poslovanja. S tom namjerom u SDP Slovenija uveden je alat SAP Ariba (alat za nabavu), uvodi se PICOS (Picture of Success) te se nastavlja s robotizacijom administrativnog dijela poslovanja.

1.095 mHRK

PRIHODA OD PRODAJE
OSTVARILO JE SDP SLOVENIJA

8%

RASTA U ODNOSU NA
2021. GODINU

Distribucijsko područje **Makedonija**

U 2022. godini Distribucijsko područje (DP) Makedonija obilježilo je 15 godina prisutnosti na tržištu uz kontinuirani rast prometa, značajno širenje svih brendova u našem distribucijskom portfelju i uspješna dugoročna distribucijska partnerstva.

Unatoč nepovoljnim globalnim ekonomskim trendovima, ostvarili smo 362 milijuna kuna prihoda od prodaje, što predstavlja rast prodaje od 15% u odnosu na prethodnu godinu, kao i rast dobiti. To je kombinirani rezultat stabilnog poslovanja naših jakih brendova, fokusa na marketinške aktivnosti, veće operativne učinkovitosti i širenja distribucijskog portfelja.

Sa širokim i diversificiranim portfeljem te visokokvalitetnim proizvodima, naša kompanija zadovoljava niz potrošačkih potreba. Asortiman dobro poznatih internih brendova – Argeta, Grand kafa, Cedevita, Smoki, Bananica, Najlepše zelje, Cockta itd., unaprijeđen je lansiranjem brenda prehrane bazirane na biljnim sastojcima (plant-based) Boom Box, čime smo ušli u više kategorija u segmentu zdrave hrane. Svaki u svojoj kategoriji, Grand kafa, Argeta i Cedevita jačaju svoje pozicije vodećih brendova na tržištu.

Globalni brend energetskih pića Red Bull pridružio se našem postojećem distribucijskom portfelju poznatih međunarodnih kompanija – Ferrero, Hipp, Ficosota, Beiersdorf. Novo distribucijsko partnerstvo s Red Bullom povećava našu konkurentnost u segmentu pića u maloprodajnom i HoReCa kanalu.

U odnosu na prethodnu godinu, SPP Kava ostvario je rastući značaj u našoj prodaji i dosegao udio od 23% u našoj prodaji, a slijede ga Argeta, Ferrero i SPP Slatko i slano. Beiersdorf i Hipp zabilježili su odlične stope rasta u odnosu na prethodnu godinu. HoReCa kanal ostvario je rast od 26% u odnosu na prethodnu godinu, zahvaljujući oporavku kanala, pozitivnim učincima ljetne sezone te proširenju portfelja s Red Bullom.

Organizacijski, naša skladišta i dostava podijeljeni su na segmente u skladu s portfeljem – Hrana, Piće, Kozmetika, Deterdženti i Dodaci prehrani. Dostava iz tri moderno opremljena (WMS) skladišta na različitim lokacijama temelji se na vlastitoj i eksternaliziranoj logistici i prijevozu.

Svakog je dana 220 zaposlenika organiziranih u različite odjele prema funkciji fokusirano na razvoj i promociju naše kompanije i brendova koje distribuiramo.

Svojim kontinuiranim fokusom na rast postojećeg portfelja kroz unaprjeđenje zadovoljstva uslugom i izvrsnosti izvedbe DP Makedonija privlači pažnju snažnih globalnih i regionalnih brendova na sebe kao potencijalnog distribucijskog partnera.
U bliskoj budućnosti očekujemo daljnji rast prihoda i ulaganja u operativnu učinkovitost s postojećim portfeljem kao i novim brendovima.

362 mHRK
prihoda od prodaje ostvarilo je DP Makedonija

15%
rasta u odnosu na 2021. godinu


ATLANTIC
GRUPA

Distribucijsko područje **Austrija**

U 2022. godini Distribucijsko područje Austrija (DP Austrija) zabilježilo je promet od 146 milijuna kuna, što predstavlja rast od 27% u odnosu na prethodnu godinu. Unatoč turbulencijama u distribucijskom lancu na globalnim tržištima uzrokovanim pandemijom COVID-19 i ratom u Ukrajini, DP Austrija ostao je stabilan partner u Austriji i pridonio pozitivnom učinku svih brendova u portfelju te svih kupaca na austrijskom tržištu.

Ostvarenom rastu prodaje najviše su doprinijeli Argeta, Grand i brendovi vanjskih principala. Rast je uglavnom ostvaren novim plasmanima, projektima sekundarnih plasmana i povećanjem tržišnog udjela. Najveći rast prodaje zabilježen je kod vanjskih principala s ostvarenom stopom rasta od 71%, a prati ih Grand kafa s rastom od 56%. Argeta je i dalje brend s najvećim udjelom u ukupnoj prodaji te tržišni lider u toj kategoriji.

Značajan iskorak postignut je s vlastitim brendovima Smoki i Prima koji su prešli s polica međunarodnih proizvoda u u kategoriju grickalica. Prema Nielsenovim podacima, Smoki je u svojoj kategoriji dosegao tržišni udio od 7%, a Prima 5%.

U 2022. godini DP Austrija uspješno je lansirao nekoliko novih vlastitih i principalskih brendova na austrijskom tržištu, kao što su Jimmy Fantastic, Boom Box, Otto Nuts, Crax, List Nuts i Zlatiborac, kao i Argeta Veggie, novu liniju veganskih namaza iz Argetinog asortimana.

Kontinuirano radimo na optimizaciji našeg portfelja, organizacije i procesa, kao i na otvaranju i ostvarivanju novih potencijala radi osiguranja održivog rasta u budućnosti.

U 2023. godini očekujemo daljnji rast prometa i učinkovitosti uz podršku stabilnog i vrlo motiviranog tima u Austriji.

146 mHRK

PRIHODA OD PRODAJE OSTVARILO JE DP AUSTRIJA

27%

RASTA U ODNOSU NA 2021. GODINU

Globalno upravljanje **mrežom distributera**

Unatoč izazovima visoke inflacije i sporijeg globalnog rasta, Atlantic Grupa je ostvarila rast prodaje na skoro svim europskim tržištima, dok je na tržištima SAD-a i Kanade zabilježen pad zbog trostrukog povećanja troškova prijevoza.

GUMD je ostvario 282 milijuna kuna prihoda od prodaje, pri čemu je rast prodaje od 8% uglavnom bio potaknut plasmanima putem novih ključnih klijenata i provedbom marketinških aktivnosti. U skupini zemalja koju, između ostalih, čine Njemačka, Švicarska, i Benelux, Atlantic Grupa najveći je rast zabilježila u Njemačkoj i Švicarskoj zbog razvoja distribucije te u Švedskoj zbog provedenih trgovinskih aktivnosti. Najveći doprinos opet je dala Argeta sa 13% većom prodajom u 2022. u odnosu na 2021. godinu. U Skandinaviji, Argeta je zabilježila rast prodaje od 21% u odnosu na 2021. godinu. Osim znatno veće prodaje Argete, rast prodaje zabilježio je i Štark, uglavnom kao rezultat provedenih trgovačkih aktivnosti i razvoja kanala masovnog tržišta. Najveći rast od 19% Štark je ostvario u Švicarskoj, u kanalu masovnog tržišta s brendovima Prima i Flips kao našim glavnim međunarodnim proizvodima.
Ključno tržište u regiji srednje i istočne Europe je Bugarska sa 26% većom prodajom u 2022. u odnosu na 2021. godinu, čemu je najveći doprinos dala Argeta. U Mađarskoj je ostvareno značajno povećanje prodaje kroz plasmane Cockte i Cedevite.

Naša nova tržišta za Argetu su Izrael i Moldavija.

282 mHRK

PRIHODA OD PRODAJE OSTVARILO JE GUMD

8%

RASTA U ODNOSU NA 2021. GODINU

Distribucijsko područje **Rusija**

U Rusiji je poslovno okruženje tijekom 2022. godine bilo izuzetno teško i dvosmisleno. Glavna tema je „nesigurnost“ te je stoga krajnji cilj DP Rusija bio upravljanje rizicima i osiguravanje dostupnosti proizvoda na tržištu. DP Rusija ostvario je 105 milijuna kuna prihoda od prodaje.

Komercijalno/potrošačko tržište u Rusiji znatno se promijenilo. Povjerenje potrošača se pogoršalo, kupovna moć je pala, ljudi su se fokusirali na štednju te smanjili svoju potrošnju. Unatoč pogoršanoj situaciji, naši brendovi Donat i Argeta zadržali su razinu prodaje zahvaljujući značajnoj svijesti i lojalnosti ruskih potrošača. Uz fleksibilnost i niže troškove pružanja usluge („cost-to-serve“), internetska prodaja Donata i Argete dosegla je 20% ukupne prodaje u Rusiji. DP Rusija promijenio je način poslovanja prelaskom sa strateških na taktičke aktivnosti te pravovremeno donošenje svakodnevnih odluka u svrhu upravljanja neizvjesnošću i brzim promjenama u poslovnom okruženju.

Sveukupno, uspjeli smo zaštiti poslovanje od poremećaja i značajnog pada prometa. Teška vremena nisu prošla, te stoga DP Rusija ostaje usmjeren i usklađen u naporima da osigura održivost prodaje i dobiti.

105 mHRK

PRIHODA OD PRODAJE OSTVARILO JE DP RUSIJA

Financijsko poslovanje Atlantic Grupe



Izjava **Potpredsjednika za Financije, nabavu i investicije**



Zoran Stanković
Potpredsjednik Grupe za Financije, nabavu i investicije

Nakon ekonomskog oporavka u 2021. godini, 2022. godinu obilježilo je izbijanje ratnog sukoba u Ukrajini. Posljedice sukoba očitovale su se u vidu dodatnih problema u lancima opskrbe i snažnim inflatornim pritiscima. 2022. godinu pamtiti ćemo po rekordno visokim cijenama kave, ali i drugih sirovina, pakirnih materijala, energenata i usluga.

2022. godinu obilježile su i intenzivne pripreme za ulazak Hrvatske u Eurozonu odnosno prelazak s kune na jedinstvenu europsku valutu, euro, što je zahtijevalo promjene na nizu IT sustava i sučelja, prvenstveno u području ERP-a i analitike (konsolidacija, planiranje i izvješćivanje) za hrvatske članice Atlantic Grupe. Sve sustave i izvještavanje smo uspješno prilagodili u skladu s planiranim rokovima.

Unatoč nepovoljnom i nestabilnom okruženju, Atlantic Grupa je po prvi puta premašila 6 milijardi kuna prihoda od prodaje te ostvarila organski rast prihoda od 12,4%*. Na rast prodaje utjecala je bolja epidemiološka situacija na svim tržištima te ukidanje restrikcija u radu HoReCa kanala kao i drugih mjera lokalnih vlasti za sprečavanje širenja COVID-19 u odnosu na prethodnu godinu te uspješna turistička sezona u Hrvatskoj. Također, valja spomenuti da je dio porasta prihoda rezultat dizanja prodajnih cijena zbog značajnog poskupljenja ključnih sirovina, pakirnog materijala, energenata i usluga. Kao što smo i najavili, naše prodajne cijene nismo dizali u mjeri kako bismo u potpunosti anulirali rast troškova već smo se odlučili podnijeti dio tereta i prihvatiti smanjenje profitabilnosti te je normalizirana dobit prije kamata, poreza i amortizacije (EBITDA*) niža za 22,3% u odnosu na godinu ranije i iznosi 571,4 milijuna kuna.

Na pad normalizirane EBITDA najveći utjecaj su imali značajno viši troškovi sirovina (osobito sirove kave) i pakirnog materijala, energije, transportnih i logističkih troškova te ulaganja u ljudske resurse. Navedeni negativan utjecaj je nadmašio rast prodaje svih poslovnih i distribucijskih područja. Važno je naglasiti da smo usprkos gospodarskim poremećajima nastavili sa značajnim kapitalnim ulaganjima koja su ove godine iznosila rekordnih 263 milijuna kuna.

U srpnju 2022. godine isplatili smo rekordni iznos dividende, 50 kuna po dionici, a u istom mjesecu provedena je podjela dionica, i to na način da se jedna postojeća dionica, pojedinačnog nominalnog iznosa od 40 kuna, podijelila na četiri nove redovne dionice, pojedinačnog nominalnog iznosa od 10 kuna.

Investicijska zajednica prepoznala je visoku razinu transparentnosti i kvalitetu poslovne komunikacije s investitorima te smo treću godinu zaredom dobili prvu nagradu za odnose s investitorima koja se dodjeljuje u organizaciji Poslovnog dnevnika i Zagrebačke burze. Također, dobitnik smo još jednog značajnog priznanja: nagrade za najbolju usklađenost s korporativnim upravljanjem na Vodećem tržištu Zagrebačke burze.

U još jednoj godini nestabilnosti i neizvjesnosti, pokazali smo da smo snažna i stabilna kompanija koja uspješno posluje i upravlja financijskim i poslovnim rizicima.

Zoran Stanković,
Potpredsjednik Grupe za Financije, nabavu i investicije



* Određene financijske mjere nisu definirane Međunarodnim standardima financijskog izvještavanja (MSFIevima). Za više detalja o korištenim Alternativnim pokazateljima uspješnosti (eng.Alternative Performance Measures (APM)) pogledajte u poglavlju „Definicija i usklada Alternativnih pokazatelja uspješnosti (APM)".

Dinamika prihoda od prodaje u 2022. godini

Profil prihoda od prodaje po strateškim poslovnim područjima i strateškim distribucijskim područjima

u milijunima kuna	2022.	2021.	2022./ 2021.
SPP Kava	**1.389,9**	1.196,2	16,2%
SPP Delikatesni namazi	**973,6**	885,2	10,0%
SPP Slatko i slano	**731,7**	684,4	6,9%
SPP Pića	**644,6**	536,4	20,2%
SPP Ljekarničko poslovanje	**587,5**	531,5	10,5%
PP Donat	**239,9**	218,8	9,7%
SDP Hrvatska	**1.553,4**	1.403,2	10,7%
SDP Srbija	**1.542,2**	1.335,4	15,5%
SDP Slovenija	**1.094,8**	1.012,8	8,1%
Ostali segmenti*	**929,7**	855,1	8,7%
Usklada**	**(3.314,3)**	(2.956,5)	n/p
Prihod od prodaje	**6.373,0**	5.702,5	11,8%

Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2022. godinu.

Atlantic Grupa je u 2022. godini ostvarila 6,4 milijardi kuna prihoda od prodaje što predstavlja značajan rast od 11,8% u odnosu na prethodnu godinu. Rast prihoda ostvaren je u svim poslovnim i distribucijskim područjima zahvaljujući izvrsnim rezultatima većine, kako vlastitih, tako i principalskih brendova. Najveći postotni rast prodaje ostvarili su Strateška poslovna područja Pića, Kava te Ljekarničko poslovanje. Na rast prodaje utjecala je bolja epidemiološka situacija na svim tržištima te ukidanje restrikcija u radu HoReCa kanala kao i drugih mjera lokalnih vlasti za sprečavanje širenja COVID-19 u odnosu na prethodnu godinu te uspješna turistička sezona u Hrvatskoj. Također, valja spomenuti da je dio porasta prihoda rezultat dizanja prodajnih cijena uvjetovanih poskupljenima svih ključnih sirovina, pakirnog materijala, energenata i usluga. Ako isključimo utjecaj prihoda dezinvestiranog poslovanja, dječje hrane brenda Bebi koji je u potpunosti dezinvestiran 2021. godine, organski rast prihoda iznosi 12,4%***.

Atlantic Grupa prihode od prodaje po poslovnim segmentima prikazuje na način da prihodi od prodaje individualnih Strateških poslovnih područja i Poslovnih područja predstavljaju ukupnu prodaju trećim stranama na tržištima (bilo direktno iz Strateškog poslovnog područja (SPP) ili Poslovnog područja (PP), bilo kroz Strateška distribucijska područja (SDP), Distribucijska područja (DP) i Globalno upravljanje mrežom distributera (GUMD)) dok prihodi od prodaje Strateških distribucijskih područja, Distribucijskih područja i Globalnog upravljanja mrežom distributera obuhvaćaju prodaju proizvoda vanjskih principala kao i prodaju vlastitih proizvoda.

* Ostali Segmenti uključuju dezinvestirano poslovanje dječje hrane Bebi, PP Novi rast, DP Austriju, DP Rusija, Globalno upravljanje mrežom distributera i DP Makedoniju.

** Linija "Usklada" odnosi se na prodaju vlastitih brendova koja je uključena i u SPP i PP kojem pripada i u SDP, DP i GUMD kroz koje su proizvodi distribuirani.

*** Određene financijske mjere nisu definirane Međunarodnim standardima financijskog izvještavanja (MSFI-evima). Za više detalja o korištenim Alternativnim pokazateljima uspješnosti (eng. Alternative Performance Measures (APM)) pogledajte u poglavlju „Definicija i usklada Alternativnih pokazatelja uspješnosti (APM).

STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE KAVA ostvarilo je dvoznamenkastu stopu rasta prihoda na svim regionalnim tržištima, pri čemu je najviši rast ostvaren na tržištima Srbije, Slovenije i Bosne i Hercegovine. Gledano po kategorijama, rast bilježe gotovo sve kategorije pri čemu najznačajniji rast ostvaruje svježe pržena mljevena kava pod brendovima Grand kafa, Bonito te Barcaffè. Espresso kava bilježi značajan rast primarno kao posljedica uspješnih strateških partnerstva u proteklim godinama, ojačavanja percepcije brenda i osvajanja novih kupaca u HoReCa i On the Go kanalu. Atlantic Grupa značajnim rastom prodaje nastavlja osnaživati svoju poziciju u segmentu instant kave u regiji. Kontinuiranim ulaganjem tijekom godine naši brendovi su uvećali svoje tržišne udjele, a posebno u Srbiji i Sloveniji gdje smo na poziciji broj dva. U 2022. godini smo instant kavu pod brendom Barcaffé lansirali i u HoReCa kanalu u Hrvatskoj te Bosni i Hercegovini. Rast prihoda svježe pržene mljevene kave generiran je primarno povećanjem prodajnih cijena uslijed značajnog poskupljenja cijene sirove kave i pakirnog materijala, dok je u ostalim kategorijama kave ostvaren i količinski rast.

STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE DELIKATESNI NAMAZI bilježi značajan rast prihoda na svim regionalnim tržištima, na zapadnim tržištima (Njemačka, Austrija, Švedska) te na Kosovu. Rast su zabilježili i mesni i riblji segment delikatesnih namaza. Također, džemovi i ajvar pod brendom Bakina Tajna bilježe rast prihoda od prodaje. Dio rasta prihoda ovog Strateškog područja generiran je količinskim rastom prodaje, ali i porastom prodajnih cijena kao posljedica značajnog rasta cijena ključnih sirovina i pakirnog materijala.

STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE SLATKO I SLANO bilježi rast prihoda na gotovo svim regionalnim tržištima, pri čemu najznačajniji rast bilježe tržišta Srbije, Bosne i Hercegovine i Sjeverne Makedonije. Također, zapadna tržišta Austrije, Švedske i Švicarske doprinose rastu prodaje. Gledano po kategorijama, rast ostvaruju sve kategorije od kojih se posebno ističe čokolada pod brendom Najlepše želje te Bananica i Prima štapići. Dio rasta prihoda ovog Strateškog područja uvjetovan je porastom prodajnih cijena kao posljedica značajnog rasta cijena ključnih sirovina i pakirnog materijala, dok je u kategorijama čokolada i štapića ostvaren i količinski rast.

STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE PIĆA ostvarilo je rekordni prodajni rezultat te bilježi značajan rast prihoda od prodaje na svim regionalnim tržištima, pri čemu su najveći rast ostvarila tržišta Hrvatske, Srbije i Slovenije. Značajan rast prodaje ostvarili su brendovi Cockta i Cedevita u HoReCa i maloprodajnom kanalu. Također, kategorija bombona i vode bilježe rast prodaje. Rastu prodaje ovog segmenta je doprinijela prodaja nove Cockte Blondie, ukidanje mjera za sprečavanje COVID-19 pandemije u HoReCa kanalu, te uspješna turistička sezona u Hrvatskoj.

STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE LJEKARNIČKO POSLOVANJE bilježi značajan rast prodaje ljekarničkog lanca Farmacia zahvaljujući primarno rastu prodaje COVID-19 asortimana (lijekovi, dezinficijensi, testovi, zaštitna oprema) te sezoni gripe. Također, rast prodaje je posljedica i dodatnog prometa novih ljekarni uslijed akvizicija dviju zdravstvenih ustanova. Na kraju 2022. godine Farmacia je u svojem lancu dosegla brojku od 100 jedinica što uključuje 56 ljekarni i 44 specijalizirane prodavaonice.

Značajan rast prihoda od prodaje bilježi **POSLOVNO PODRUČJE DONAT** zahvaljujući rastu prodaje ponajprije na tržištu Rusije i Austrije te na tržištu Hrvatske, Slovenije i Bosne i Hercegovine. Pozitivan utjecaj na prihode ovog poslovnog područja imao je porast prodajnih cijena kao rezultat dugoročne strategije premiumizacije.

* Određene financijske mjere nisu definirane Međunarodnim standardima financijskog izvještavanja (MSFI-evima). Za više detalja o korištenim Alternativnim pokazateljima uspješnosti (eng. Alternative Performance Measures (APM)) pogledajte u poglavlju „Definicija i usklada Alternativnih pokazatelja uspješnosti (APM)“.



Značajan rast prihoda od prodaje bilježi **STRATEŠKO DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE HRVATSKA** kao posljedica rasta gotovo svih vlastitih i principalskih brendova. Među vlastitim posebno se ističu - svježe pržena mljevena kava pod brendom Barcaffè, Argeta i Montana u segmentu delikatesnih namaza, brendovi Cedevita i Cockta u maloprodajnom kanalu, proizvodi na bazi zobi pod brendom Boom Box te prirodna mineralna voda Kala. Kod principalskih brendova najveći rast su ostvarili Ferrero, Mars i Hipp. Značajan rast prihoda ostvario je HoReCa kanal, zahvaljujući ponajprije brendovima Cedevita i Cockta u segmentu pića te espresso kavi pod brendom Barcaffè. Na rast prodaje ovog segmenta utjecalo je ukidanje restriktivnih mjera za suzbijanje pandemije, prvenstveno u HoReCa kanalu, poskupljenja pod utjecajem cjenovnog pritiska na ulazne cijene trgovačke robe te uspješna turistička sezona u Hrvatskoj.

STRATEŠKO DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE SRBIJA bilježi dvoznamenkaste stope rasta zahvaljujući rastu vlastitih i principalskih brendova. Među vlastitima se ističu - svježe pržena mljevena kava pod brendovima Grand kafa i Bonito, instant kava Grand, čokolade pod brendom Najlepše želje i Bananice, Argeta u segmentu delikatesnih namaza, Boom Box proizvodi na bazi zobi te Cedevita i Cockta u HoReCa i maloprodajnom kanalu. Među principalima se ističu Red Bull, Rauch i novi principal Intersnack. Također, rastu ovog područja pridonio je i rast prodaje HoReCa kanala uslijed ukidanja mjera za suzbijanje pandemije te poskupljenja pod utjecajem cjenovnog pritiska na ulazne cijene trgovačke robe.

Značajan rast prihoda od prodaje bilježi **STRATEŠKO DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE SLOVENIJA** kao posljedica rasta prodaje svježe pržene mljevene kava pod brendom Barcaffè, Argete u segmentu delikatesnih namaza, Cedevite i Cockte u HoReCa i maloprodajnom kanalu, Boom Box proizvoda na bazi zobi te funkcionalne vode Donat. Snažnu prodaju također bilježi espresso kava pod brendom Barcaffè u HoReCa kanalu. Među principalskim brendovima se ističu Unilever, Rauch i Ferrero. Kao i na ostalim tržištima, rastu prodaje na slovenskom tržištu pridonio je rast prodaje HoReCa kanala uslijed ukidanja mjera za suzbijanje pandemije te poskupljenja pod utjecajem cjenovnog pritiska na ulazne cijene trgovačke robe.

OSTALI SEGMENTI bilježe rast prihoda od prodaje u distribucijskim područjima Makedonije, Austrije i Globalnom upravljanju mrežom distributera te u Novom rastu čime je u potpunosti nadoknađen pad prihoda u distribucijskom području Rusija. Također, potrebno je naglasiti ulazak brenda Boom Box na ostala tržišta regije (Bosna i Hercegovina, Srbija i Sjeverna Makedonija) te ulazak Jimmy Fantastica na austrijsko tržište. Ukoliko isključimo utjecaj prodaje dezinvestiranog brenda dječje hrane Bebi u 2021. godini, Ostali segmenti bilježe rast od 12,9%*.

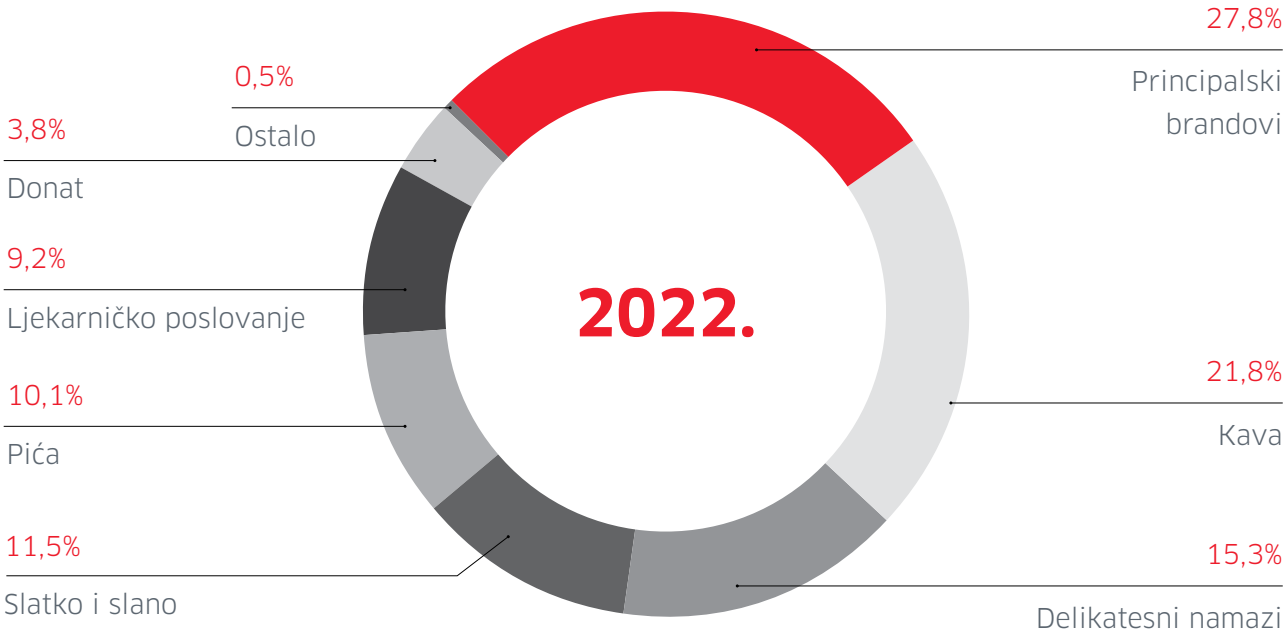
DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE MAKEDONIJA bilježi dvoznamenkasti rast prodaje zahvaljujući rastu prodaje vlastitih i principalskih brendova. Kod vlastitih brendova prednjači rast prodaje svježe pržene mljevene kave pod brendom Grand kafa, čokolade pod brendom Najlepše želje te Cedevita u maloprodajnom kanalu. Od principala najviše se ističu Ferrero, Hipp, Beiersdorf i novi principal Red Bull.

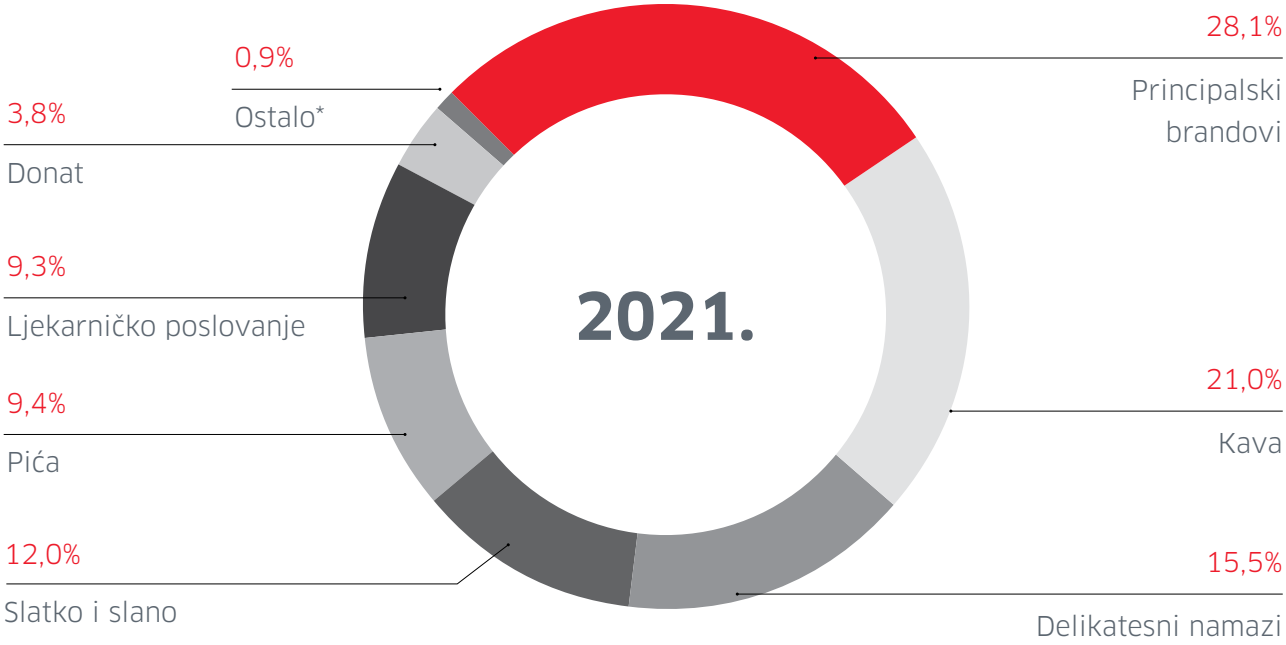
Dvoznamenkaste stope rasta bilježi **DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE AUSTRIJA** ponajprije zbog rasta prodaje vlastitih brendova, prvenstveno rasta Argete u segmentu delikatesnih namaza, svježe pržene mljevene kave pod brendom Grand kafa, funkcionalne vode Donat te Prima štapića u segmentu slatko i slano.

GLOBALNO UPRAVLJANJE MREŽOM DISTRIBUTERA bilježi rast prihoda od prodaje, pri čemu najveći rast bilježe tržišta Švedske, Švicarske i Njemačke u segmentu delikatesnih namaza pod brendom Argeta.

* Određene financijske mjere nisu definirane Međunarodnim standardima financijskog izvještavanja (MSFI-evima). Za više detalja o korištenim Alternativnim pokazateljima uspješnosti (eng. Alternative Performance Measures (APM)) pogledajte u poglavlju „Definicija i usklada Alternativnih pokazatelja uspješnosti (APM)".

Pregled prihoda od prodaje **po segmentima**





* uključuje dezinvestirano poslovanje dječje hrane Bebi

Pregled **prihoda od prodaje po tržištima**

u milijunima kuna	2022.	% prihoda od prodaje	2021.	% prihoda od prodaje	2022./ 2021.
Hrvatska	**2.151,0**	33,8%	1.945,6	34,1%	10,6%
Srbija	**1.562,2**	24,5%	1.352,9	23,7%	15,5%
Slovenija	**1.101,5**	17,3%	1.013,7	17,8%	8,7%
Bosna i Hercegovina	**477,9**	7,5%	422,6	7,4%	13,1%
Ostala tržišta regije*	**534,5**	8,4%	466,6	8,2%	14,6%
Ključna europska tržišta**	**325,9**	5,1%	275,8	4,8%	18,2%
Rusija i ZND	**108,2**	1,7%	116,3	2,0%	(7,0%)
Ostala tržišta	**111,8**	1,7%	108,9	1,9%	2,7%
Prihod od prodaje	**6.373,0**	100,0%	5.702,5	100,0%	11,8%

*Ostala tržišta regije: Sjeverna Makedonija, Crna Gora, Kosovo
**Ključna europska tržišta: Njemačka, Švicarska, Austrija, Švedska

Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2022. godinu

Značajan rast prihoda ostvarilo je **TRŽIŠTE HRVATSKE** kao posljedica ukidanja mjera za suzbijanje pandemije, prvenstveno u HoReCa kanalu, poskupljenja pod utjecajem cjenovnog pritiska na ulazne cijene proizvodnih materijala i trgovačke robe te zahvaljujući uspješnoj turističkoj sezoni. Rast prihoda ostvaren je od: (i) većine vlastitih brendova pri čemu su najveći rast ostvarili espresso kava pod brendom Barcaffè u HoReCa kanalu, svježe pržena mljevena kava pod brendom Barcaffè, proizvodi na bazi zobi pod brendom Boom Box, brendovi Cedevita, Cockta u maloprodajnom i HoReCa kanalu te Argeta i Montana u segmentu delikatesnih namaza, (ii) ljekarničkog lanca Farmacia te (iii) vanjskih principala od kojih su najveći rast iskazali Ferrero, Mars i Hipp.

TRŽIŠTE SRBIJE bilježi dvoznamenkasti rast prodaje zahvaljujući rastu vlastitih brendova pri čemu se ističu: (i) svježe pržena mljevena kava pod brendom Grand kafa i Bonito u segmentu kave, (ii) čokolada pod brendom Najlepše želje u segmentu slatko i slano, (iii) brendovi Cockta i Cedevita u segmentu pića, (iv) Argeta u segmentu delikatesnih namaza te (v) novi brend Boom Box. Od principalskih brendova rast dolazi od Red Bulla, Raucha i novog principala Intersnacka.

TRŽIŠTE SLOVENIJE bilježi rast prihoda nastavno na rast prihoda: (i) svježe pržene mljevene kave pod brendom Barcaffé, (ii) espresso kave pod brendom Barcaffè u HoReCa kanalu, (iii) Argete u segmentu delikatesnih namaza, (iv) Cockte i Cedevite u maloprodajnom i HoReCa kanalu te (v) principalskih brendova Unilever, Rauch i Ferrero.

Značajan rast prodaje ostvarilo je **TRŽIŠTE BOSNE I HERCEGOVINE** zahvaljujući rastu prodaje: (i) svježe pržene mljevene kave pod brendom Grand kafa, (ii) Argete u segmentu delikatesnih namaza, (iii) Cedevite i Cockte u segmentu pića te (iv) novih proizvoda na bazi zobi pod brendom Boom Box.

OSTALA TRŽIŠTA REGIJE bilježe dvoznamenkasti rast prodaje na svim tržištima pri čemu je najviše doprinio rast svježe pržene mljevene kave pod brendom Grand kafa, Argete u segmentu delikatesnih namaza, čokolade Najlepše želje u segmentu slatkog i slano te Cedevite u segmentu pića.

Rast prodaje zabilježen je na svim **KLJUČNIM EUROPSKIM TRŽIŠTIMA** pri čemu se osobito ističu tržišta Austrije, Švicarske i Švedske uslijed rasta prodaje Argete u segmentu delikatesnih namaza.

TRŽIŠTE RUSIJE I ZAJEDNICE NEOVISNIH DRŽAVA bilježi dvoznamenkasti rast prodaje* ukoliko isključimo utjecaj prodaje dezinvestiranog brenda Bebi. Rast prodaje dolazi prvenstveno uslijed rasta prodaje funkcionalne vode Donat i delikatesnih namaza pod brendom Argeta.

OSTALA TRŽIŠTA bilježe rast prihoda primarno uslijed rasta prodaje delikatesnih namaza pod brendom Argeta na većini Ostalih tržišta, pri čemu tržišta Nizozemske i Poljske bilježe najznačajniji rast.

* Određene financijske mjere nisu definirane Međunarodnim standardima financijskog izvještavanja (MSFI-evima). Za više detalja o korištenim Alternativnim pokazateljima uspješnosti (eng. Alternative Performance Measures (APM)) pogledajte u poglavlju „Definicija i usklada Alternativnih pokazatelja uspješnosti (APM)".

Dinamika profitabilnosti u 2022. godini

Dinamika profitabilnosti

u milijunima kuna	2022.	2021.	2022./ 2021.
Prihod od prodaje	**6.373,0**	5.702,5	11,8%
EBITDA*	**575,4**	724,4	(20,6%)
Normalizirana EBITDA*	**571,4**	735,0	(22,3%)
EBIT*	**275,1**	437,9	(37,2%)
Normalizirani EBIT*	**271,2**	448,6	(39,5%)
Neto dobit*	**195,7**	344,9	(43,2%)
Normalizirana Neto dobit *	**187,4**	369,3	(49,3%)
Profitne marže			
EBITDA marža*	**9,0%**	12,7%	-367 bb
Normalizirana EBITDA marža*	**9,0%**	12,9%	-392 bb
EBIT marža*	**4,3%**	7,7%	-336 bb
Normalizirana EBIT marža*	**4,3%**	7,9%	-361 bb
Neto profitna marža*	**3,1%**	6,0%	-298 bb
Normalizirana Neto profitna marža*	**2,9%**	6,5%	-354 bb

U 2022. godini EBITDA iznosi 575,4 milijuna kuna, što predstavlja pad od 20,6% u odnosu na prošlu godinu, odnosno pad od 22,3% ukoliko isključimo utjecaj jednokratnih stavki. Na pad normalizirane EBITDA najveći utjecaj su imali izuzetno visoki troškovi svih sirovina i pakirnog materijala, energije, transportnih i logističkih troškova, ostalih operativnih troškova (viši troškovi poslovnih putovanja i goriva) te ulaganja u ljudske resurse. Navedeni negativan utjecaj je nadmašio rast prodaje svih poslovnih i distribucijskih područja.

U navedenim poskupljenjima posebno se ističe cijena sirove kave. Tržište sirove kave u 2021. godini je doživjelo nagli skok cijene sirove kave, uslijed suše koja je zahvatila Brazil tokom perioda zrenja, a potom i jakim mrazom koji je krajem srpnja 2021. godine zahvatio područja kave u Brazilu. Na sve ove probleme s nedostatkom sirove kave, nadovezala se i situacija s otežanom logistikom i dopremom sirove kave, a cijenu sirove kave dodatno je opteretilo i snažno jačanje američkog dolara. Cijena sirove kave je bila na rekordno visokim nivoima tijekom prva tri kvartala 2022.godine (82% povećanja u odnosu na prosječnu cijenu 2021.) te se cijena počela nešto korigirati tek krajem 2022. godine.

* Određene financijske mjere nisu definirane Međunarodnim standardima financijskog izvještavanja (MSFI-evima). Za više detalja o korištenim Alternativnim pokazateljima uspješnosti (eng. Alternative Performance Measures (APM)) pogledajte u poglavlju „Definicija i usklada Alternativnih pokazatelja uspješnosti (APM)".

Izuzetna poskupljenja doživjela su i biljna ulja i masti te aluminijska ambalaža, a do dvoznamenkastog rasta cijena došlo je i kod papirne i plastične ambalaže, šećera, kakaa, kokošjeg mesa te sirovina na bazi mlijeka.

Trošak energenata koje koristimo u našim proizvodnim procesima u prosjeku je viši za gotovo 90% no u prethodnoj godini.

Uz prethodno opisano, normalizirana neto dobit bilježi pad od 49,3% uslijed utjecaja veće amortizacije vlastite dugotrajne imovine (kao posljedica većih kapitalnih investicija) i imovine s pravom korištenja te nešto viših troškova kamata.



Struktura **operativnih troškova**

u milijunima kuna	2022.	% prihoda od prodaje	2021.	% prihoda od prodaje	2022./ 2021.
Nabavna vrijednost prodane robe	**1.915,3**	30,1%	1.729,8	30,3%	10,6%
Promjene vrijednosti zaliha	**(24,0)**	(0,4%)	(22,8)	(0,4%)	n/a
Proizvodni materijal	**2.036,0**	31,9%	1.496,0	26,2%	36,1%
Energija	**114,9**	1,8%	60,9	1,1%	88,9%
Usluge	**397,1**	6,2%	358,2	6,3%	10,9%
Troškovi osoblja	**984,0**	15,4%	937,4	16,4%	5,0%
Troškovi marketinga i prodaje	**294,7**	4,6%	329,8	5,8%	(10,6%)
Ostali operativni troškovi	**203,0**	3,2%	176,2	3,1%	15,2%
Ostali (dobici)/gubici - neto	**(32,6)**	(0,5%)	(4,0)	(0,1%)	n/a
Amortizacija	**300,3**	4,7%	286,4	5,0%	4,9%
Ukupni operativni troškovi*	**6.188,9**	97,1%	5.347,8	93,8%	15,7%

Trošak nabavne vrijednosti prodane robe bilježi rast zbog veće prodaje principalskih brendova, ali i viših nabavnih cijena.

Troškovi proizvodnih materijala bilježe značajan rast uslijed veće prodaje vlastitih proizvoda i značajno viših nabavnih cijena skoro svih proizvodnih materijala, a posebno sirove kave, jestivog ulja, šećera, kakaa te svih vrsta pakirnog materijala.

Troškovi energije su značajno viši uslijed značajno većih cijena energije u odnosu na prethodnu godinu te veće proizvodnje vlastitih proizvoda.

Troškovi usluga bilježe rast zbog veće prodaje i znatno viših cijena transportnih i logističkih usluga, što je posljedica poskupljenja goriva te povećanja plaća u odnosu na prošlu godinu.

Najveći dio porasta troškova osoblja odnosi se na porast osnovnih plaća te viših varijabilnih isplata uslijed rasta prodaje. Atlantic Grupa je u prosjeku u 2022. godini zapošljavala 5.436 osoba, što je 25 osoba više u odnosu na prethodnu godinu ukoliko isključimo utjecaj prodaje dezinvestiranog brenda Bebi.

Marketinški troškovi su niži primarno zbog marketinških ušteda u segmentu Kave te dezinvestiranja brenda Bebi u 2021. godini, a unatoč većim ulaganjima u segmentima Pića, Slatkog i slanog te Delikatesnih namaza. Potrebno je napomenuti da su marketinški troškovi veći u odnosu na prethodnu godinu ukoliko u obzir uzmemo marketinške aktivnosti koje se prikazuju kao umanjenje prodaje.

Ostali operativni troškovi bilježe značajan rast primarno kao posljedica viših troškova vezanih uz poslovna putovanja, cijene goriva i reprezentaciju te ispravka vrijednosti kratkotrajne imovine. Valja napomenuti da su prošle godine ovi troškovi bili niži kao posljedica primjene mjera za suzbijanje COVID-19 pandemije (rad od kuće, restrikcije za poslovna putovanja, itd.).

Ostali (dobici)/gubici – neto: Dobit ostvarena prvenstveno po osnovi pozitivnih tečajnih razlika u segmentu kave.

* Određene financijske mjere nisu definirane Međunarodnim standardima financijskog izvještavanja (MSFI-evima). Za više detalja o korištenim Alternativnim pokazateljima uspješnosti (eng. Alternative Performance Measures (APM)) pogledajte u poglavlju „Definicija i usklada Alternativnih pokazatelja uspješnosti (APM)".

Operativni rezultati strateških poslovnih područja i strateških distribucijskih područja

u milijunima kuna	2022.	2021.	2022./ 2021.
SPP Kava	**189,4**	278,8	(32,0%)
SPP Delikatesni namazi	**144,7**	182,7	(20,8%)
SPP Slatko i slano	**44,0**	114,6	(61,6%)
SPP Pića	**100,9**	111,6	(9,6%)
SPP Ljekarničko poslovanje	**69,2**	59,2	16,8%
PP Donat	**108,2**	101,5	6,6%
SDP Hrvatska	**84,9**	88,0	(3,6%)
SDP Srbija	**71,6**	62,6	14,3%
SDP Slovenija	**62,1**	62,8	(1,2%)
Ostali segmenti*	**(299,6)**	(337,4)	11,2%
Grupna EBITDA**	**575,4**	724,4	(20,6%)

STRATEŠKA POSLOVNA PODRUČJA I POSLOVNO PODRUČJE: Sva Strateška poslovna područja (osim Ljekarničkog poslovanja) ostvarila su nižu profitabilnost uslijed, kako je već opisano, značajnih poskupljenja praktički svih sirovina i pakirnog materijala, svih oblika energije, transportnih i logističkih troškova, te troškova osoblja, a unatoč značajnom rastu prodaje.

PP Donat bilježi rast profitabilnosti uslijed više prodaje i nižih marketinških ulaganja. SPP Ljekarničko poslovanje ostvarilo je značajno višu profitabilnost zbog više prodaje ljekarničkog lanca Farmacia, a unatoč višim troškovima osoblja i energije.

STRATEŠKA DISTRIBUCIJSKA PODRUČJA: SDP Hrvatska i SDP Slovenija bilježe pad profitabilnosti uslijed viših troškova transporta, logistike i osoblja, a unatoč višoj prodaji. SDP Srbija bilježi rast profitabilnosti zbog značajno viših prihoda od prodaje, a unatoč višim troškovima transporta, logistike i osoblja.

OSTALI SEGMENTI: Ako isključimo jednokratne stavke od 4,0 milijuna kuna i utjecaj dezinvestiranog poslovanja dječje hrane Bebi, Ostali segmenti bilježe rast profitabilnosti kao posljedica nižih troškova centralnih funkcija, te rasta profitabilnosti DP Rusije, DP Austrije, DP Makedonije i GUMD-a.

Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2022. godinu

* Ostali segmenti uključuju dezinvestirano poslovanje dječje hrane Bebi, PP Novi rast, DP Austriju, DP Rusija, Globalno upravljanje mrežom distributera, DP Makedoniju te poslovne aktivnosti koje se ne alociraju na poslovna i distributivna područja (upravna sjedišta i službe podrške u Srbiji, Sloveniji, Bosni i Hercegovini i Sjevernoj Makedoniji) te su isključeni iz izvještavanih operativnih segmenata.
** Određene financijske mjere nisu definirane Međunarodnim standardima financijskog izvještavanja (MSFI-evima). Za više detalja o korištenim Alternativnim pokazateljima uspješnosti (eng. Alternative Performance Measures (APM)) pogledajte u poglavlju „Definicija i usklada Alternativnih pokazatelja uspješnosti (APM)".

Financijski pokazatelji u 2022. godini

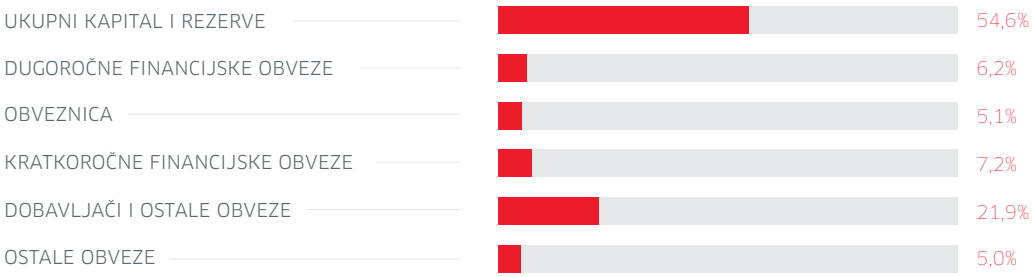
Financijski pokazatelji

u milijunima kuna	31.12.2022.	31.12.2021.
Neto dug*	**657,9**	459,9
Ukupna imovina	**5.869,7**	5.452,9
Ukupno kapital i rezerve	**3.203,4**	3.152,5
Odnos kratkotrajne imovine i kratkoročnih obveza*	**1,5**	1,5
Pokazatelj zaduženosti*	**17,0%**	12,7%
Neto dug/EBITDA*	**1,2**	0,6
Pokriće troška kamata*	**30,6**	41,2
Kapitalna ulaganja*	**263,4**	233,3
Slobodni novčani tok*	**80,1**	502,5
Novčani tok iz poslovnih aktivnosti	**343,5**	735,8

Među ključnim odrednicama financijske pozicije Atlantic Grupe u 2022. godini važno je istaknuti sljedeće:

- Pokazatelj zaduženosti viši je za 431 baznih bodova uslijed povećanja neto duga za 198 milijuna kuna u odnosu na kraj 2021. godine.
- Zaduženost mjerena odnosom neto duga i normalizirane EBITDA povisila se s 0,6 na kraju 2021. godine na 1,2 na kraju 2022. godine.
- Slobodni novčani tok bilježi pad uslijed znatno nižeg novčanog toka iz poslovnih aktivnosti uslijed većih ulaganja u radni kapital, te viših kapitalnih ulaganja.

Struktura kapitala i obveza Atlantic Grupe na dan 31. prosinca 2022. godine



* Određene financijske mjere nisu definirane Međunarodnim standardima financijskog izvještavanja (MSFI-evima). Za više detalja o korištenim Alternativnim pokazateljima uspješnosti (eng. Alternative Performance Measures (APM)) pogledajte u poglavlju „Definicija i usklada Alternativnih pokazatelja uspješnosti (APM)".

Pregled ključnih stavki **u konsolidiranom izvještaju o novčanom toku**

Novčani tok od poslovnih aktivnosti bilježi pad kao posljedica smanjene profitabilnosti te kretanja radnog kapitala, primarno povećanja zaliha i potraživanja od kupaca, unatoč nižim novčanim odljevima vezanim uz financiranje i poreze. Povećanje vrijednosti zaliha prvenstveno je uzrokovano poskupljenjima sirovina i pakirnih materijala te posljedično poskupljenjima gotovih proizvoda. Važno je napomenuti da je povećanje zaliha također rezultat prevencije mogućih problema u nabavnim lancima te rezultat ugovaranja povoljnijih nabavnih cijena u odnosu na one koje se očekuju ove godine. Povećanje potraživanja izravna je posljedica značajnog rasta prihoda od prodaje.

Kapitalna ulaganja u 2022. godini izvršena su prema Strateškim smjernicama Atlantic Grupe. 2022. godina bila je obilježena kašnjenjima u tehničkom izvršenju pojedinih projekata uslijed zastoja u isporukama što je u skladu s globalnim kretanjima. Također, po prvi puta suočili smo se s aktivacijama stečaja pojedinih dobavljača i potrebom traženja alternativa.

Od značajnih investicija ističu se:

SPP SLATKO I SLANO:

- završen investicijski projekt linije za proizvodnju vafla na lokaciji Beograd,
- završen investicijski projekt linije za proizvodnju i pakiranje keksa na lokaciji Ljubovija.

SPP DELIKATESNI NAMAZI:

- završen investicijski projekt za potrebe proizvodne linije delikatesnih namaza na lokaciji Izola,
- završen investicijski projekt za potrebe proizvodne linije delikatesnih namaza na lokaciji Hadžići,
- završen investicijski projekt nove proizvodne linije za povrtne namaze na lokaciji Igroš.

SPP KAVA:

- završen investicijski projekt opreme za čišćenje pržene kave na lokaciji Izola,
- završen investicijski projekt predgrijavanja kave u procesu prženja na lokaciji Beograd.

Izvršena su i značajna ulaganja u IT infrastrukturu kao i u IT sustave (gotovo 30% više u odnosu na prethodnu godinu).

Isto tako završen je i projekt solarne elektrane na lokaciji distributivnog centra Vukovina.

Očekivanja menadžmenta za 2023. godinu

Strateške smjernice menadžmenta
Atlantic Grupe za 2023. godinu

2022. godinu obilježile su rekordne cijene sirovina i pakirnog materijala, snažni inflatorni pritisci te geopolitički rizici. U 2023. godini očekujemo tehničku recesiju uslijed smanjenog raspoloživog dohotka, rastućih kamatnih stopa i značajnih inflatornih pritisaka dok u drugoj polovici godine očekujemo blagi oporavak i regije i eurozone. Smatramo kako cijene sirovina, pakirnog materijala i energenata ne bi trebale dosegnuti rekordne razine iz 2022. godine, ali očekujemo da će izrazita volatilnost biti prisutna u narednom periodu. Ulazak Hrvatske u Eurozonu i Schengenski prostor bi trebao ublažiti neke negativne pritiske.

Unatoč očekivanim lošijim gospodarskim prilikama, očekujemo rekordnu prodaju od otprilike 900 milijuna eura.

Neovisno o određenoj stabilizaciji nabavnih cijena do kojeg je došlo krajem 2022. godine, one su i dalje značajno više u odnosu na pretkrizno razdoblje, te stoga u 2023. godini očekujemo nižu normaliziranu EBITDA maržu za 100 do 150 baznih poena no što je bila u 2022. godini. Bitno je napomenuti da je u prvoj polovici 2022. godine utjecaj poskupljenja sirovina i pakirnog materijala bio značajno niži no u ostatku godine s obzirom da je veliki dio količina sirovina i pakirnog materijala bio nabavljen po povoljnijim cijenama od tadašnjih tržišnih cijena, a kao rezultat uspješne nabavne strategije Atlantic Grupe. Sukladno navedenom, u prvom polugodištu 2023. godine, a posebno u prvom tromjesečju, očekujemo veći pad profitabilnosti no što je navedeni prosjek za cijelu godinu, a početak oporavka profitnih marži očekujemo u 2024. godini.

U 2022. godini došlo je do kašnjenja u isporukama određenih komponenti uslijed problema u dobavnim lancima te smo određeni dio planiranih ulaganja prebacili u 2023. godinu u kojoj očekujemo kapitalne investicije u iznosu od 35 do 40 milijuna eura.

U 2023. godini, uz fokus na adresiranje izazova visoke inflacije i problema u dobavnim lancima, menadžment će se nastaviti fokusirati na (i) jačanje pozicije prepoznatljivih regionalnih brendova, (ii) internacionalizaciju pojedinih brendova, primarno Argeta i Donat, (iii) povećanje distribucije novih brendova i njihovom plasmanu na nova tržišta, (iv) razvoj distribucijskog poslovanja jačanjem postojećih i akvizicijama novih principala, te na (v) moguća spajanja i akvizicije.

Definicija i usklada **Alternativnih pokazatelja uspješnosti (APM)**

Godišnje izvješće, polugodišnje izvješće, tromjesečno izvješće i druga komunikacija s investitorima sadrže određene mjere financijske uspješnosti koje nisu definirane Međunarodnim standardima financijskog izvještavanja (MSFI). Vjerujemo da su ove mjere, zajedno s usporedivim mjerama iz MSFI-jeva, korisne investitorima jer pružaju osnovu za mjerenje naše operativne i financijske uspješnosti. Glavni alternativni pokazatelji uspješnosti koje koristi Atlantic Grupa definirani su i/ili usklađeni s našim MSFI mjerama u ovom dokumentu.

Organski rast prodaje u odnosu na 2021. godinu

Organski rast prodaje odnosi se na povećanje prodaje za razdoblje nakon uklanjanja utjecaja stjecanja i dezinvestiranja, promjene opsega djelatnosti i drugih važnih stavki koje utječu na usporedivost operativnih rezultata. Vjerujemo da ova mjera pruža vrijedne dodatne informacije o uspješnosti prodaje i pruža usporedivost operativnog rezultata.

u milijunima kuna	2022.	2021.	2022./ 2021.
Prodaja	**6.373,0**	5.702,5	11,8%
Prodaja dezinvestiranog poslovanja - brend Bebi	**0,0**	31,9	
Usporediva prodaja	**6.373,0**	5.670,6	12,4%

u milijunima kuna	Ostali segmenti
Objavljeno 2021.	855,1
Prodaja dezinvestiranog poslovanja - brend Bebi*	31,9
Usporediva prodaja 2021.	823,3
Objavljeno 2022.	929,7
Prodaja dezinvestiranog poslovanja - brend Bebi*	0,0
Usporediva prodaja 2022.	929,7
2022./2021.	12,9%

* Odnosi se na prodaju brenda Bebi koja je uključena i u SPP Ljekarničko poslovanje kojem pripada, ali i u Ostale segmente kroz koje su proizvodi distribuirani.

u milijunima kuna	Rusija i CIS	Ostali segmenti
Objavljeno 2021.	116,3	108,9
Prodaja dezinvestiranog poslovanja - brend Bebi*	31,6	0,3
Usporediva prodaja 2021.	84,7	108,6
Objavljeno 2022.	108,2	111,8
Prodaja dezinvestiranog poslovanja - brend Bebi*	0,0	0,0
Usporediva prodaja 2022.	108,2	111,8
2022./2021.	27,8%	3,0%

EBITDA I NORMALIZIRANA EBITDA, EBITDA marža I NORMALIZIRANA EBITDA marža

EBITDA (Dobit prije kamata, poreza i amortizacije) jednaka je dobiti iz poslovanja u financijskim izvještajima (vidi bilješku 2 - Sažetak značajnih računovodstvenih politika u priloženim revidiranim Konsolidiranim financijskim izvještajima) uvećanoj za amortizaciju materijalne i nematerijalne imovine i umanjenje vrijednosti (vidi bilješke 13, 14, 15 u priloženim revidiranim Konsolidiranim financijskim izvještajima).

Grupa također prikazuje Normaliziranu EBITDA koja se izračunava kao EBITDA isključujući utjecaj jednokratnih stavki. Jednokratne stavke predstavljaju dobitak/gubitak od prodaje podružnica (vidi bilješku 28 Poslovne kombinacije i prodaja podružnica u priloženim revidiranim Konsolidiranim financijskim izvještajima) te sve jednokratne troškove/prihode proizašle iz tih transakcija, COVID-19 troškove koje se odnose na donaciju za borbu u suzbijanju pandemije te troškove za zaštitnu opremu i materijale za dezinfekciju te ostale jednokratne prihode i troškove. Uprava Grupe prati normaliziranu EBITDA kako bi procijenila uspješnost poslovanja Grupe i u skladu s tim rasporedila resurse. Uz to, Uprava Grupe vjeruje da normalizirana EBITDA pruža informacije koje omogućuju investitorima da bolje usporede uspješnost Grupe u različitim razdobljima.

* Odnosi se na prodaju brenda Bebi koja je uključena i u SPP Ljekarničko poslovanje kojem pripada, ali i u Ostale segmente kroz koje su proizvodi distribuirani.

Grupa također prikazuje EBITDA maržu i Normaliziranu EBITDA maržu, koje se definiraju kao EBITDA/Normalizirana EBITDA kao postotak prodaje.

u milijunima kuna	2022.	2021.	2022./2021.
Dobit iz poslovanja	**275,1**	437,9	(37,2%)
Amortizacija i umanjenje vrijednosti	**300,3**	286,4	4,9%
EBITDA	**575,4**	724,4	(20,6%)
Troškovi/(dobit) po osnovi dezinvestiranja, neto	**(0,0)**	(2,2)	
COVID-19 troškovi	**1,6**	3,8	
Ostali jednokratni (prihodi)/troškovi, neto	**(5,6)**	9,0	
Normalizirana EBITDA	**571,4**	735,0	(22,3%)
Prodaja	**6.373,0**	5.702,5	
EBITDA marža	**9,0%**	12,7%	
Normalizirana EBITDA marža	**9,0%**	12,9%	

EBIT i normalizirani EBIT, EBIT marža i normalizirana EBIT marža

EBIT (Dobit prije kamata i poreza) jednak je dobiti iz poslovanja u financijskim izvještajima (vidi bilješku 2 Sažetak značajnih računovodstvenih politika u priloženim revidiranim Konsolidiranim financijskim izvještajima).
Grupa također prikazuje Normalizirani EBIT koji se izračunava kao EBIT bez utjecaja jednokratnih stavki.

u milijunima kuna	2022.	2021.	2022./ 2021.
Dobit iz poslovanja	**275,1**	437,9	(37,2%)
EBIT	**275,1**	437,9	(37,2%)
Troškovi/(dobit) po osnovi dezinvestiranja, neto	**0,1**	(2,2)	
COVID-19 troškovi	**1,6**	3,8	
Ostali jednokratni (prihodi)/troškovi, neto	**(5,6)**	9,0	
Normalizirana EBIT	**271,2**	448,6	(39,5%)
Prodaja	**6.373,0**	5.702,5	
EBIT marža	**4,3%**	7,7%	
Normalizirana EBIT marža	**4,3%**	7,9%	

Neto dobit i normalizirana neto dobit

Neto dobit je međuzbroj koji je iskazan u Konsolidiranom računu dobiti i gubitka u priloženim revidiranim Konsolidiranim financijskim izvještajima.

Grupa također prikazuje Normaliziranu neto dobit koja se izračunava kao neto dobit isključujući utjecaj jednokratnih stavki.

Nadalje, Grupa prikazuje i Neto profitnu maržu i Normaliziranu neto profitnu maržu, koje se definiraju kao Neto dobit/Normalizirana neto dobit kao postotak prodaje.

u milijunima kuna	2022.	2021.	2022./ 2021.
Neto dobit	**195,7**	344,9	(43,2%)
Troškovi/(dobit) po osnovi dezinvestiranja, neto	**0,1**	(2,8)	
COVID-19 troškovi	**1,4**	3,3	
Ostali jednokratni (prihodi)/troškovi, neto	**(9,9)**	24,0	
Normalizirana neto dobit	**187,4**	369,3	(49,3%)
Prodaja	**6.373,0**	5.702,5	
Neto profitna marža	**3,1%**	6,0%	
Normalizirana neto profitna marža	**2,9%**	6,5%	

Ukupni operativni troškovi

Ukupni operativni troškovi su međuzbroj sljedećih stavki koje su iskazane u Konsolidiranom računu dobiti i gubitka u priloženim revidiranim Konsolidiranim financijskim izvještajima: nabavna vrijednost prodane trgovačke robe, promjena vrijednosti zaliha gotovih proizvoda i proizvodnje u tijeku, troškovi materijala i energije, troškovi radnika, troškovi marketinga i unapređenja prodaje, ostali troškovi poslovanja, ostali dobici/gubici-neto i amortizacija i umanjenje vrijednosti.

Kapitalna ulaganja (Capex)

Kapitalna ulaganja uključuju plaćanja izvršena za stjecanje nekretnina, postrojenja i opreme i nematerijalne imovine, kako je prikazano u Konsolidiranom izvještaju o novčanom toku u priloženim revidiranim Konsolidiranim financijskim izvještajima. Grupa koristi kapitalna ulaganja kao APM kako bi osigurala alokaciju novca u skladu sa strategijom Grupe.

Neto dug i neto dug prema EBITDA

Uprava koristi neto dug za ocjenu financijskih kapaciteta Grupe. Neto dug definira se kao zbroj kratkoročnih i dugoročnih obveza po primljenim kreditima, kratkoročnih i dugoročnih obveza za najam i derivativnih financijskih instrumenata umanjenih za novac i novčane ekvivalente koji su iskazani u Konsolidiranoj bilanci u priloženim revidiranim Konsolidiranim financijskim izvještajima, kao što je prikazano u nastavku:

u milijunima kuna	31.12.2022.	31.12.2021.
Dugoročne obveze po primljenim kreditima	**411,0**	299,7
Dugoročne obveze po najmovima	**256,3**	263,1
Kratkoročne obveze po primljenim kreditima	**329,0**	159,9
Kratkoročne obveze po najmovima	**91,7**	86,8
Derivativni financijski instrumenti, neto	**14,3**	(3,0)
Novac i novčani ekvivalenti	**(444,4)**	(346,6)
Neto dug	**657,9**	459,9
Normalizirana EBITDA	**571,4**	735,0
Neto dug/Normalizirana EBITDA	**1,2**	0,6

Grupa koristi i omjer neto duga i EBITDA, što je neto dug podijeljen s EBITDA, kako bi dobila razinu neto duga u odnosu na dobit koju je Grupa ostvarila. Ova mjera odražava sposobnost Grupe da servisira i otplaćuje svoje financijske obaveze.

Odnos **kratkotrajne imovine i kratkoročnih obveza**

Omjer kratkotrajne imovine i kratkoročnih obveza uspoređuje svu kratkotrajnu imovinu Grupe s njenim kratkoročnim obvezama koje su iskazane u Konsolidiranoj bilanci u priloženim revidiranim Konsolidiranim financijskim izvještajima. Omjer kratkotrajne imovine i kratkoročnih obveza je pokazatelj likvidnosti koji mjeri sposobnost Grupe da pokrije svoj kratkoročni dug kratkotrajnom imovinom.

u milijunima kuna	31.12.2022.	31.12.2021.
Kratkotrajna imovina	**2.647,1**	2.287,5
Kratkoročne obveze	**1.797,4**	1.513,4
Odnos kratkotrajne imovine i kratkoročnih obveza	**1,5**	1,5

Pokazatelj zaduženosti

Pokazatelj zaduženosti uspoređuje neto dug i ukupni kapital uvećan za neto dug. Pokazatelj zaduženosti je mjera financijske poluge Grupe koja pokazuje stupanj do kojeg se poslovanje tvrtke financira iz vlastitog kapitala u odnosu na financiranje iz duga.

u milijunima kuna	31.12.2022.	31.12.2021.
Neto dug	**657,9**	459,9
Ukupno kapital	**3.203,4**	3.152,5
Pokazatelj zaduženosti	**17,0%**	12,7%

Pokriće troška kamata

Pokriće troška kamata izračunava se dijeljenjem normalizirane EBITDA Grupe s ukupnim troškom kamata (vidi bilješku 10 - Rashodi od financiranja-neto u priloženim revidiranim konsolidiranim financijskim izvještajima), kao što je prikazano u nastavku. Pokriće troška kamata koristi se za određivanje koliko lako Grupa može platiti kamate na svoj nepodmireni dug.

u milijunima kuna	2022.	2021.
Normalizirana EBITDA	**571,4**	735,0
Ukupno rashodi od kamata	**18,7**	17,8
Normalizirano pokriće troška kamata	**30,6**	41,2

Slobodni **novčani tijek**

Slobodni novčani tijek prikazuje sposobnost Grupe da generira novac za otplatu financijskih obaveza, financiranje potencijalnih akvizicija, isplatu dividendi i slično. Slobodni novčani tijek jednak je neto novčanom toku iz operativnih aktivnosti umanjen za kapitalna ulaganja, stavke koje su iskazane u Konsolidiranom izvještaju o novčanom toku u priloženim revidiranim Konsolidiranim financijskim izvještajima.

u milijunima kuna	2022.	2021.
Neto operativni novčani tijek	**343,5**	735,8
Kapitalna ulaganja	**263,4**	233,3
Slobodni novčani tijek	**80,1**	502,5

Tržišna **kapitalizacija**

Tržišna kapitalizacija je ukupna tržišna vrijednost Grupe. Izračunava se na osnovu posljednje tržišne cijene u izvještajnom razdoblju i ukupnog broja dionica, kako je prikazano u nastavku.

	2022.	2021.*
Zadnja cijena u razdoblju (u kunama)	**342**	420
Broj dionica	**13.337.200**	13.337.200
Tržišna kapitalizacija (u milijunama kuna)	**4.561,3**	5.601,6

* U srpnju 2022. godine provedeno je dijeljenje dionica na način da se jedna postojeća dionica, pojedinačnog nominalnog iznosa od 40 kuna, dijeli na četiri nove redovne dionice, pojedinačnog nominalnog iznosa od 10 kuna.

Vrijednost kompanije (Enterprise value-EV), Normalizirana EV/EBITDA, Normalizirana EV/EBIT, EV/prodaja

Vrijednost kompanije (EV) je mjera ukupne vrijednosti Grupe koja se koristi kao sveobuhvatnija alternativa tržišnoj kapitalizaciji. EV je zbroj tržišne kapitalizacije, neto duga i manjinskih interesa, kako je prikazano u nastavku.

Omjer Normalizirane EV/EBITDA koristi se kao alat za procjenu vrijednosti pri usporedbi vrijednosti Grupe s dobiti koju Grupa ostvaruje. Koristan je analitičarima i investitorima koji žele usporediti kompanije unutar iste industrije.

Omjer Normalizirane EV/EBIT sličan je omjeru EV/EBITDA, ali uključuje amortizaciju materijalne i nematerijalne imovine. Koristi se kao mjerilo u procjeni vrijednosti za usporedbu relativne vrijednosti različitih poduzeća.
EV/prodaja je mjera za procjenu vrijednosti koja uspoređuje EV Grupe s njezinom godišnjom prodajom.

u milijunima kuna	**2022.**	2021.
Tržišna kapitalizacija	**4.561,3**	5.601,6
Neto dug	**657,9**	459,9
Manjinski interesi	**7,7**	7,0
EV	**5.226,9**	6.068,5
Normalizirana EBITDA	**571,4**	735,0
Normalizirana EV/EBITDA	**9,1**	8,3
Normalizirana EBIT	**271,2**	448,6
Normalizirana EV/EBIT	**19,3**	13,5
Prodaja	**6.373,0**	5.702,5
EV/prodaja	**0,8**	1,1

Normalizirana **Zarada po dionici (EPS)**

Zarada po dionici izračunava se dijeljenjem neto dobiti koja pripada dioničarima društva s ponderiranim prosječnim brojem dionica kako je definirano u bilješci 12 - Zarada po dionici u priloženim revidiranim konsolidiranim financijskim izvještajima. Zarada po dionici odražava zaradu od trgovanja za svaku dionicu. Normalizirana zarada po dionici uzima u obzir normaliziranu neto dobit koja pripada dioničarima društva, što je jednako neto dobiti koja pripada dioničarima društva, isključujući utjecaj jednokratnih stavki kao što je prikazano u nastavku.

	2022.	2021.
Neto dobit dioničarima	**195,7**	344,9
Troškovi/(dobit) po osnovi dezinvestiranja, neto	**0,1**	(2,8)
COVID-19 troškovi	**1,4**	3,3
Ostali jednokratni (prihodi)/troškovi, neto	**(9,9)**	24,0
Normalizirana Neto dobit dioničarima	**187,4**	369,3
Prosječni ponderirani broj dionica	**13.292.694**	13.300.488
Normalizirani EPS	**14,1**	27,8

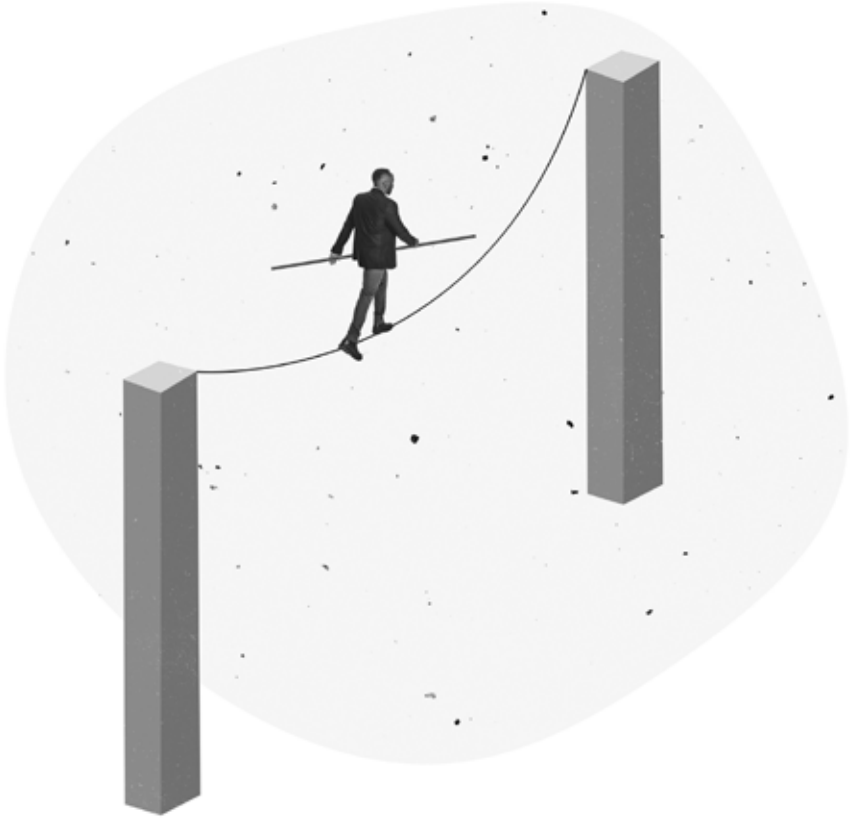
Omjer cijene i zarade (P/E)

Omjer cijene i zarade (P/E) omjer je za procjenu vrijednosti tvrtke koji mjeri zadnju tržišnu cijenu dionice u izvještajnom razdoblju u odnosu na normaliziranu zaradu po dionici, kao što je prikazano u nastavku.

	2022.	2021.*
Zadnja cijena u razdoblju (u kunama)	**342,0**	420,0
Normalizirani EPS	**14,1**	27,8
Normalizirani P/E	**24,3**	15,1

* U srpnju 2022. godine provedeno je dijeljenje dionica na način da se jedna postojeća dionica, pojedinačnog nominalnog iznosa od 40 kuna, dijeli na četiri nove redovne dionice, pojedinačnog nominalnog iznosa od 10 kuna.

Rizici poslovanja
Atlantic Grupe



Atlantic Grupa kao vertikalno integrirana multinacionalna kompanija čije poslovne aktivnosti uključuju istraživanje i razvoj, proizvodnju te distribuciju robe široke potrošnje je izložena brojim eksternim i internim rizicima. Kako bi spriječila i smanjila utjecaj tih rizika na poslovanje, Grupa provodi proces integriranog upravljanja rizicima (ERM – Enterprise Risk Management). Kroz proces se provodi identifikacija, kvantifikacija i upravljanje rizicima.



Slika 1 – Prikaz procesa integriranog upravljanja rizicima u Atlantic Grupi

Uz navedeni ERM proces, odgovorni odjeli, timovi ili zaposlenici na redovnim dnevnim/tjednim/mjesečnim osnovama prate, nadziru i aktivno upravljaju rizicima.

Grupa u svojem poslovanju je izložena rizicima iz grupe rizika poslovnog okruženja, industrije i konkurencije te grupe poslovnih i financijskih rizika. Pored navedenih grupa rizika postoje i drugi rizici koji mogu imati utjecaj na Atlantic Grupu te rizici koji bi se mogli pojaviti u budućnosti te imati utjecaj na poslovanje Grupe, a koji nisu opisani u ovom dokumentu.

Niže prikazani rizici su trenutno identificirani kao ključni od strane Atlantic Grupe te mogu imati značajniji utjecaj na poslovni i financijski položaj.



Slika 2 – Ključni identicirani rizici Atlantic Grupe

Rizik **poslovnog okruženja**

Rizik poslovnog okruženja uključuje političke, makroekonomske, socijalne rizike, rizike prirodnih nepogoda i zdravstvenih ugroza na svim tržištima na kojima kompanija posluje i koji imaju direktni utjecaj na poslovanje, dok kompanija na iste, u načelu, ne može direktno individualno utjecati.

Politički rizik odnosi se na sve rizike koji bi potencijalno utjecali na političku nestabilnost pojedine države te može utjecati na odnose s drugim državama što za posljedicu može imati i nepoželjne trgovinske efekte. Pravni okvir Republike Hrvatske koja djeluje kao stabilna parlamentarna demokracija i punopravna članica Europske unije od 1. srpnja 2013. godine je stabilan te se kontinuirano usklađuje s pravnim uvijek nisu usklađeni sa zakonodavstvom Europske unije te dio tih zemalja još uvijek nema odgovarajuću razinu zakonodavne, sudske i administrativne zaštite. Atlantic Grupa posluje u više različitih država, te na taj način značajno umanjuje ovaj rizik kroz diversifikaciju tržišta s različitim paneuropskim strategijama brandova. Poslovanje svake kompanije je pod utjecajem makroekonomskih rizika koji se pojavljuju na državnoj, regionalnoj ili globalnoj razini. Atlantic Grupa generalno posluje u stabilnoj ne-cikličnoj prehrambenoj industriji, no ni ona nije potpuno imuna na kretanje i utjecaje makroekonomskih varijabli. U proizvodnji se to manifestira kroz rizike porasta cijena ili ograničenja isporuke sirovina, materijala, energije potrebnih za proizvodnju ili nedostatak radne snage



nosti. U slučaju pada BDP-a na tržištima relevantnim za poslovanje Grupe, kupci potencijalno mogu smanjiti potrošnju pojedinih proizvoda iz proizvodnog i/ili distribucijskog portfelja Grupe ili se usmjeriti s brendiranih proizvoda na privatne robne marke. Svi prethodno opisani rizici su se značajno povećali tijekom 2022. godine kao posljedica inflatornog pritiska te dodatno zbog izbijanja ratnog sukoba u Ukrajini početkom godine. Ekonomske posljedice tog sukoba su se osjetile na globalnoj razini i manifestirale su se kroz dodatni porast cijena sirovina, repromaterijala i posebice energenata potrebnih za proizvodnju proizvoda. To je prouzročilo značajan skok stopa inflacije na svim tržištima gdje Atlantic Grupa posluje što je natjeralo monetarne vlasti na značajno podizanje referentnih kamatnih stopa kako bi se inflacija usporila. Puni utjecaj svih tih faktora na krajnje potrošače i njihovu osobnu potrošnju će se tek moći vidjeti u nadolazećem periodu. Atlantic Grupa kontinuiranom diversifikacijom svojeg proizvodnog i distribucijskog portfelja te aktivnom cjenovnom politikom značajno umanjuje te rizike.

Prirodne nepogode kao što su potres, poplava, ekstremni vremenski uvjeti i ostale prirodne nepogode specifičan su izvor rizika poslovnog okruženja s obzirom na činjenicu da iznenadno mogu utjecati na poslovanje Grupe i cijelog sustava (države ili regija) u kojem Grupa ili dobavljački lanac posluje. Njihovo nastupanje često je povezano s izrazito velikim i dugotrajnim štetama, a sanacija šteta potencijalno traži izdvajanje značajnih materijalnih i financijskih sredstava koja uglavnom nisu planirana. Ukoliko bi došlo do nastupa prethodno opisanih čimbenika na nekoj od poslovnih lokacija Atlantic Grupe ili poslovnoga partnera Grupe, to bi moglo imati negativan učinak na poslovanje Grupe, posebice s obzirom na sve učestaliju pojavu prirodnih nepogoda te sve veće razmjere štetnih posljedica. Atlantic Grupa smanjuje izloženost ovome riziku korištenjem kvalitetnih instrumenata ublažavanja i prijenosa rizika prirodnih nepogoda, konstantnim ulaganjem u novu i kvalitetniju opremu i infrastrukturu, te korištenjem instrumenata osiguranja imovine od potencijalnih šteta.

Rizik vezan uz zdravstvene ugroze je rizik širenja zarazne bolesti koja pogađa određeno šire geografsko područje ili cijeli svijet, a koje može negativno utjecati na regionalno/svjetsko gospodarstvo. Brzo širenje virusa/bolesti može rezultirati ubrzanim narušavanjem političkih, socio-ekonomskih i financijskih odnosa diljem regije/svijeta, a time utjecati na prihode Grupe ili na lance opskrbe o kojima Atlantic Grupa ovisi. Primjer rizika pandemije je COVID – 19 virus koji se pojavio početkom poslovne 2020. godine, te se nastavio u poslovnoj 2021. godini, a posljedice se osjećaju i u 2022. godini. Manifestacija ovog rizika se najviše odrazila kroz implementaciju mjera za suzbijanja širenja pandemije (tzv. lockdown) koje su tijekom prvoga dijela 2020. godine djelomično onemogućavale Grupi i poslovnim partnerima Grupe neometano vršenje prodajnih i dobavnih aktivnosti prema svojim kupcima i partnerima. U 2022. godini ovaj rizik je značajno smanjen, ali i dalje uzrokuje dio logističkih izazova u dobavnim lancima te iziskuje dodatne napore u osiguranju repromaterijala za proizvodnju i prodaju, a s druge strane utječe na porast cijena nekih sirovina. Kako bi umanjila potencijalni utjecaj prethodno navedenih događaja, Grupa kontinuirano provodi standardne zdravstveno zaštitne mjere i aktivnosti od početka pandemije, ali također optimizira zalihe gotovih proizvoda, repromaterijala i sirovina, te provodi i druge neophodne mjere.

Rizici **industrije i konkurencije**

Atlantic Grupa posluje u industriji robe široke potrošnje i maloprodaje kroz ljekarnički lanac Farmacia. Unutar navedenih industrija Grupa je izložena također i riziku konkurencije.

RIZIK INDUSTRIJE

Atlantic Grupa pretežito posluje u industriji robe široke potrošnje u kojoj su relativno niska cikličnost, tržišna liberalizacija i globalizacija rezultirali razvojem novih lokalnih te dolaskom svjetskih proizvođača kao i trgovačkih lanaca što u konačnici rezultira pojačanom tržišnom konkurencijom, raznovrsnijom ponudom, povećanjem kvalitete proizvoda, uvođenjem globalnih proizvodnih standarda te otvaranjem i razvojem novih distribucijskih kanala. U ovakvim uvjetima, svi proizvođači se mogu natjecati jedino kontinuiranim ulaganjem u istraživanje i razvoj novih proizvoda i usluga, tehnološki razvoj, marketing za jačanje prepoznatljivosti brenda te ljudske resurse. Makroekonomsko okruženje, dinamika kretanja BDP-a i to osobne potrošnje kao komponente BDP-a, kretanje raspoloživog osobnog dohotka te općenito razvoj životnog standarda potrošača uvelike diktiraju trendove u industriji robe široke potrošnje. Uz navedeno, razvoj industrije robe široke potrošnje uvelike karakterizira i sposobnost kompanija na prilagođavanje potrebama potrošača te trendovima tržišta.
Uz prethodno opisane makroekonomske uvjete, na industriju robe široke potrošnje imaju sve veći utjecaj izražene klimatske promjene i sve veće oskudica resursa. Te promjene imaju značajan utjecaj na regulatorne okvire, društvene promjene te potrošačke navike kako na međunarodnoj razini tako i na nacionalnoj razini te stavljaju naglasak na održivi razvoj. Potencijalna nedovoljna brzina u implementaciji i praćenju trendova koji se vode načelima održivog razvoja, gospodarske učinkovitosti, ekološke odgovornosti te društvene odgovornosti mogla bi se negativno odraziti na poslovanje Atlantic Grupe. Kako bi umanjila taj rizik Atlantic Grupa posvećuje značajnu pažnju poštovanju nacionalnih propisa i međunarodnih standarda kroz razvoj internih procedura i politika proširenjem brige za okoliš s lokalne na korporativnu razinu u okviru konzistentnog sustava upravljanja okolišem (Environmental Management System, EMS) uzimajući u obzir lokalne i globalne trendove u održivosti. Primjeri toga su pažljivi izbor sirovina i ambalažnih materijala kako bi se smanjio negativni utjecaj na okoliš, uključivanje okolišnih kriterija u proces selekcije dobavljača te mnogi drugi primjeri. Više o konkretnim primjerima posvećenosti održivosti Atlantic Grupe može se naći na stranici 42. Godišnjeg izvještaja.

Industrija robe široke potrošnje je strogo normirana propisima te je ujedno i nadzirana od strane regulatornih tijela ponajviše iz razloga što ima direktan utjecaj na zdravlje potrošača. Također, proizvodnju određenih prehrambenih proizvoda karakterizira povišena opasnost od izbijanja požara ili samozapaljenja što traži pojačanu pažnju prilikom rukovanja kako sa sirovinama tako i sa strojevima u proizvodnom procesu. Sukladno tome Atlantic Grupa je podložna strogoj i opsežnoj regulativi vezanoj uz ljudsku prehranu, ljekarničko poslovanje, sigurnost proizvoda, cijenu osnovnih i dopunskih lista lijekova, sigurnost i radne uvjete zaposlenika, sigurnost i zaštitu okoliša, sastav proizvoda, pakiranje, označavanje, oglašavanje, konkurentsko ponašanje na tržištu i slično. Sigurnost prehrambenih proizvoda i percepcija o navedenoj sigurnosti od presudne je važnosti za poslovanje Atlantic Grupe te bi pojava ili percepcija suprotnoga uzrokovala značajne negativne posljedice na poslovanje Grupe. Regulativa vezana uz zdravlje, sigurnost

i zaštitu okoliša u Europi i drugim razvijenim regijama postaje sve stroža, a provedba sve izraženija i kompleksnija. Sukladno tome Atlantic Grupa kontinuirano prati i prilagođava se takvim promjenama, ali bilo kakvi propusti u navedenom mogli bi rezultirati različitim sankcijama. Također, Atlantic Grupa može biti suočena sa značajnim troškovima vezanim uz otklanjanje eventualnih prekršaja ili prilagodbu promjenama postojećih propisa te troškovima i gubicima kao posljedicama eventualnih ukidanja pojedinih dozvola i odobrenja.

Na određene segmente industrije robe široke potrošnje, posebice segment proizvoda namijenjenih prehrani, utječu faktori koje kompanije ne mogu u potpunosti kontrolirati poput volatilnih cijena sirovina (kava, šećer, kakaovac itd.), kao i poremećaja u opskrbnom lancu čemu smo svjedoci od polovice 2021. godine i većem dijelu 2022. godine na svjetskim tržištima, sve izraženijih vremenskih (ne)prilika te uspješnosti turističke sezone na tržištima na kojima Grupa posluje. Atlantic Grupa se oslanja na dobavljanje sirovina i repromaterijala potrebnih za svoje proizvode od strane vanjskih dobavljača koji dolaze iz različitih dijelova svijeta. Sukladno tome Grupa je izložena riziku da dobavljači sirovina i repromaterijala neće biti u mogućnosti ispuniti dogovorene vremenske rokove ili količine potrebnih sirovina ili repromaterijala. Također, Grupa je izložena volatilnosti cijena sirovina i repromaterijala koje nabavlja (kava, šećer, kakaovac, plastična i aluminijska ambalaža i ostali) koja može biti uzrokovana nizom faktora na koje Grupa nema utjecaja, npr. manjkom količina na slobodnom tržištu uslijed vremenskih nepogoda, smanjivanjem proizvodnje na svjetskom tržištu, političkih i socijalnih nemira u pojedinim zemljama ili špekulativnim očekivanjima. Značajne promjene u cijenama određenih sirovina i repromaterijala mogu uzrokovati rast troškova proizvodnje određenih finalnih proizvoda. Nabava sirove kave se pojavljuje kao vrijednosno najznačajnija pojedinačna sirovina i time predstavlja najveći izvor rizika za Grupu. Zbog toga Atlantic Grupa posebnu pažnju pridaje planiranju nabave sirove kave, praćenju trendova na svjetskim tržištima, upravljanju zalihama te upravljanju rizikom promjene cijene sirove kave na svjetskim tržištima kao i utjecajem tečaja na svjetskim tržištima. Atlantic Grupa kontinuirano upravlja rizikom cijena sirove kave na globalnim tržištima.

Pojedine grane ove industrije imaju sezonski karakter poslovanja uslijed čega se razborito upravljanje radnim kapitalom nameće kao iznimno važna komponenta za osiguranje redovnog poslovanja kompanija. Također, relativno niska razina cikličnosti industrije robe široke potrošnje čini istu privlačnom većem broju kompanija što pak rezultira i većim brojem konkurenata prisutnih na tržištu. Dodatno, s obzirom na nepostojanje značajnijeg tržišnog lidera u nekim kategorijama, postoji rizik od ulaska novih konkurenata. Atlantic Grupa posluje u segmentu industrije robe široke potrošnje koji obuhvaća prehrambene proizvode s dodanom vrijednošću te sukladno tome ponajviše koristi aktivnosti poput ulaganja u istraživanje i razvoj, ulaganja u tehnologiju te pomno praćenje tržišnih trendova i preferencija potrošača kako bi zadržala visoke tržišne udjele u navedenom segmentu. Portfelj Atlantic Grupe uključuje široki spektar brendova s vodećim tržišnim pozicijama na regionalnim tržištima u segmentima kave, delikatesnih namaza, slatkog i slanog te pića. Poslovanje Grupe je u tom smislu ovisno o zaštiti prava intelektualnog vlasništva nad žigovima i sl., a također i o određenim poslovnim tajnama te know-how-u. Grupa sklapa ugovore o povjerljivosti sa

zaposlenicima i/ili trećim stranama u cilju zaštite intelektualnog vlasništva, međutim ne postoji garancija da takvi sporazumi ne mogu biti povrijeđeni. Uz prethodno navedene razloge i s obzirom da su neki od navedenih segmenata izloženi značajnim konkurentskim pritiscima od strane lokalnih i multinacionalnih kompanija, Atlantic Grupa je u 2022. godini nastavila aktivno upravljati vlastitim brendovima te dalje jačati svoju poziciju lansiranjem novog Coffeeshop lanca pod brandom Ziggy's Coffee . Prvo pojavljivanje brenda u javnosti dogodilo se krajem svibnja, uz dobru kavu Ziggy's će potrošačima ponuditi i slatke i slane delicije.

Nakon ulaska u segment ljekarničkog poslovanja u 2008. godini te daljnjeg širenja ljekarničkog lanca Farmacia u narednim godinama, Atlantic Grupa danas posjeduje ljekarnički lanac s nacionalnom rasprostranjenošću ljekarničkih jedinica. Među glavnim rizicima ovog poslovanja ističu se tri rizika. Prvi se odnosi na rizik neizvjesnosti uvođenja novih i potencijalno strožih propisa kojih se ljekarničke jedinice moraju pridržavati budući da je ljekarništvo kao industrijska grana strogo normirano propisima te također nadzirano od strane regulatornih tijela. Drugi se odnosi na promjenjivost u cjenicima osnovnih i dopunskih lista lijekova kojih se ljekarničke jedinice kao ugovorni subjekti Hrvatskog zavoda za zdravstveno osiguranje (HZZO) moraju pridržavati. Treći rizik je povezan s rizikom u kašnjenju naplate potraživanja od strane HZZO-a, odnosno rizik nelikvidnosti glavnog ugovornog partnera. Ipak, Atlantic Grupa koristi određene aktivnosti kojima nastoji ublažiti navedene rizike poput fokusa na povećanje udjela bezreceptnih lijekova, dodataka prehrani i kozmetike u portfelju ljekarničkih jedinica, otvaranja specijaliziranih prodavaonica (s većim portfeljem bezreceptnih lijekova, dodataka prehrani i kozmetike) koje su pod regulacijom Agencije za lijekove i medicinske proizvode te naposljetku iskorištenja sinergija u sklopu distribucijskog i proizvodnog portfelja kompanije, te aktivno upravljanje radnim kapitalom cijelog segmenta.

RIZIK KONKURENCIJE

Ulaskom Hrvatske u Europsku uniju i usklađivanjem njenog zakonodavstava s "acquis communautaire"-om, postavili su se novi standardi i norme, a ujedno i uklonile posljednje prepreke slobodnoj konkurenciji. Lokalne kompanije s jedne strane postaju sve izloženije internacionalnoj konkurenciji, a s druge strane se susreću s novim poslovnim mogućnostima na inozemnim tržištima. Posljednjih godina, mnoge kompanije, a Atlantic Grupa je u tom smislu i predvodnica tog trenda, ulažu napore u širenje poslovanja na regionalnim tržištima jugoistočne Europe, koje generalno karakterizira rastuća potražnja za robom široke potrošnje te ujedno i rastuća prepoznatljivost domaćih brendova.

Inozemna prehrambena konkurencija prednjači pred lokalnim kompanijama po pitanju tehnološke infrastrukture, mogućnosti ulaganja u istraživanje i razvoj, financijske snage, veličine marketinških budžeta te globalne prepoznatljivosti njihovih brendova. Tržišta na kojima Grupa posluje pokazuju visoku razinu privrženosti tradiciji kao i ranije stečenim potrošačkim navikama indicirajući time potražnju za domaćim proizvodima. Kao glavna komparativna prednost proizvodnog/distribucijskog portfelja Atlantic Grupe ističe se upravo prepoznatljivost brendova čije proizvode Atlantic Grupa bilo proizvodi i/ili distribuira u kombinaciji s visokim tržišnim udjelima koje isti drže. Strateškom usmjerenošću na razvijanje jakih, tržištu

prepoznatljivih robnih marki, Atlantic Grupa nastoji reducirati rizike koje nosi konkurencija.

Konkurenciju u ljekarničkom segmentu ponajviše stvaraju gradske i županijske ljekarne te privatne ljekarne u vlasništvu fizičkih osoba, a u manjoj mjeri i veledrogerijski lanci te generičke farmaceutske kompanije koje također posluju i u ljekarničkom segmentu. Atlantic Grupa nastoji osigurati konkurentsku prednost pred postojećim konkurentima kroz: kontinuirano širenje ljekarničkog lanca, otvaranje specijaliziranih prodavaonica koje predstavljaju nadogradnju i razvoj ljekarničke djelatnosti, vođenje ljekarničkog poslovanja u skladu s najboljom ljekarničkom praksom te edukaciju i razvoj kompetencija ljekarničkog kadra s ciljem pružanja što kvalitetnije ljekarničke usluge.



Poslovni rizik

Poslovni rizik se odnosi na rizike prisutne u svakodnevnom poslovanju kompanije koji pak direktno utječu na održavanje konkurentske pozicije kompanije kao i stabilnost u redovnom poslovanju kompanije. Navedeni rizik je determiniran poslovnim okruženjem u kojem kompanija posluje, razini cikličnosti industrijske grane kojoj kompanija pripada te također redovnim poslovnim politikama i odlukama.

UTJECAJ POJEDINOG PROIZVODA I POSLOVNE SURADNJE NA POSLOVANJE

Atlantic Grupa je tijekom proteklih godina značajnu pozornost posvećivala diversifikaciji i ekspanziji kako proizvodnog tako i distribucijskog portfelja sa strateškim ciljem smanjenja ovisnosti o prodaji pojedinog proizvoda, a time i volatilnosti u ostvarivanju prodajnih rezultata pogotovo tijekom promjena makroekonomskih ciklusa. S obzirom na navedenu diversifikaciju u proizvodnim i distribucijskim portfeljima, promjene u poslovnom okruženju vezane uz bilo određeni proizvodni segment bilo poslovnu suradnju s određenim partnerom ne ugrožavaju cjelokupno poslovanje Atlantic Grupe.

OVISNOST O PROIZVODU

Kao rezultat značajne ekspanzije i produbljivanje proizvodnog i distribucijskog portfelja tijekom proteklih godina, redovno poslovanje Atlantic Grupe danas ne ovisi značajnije niti o jednom proizvodu. Pritom, najznačajniju proizvodnu kategoriju čine segment kave, segment pića, segment delikatesnih namaza i segment slatko i slano od kojih niti jedan segment ili proizvod ne prelazi više od četvrtinu prihoda Grupe. Tijekom prošlih godina Atlantic Grupa je kombinirala akvizicijske aktivnosti, inovativni pristup u razvoju novih proizvoda te sklapanje novih distribucijskih ugovora prilikom diversifikacije kako proizvodnog tako i distribucijskog portfelja. U posljednjih 15 godina Atlantic Grupa je sudjelovala u 50-tak akvizicija koje su posljedično dovele do znatnog smanjenja ovisnosti kompanije o jednom proizvodu, tržištu ili poslovnom partneru.

OVISNOST O POSLOVNOJ SURADNJI

Atlantic Grupa je tijekom proteklih godina razvila čvrstu suradnju kako s domaćim tako i međunarodnim proizvođačima robnih marki koji su u distribucijskom portfelju Atlantic Grupe. Iako bi gubitak prava distribucije određenog proizvoda imao utjecaj na poslovanje Strateških distribucijskih područja, rizik od spomenutog je uvelike reduciran tijekom proteklih godina uslijed značajne ekspanzije distribucijskog portfelja. Atlantic Grupa kontinuirano prati kretanja na tržištu robnih marki s ciljem ostvarivanja nove poslovne suradnje. Kontinuirano širenje distribucijskog portfelja omogućava kompaniji da se u vrlo kratkom vremenu prilagodi novim uvjetima u slučaju prestanka suradnje s bilo kojim od sadašnjih partnera.

Uska poslovna suradnja s vodećim domaćim trgovačkim lancima u samoj je prirodi distribucijskih aktivnosti. Atlantic Grupa ima razvijenu dobru poslovnu suradnju s većinom trgovačkih lanaca iz regije, koji su glavni kupci kompanije, a ovisnost o pojedinom kupcu je na primjerenoj razini. U slučaju raskida suradnje, nemogućnosti naplate ili stečaja nekog od važnijih kupaca, moglo bi doći do značajnijeg utjecaja na re-

zultate poslovanja Strateških distribucijskih područja. Aktivnim upravljanjem kreditnim rizikom, što podrazumijeva kontinuirano praćenje rizičnosti kupaca i procesa naplate te posljedično limitiranje izloženosti onim kupcima koje ocijeni rizičnijima, kompanija nastoji reducirati rizik na vlastito poslovanje u slučaju raskida suradnje, nemogućnosti naplate ili stečaja nekog od važnijih kupaca.

Uz to što kontinuirano radi na daljnjem poboljšanju i razvoju suradnje s trgovačkim lancima, Atlantic Grupa istovremeno nastoji smanjiti ovisnost distributera o jednom kanalu distribucije, razvijajući "alternativne kanale distribucije" poput kontinuiranog ulaganja u HoReCa kanal (ugostiteljstvo), prodajnih mjesta s tehničkom robom te farmaceutskog kanala.

OVISNOST POSLOVANJA O IT SUSTAVIMA

Poslovanje Atlantic Grupe oslanja se na brojne IT sustave koji joj omogućuju učinkovito upravljanje proizvodnim i distribucijskim kapacitetima, komunikaciju s kupcima i dobavljačima, evaluaciju zaposlenika, prikupljanje i obradu podataka o kupcima i dobavljačima, prikupljanje podataka po pozicioniranju i zastupljenosti proizvod u prodajnoj mreži i ostale informacije koje između ostalih vanjskih faktora, menadžment uzima u obzir pri donošenju poslovnih odluka. Kako bi osigurala uspješno i kontinuirano poslovanje, Atlantic Grupa aktivno radi na zaštiti cjelokupnog IT sustava tako da izbjegava rizik ovisnosti o jednom sustavu/dobavljaču ili data centru, ažurira IT sigurnosne programe i upravlja s istekom roka održavanja ključnih IT rješenja.

PRIVLAČENJE I ZADRŽAVANJE KLJUČNIH OSOBA

Kontinuirano uspješno poslovanje Atlantic Grupe snažno je oslonjeno na sposobnosti da identificira, privuče, motivira i zadrži zaposlenike na ključnim pozicijama i tržištima. Svaki gubitak ključnih zaposlenika u određenim segmentima poslovanja ili neuspješna implementacija grupnog plana nasljeđivanja bi otežali postizanje zadanih ciljeva i mogli bi imati negativan utjecaj na poslovanje. Također, nemogućnost angažiranja, razvijanja i zadržavanja visoko specijalizirane i talentirane radne snage bi mogla umanjiti „institucionalnu bazu znanja" što bi moglo dovesti do narušavanja konkurentske pozicije ili do rasta troškova uslijed povećane konkurencije za zapošljavanje, što bi moglo negativno utjecati na poslovanje. Kako bi upravljala tim rizikom, Atlantic Grupa provodi razne programe za zadržavanje, razvijanje i privlačenje zaposlenika. Svi zaposlenici na ključnim pozicijama prolaze reviziju talenata kroz koju se definira individualni razvojni plan za svakog od njih. Proces prepoznavanja talenata provodi se na svim nivoima organizacije čime se osigurava provedba plana sukcesije. Strategija zadržavanja ključnih ljudi uvodi specijalno dizajnirane opcije koje osiguravaju dugoročan odnos društva s ključnim ljudima, što uključuje programe i aktivnosti kao što su radničko dioničarstvo, „retention" program (program zadržavanja djelatnika), sportskih aktivnosti, liječnički pregledi i drugi.

Financijski rizici

Poslovne aktivnosti Grupe izlažu je različitim vrstama financijskih rizika koje uključuju: tržišni rizik (uključujući valutni rizik, rizik fer vrijednosti kamatne stope, kamatni rizik novčanog toka te cjenovni rizik), kreditni rizik i rizik likvidnosti. Program upravljanja rizicima Grupe fokusira se na nepredvidljivosti financijskog tržišta te je usmjeren na minimiziranje potencijalnog negativnog odražavanja istog na poslovanje Grupe. Grupa koristi derivativne financijske instrumente kao instrumente zaštite od određenih financijskih rizika. Rizici su detaljno opisani u Bilješkama uz konsolidirane financijske izvještaje (Bilješka 3 – Upravljanje financijskim rizikom).



Prilog 1

> TABLICA 1. UDIO PRIHODA OD PROIZVODA ILI USLUGA POVEZANIH S EKONOMSKIM DJELATNOSTIMA USKLAĐENIMA S TAKSONOMIJOM

				KRITERIJI ZNATNOG DOPRINOSA						KRITERIJI NENANOŠENJA BITNE ŠTETE ("NE NANOSI BITNU ŠTETU")									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
Ekonomske djelatnosti	Oznaka/oznake	Apsolutni prihodi u tisućama kuna	Udio prihoda	Ublažavanje klimatskih promjena	Prilagodba klimatskim promjenama	Vodni i morski resursi	Kružno gospodarstvo	Onečišćenje	Bioraznolikost i ekosustavi	Ublažavanje klimatskih promjena	Prilagodba klimatskim promjenama	Vodni i morski resursi	Kružno gospodarstvo	Onečišćenje	Bioraznolikost i ekosustavi	Minimalne zaštitne mjere	Udio prihoda usklađen s taksonomijom, 2022	Udio prihoda usklađen s taksonomijom, 2021	Kategorija (omogućujuća djelatnost)	Kategorija (prijelazna djelatnost)
A. TAKSONOMSKI PRIHVATLJIVE DJELATNOSTI																				
A.1. Okolišno održive djelatnosti (usklađene s taksonomijom)																				
Prihodi okolišno održivih djelatnosti (usklađenih s taksonomijom) (A.1.)		0	0%														**0%**			
A.2. Taksonomski prihvatljive, ali okolišno neodržive djelatnosti (neusklađene s taksonomijom)																				
Prihodi od taksonomski prihvatljivih, ali okolišno neodrživih djelatnosti (neusklađenih s taksonomijom) (A.2.)		0	0%														**0%**			
Ukupno (A.1. + A.2.)		**0**	**0%**																	
B. TAKSONOMSKI NEPRIHVATLJIVE DJELATNOSTI																				
Prihodi od taksonomski neprihvatljivih djelatnosti (B)		6.372.984	100%																	
Ukupno (A + B)		**6.372.984**	**100%**																	

> TABLICA 2. UDIO OPERATIVNIH RASHODA ZA PROIZVODE ILI USLUGE POVEZANE S EKONOMSKIM DJELATNOSTIMA USKLAĐENIMA S TAKSONOMIJOM

				KRITERIJI ZNATNOG DOPRINOSA						KRITERIJI NENANOŠENJA BITNE ŠTETE ("NE NANOSI BITNU ŠTETU")									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
Ekonomske djelatnosti	Oznaka/oznake	Apsolutni operativni rashodi u tisućama kuna	Udio operativnih rashoda	Ublažavanje klimatskih promjena	Prilagodba klimatskim promjenama	Vodni i morski resursi	Kružno gospodarstvo	Onečišćenje	Bioraznolikost i ekosustavi	Ublažavanje klimatskih promjena	Prilagodba klimatskim promjenama	Vodni i morski resursi	Kružno gospodarstvo	Onečišćenje	Bioraznolikost i ekosustavi	Minimalne zaštitne mjere	Udio operativnih rashoda usklađen s taksonomijom, 2022	Udio operativnih rashoda usklađen s taksonomijom, 2021	Kategorija (omogućujuća djelatnost)	Kategorija (prijelazna djelatnost)
A. TAKSONOMSKI PRIHVATLJIVE DJELATNOSTI																				
A.1. Okolišno održive djelatnosti (usklađene s taksonomijom)																				
Operativni rashodi okolišno održivih djelatnosti (usklađenih s taksonomijom) (A.1.)		0	0%														**0%**			
A.2. Taksonomski prihvatljive, ali okolišno neodržive djelatnosti (neusklađene s taksonomijom)																				
Operativni rashodi od taksonomski prihvatljivih, ali okolišno neodrživih djelatnosti (neusklađenih s taksonomijom) (A.2.)		0	0%														**0%**			
Ukupno (A.1. + A.2.)		**0**	**0%**																	
B. TAKSONOMSKI NEPRIHVATLJIVE DJELATNOSTI																				
Operativni rashodi od taksonomski neprihvatljivih djelatnosti (B)		160.924	100%																	
Ukupno (A + B)		**160.924**	**100%**																	

› TABLICA 3. UDIO KAPITALNIH RASHODA ZA PROIZVODE ILI USLUGE POVEZANE S EKONOMSKIM DJELATNOSTIMA USKLAĐENIMA S TAKSONOMIJOM

A

				KRITERIJI ZNATNOG DOPRINOSA						KRITERIJI NENANOŠENJA BITNE ŠTETE ("NE NANOSI BITNU ŠTETU")									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
Ekonomske djelatnosti	Oznaka/oznake	Apsolutni kapitalni rashodi u tisućama kuna	Udio kapitalnih rashoda	Ublažavanje klimatskih promjena	Prilagodba klimatskim promjenama	Vodni i morski resursi	Kružno gospodarstvo	Onečišćenje	Bioraznolikost i ekosustavi	Ublažavanje klimatskih promjena	Prilagodba klimatskim promjenama	Vodni i morski resursi	Kružno gospodarstvo	Onečišćenje	Bioraznolikost i ekosustavi	Minimalne zaštitne mjere	Udio kapitalnih rashoda usklađen s taksonomijom, 2022	Udio kapitalnih rashoda usklađen s taksonomijom, 2021	Kategorija (omogućujuća djelatnost)	Kategorija (prijelazna djelatnost)
A. TAKSONOMSKI PRIHVATLJIVE DJELATNOSTI																				
A.1. Okolišno održive djelatnosti (usklađene s taksonomijom)																				
Kapitalni rashodi okolišno održivih djelatnosti (usklađenih s taksonomijom) (A.1.)		0	0%														**0%**			
A.2. Taksonomski prihvatljive, ali okolišno neodržive djelatnosti (neusklađene s taksonomijom)																				
Proizvodnja električne energije solarnom fotonaponskom tehnologijom	4.1	1.436	0,5%																	
Obnova postojećih zgrada	7.2	2.726	0,9%																	
Postavljanje, održavanje i popravak opreme za energetsku učinkovitost	7.3	16.760	5,3%																	
Postavljanje, održavanje i popravak instrumenata i uređaja za mjerenje, regulaciju i kontrolu energetske učinkovitosti zgrada	7.5	19	0,0%																	
Postavljanje, održavanje i popravak tehnologija za proizvodnju energije iz obnovljivih izvora	7.6	3.001	0,9%																	
Kapitalni rashodi od taksonomski prihvatljivih, ali okolišno neodrživih djelatnosti (neusklađenih s taksonomijom) (A.2.)		23.942	7,5%														**7,5%**			
Ukupno (A.1. + A.2.)		**23.942**	**7,5%**														**7,5%**			
B. TAKSONOMSKI NEPRIHVATLJIVE DJELATNOSTI																				
Kapitalni rashodi od taksonomski neprihvatljivih djelatnosti (B)		293.285	92,5%																	
Ukupno (A + B)		**317.227**	**100,0%**																	

Kratice

AG	Atlantic Grupa
APM	(eng. Alternative Performance Measures), Alternativni pokazatelji uspješnosti
BiH	Bosna i Hercegovina
BPR	(eng: Business process redesign) redizajn poslovnih procesa
Capex	(eng. Capital expenditure), kapitalne investicije
CO2	Ugljični dioksid
DMF	Dobrovoljni mirovinski fond
DP	Distribucijsko područje
EBIT	(eng: Earnings before interest and taxes), zarada prije kamata i poreza
EBITDA	(eng: Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortisation), zarada prije kamata, poreza i amortizacije
EMS	(eng.Environmental Management System), sustav upravljanja okolišem
EPS	(eng. Earnings per share), zarada po dionici
ERM	(eng: Enterprise Risk Management), upravljanje rizikom poslovanja
ERP	(eng: Enterprise Resource Planning), sustav upravljanja organizacijskim resursima
ESG	(eng. Environmental, Social, and Governance), okoliš, društvo i korporativno upravljanje
FMCG	(eng. Fast moving consumer goods), roba široke potrošnje
FSC	(eng: Forest Stewardship Council), Vijeće za nadzor šuma
GMO	(eng: Genetically Modified Organism), genetski modificirani organizam
GRI	(eng. Global reporting intiative), Globalna incijativa za izvještavanje
GUMD	Globalno upravljanje mrežom distributera
HACCP	(eng: Hazard Analysis and Critical Control Point), Certifikat o sustavu (samo)kontrole zdravstvene ispravnosti hrane
HANFA	Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga
HoReCa	(eng: Hotel Restaurant Caffe), kanal prodaje putem hotela, restorana i kafića
HZZO	Hrvatski zavod za zdravstveno osiguranje
IBP	(eng: Integrated Business Planning), integrirano poslovno planiranje
ISO	(eng: International Organization for Standardization), međunarodna organizacija za standarde
IUCN	(eng. International Union for Conservation of Nature), Međunarodna unija za očuvanje prirode
KK	Košarkaški klub
KPI	(eng: Key performance indicator), ključni pokazatelji uspješnosti
MDM	(eng: Master Data Management), upravljanje matičnim podacima

MSFI	Međunarodni standardi financijskog izvještavanja
NFRD	(eng: Non-Financial Reporting Directive), Direktiva Europske unije (EU) o nefinancijskom izvještavanju
NPS	(eng. Net promoter score), pokazatelj zadovoljstva korisnika
OECD	(eng: Organization for Economic coperation and development), Organizacija za ekonomsku suradnju i razvoj
OMF	Obvezni mirovinski fond
OOH	(eng: Out of home), konzumacija van kuće
Opex	(eng. Operating expenditure), operativni troškovi
OTG	(eng: On the Go), konzumacija „u pokretu“
PET	(eng: Polyethylene Terephthalate), polietilen tereftalat
POS	(eng: Point Of Sale), prodajna mjesta
POSM	(eng: Point Of Sale Materials), promotivni materijali
PP	Poslovno područje
PR	(eng. Public relations), odnosi s javnošću
PVC	(eng: Polyvinyl chloride), Poli(vinil-klorid)
R&D	(eng. Research and development), istraživanje i razvoj
RPA	(eng: Robotic process automatization), Robotska procesna automatizacija
SAD	Sjedinjenje Američke države
SAP	(eng: System Analysis and Software Development), program za poslovne procese
SDP	Strateško distribucijsko područje
SEO	(eng. search engine optimization), optimizacija Internet pretraživača
SKU	(eng. Stock keeping unit), šifra proizvoda
SPP	Strateško poslovno područje
UEPS	Udruženje za tržišne komunikacije Srbije
UN	(eng: United Nations), Ujedinjeni narodi
UOM	(eng. unit of measurment), mjerna jedinica
WMS	(eng: Warehouse Management Solution), sustav za upravljanje skladištem
ZND	Zajednica Neovisnih Država (bivše države članice Sovjetskog saveza)
ZSE	(eng: Zagreb Stock Exchange), Zagrebačka burza
ZTD	Zakon o trgovačkim društvima

Izvješće revizora
i konsolidirani financijski izvještaji

ATLANTIC GRUPA D.D.
31. PROSINCA 2022.

Odgovornost za sastavljanje godišnjih financijskih izvještaja

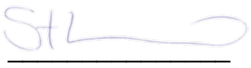
Temeljem odredbi Zakona o tržištu kapitala, Zoran Stanković, potpredsjednik Grupe za Financije, nabavu i investicije i Tatjana Ilinčić, direktorica Korporativnog izvještavanja i konsolidacije, osoba zadužena za korporativno računovodstvo, izvještavanje i konsolidaciju, zajedno kao osobe odgovorne za sastavljanje godišnjih financijskih izvještaja društva Atlantic Grupa d.d. Zagreb, Miramarska 23, OIB 71149912416 (Društvo), ovime daju sljedeću

IZJAVU

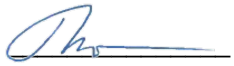
Prema našem najboljem saznanju godišnji konsolidirani financijski izvještaji za 2022. godinu sastavljeni su uz primjenu odgovarajućih standarda financijskog izvještavanja te daju cjelovit i istinit prikaz imovine i obveza, gubitaka i dobitaka, financijskog položaja i poslovanja Društva i ovisnih društava (zajedno – „Grupe“).

Izvještaj Uprave Društva za razdoblje od 1. siječnja do 31. prosinca 2022. godine sadržava istinit prikaz razvoja i rezultata poslovanja i položaja Grupe, uz opis najznačajnijih rizika i neizvjesnosti kojima je Grupa izložena.

U Zagrebu, 29. ožujka 2023. godine.



Zoran Stanković
Potpredsjednik Grupe za Financije, nabavu i investicije



Tatjana Ilinčić
Direktorica Korporativnog izvještavanja i konsolidacije

Odgovornost za konsolidirane financijske izvještaje

Temeljem hrvatskog Zakona o računovodstvu, Uprava je dužna osigurati da se konsolidirani financijski izvještaji za svaku financijsku godinu sastave u skladu s Međunarodnim standardima financijskog izvještavanja (MSFI) koje je odobrila Europska unija („EU“), tako da daju istinitu i objektivnu sliku financijskog položaja i rezultata poslovanja društva Atlantic Grupa d.d. i ovisnih društava („Grupa“) za to razdoblje.

Uprava razumno očekuje kako Grupa ima odgovarajuća sredstva za nastavak poslovanja u doglednoj budućnosti. Iz navedenog razloga, Uprava i dalje prihvaća načelo neograničenosti vremena poslovanja pri izradi konsolidiranih financijskih izvještaja.

Odgovornosti Uprave pri izradi konsolidiranih financijskih izvještaja uključuju osiguravanje:

- odabira i dosljednog primjenjivanja odgovarajućih računovodstvenih politika;
- razumnih i opreznih prosudbi i procjena;
- primjenjivanja važećih računovodstvenih standarda; te
- pripremu konsolidiranih financijskih izvještaja po načelu trajnosti poslovanja.

Uprava je odgovorna za vođenje ispravnih računovodstvenih evidencija koje će u bilo koje doba s prihvatljivom točnošću odražavati financijski položaj Grupe, kao i njegovu usklađenost s hrvatskim Zakonom o računovodstvu. Uprava je također odgovorna za očuvanje imovine Grupe te stoga i za poduzimanje razumnih mjera radi sprječavanja i otkrivanja pronevjera i ostalih nepravilnosti.

Uprava je odobrila konsolidirane financijske izvještaje za izdavanje dana 29. ožujka 2023. godine.

Emil Tedeschi
Predsjednik Uprave

Zoran Stanković
Potpredsjednik Grupe za Financije, nabavu i investicije

Srećko Nakić
Potpredsjednik Grupe za Distribuciju

Mate Štetić
Potpredsjednik Grupe za Kavu i Slatko i slano

Enzo Smrekar
Potpredsjednik Grupe za Delikatesne namaze, Donat i internacionalizaciju

Lada Tedeschi Fiorio
Potpredsjednica Grupe za Korporativnu strategiju i razvoj

Neven Vranković
Potpredsjednik Grupe za Korporativne aktivnosti

IZVJEŠĆE NEOVISNOG REVIZORA

Dioničarima društva Atlantic Grupa d.d.

Izvješće o reviziji konsolidiranih financijskih izvještaja

Mišljenje

Obavili smo reviziju konsolidiranih financijskih izvještaja društva Atlantic Grupa d.d. (Društvo) i njemu ovisnih društava (zajedno – Grupa), koji obuhvaćaju konsolidiranu bilancu na 31. prosinca 2022., konsolidirani račun dobiti i gubitka, konsolidirani izvještaj o ostaloj sveobuhvatnoj dobiti, konsolidirani izvještaj o promjenama kapitala i konsolidirani izvještaj o novčanom toku za tada završenu godinu te bilješke uz konsolidirane financijske izvještaje, uključujući i značajne računovodstvene politike.

Prema našem mišljenju, priloženi konsolidirani financijski izvještaji istinito i fer prikazuju konsolidirani financijski položaj Grupe na 31. prosinca 2022., njezinu konsolidiranu financijsku uspješnost i njezine konsolidirane novčane tokove za tada završenu godinu u skladu s Međunarodnim standardima financijskog izvještavanja, usvojenima od Europske unije (MSFI).

Osnova za mišljenje

Obavili smo našu reviziju u skladu s Međunarodnim revizijskim standardima (MRevS-ima). Naše odgovornosti prema tim standardima su podrobnije opisane u našem izvješću u odjeljku *Odgovornosti revizora za reviziju konsolidiranih financijskih izvještaja.*

Neovisni smo od Društva i Grupe u skladu s Međunarodnim kodeksom etike za profesionalne računovođe, uključujući Međunarodne standarde neovisnosti (IESBA Kodeks), Odbora za međunarodne standarde etike za računovođe (IESBA), kao i u skladu s etičkim zahtjevima koji su relevantni za našu reviziju financijskih izvještaja u Republici Hrvatskoj i ispunili smo naše ostale etičke odgovornosti u skladu s tim zahtjevima i IESBA Kodeksom.

Vjerujemo da su revizijski dokazi koje smo pribavili dostatni i primjereni da osiguraju osnovu za naše mišljenje.

Ključna revizijska pitanja

Ključna revizijska pitanja su ona pitanja koja su bila, po našoj profesionalnoj prosudbi, od najveće važnosti za našu reviziju konsolidiranih financijskih izvještaja tekućeg razdoblja. Tim pitanjima smo se bavili u kontekstu naše revizije konsolidiranih financijskih izvještaja kao cjeline i pri formiranju našeg mišljenja o konsolidiranim financijskim izvještajima mi ne dajemo zasebno mišljenje o tim pitanjima. Za pitanje u nastavku, opis o tome kako se naša revizija bavila tim pitanjem, pripremljen je u tom kontekstu.

Ispunili smo obveze opisane u našem izvješću u odjeljku Odgovornosti revizora za reviziju konsolidiranih financijskih izvještaja, uključujući i to pitanje. Sukladno tome, naša revizija uključuje obavljanje postupaka dizajniranih da odgovore na našu procjenu rizika značajnog pogrešnog prikaza u konsolidiranim financijskim izvještajima. Rezultati naših revizijskih postupaka, uključujući postupke provedene kao odgovor na pitanje u nastavku, daju osnovu za izražavanje našeg mišljenja o ovim konsolidiranim financijskim izvještajima.

Ključna revizijska pitanja (nastavak)

Ključno revizijsko pitanje	Kako smo adresirali ključno revizijsko pitanje
Ocjena umanjenja vrijednosti goodwilla i nematerijalne imovine s neograničenim korisnim vijekom trajanja *Vidi Bilješku 2.7 Umanjenje vrijednosti nefinancijske imovine i 4.b Umanjenje goodwilla i nematerijalne imovine s neograničenim vijekom upotrebe* Grupa ima iskazan goodwill i ostalu nematerijalnu imovinu s neograničenim vijekom trajanja (Brendovi i Licence) u ukupnom iznosu od 1.450.041 tisuća kuna na dan 31. prosinca 2022. godine. Knjigovodstvena vrijednost goodwilla i nematerijalne imovine s neograničenim vijekom trajanja predstavlja 25% ukupne konsolidirane imovine i ocjena „fer vrijednosti" i „vrijednosti u upotrebi" novčanih jedinica Grupe koje generiraju novac („CGU") predstavlja značajnu procjenu menadžmenta vezano uz buduće rezultate poslovanja i diskontnih stopa korištenih u procjeni novčanih tijekova. Grupa na godišnjoj razini procjenjuje računovodstvenu procjenu neograničenog vijeka trajanja. Navedeno uključuje značajne procjene menadžmenta vezane uz snagu brenda te buduće novčane tijekove generirane od strane relevantnih brendova i licenci. Zbog raspona procjena i pretpostavki korištenih u modelima i ocjeni umanjenja, te zbog značajne knjigovodstvene vrijednosti goodwilla i nematerijalne imovine, smatramo da je navedeno područje ključno revizijsko pitanje.	Revizorski postupci su uključivali razumijevanje procesa procjene umanjenja vrijednosti ulaganja. Proveli smo upite prema menadžmentu te smo pregledali metodologiju korištenu od strane menadžmenta prilikom ocjene knjigovodstvene vrijednosti goodwilla i nematerijalne imovine te njenog vijeka trajanja, kako bi procijenili da je u skladu s MSFI-ima usvojenima od EU te da se dosljedno primjenjuje. Ocijenili smo buduće novčane tijekove Grupe kao i proces kako su pripremljeni. Usporedili smo inpute korištene u budžetima s odobrenim budžetima te inpute iz prognoza korištenih u modelima s planovima menadžmenta. Usporedili smo ostvarene rezultate iz tekuće (2022.) godine s inputima korištenim u prognozama prethodne (2021.) godine kako bi ocijenili korištene pretpostavke. Nadalje, ocijenili smo ključne pretpostavke menadžmenta vezano uz stopu dugoročnog rasta uspoređujući navedenu stopu sa povijesnim stopama rasta. Proveli smo revizorske postupke koji se odnose na provjeru matematičke točnosti modela umanjenja vrijednosti i analizu osjetljivosti, te smo ocijenili primjerenost korištenih diskontnih stopa i stopa rojaliteta u kalkulaciji uz pomoć stručnjaka za vrednovanje. Pregledali smo izvještaje vezane uz tržišne udjele pojedinih brendova. Također, procijenili smo adekvatnost objava u konsolidiranim financijskim izvještajima, te njihovu usklađenost sa MSFI-ima usvojenima od EU.

Ostale informacije

Uprava je odgovorna za ostale informacije. Ostale informacije uključuju Izvješće poslovodstva, Nefinancijsko izvješće i Izjavu o primjeni kodeksa korporativnog upravljanja, uključene u Godišnje izvješće Grupe, ali ne uključuju konsolidirane financijske izvještaje i naše izvješće revizora o njima. Naše mišljenje o konsolidiranim financijskim izvještajima ne obuhvaća ostale informacije.

U vezi s našom revizijom konsolidiranih financijskih izvještaja, naša je odgovornost pročitati ostale informacije i, u provođenju toga, razmotriti jesu li ostale informacije značajno proturječne konsolidiranim financijskim izvještajima ili našim saznanjima stečenim u reviziji ili se drugačije čini da su značajno pogrešno prikazane.

Ostale informacije (nastavak)

U pogledu Izvješća poslovodstva, Nefinancijskog izvješća i Izjave o primjeni kodeksa korporativnog upravljanja, obavili smo i postupke propisane Zakonom o računovodstvu. Ti postupci uključuju provjeru je li Izvješće poslovodstva sastavljeno u skladu s člankom 21. i 24. Zakona o računovodstvu, je li Nefinancijsko izvješće sastavljeno u skladu s člankom 21.a Zakona o računovodstvu i sadrži li Izjava o primjeni kodeksa korporativnog upravljanja podatke iz članka 22. i 24. Zakona o računovodstvu.

Temeljeno na obavljenim postupcima, u mjeri u kojoj smo u mogućnosti to procijeniti, izvještavamo da:

1. su informacije u priloženom Izvješću poslovodstva i Izjavi o primjeni kodeksa korporativnog upravljanja usklađene, u svim značajnim odrednicama, s priloženim konsolidiranim financijskim izvještajima;

2. je priloženo Izvješće poslovodstva sastavljeno u skladu sa člankom 21. i 24. Zakona o računovodstvu;

3. je priloženo Nefinancijsko izvješće sastavljeno u skladu sa člankom 21.a Zakona o računovodstvu; te

4. priložena Izjava o primjeni kodeksa korporativnog upravljanja uključuje informacije definirane u članku 22. i 24. Zakona o računovodstvu.

Na temelju poznavanja i razumijevanja poslovanja Grupe i njezinog okruženja stečenog u okviru revizije konsolidiranih financijskih izvještaja, dužni smo izvijestiti ako smo ustanovili da postoje značajni pogrešni prikazi u priloženom Izvješću poslovodstva, Nefinancijskom izvješću i Izjavi o primjeni kodeksa korporativnog upravljanja. U tom smislu nemamo što izvijestiti.

Odgovornosti Uprave i Revizorskog odbora za konsolidirane financijske izvještaje

Uprava je odgovorna za sastavljanje i fer prikaz konsolidiranih financijskih izvještaja u skladu s MSFI i za one interne kontrole za koje Uprava odredi da su potrebne za omogućavanje sastavljanja konsolidiranih financijskih izvještaja koji su bez značajnog pogrešnog prikaza uslijed prijevare ili pogreške.

U sastavljanju konsolidiranih financijskih izvještaja, Uprava je odgovorna za procjenjivanje sposobnosti Grupe da nastavi s vremenski neograničenim poslovanjem, objavljivanje, ako je primjenjivo, pitanja povezanih s vremenski neograničenim poslovanjem i korištenjem računovodstvene osnove utemeljene na vremenskoj neograničenosti poslovanja, osim ako Uprava ili namjerava likvidirati Grupu ili prekinuti poslovanje ili nema realne alternative nego da to učini.

Revizorski odbor je odgovoran za nadziranje procesa financijskog izvještavanja kojeg je ustanovila Grupa.

Odgovornosti revizora za reviziju konsolidiranih financijskih izvještaja

Naši ciljevi su steći razumno uvjerenje o tome jesu li konsolidirani financijski izvještaji kao cjelina bez značajnog pogrešnog prikaza uslijed prijevare ili pogreške i izdati izvješće revizora koje uključuje naše mišljenje. Razumno uvjerenje je visoka razina uvjerenja, ali nije garancija da će revizija obavljena u skladu s MRevS-ima uvijek otkriti značajno pogrešno prikazivanje kada ono postoji. Pogrešni prikazi mogu nastati uslijed prijevare ili pogreške i smatraju se značajni ako se razumno može očekivati da, pojedinačno ili u zbroju, utječu na ekonomske odluke korisnika donijete na osnovi tih konsolidiranih financijskih izvještaja.

Kao sastavni dio revizije u skladu s MRevS-ima, stvaramo profesionalne prosudbe i održavamo profesionalni skepticizam tijekom revizije. Mi također:

- Prepoznajemo i procjenjujemo rizike značajnog pogrešnog prikaza konsolidiranih financijskih izvještaja, zbog prijevare ili pogreške, oblikujemo i obavljamo revizijske postupke kao reakciju na te rizike i pribavljamo revizijske dokaze koji su dostatni i primjereni da osiguraju osnovu za naše mišljenje. Rizik neotkrivanja značajnog pogrešnog prikaza nastalog uslijed prijevare je veći od rizika nastalog uslijed pogreške, jer prijevara može uključiti tajne sporazume, krivotvorenje, namjerne propuste, lažna predstavljanja ili zaobilaženje internih kontrola.

Odgovornosti revizora za reviziju konsolidiranih financijskih izvještaja (nastavak)

- Stječemo razumijevanje internih kontrola relevantnih za reviziju kako bismo oblikovali revizijske postupke koji su primjereni u danim okolnostima, ali ne i za svrhu izražavanja mišljenja o učinkovitosti internih kontrola Grupe.
- Ocjenjujemo primjerenost korištenih računovodstvenih politika i razumnost računovodstvenih procjena i povezanih objava koje je stvorila Uprava.
- Zaključujemo o primjerenosti korištene računovodstvene osnove utemeljene na vremenskoj neograničenosti poslovanja koju koristi Uprava i, temeljeno na pribavljenim revizijskim dokazima, zaključujemo o tome postoji li značajna neizvjesnost u vezi s događajima ili okolnostima koji mogu stvarati značajnu sumnju u sposobnost Grupe da nastavi s vremenski neograničenim poslovanjem. Ako zaključimo da postoji značajna neizvjesnost, od nas se zahtijeva da skrenemo pozornost u našem izvješću revizora na povezane objave u konsolidiranim financijskim izvještajima ili, ako takve objave nisu odgovarajuće, da modificiramo naše mišljenje. Naši zaključci se temelje na revizijskim dokazima pribavljenim sve do datuma našeg izvješća revizora. Međutim, budući događaji ili uvjeti mogu uzrokovati da Grupa prekine s vremenski neograničenim poslovanjem.
- Ocjenjujemo cjelokupnu prezentaciju, strukturu i sadržaj konsolidiranih financijskih izvještaja, uključujući i objave, kao i odražavaju li konsolidirani financijski izvještaji transakcije i događaje na kojima su zasnovani na način kojim se postiže fer prezentacija.
- Pribavljamo dovoljno odgovarajućih revizijskih dokaza u vezi financijskih informacija subjekata ili poslovnih aktivnosti unutar Grupe za izražavanje mišljenja o konsolidiranim financijskim izvještajima. Mi smo odgovorni za usmjeravanje, nadzor i izvedbu grupne revizije. Jedini smo odgovorni za izražavanje našeg mišljenja.

Mi komuniciramo s Revizorskim odborom u vezi s, između ostalih pitanja, planiranim djelokrugom i vremenskim rasporedom revizije i važnim revizijskim nalazima, uključujući i u vezi sa značajnim nedostacima u internim kontrolama koji su otkriveni tijekom naše revizije.

Mi također dajemo izjavu Revizorskom odboru da smo postupili u skladu s relevantnim etičkim zahtjevima u vezi s neovisnošću i da ćemo komunicirati s njima o svim odnosima i drugim pitanjima za koja se može razumno smatrati da utječu na našu neovisnost, kao i, gdje je primjenjivo, o radnjama poduzetim kako bi se uklonile prijetnje neovisnosti, te povezanim zaštitama.

Između pitanja o kojima se komunicira s Revizorskim odborom, mi određujemo ona pitanja koja su od najveće važnosti u reviziji konsolidiranih financijskih izvještaja tekućeg razdoblja i stoga su ključna revizijska pitanja. Mi opisujemo ta pitanja u našem izvješću revizora, osim ako zakon ili regulativa sprječava javno objavljivanje pitanja ili kada odlučimo, u iznimno rijetkim okolnostima, da pitanje ne treba priopćiti u našem izvješću jer se razumno može očekivati da bi negativne posljedice priopćavanja nadmašile dobrobiti javnog interesa od takvog priopćavanja.

Izvješće o ostalim zakonskim i regulatornim zahtjevima

U skladu s člankom 10. stavka 2. Uredbe (EU) br. 537/2014 Europskog parlamenta i Vijeća, u našem izvješću neovisnog revizora dajemo sljedeće informacije koje su potrebne nastavno na zahtjeve MRevS:

Imenovanje revizora i razdoblje angažmana

Ernst & Young d.o.o. je inicijalno imenovan revizorom Društva 29. lipnja 2017. Naš angažman obnavljan je jednom godišnje od strane Glavne skupštine dioničara, pri čemu je zadnje imenovanje 15. lipnja 2022, što predstavlja neprekidan angažman od šest godina.

Imenovanje revizora i razdoblje angažmana (nastavak)

Kulić i Sperk REVIZIJA d.o.o. je inicijalno imenovana revizorom Društva 18. lipnja 2020. Angažman je obnavljan jednom godišnje od strane Glavne skupštine dioničara, pri čemu je zadnje imenovanje 15. lipnja 2022., što predstavlja neprekidan angažman od tri godine.

Dosljednost s Dodatnim izvještajem Revizorskom odboru

Potvrđujemo da je naše revizorsko mišljenje o konsolidiranim financijskim izvještajima u skladu s dodatnim izvješćem Revizorskom odboru Društva koji smo izdali 14. ožujka 2023. u skladu s člankom 11. Uredbe (EU) br. 537/2014 Europskog parlamenta i Vijeća.

Pružanje nerevizijskih usluga

Izjavljujemo da Društvu i njegovim kontroliranim tvrtkama u Europskoj uniji nismo pružali zabranjene nerevizijske usluge navedene u članku 5. stavka 1. Uredbe (EU) br. 537/2014 Europskog parlamenta i Vijeća. Nadalje, nismo pružili ni ostale nerevizijske usluge Društvu i njegovim kontroliranim tvrtkama koje nisu objavljene u konsolidiranim financijskim izvještajima.

Izvješće temeljem zahtjeva Delegirane uredbe (EU) 2018/815 o dopuni Direktive 2004/109/EZ Europskog parlamenta i Vijeća u pogledu regulatornih tehničkih standarda za specifikaciju jedinstvenog elektroničkog formata za izvještavanje

Izvješće o uvjerenju revizora o usklađenosti konsolidiranih financijskih izvještaja, sastavljenih temeljem odredbe članka 462. stavka 5. Zakona o tržištu kapitala (Narodne novine, br. 65/18, 17/20, 83/21 i 151/22) primjenom zahtjeva Delegirane uredbe (EU) 2018/815 kojom se za izdavatelje određuje jedinstveni elektronički format za izvještavanje (Uredba o ESEF-u).

Proveli smo angažman s izražavanjem razumnog uvjerenja o tome jesu li konsolidirani financijski izvještaji pripremljeni za potrebe objavljivanja javnosti temeljem članka 462. stavka 5. Zakona o tržištu kapitala, koji su sadržani u priloženoj elektroničkoj datoteci *AG consolidated FS 2022 HRV*, u svim značajnim odrednicama pripremljeni u skladu sa zahtjevima Uredbe o ESEF-u.

Odgovornosti Uprave i Revizorskog odbora

Uprava Društva odgovorna je za pripremu i sadržaj konsolidiranih financijskih izvještaja u skladu s Uredbom o ESEF-u.

Osim toga, Uprava Društva odgovorna je održavati sustav unutarnjih kontrola koji u razumnoj mjeri osigurava pripremu konsolidiranih financijskih izvještaja bez značajnih neusklađenosti sa zahtjevima izvještavanja iz Uredbe o ESEF-u, bilo zbog prijevare ili pogreške.

Uprava Društva također je odgovorna za:

- objavljivanje javnosti konsolidiranih financijskih izvještaja sadržanih u godišnjem izvješću u važećem XHTML formatu i
- odabir i korištenje XBRL oznaka u skladu sa zahtjevima Uredbe o ESEF-u.

Revizorski odbor je odgovoran za nadzor pripreme konsolidiranih financijskih izvještaja u ESEF formatu kao dijela procesa financijskog izvještavanja.

Odgovornosti revizora

Naša je odgovornost izraziti zaključak, temeljen na prikupljenim revizijskim dokazima, o tome jesu li konsolidirani financijski izvještaji bez značajnih neusklađenosti sa zahtjevima Uredbe o ESEF-u. Proveli smo ovaj angažman s izražavanjem razumnog uvjerenja u skladu s Međunarodnim standardom za angažmane s izražavanjem uvjerenja (MSIU) 3000 (izmijenjeni) - Angažmani s izražavanjem uvjerenja različitih od revizija ili uvida povijesnih financijskih informacija.

Obavljeni postupci

Priroda, vremenski okvir i obim odabranih procedura ovise o prosudbi revizora. Razumno uvjerenje je visoka razina uvjerenja, ali nije garancija da će opseg testiranja otkriti svaku značajnu neusklađenost s Uredbom o ESEF-u.

U sklopu odabranih postupaka obavili smo sljedeće aktivnosti:

- pročitali smo zahtjeve Uredbe o ESEF-u,
- stekli smo razumijevanje internih kontrola Društva relevantnih za primjenu zahtjeva Uredbe o ESEF-u,
- identificirali smo i procijenili rizike značajne neusklađenosti s Uredbom o ESEF-u zbog prijevare ili pogreške; i
- na temelju toga, osmislili i proveli postupke za odgovor na procijenjene rizike i za dobivanje razumnog uvjerenja u svrhu izražavanja našeg zaključka.

Cilj naših postupaka bio je procijeniti jesu li:

- konsolidirani financijski izvještaji, koji su uključeni u godišnje izvješće, izrađeni u važećem XHTML formatu,
- podaci, sadržani u konsolidiranim financijskim izvještajima koji se zahtijevaju Uredbom o ESEF-u, označeni i sva označavanja ispunjavaju sljedeće zahtjeve:
    - korišten je XBRL jezik za označavanje,
    - korišteni su elementi osnovne taksonomije navedene u Uredbi o ESEF-u s najbližim računovodstvenim značajem, osim ako nije stvoren dodatni element taksonomije u skladu s Prilogom IV. Uredbe o ESEF-u,
    - oznake su u skladu sa zajedničkim pravilima za označavanje prema Uredbi o ESEF-u.

Vjerujemo da su revizijski dokazi koje smo prikupili dostatni i primjereni da pruže osnovu za naš zaključak.

Zaključak

Prema našem uvjerenju, temeljem provedenih postupaka i pribavljenih dokaza, konsolidirani financijski izvještaji prezentirani u ESEF formatu, sadržani u gore navedenoj priloženoj elektroničkoj datoteci i temeljem odredbe članka 462. stavka 5. Zakona o tržištu kapitala pripremljeni radi objavljivanja javnosti, u svim značajnim odrednicama su u skladu sa zahtjevima iz članka 3., 4. i 6. Uredbe o ESEF-u za godinu završenu 31. prosinca 2022. godine.

Povrh ovog zaključka, kao i mišljenja sadržanog u ovom izvješću neovisnog revizora za priložene konsolidirane financijske izvještaje i godišnje izvješće za godinu završenu 31. prosinca 2022. godine, ne izražavamo nikakvo mišljenje o informacijama sadržanima u tim prikazima ili o drugim informacijama sadržanima u prethodno navedenoj datoteci.

Angažirani partneri u reviziji koja ima za posljedicu ovo izvješće neovisnog revizora su Berislav Horvat za Ernst & Young d.o.o. te Janja Kulić za Kulić i Sperk REVIZIJA d.o.o.

Berislav Horvat,
Predsjednik Uprave i ovlašteni revizor

Ernst & Young d.o.o.
Radnička cesta 50
10000 Zagreb
Republika Hrvatska
29. ožujka 2023.

Janja Kulić,
Direktor i ovlašteni revizor

Kulić i Sperk REVIZIJA d.o.o.
Radnička cesta 52
10000 Zagreb
Republika Hrvatska
29. ožujka 2023.

(svi iznosi izraženi su u tisućama kuna)	**Bilješka**	**2022.**	**2021.**
Prihodi	5	6.463.975	5.785.771
Nabavna vrijednost prodane trgovačke robe		(1.915.267)	(1.729.758)
Promjena vrijednosti zaliha gotovih proizvoda i proizvodnje u tijeku		23.950	22.831
Troškovi materijala i energije		(2.150.961)	(1.556.908)
Troškovi radnika	6	(983.997)	(937.376)
Troškovi marketinga i unapređenja prodaje	7	(294.739)	(329.776)
Amortizacija i umanjenje vrijednosti	2.24, 13, 13a, 14, 15	(300.340)	(286.444)
Ostali troškovi poslovanja	8	(600.107)	(534.414)
Ostali dobici – neto	9	32.587	4.019
Dobit iz poslovanja		**275.101**	**437.945**
Financijski prihodi	10	2.947	2.826
Financijski rashodi	10	(22.743)	(20.575)
Rashodi od financiranja – neto	10	(19.796)	(17.749)
Dobit prije poreza		**255.305**	**420.196**
Porez na dobit	11	(58.842)	(74.304)
Neto dobit za godinu		**196.463**	**345.892**
Pripisivo:			
Dioničarima Društva		195.729	344.857
Manjinskim interesima		734	1.035
		196.463	345.892
Zarada po dionici za dobit pripisivu dioničarima Društva tijekom godine (u kunama)	12		
- osnovna		14,72	25,93
- razrijeđena		14,72	25,93

(svi iznosi izraženi su u tisućama kuna)	**Bilješka**	**2022.**	**2021.**
Neto dobit za godinu		**196.463**	**345.892**
Ostala sveobuhvatna dobit/(gubitak):			
Stavke koje se neće reklasificirati u račun dobiti i gubitka			
Aktuarski dobici/(gubici) za planove definiranih primanja, neto od poreza		6.730	(176)
		6.730	**(176)**
Stavke koje se mogu naknadno reklasificirati u račun dobiti i gubitka			
Tečajne razlike, neto od poreza	22	(7.360)	(4.067)
Zaštita novčanog toka, neto od poreza	22	(16.829)	8.473
		(24.189)	**4.406**
Ukupno ostali sveobuhvatni (gubitak)/dobit za godinu, neto od poreza		**(17.459)**	**4.230**
Ukupno sveobuhvatna dobit za godinu		**179.004**	**350.122**
Pripisiva:			
Dioničarima Društva		178.244	349.092
Manjinskim interesima		760	1.030
Ukupno sveobuhvatna dobit za godinu		179.004	350.122

(svi iznosi izraženi su u tisućama kuna)	Bilješka	31. prosinca 2022.	31. prosinca 2021.
IMOVINA			
Dugotrajna imovina			
Nekretnine, postrojenja i oprema	13	1.196.205	1.108.725
Pravo na korištenje imovine	13a	327.398	329.894
Ulaganja u nekretnine		472	807
Nematerijalna imovina	15	1.623.779	1.640.348
Odgođena porezna imovina	25	38.747	41.469
Financijska imovina po fer vrijednosti kroz ostalu sveobuhvatnu dobit	17	1.275	1.384
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	18	34.716	42.750
		3.222.592	3.165.377
Kratkotrajna imovina			
Zalihe	19	769.153	639.201
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	18	1.411.232	1.287.982
Potraživanja za porez na dobit		17.850	6.995
Derivativni financijski instrumenti	16	4.407	2.972
Novac i novčani ekvivalenti	20	444.439	346.635
		2.647.081	2.283.785
Dugotrajna imovina namijenjena prodaji	14	-	3.759
Ukupno kratkotrajna imovina		2.647.081	2.287.544
UKUPNO IMOVINA		**5.869.673**	**5.452.921**
KAPITAL I OBVEZE			
Kapital i rezerve pripisive dioničarima Društva			
Dionički kapital	21	133.372	133.372
Dionička premija	21	886.530	883.852
Vlastite dionice	21	(18.155)	(22.131)
Pričuve	22	(33.593)	(45.279)
Zadržana dobit		2.227.508	2.195.734
		3.195.662	3.145.548
Manjinski interesi		7.742	6.982
Ukupno kapital		3.203.404	3.152.530
Dugoročne obveze			
Obveze po primljenim kreditima	24	410.981	299.657
Obveze po najmovima	13a	256.345	263.065
Odgođena porezna obveza	25	146.700	148.344
Ostale dugoročne obveze		908	6.135
Rezerviranja	26	53.896	69.807
		868.830	787.008
Kratkoročne obveze			
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	23	1.285.581	1.174.825
Obveze po primljenim kreditima	24	329.024	159.932
Obveze po najmovima	13a	91.680	86.844
Derivativni financijski instrumenti	16	18.670	-
Tekuća obveza poreza na dobit		11.694	6.417
Rezerviranja	26	60.790	85.365
		1.797.439	1.513.383
Ukupno obveze		2.666.269	2.300.391
UKUPNO KAPITAL I OBVEZE		**5.869.673**	**5.452.921**

Bilješke koje slijede čine sastavni dio ovih konsolidiranih financijskih izvještaja.

	Pripisivo dioničarima Društva					
(svi iznosi izraženi su u tisućama kuna)	**Dionički kapital, dionička premija i vlastite dionice**	**Pričuve**	**Zadržana dobit**	**Ukupno**	**Manjinski interesi**	**Ukupno**
Stanje 1. siječnja 2021.	1.007.576	(51.451)	1.985.908	2.942.033	5.952	2.947.985
Sveobuhvatna dobit:						
Neto dobit za godinu	-	-	344.857	344.857	1.035	345.892
Ostala sveobuhvatna dobit/(gubitak)	-	4.411	(176)	4.235	(5)	4.230
Ukupno sveobuhvatna dobit	-	4.411	344.681	349.092	1.030	350.122
Transakcije s vlasnicima:						
Isplata s temelja dionica (bilješka 21)	18.075	-	-	18.075	-	18.075
Otkup vlastitih dionica (bilješka 21)	(30.558)	-	-	(30.558)	-	(30.558)
Prijenos	-	1.761	(1.761)	-	-	-
Dividenda (bilješka 21)	-	-	(133.094)	(133.094)	-	(133.094)
Stanje 31. prosinca 2021.	**995.093**	**(45.279)**	**2.195.734**	**3.145.548**	**6.982**	**3.152.530**
Stanje 1. siječnja 2022.	995.093	(45.279)	2.195.734	3.145.548	6.982	3.152.530
Sveobuhvatna dobit:						
Neto dobit za godinu	-	-	195.729	195.729	734	196.463
Ostala sveobuhvatna dobit/(gubitak)	-	(24.215)	6.730	(17.485)	26	(17.459)
Ukupno sveobuhvatna dobit/(gubitak)	-	(24.215)	202.459	178.244	760	179.004
Transakcije s vlasnicima:						
Isplata s temelja dionica (bilješka 21)	29.043	-	-	29.043	-	29.043
Otkup vlastitih dionica (bilješka 21)	(22.389)	-	-	(22.389)	-	(22.389)
Dodjela dionica (bilješka 22)	-	31.538	-	31.538	-	31.538
Prijenos	-	4.363	(4.363)	-	-	-
Dividenda (bilješka 21)	-	-	(166.322)	(166.322)	-	(166.322)
Stanje 31. prosinca 2022.	**1.001.747**	**(33.593)**	**2.227.508**	**3.195.662**	**7.742**	**3.203.404**

(svi iznosi izraženi su u tisućama kuna)	**Bilješka**	**2022.**	**2021.**
Neto dobit za godinu		**196.463**	**345.892**
Porez na dobit	11	58.842	74.304
Amortizacija i umanjenje vrijednosti	2.24, 13, 13a, 14, 15	300.340	286.444
Dobici od prodaje nekretnina, postrojenja i opreme i nematerijalne imovine	9	(2.376)	(1.475)
Gubitak/(dobitak) od prodaje podružnica – neto od transakcijskih troškova	9	365	(648)
Ispravak vrijednosti kratkotrajne imovine	8	32.373	25.218
Tečajne razlike – neto		1.102	(75)
Smanjenje rezerviranja za rizike i troškove - neto	26	(11.399)	(18.586)
Gubici/(dobici) od svođenja na fer vrijednost financijske imovine	9	1.172	(4.219)
Isplata s temelja dionica	21	29.043	18.075
Prihodi od kamata		(8.419)	(1.323)
Rashodi od kamata	10	18.694	17.824
Ostale nenovčane promjene – neto		2.980	3.800
		619.180	745.231
Promjene u radnom kapitalu:			
Povećanje zaliha		(154.912)	(82.643)
Povećanje kratkotrajnih potraživanja		(144.891)	(30.004)
Povećanje kratkoročnih obveza		115.756	207.652
Novac generiran poslovanjem		**435.133**	**840.236**
Plaćene kamate		(15.622)	(17.074)
Plaćeni porez na dobit		(76.001)	(87.361)
Novčani tok iz poslovnih aktivnosti		**343.510**	**735.801**
Novčani tok korišten za investicijske aktivnosti			
Nabava nekretnina, postrojenja i opreme i nematerijalne imovine	13, 14, 15	(263.425)	(233.284)
Primici od prodaje nekretnina, postrojenja i opreme, nematerijalne imovine i dugotrajne imovine namijenjene prodaji		3.611	17.504
Stjecanje podružnica i primici/(izdaci) od prodaje podružnica – neto od novca u stečenim/prodanim podružnicama	28	11.029	(5.937)
Dani krediti i depoziti	18	(6.152)	(5.543)
Otplate danih kredita i depozita	18	10.939	18.117
Primljene kamate		8.225	1.571
		(235.773)	(207.572)
Novčani tok korišten za financijske aktivnosti			
Otkup vlastitih dionica	21	(22.389)	(30.558)
Primici od primljenih kredita, neto od plaćenih naknada	24	309.286	-
Otplata primljenih kredita	24	(30.000)	(350.799)
Otplata glavnice po najmovima	13a	(101.407)	(93.502)
Isplata dividende dioničarima Društva	21	(166.322)	(133.094)
		(10.832)	(607.953)
Neto povećanje/(smanjenje) novca i novčanih ekvivalenata		**96.905**	**(79.724)**
Dobici/(gubici) od tečajnih razlika po novcu i novčanim ekvivalentima		899	(154)
Novac i novčani ekvivalenti na početku godine		346.635	426.513
Novac i novčani ekvivalenti na kraju godine	20	**444.439**	**346.635**

Bilješke koje slijede čine sastavni dio ovih konsolidiranih financijskih izvještaja.

BILJEŠKA 1 – OPĆI PODACI

Atlantic Grupa d.d. (Društvo) i ovisna društva (prikazana u bilješci 31, „Grupa“) posluje kao vertikalno integrirana multinacionalna kompanija. Grupa obavlja poslovne aktivnosti koje uključuju istraživanje i razvoj, proizvodnju te distribuciju robe široke potrošnje u Jugoistočnoj Europi, europskim tržištima te Rusiji i ZND-u (Zajednica Neovisnih Država). Sa svojom modernom proizvodnom mrežom, Atlantic Grupa se ističe kao jedan od vodećih prehrambenih proizvođača u Jugoistočnoj Europi s prominentnim brendovima iz segmenta kave - Grand Kafa i Barcaffe, iz segmenta pića – Cockta i Cedevita, s portfeljem brendova iz segmenta slatko i slano – Smoki, Najlepše želje i Bananica, brendom Argeta iz segmenta delikatesnih namaza te prirodnom mineralnom vodom Donat. Dodatno, Grupa je vlasnik vodećeg ljekarničkog lanca u Hrvatskoj pod brendom Farmacia. S vlastitom distribucijskom mrežom u Hrvatskoj, Sloveniji, Srbiji, Austriji, Sjevernoj Makedoniji te Rusiji, Grupa isto tako distribuira niz proizvoda vanjskih partnera. Grupa ima proizvodna postrojenja u Hrvatskoj, Sloveniji, Srbiji, Bosni i Hercegovini i Sjevernoj Makedoniji s društvima i predstavništvima u 11 zemalja. Grupa svoje proizvode izvozi na više od 40 tržišta diljem svijeta.

Sjedište Društva nalazi se u Zagrebu, Miramarska 23, Hrvatska.

Dionice Društva kotiraju na Vodećem tržištu Zagrebačke burze. Vlasnička struktura prikazana je u bilješci 21.

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA

Slijedi prikaz značajnih računovodstvenih politika usvojenih za pripremu ovih konsolidiranih financijskih izvještaja. Ove računovodstvene politike dosljedno su primjenjivane za sva razdoblja uključena u ove izvještaje, osim tamo gdje je drugačije navedeno.

2.1 Osnove sastavljanja

Konsolidirani financijski izvještaji Grupe sastavljeni su sukladno Međunarodnim standardima financijskog izvještavanja (MSFI), koje je usvojila Europska unija (EU), primjenom metode povijesnog troška, koji su promijenjeni za revalorizaciju financijske imovine po fer vrijednosti kroz ostalu sveobuhvatnu dobit te derivativnih financijskih instrumenata.

Sastavljanje konsolidiranih financijskih izvještaja sukladno Međunarodnim standardima financijskog izvještavanja (MSFI) usvojenim od strane Europske unije (EU) zahtijeva upotrebu određenih ključnih računovodstvenih procjena. Također se od Uprave zahtijeva da se služi prosudbama u procesu primjene računovodstvenih politika Grupe. Područja koja uključuju viši stupanj prosudbe ili složenosti, odnosno područja gdje su pretpostavke i procjene značajne za konsolidirane financijske izvještaje prikazana su u bilješci 4.

Promjene računovodstvenih politika i objava

Usvojene računovodstvene politike su u skladu s računovodstvenim politikama prethodne financijske godine osim izmjena navedenih u nastavku koje su rezultat izmjena i dopuna Međunarodnih standarda financijskog izvještavanja (MSFI) usvojenih od strane Grupe od 1. siječnja 2022. godine i koje nisu imale značajnog utjecaja na financijske izvještaje Grupe. Grupa nije ranije usvojila niti jedan standard ni tumačenje ili dopune postojećih standarda koje su objavljene od strane Odbora za međunarodne standarde financijskog izvještavanja ('Odbor'), a da nisu stupile na snagu.

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

2.1 Osnove sastavljanja (nastavak)

a) Standardi i tumačenja na snazi u tekućem razdoblju

Sljedeći novi standardi i izmijenjeni i dopunjeni postojeći standardi izdani od strane Odbora za Međunarodne računovodstvene standarde i tumačenja koje izdaje Odbor za tumačenje međunarodnog financijskog izvještavanja i koji su usvojeni u EU na snazi su u tekućem razdoblju:

- ***Izmjene i dopune MSFI 3 Poslovna spajanja, MRS 16 Nekretnine, postrojenja i oprema, MRS 37 Rezerviranja, nepredvidive obveze i nepredviđena imovina*** *te ciklus* ***Godišnjih poboljšanja MSFI-ja 2018-2020 (izmjene i dopune),*** svi izdani 14. svibnja 2020. godine (datum stupanja na snagu za godišnja razdoblja koja započinju na dan ili nakon 1. siječnja 2022. godine).

Usvajanje navedenih standarda i tumačenja nije imalo utjecaja na konsolidirane financijske izvještaje Grupe.

b) Standardi i tumačenja koje je izdao Odbor za Međunarodne računovodstvene standarde, koji su odobreni u EU, ali još nisu na snazi

- ***MSFI 17 Ugovori o osiguranju, prva primjena MSFI 17 i MSFI 9 – Usporedni podaci***, objavljeno 9. prosinca 2021. godine, (datum stupanja na snagu za godišnja razdoblja koja započinju na dan ili nakon 1. siječnja 2023. godine).

- ***Izmjene i dopune MRS 12 Porez na dobit: Odgođeni porez vezan za imovinu i*** **obveze nastale iz pojedinačne transakcije**, objavljeno 7. svibnja 2021. godine (datum stupanja na snagu za godišnja razdoblja koja započinju na dan ili nakon 1. siječnja 2023. godine).

- ***Izmjene i dopune MRS 1 Prezentiranje financijskih izvještaja i MSFI smjernica 2: Objava računovodstvenih politika*** objavljeno 12. veljače 2021. godine (datum stupanja na snagu za godišnja razdoblja koja započinju na dan ili nakon 1. siječnja 2023. godine).

- ***Izmjene i dopune MRS 8 Računovodstvene politike, promjene u računovodstvenim procjenama i pogreške: Definicija računovodstvenih procjena*** objavljeno 12. veljače 2021. godine (datum stupanja na snagu za godišnja razdoblja koja počinju na dan ili nakon 1. siječnja 2023. godine).

- ***MSFI 17 Ugovori o osiguranju,*** objavljeno 18. svibnja 2017. godine, uključuje promjene MSFI 17, objavljeno 25. lipnja 2020. godine, (datum stupanja na snagu za godišnja razdoblja koja započinju na dan ili nakon 1. siječnja 2023. godine).

c) Standardi i tumačenja koje je izdao Odbor za Međunarodne računovodstvene standarde, a koji još nisu odobreni u EU

Na dan izdavanja ovih financijskih izvještaja, sljedeći standardi, izmjene i dopune te tumačenja koje je donio Odbor za Međunarodne računovodstvene standarde nisu usvojeni u Europskoj uniji. Grupa ne očekuje da će usvajanje ovih standarda i tumačenja imati značajan utjecaj na konsolidirane financijske izvještaje Grupe.

- ***Izmjene i dopune MRS 1 Prezentiranje financijskih izvještaja: Klasifikacija obveza kao kratkoročnih ili dugoročnih*** izdan 23. siječnja 2020. godine i dopunjen 15. srpnja 2020. godine.

- ***Izmjene i dopune MSFI 16 Najmovi: Obveza za najam u povratnom najmu***, izdane 22. rujna 2022. godine.

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

2.2 Konsolidacija

(a) Ovisna društva

Ovisna društva su sva društva (uključujući i društva s posebnom namjenom) nad kojima Grupa ima kontrolu. Grupa ima kontrolu nad društvom kada je izložena ili ima prava na različite povrate koji proizlaze iz povezanosti s društvom te kada, putem svoje moći nad društvom ima mogućnost utjecati na te povrate. Ovisna društva su u potpunosti konsolidirana od datuma na koji je kontrola stvarno prenesena na Grupu te isključena iz konsolidacije od dana kad ta kontrola prestane.

Grupa primjenjuje računovodstvenu metodu stjecanja za računovodstveni tretman poslovnih spajanja. Naknada prenesena za stjecanje ovisnog društva jest fer vrijednost prenesene imovine, nastalih obveza i glavničkih udjela koje je izdala Grupa. Prenesena naknada uključuje fer vrijednost svake stavke imovine ili obveza koja je rezultat ugovora o potencijalnoj naknadi. Troškovi povezani sa stjecanjem iskazuju se u izvještaju o sveobuhvatnoj dobiti po nastanku. Stečena prepoznatljiva imovina, obveze i potencijalne obveze u poslovnom spajanju početno se mjere po fer vrijednosti na dan stjecanja. Grupa priznaje manjinske interese u stečenom društvu pojedinačno od stjecanja do stjecanja ili po fer vrijednosti ili po proporcionalnom udjelu manjinskog interesa u priznatoj prepoznatljivoj neto imovini stečenog društva.

Goodwill se početno mjeri kao višak ukupne prenesene naknade i fer vrijednosti manjinskog interesa u stečenom društvu i fer vrijednosti na datum stjecanja bilo kojeg prijašnjeg vlasničkog udjela u stečenom društvu iznad fer vrijednosti udjela Grupe u stečenoj prepoznatljivoj neto imovini. Ako je to ispod fer vrijednosti neto imovine stečenog ovisnog društva u slučaju stjecanja po cijeni nižoj od prodajne, razlika se iskazuje izravno u računu dobiti i gubitka (bilješka 2.6).

Sve transakcije unutar Grupe, stanja i nerealizirani dobici od transakcija unutar društava Grupe se eliminiraju. Isto tako eliminiraju se i nerealizirani gubici. Prema potrebi, računovodstvene politike podružnica izmijenjene su kako bi se uskladile s politikama koje primjenjuje Grupa.

(b) Transakcije s manjinskim interesima

Grupa transakcije s manjinskim interesima koje ne rezultiraju gubitkom kontrole nad ovisnim društvom tretira kao transakcije s većinskim vlasnicima Grupe. Kod otkupa dionica od manjinskih interesa razlika između plaćenih iznosa i pripadajućeg stečenog udjela knjigovodstvene vrijednosti neto imovine ovisnog društva iskazuju se u kapitalu. Dobici ili gubici od prodaje manjinskog interesa također se iskazuju u kapitalu.

(c) Prestanak kontrole nad ovisnim društvom

Kad Grupa izgubi kontrolu, prestaje priznavati povezanu imovinu (uključujući goodwill), obveze, nekontrolirajući interes te ostale komponente kapitala, dok se svi zadržani udjeli u društvu ponovno procjenjuju na fer vrijednost, uz priznavanje promjene knjigovodstvene vrijednosti u računu dobiti i gubitka. Fer vrijednost je početna knjigovodstvena vrijednost u svrhu naknadnog računovodstvenog tretmana zadržanih udjela kao pridruženog društva, zajedničkog pothvata ili financijske imovine. Nadalje, svi iznosi prethodno priznati u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti vezani za to društvo računovodstveno se tretiraju kao da je Grupa izravno prodala povezanu imovinu ili obveze. To može značiti da se iznosi prethodno priznati u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti reklasificiraju u račun dobiti i gubitka.

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

2.3 Izvještavanje o poslovnim segmentima

O poslovnim segmentima izvještava se sukladno internom izvještavanju izvršnom donositelju odluka. Izvršni donositelj odluka, koji je odgovoran za alokaciju resursa i ocjenjivanje uspješnosti poslovnih segmenata je Uprava Društva.

2.4 Strane valute

(a) Funkcionalna i izvještajna valuta

Stavke uključene u financijske izvještaje svake pojedine članice Grupe iskazane su u valuti primarnog gospodarskog okruženja u kojem to društvo posluje (‘funkcionalna valuta’). Konsolidirani financijski izvještaji prikazani su u kunama, što predstavlja funkcionalnu valutu Društva i izvještajnu valutu Grupe.

(b) Transakcije i stanja u stranoj valuti

Transakcije u stranim sredstvima plaćanja preračunavaju se u funkcionalnu valutu tako da se iznosi u stranim sredstvima plaćanja preračunavaju po tečaju na dan transakcije ili na dan vrednovanja u slučaju da se stavke ponovno vrednuju. Dobici ili gubici od tečajnih razlika, koji nastaju prilikom podmirenja tih transakcija i preračuna monetarne imovine i obveza izraženih u stranim valutama, priznaju se u računu dobiti i gubitka.

Dobici ili gubici od tečajnih razlika koji se odnose na obveze po primljenim kreditima i obvezama po najmovima iskazani su u računu dobiti i gubitka unutar financijskih prihoda ili rashoda. Svi ostali dobici ili gubici od tečajnih razlika su iskazani unutar stavke „Ostali dobici/(gubici) – neto“ u računu dobiti i gubitka.

(c) Članice Grupe

Rezultati poslovanja i financijsko stanje svih članica Grupe čija se funkcionalna valuta razlikuje od izvještajne valute preračunavaju se u izvještajnu valutu kako slijedi:
(i) imovina i obveze za svaku bilancu preračunavaju se prema zaključnom tečaju na datum te bilance;
(ii) prihodi i rashodi za svaki račun dobiti i gubitka preračunavaju se prema prosječnim tečajevima; i
(iii) sve nastale tečajne razlike priznaju se na zasebnoj poziciji unutar ostale sveobuhvatne dobiti.

U konsolidaciji, tečajne razlike nastale preračunom neto ulaganja u inozemna ovisna društva evidentiraju se u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti. Prilikom prodaje inozemnog ovisnog društva, sve tečajne razlike iz kapitala reklasificiraju se iz ostale sveobuhvatne dobiti u račun dobiti i gubitka kao dio dobitka ili gubitka od prodaje.

Goodwill i korekcije fer vrijednosti po stjecanju društva u inozemstvu se tretiraju kao imovina i obveze društva u inozemstvu, te se preračunavaju po zaključnom tečaju na datum bilance. Tečajne razlike nastale prilikom preračuna priznaju se unutar ostale sveobuhvatne dobiti.

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

2.5 Nekretnine, postrojenja i oprema

Nekretnine, postrojenja i oprema iskazani su u bilanci po povijesnom trošku umanjenom za akumuliranu amortizaciju i umanjenje vrijednosti, ako je potrebno. Povijesni trošak uključuje trošak koji je izravno povezan sa stjecanjem imovine.

Naknadni izdaci uključuju se u knjigovodstvenu vrijednost imovine ili se, po potrebi, priznaju kao zasebna imovina samo ako će Grupa imati buduće ekonomske koristi od spomenute imovine, te ako se trošak imovine može pouzdano mjeriti. Knjigovodstvena vrijednost zamijenjenog dijela prestaje se priznavati. Svi ostali troškovi investicijskog i tekućeg održavanja terete račun dobiti i gubitka u financijskom razdoblju u kojem su nastali.

Zemljište i imovina u pripremi se ne amortiziraju. Amortizacija ostalih nekretnina, postrojenja i opreme se obračunava primjenom pravocrtne metode u svrhu alokacije troška do rezidualne vrijednosti sredstva te imovine u toku njenog procijenjenog korisnog vijeka uporabe, kako slijedi:

Zgrade	10 do 50 godina
Postrojenja i oprema	2 do 25 godina

Rezidualna vrijednost imovine predstavlja procijenjeni iznos koji bi Grupa trenutno dobila od prodaje imovine umanjen za procijenjeni trošak prodaje u slučaju da je imovina dosegla starost i stanje koje se očekuje na kraju vijeka trajanja imovine. Rezidualna vrijednost imovine je nula ako Grupa očekuje da će je koristiti do kraja njenog vijeka trajanja. Rezidualna vrijednost imovine i korisni vijek uporabe pregledavaju se na svaki datum bilance i po potrebi usklađuju.

U slučaju da je knjigovodstveni iznos imovine veći od procijenjenog nadoknadivog iznosa, razlika se otpisuje do nadoknadivog iznosa (bilješka 2.7).

Dobici i gubici nastali prodajom određuju se usporedbom prihoda i knjigovodstvene vrijednosti sredstva i uključuju se u „Ostale dobitke/(gubitke) – neto“ u konsolidiranom računu dobiti i gubitka.

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

2.6 Nematerijalna imovina

(a) Goodwill
Goodwill predstavlja razliku između troška stjecanja i fer vrijednosti udjela Grupe u neto prepoznatljivoj imovini stečenog ovisnog društva, priznatog iznosa nekontrolirajućeg interesa i fer vrijednosti prethodnog udjela s datumom stjecanja. Goodwill nastao stjecanjem ovisnog društva iskazan je u okviru nematerijalne imovine.

Goodwill se provjerava za umanjenje vrijednosti godišnje ili i češće, ukoliko događaji i okolnosti indiciraju potencijalno umanjenje vrijednosti te se iskazuje po trošku stjecanja umanjenom za akumulirane gubitke od umanjenja vrijednosti. Gubici od umanjenja vrijednosti goodwilla se ne ukidaju. Dobici i gubici od prodaje poslovnog subjekta uključuju knjigovodstvenu vrijednost goodwilla koja se odnosi na prodani subjekt.
Goodwill se alocira na jedinice stvaranja novca za potrebe testiranja umanjenja vrijednosti. Alokacija se provodi na one jedinice stvaranja novca za koje se očekuje da će imati koristi od sinergija iz poslovne kombinacije u kojoj je goodwill nastao. Goodwill se prati na razini poslovnog segmenta.

(b) Distribucijska prava
Pojedinačno stečena distribucijska prava iskazuju se po povijesnom trošku. Distribucijska prava stečena poslovnim kombinacijama priznaju se po fer vrijednosti na dan stjecanja. Prava distribucije proizvoda imaju ograničen vijek uporabe i iskazuju se po trošku umanjenom za akumuliranu amortizaciju i umanjenje vrijednosti, ako postoji. Amortizacija se obračunava pravocrtnom metodom kako bi se alocirao trošak prava tijekom njihova procijenjenog vijeka uporabe (od 1,5 do 5 godina).

(c) Brendovi
Brendovi stečeni poslovnim kombinacijama iskazuju se po inicijalno utvrđenoj fer vrijednosti (na dan stjecanja) umanjeni za akumuliranu amortizaciju i umanjenje vrijednosti, ako je potrebno. Amortizacija se obračunava pravocrtnom metodom kako bi se alocirao trošak brenda u toku njegovog procijenjenog vijeka uporabe (7 do 15 godina).

Brendovi s neograničenim vijekom uporabe se ne amortiziraju nego se godišnje provjeravaju zbog umanjenja vrijednosti na razini jedinice stvaranja novca.

(d) Računalni softver
Licence za softver kapitaliziraju se na temelju troškova stjecanja i troškova koji nastaju dovođenjem softvera u radno stanje. Ovi troškovi amortiziraju se pravocrtnom metodom tijekom njihovog korisnog vijeka uporabe (do 5 godina).

(e) Licence
Licence stečene poslovnim kombinacijama iskazuju se po fer vrijednosti utvrđenoj na dan stjecanja. Licence imaju neograničen vijek upotrebe i ne amortiziraju se, ali se godišnje provjeravaju zbog umanjenja vrijednosti na razini jedinice stvaranja novca. Pojedinačno stečene licence iskazuju se po trošku stjecanja i amortiziraju pravocrtnom metodom tijekom njihovog korisnog vijeka uporabe (5 godina).

(f) Ugovori s kupcima
Ugovori s kupcima stečeni poslovnim kombinacijama iskazuju se po inicijalno utvrđenoj fer vrijednosti (na dan stjecanja) umanjeni za akumuliranu amortizaciju. Amortizacija se obračunava pravocrtnom metodom tijekom njihovog korisnog vijeka uporabe (5 do 15 godina).

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

2.7 Umanjenje vrijednosti nefinancijske imovine

Najmanje jednom godišnje se ispituje umanjenje vrijednosti imovine koja ima neograničen korisni vijek uporabe i koja se ne amortizira (kao što su brendovi, licence i goodwill). Imovina koja se amortizira pregledava se zbog umanjenja vrijednosti kada događaji ili promijenjene okolnosti ukazuju na to da knjigovodstvena vrijednost možda nije nadoknadiva. Gubitak od umanjenja vrijednosti priznaje se kao razlika između knjigovodstvene vrijednosti imovine i njenog nadoknadivog iznosa. Nadoknadivi iznos je fer vrijednost imovine umanjena za troškove prodaje ili vrijednost imovine u uporabi, ovisno o tome koja vrijednost je viša. Za potrebe procjene umanjenja vrijednosti, imovina se grupira na najniži nivo kako bi se pojedinačno utvrdio novčani tok (jedinice stvaranja novca). Nefinancijska imovina osim goodwilla za koju je iskazan gubitak od umanjenja vrijednosti, provjerava se na svaki datum izvještavanja radi mogućeg ukidanja umanjenja vrijednosti.

2.8 Financijska imovina

Grupa klasificira svoju financijsku imovinu u sljedeće kategorije: financijska imovina po fer vrijednosti u računu dobiti i gubitka, financijska imovina po fer vrijednosti u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti i financijska imovina po amortiziranom trošku. Klasifikacija ovisi o svrsi za koju je financijska imovina stečena. Uprava određuje klasifikaciju financijske imovine pri početnom priznavanju i vrednuje tu odluku na svaki datum izvještavanja.

a) Financijska imovina po amortiziranom trošku

Grupa mjeri financijsku imovinu po amortiziranom trošku ako su ispunjena oba sljedeća uvjeta:

- Financijska imovina se drži unutar poslovnog modela s ciljem držanja financijske imovine radi naplate ugovornih novčanih tokova,
- Ugovorni uvjeti financijske imovine proizlaze na određene datume za novčane tokove koji su isključivo plaćanje glavnice i kamata na nepodmireni iznos glavnice.

Financijska imovina po amortiziranom trošku naknadno se mjeri metodom efektivne kamatne stope i podložna je umanjenju vrijednosti. Dobici i gubici priznaju se u računu dobiti i gubitka kada se imovina prestane priznavati, promijeni se ili se umanji.

Financijska imovina po amortiziranom trošku uključuje potraživanja od kupaca i dane kredite i depozite.

b) Financijska imovina po fer vrijednosti kroz račun dobiti i gubitka

Ova kategorija uključuje financijsku imovinu namijenjenu trgovanju. Financijska imovina se klasificira u ovu kategoriju ako je stečena prvenstveno u svrhu prodaje u kratkom roku. Imovina u ovoj kategoriji klasificirana je kao kratkotrajna imovina, osim derivativnih financijskih instrumenata.

c) Financijska imovina po fer vrijednosti kroz ostalu sveobuhvatnu dobit (OSD)

Grupa mjeri financijsku imovinu po fer vrijednosti kroz ostalu sveobuhvatnu dobit ako su oba sljedeća uvjeta zadovoljena:

- Financijska imovina se drži unutar poslovnog modela s ciljem držanja financijske imovine radi naplate ili prodaje ugovornih novčanih tokova,
- Ugovorni uvjeti financijske imovine proizlaze na određene datume za novčane tokove koji su isključivo plaćanje glavnice i kamata na nepodmireni iznos glavnice.

Za dužničke instrumente po fer vrijednosti kroz OSD, prihodi od kamata, tečajne razlike, ispravke vrijednosti ili ukidanja ispravaka vrijednosti priznaju se u računu dobiti i gubitka i izračunavaju se na isti način kao i za financijsku imovinu mjerenu po amortiziranom trošku.

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

2.8 Financijska imovina (nastavak)

c) Financijska imovina po fer vrijednosti kroz ostalu sveobuhvatnu dobit (OSD) (nastavak)

Preostale promjene fer vrijednosti priznaju se u OSD. Nakon prestanka priznavanja, kumulativna promjena fer vrijednosti priznata u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti reciklira se kroz dobit ili gubitak.

Financijska imovina po fer vrijednosti kroz OSD uključena je u dugotrajnu imovinu, osim ako Uprava ima namjeru prodati ulaganje unutar razdoblja od 12 mjeseci od datuma bilance. Financijska imovina po fer vrijednosti kroz OSD iskazuje se po fer vrijednosti, osim u slučaju ulaganja u glavničke instrumente koji ne kotiraju na aktivnom tržištu i čija se fer vrijednost ne može pouzdano izmjeriti; tada se ona iskazuje po trošku ulaganja.

Sva kupljena i prodana financijska imovina priznaje se na datum transakcije, odnosno na datum na koji se Grupa obvezala kupiti ili prodati sredstvo. Ulaganja se početno priznaju po fer vrijednosti uvećanoj za troškove transakcije za cjelokupnu financijsku imovinu koja nije iskazana po fer vrijednosti u računu dobiti i gubitka. Financijska imovina se prestaje priznavati kada isteknu ili su prenesena prava na primitak novčanih tokova od ulaganja ili kada je Grupa prenijela sve bitne rizike i koristi vlasništva.

Kod promjene fer vrijednosti monetarnih vrijednosnica izraženih u stranoj valuti i klasificiranih kao raspoložive za prodaju analiziraju se tečajne razlike koje su rezultat promjena amortiziranog troška vrijednosnica i ostale promjene knjigovodstvene vrijednosti vrijednosnica.

Prihodi od kamata i razlike u preračunu priznaju se u računu dobiti i gubitka, a ostale promjene knjigovodstvene vrijednosti u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti. Promjene u fer vrijednosti ostalih monetarnih vrijednosnica raspoloživih za prodaju i nemonetarnih vrijednosnica raspoloživih za prodaju priznaju se u OSD.

Fer vrijednosti ulaganja koja kotiraju na burzi temelje se na tekućim cijenama ponude. Ako tržište za neko financijsko sredstvo nije aktivno, Grupa utvrđuje fer vrijednost pomoću tehnika procjene vrijednosti koje uzimaju u obzir nedavne transakcije pod uobičajenim trgovačkim uvjetima te usporedbu s drugim sličnim instrumentima, analizu diskontiranog novčanog toka i modela određivanja cijena opcija, maksimalno koristeći tržišne informacije te se minimalno oslanjajući na informacije specifične za poslovni subjekt.

Grupa priznaje ispravak vrijednosti za očekivane kreditne gubitke (eng. *Expected credit loss* ili *ECL*) za sve dužničke instrumente koji se ne vode po fer vrijednosti kroz račun dobiti i gubitka. Očekivani kreditni gubici se temelje na razlici između ugovornih novčanih tijekova koji su dospjeli u skladu s ugovorom i svih novčanih tokova koje Grupa očekuje da će primiti.

Očekivani kreditni gubici se prepoznaju u dvije faze. Za kreditne izloženosti za koje nije došlo do značajnog povećanja kreditnog rizika od početnog priznavanja, očekivani kreditni gubici se priznaju za kreditne gubitke koji proizlaze iz neplaćenih događaja koji su mogući u sljedećih 12 mjeseci (očekivani kreditni gubici za 12 mjeseci). Za one kreditne izloženosti kod kojih je došlo do značajnog povećanja kreditnog rizika od početnog priznavanja, potreban je ispravak za očekivane kreditne gubitke tijekom preostalog vijeka trajanja izloženosti, bez obzira na vrijeme zaduživanja (doživotni očekivani kreditni gubici). Za potraživanja od kupaca i ugovornu imovinu, Grupa primjenjuje simplificirani pristup u kalkulaciji očekivanih kreditnih gubitaka i stoga ne prati promjene kreditnog rizika već priznaje ispravak vrijednosti na temelju očekivanog doživotnog očekivanog kreditnog gubitka na kraju svakog izvještajnog razdoblja. Financijska imovina se otpisuje kada ne postoji razumno očekivanje naplate. Iznosi ispravka vrijednosti potraživanja i naknadno naplaćeni iznosi iskazuju se u računu dobiti i gubitka u okviru pozicije 'Ostali troškovi poslovanja'.

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

2.9 Najmovi

(i) Aktivnosti Grupe vezane uz najmove i računovodstvena politika

Grupa unajmljuje razne urede, opremu i vozila. Ugovori o najmu obično se sklapaju na određeno razdoblje od 12 mjeseci do 5 godina, ali mogu imati i mogućnost produljenja kako je opisano u točki (iii) u nastavku. Ugovori o najmu mogu sadržavati i komponente najma i komponente koje se ne odnose na najam. Grupa je odlučila da ne odvaja ove komponente nego da ugovore tretira kao jedinstvenu komponentu najma. Uvjeti ugovora o najmu pregovaraju se na individualnoj osnovi i sadržavaju širok raspon različitih uvjeta. Ugovori o najmu ne nameću nikakve ugovorne uvjete osim sigurnosnih udjela u imovini koja je predmet najma. Imovina u najmu se ne može koristiti kao sredstvo jamstva za posudbe.

Imovina i obveze koje proizlaze iz najma inicijalno se mjere temeljem sadašnje vrijednosti. Obveze po najmovima uključuju neto sadašnju vrijednost sljedećih plaćanja najamnina:
- Fiksna plaćanja (uključujući suštinski fiksna plaćanja), umanjeno za potraživanja za poticaje najmova
- Varijabilna plaćanja najma koja se temelje na indeksu ili stopi, inicijalno mjerena po indeksu ili stopi važećem na dan početka najma
- Iznose za koje se očekuje da će ih Grupa platiti prema jamstvima za ostatak vrijednosti
- Izvršnu cijenu opcije kupnje ukoliko je opravdano izvjesno da će Grupa opciju iskoristiti
- Plaćanja penala za prekid najma, ukoliko se uvjeti najma odražavaju na korištenje opcije prekida.

Plaćanja najma koja se izvršavaju pod razumno određenim opcijama produljenja također su uključena u mjerenje obveze. Plaćanja najmova diskontiraju se korištenjem kamatne stope implicitne u ugovoru o najmu. Ukoliko se ta stopa ne može utvrditi, što je općenito slučaj za najmove Grupe, koristi se inkrementalna stopa zaduživanja najmoprimca što je stopa koju bi najmoprimac platio da posuđuje sredstva potrebna za kupnju imovine slične vrijednosti u odnosu na imovinu s pravom korištenja, u sličnom ekonomskom okruženju sa sličnim stanjem, osiguranjima i uvjetima. U tom smislu, za nove ugovore o najmu i one ugovore kod kojih je nastupila modifikacija s rokom dospijeća dužim od 5 godina korištena je inkrementalna stopa zaduživanja od 4% koja predstavlja dugoročni neosigurani rizik Društva (2021.: 2%), a inkrementalna stopa zaduživanja od 2,2% koja predstavlja osigurani rizik Društva korištena je za nove i modificirane ugovore o najmu čije je dospijeće 5 godina ili kraće (2021.: 1%).

Plaćanja najmova raspoređuju se na glavnicu i kamatu. Trošak kamate tereti račun dobiti i gubitka tijekom razdoblja trajanja najma kako bi se kreirala konstantna periodična kamata na preostali saldo obveze za svako razdoblje.

Pravo na korištenje imovine mjeri se po trošku koji sadrži sljedeće:
- Visinu početnog mjerenja obveze po najmu
- Bilo kakva plaćanja najma provedena prije ili na datum početka najma umanjeno za primljene poticaje za najam
- Bilo kakve početne direktne troškove te
- Troškove obnove

Pravo na korištenje imovine se obično amortizira pravocrtno tijekom korisnog vijeka trajanja imovine ili tijekom trajanja ugovora o najmu, ovisno o tome što je kraće. Ukoliko je opravdano sigurno da će Grupa iskoristiti opciju kupnje imovine, amortizacija se obračunava tijekom korisnog vijeka trajanja imovine.

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

2.9 Najmovi (nastavak)

(i) Aktivnosti Grupe vezane uz najmove i računovodstvena politika (nastavak)

Plaćanja povezana s kratkoročnim najmovima opreme i vozila te svih najmova imovine male vrijednosti i softverskih licenci priznaju se pravocrtno na trošak u računu dobiti i gubitka. Kratkoročni najmovi su najmovi s rokom od 12 mjeseci i kraće. Imovina male vrijednosti (ispod 35 tisuća kuna) odnosi se na IT opremu te manje stavke uredskog namještaja.

(ii) Varijabilna plaćanja najma

Grupa može biti izložena promjenjivim uvjetima plaćanja povezanim s indeksom ili stopom, koji nisu uključeni u obvezu najma sve dok ne stupe na snagu. Kada prilagodbe temeljene indeksom ili stopom stupe na snagu, obveze po najmovima se ponovno vrednuju te se radi usklađivanje vrijednosti prava na korištenje imovine. Varijabilna plaćanja najma koja ovise o realizaciji prodaje, ukoliko su ugovorena, iskazuju se u računu dobiti i gubitka u okviru pozicije 'Ostali troškovi poslovanja'.

(iii) Opcije produljenja i otkazivanja

Opcije produljenja i otkazivanja uključene su u brojne ugovore o najmu nekretnina i opreme Grupe. One se koriste radi maksimiziranja operativne fleksibilnosti u pogledu upravljanja imovinom koja se koristi u poslovanju Grupe.

Prihodi od najma u kojima je Grupa najmodavac priznaju se u računu dobiti i gubitka pravocrtno tijekom trajanja najma. Početni izravni troškovi nastali pri dobivanju operativnog najma dodaju se knjigovodstvenoj vrijednosti predmetne imovine i priznaju kao trošak tijekom trajanja najma na istoj osnovi kao i prihod od najma. Predmetna imovina dana u najam uključena je u bilancu Grupe na temelju njezine prirode.

2.10 Zalihe

Zalihe sirovina i rezervnih dijelova iskazuju se po trošku nabave koji je određen metodom ponderiranih prosječnih cijena ili neto ostvarivoj vrijednosti, ovisno o tome koja vrijednost je niža. Neto ostvariva vrijednost predstavlja procjenu prodajne cijene u redovnom poslovanju umanjenu za varijabilne troškove prodaje.

Trošak proizvodnje u tijeku i gotovih proizvoda obuhvaća sirovine, trošak izravnog rada, ostale izravne troškove i pripadajući dio općih troškova proizvodnje (na osnovu normalnog redovnog kapaciteta proizvodnje), a ne uključuje troškove posudbe.

Trgovačka roba iskazuje se po prodajnoj cijeni umanjenoj za poreze i marže.

Prema potrebi obavlja se ispravak vrijednosti oštećenih zaliha te zaliha kojima je prošao rok upotrebe.

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

2.11 Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja

Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja početno se priznaju po fer vrijednosti, a naknadno se mjere po amortiziranom trošku uporabom metode efektivne kamatne stope, umanjeno za ispravak vrijednosti za očekivane kreditne gubitke, kako je opisano u bilješci 2.8.

2.12 Novac i novčani ekvivalenti

Novac i novčani ekvivalenti obuhvaćaju gotovinu, depozite kod banaka po viđenju i ostale kratkotrajne visoko likvidne instrumente s rokovima naplate do tri mjeseca ili kraće (osim mjenica). U bilanci su prekoračenja po bankovnim računima uključena u obveze po primljenim kreditima u sklopu kratkoročnih obveza.

2.13 Dionički kapital

Dionički kapital sastoji se od redovnih dionica. Primici koji se iskazuju u glavnici pri izdavanju novih dionica ili opcija iskazuju se umanjeni za pripadajuće troškove transakcije i porez na dobit. Iznos fer vrijednosti primljene naknade iznad nominalne vrijednosti izdanih dionica prikazan je u bilješkama kao dionička premija.

Za slučaj kada bilo koja članica Grupe kupuje dionice Društva (vlastite dionice), plaćena naknada za kupljene dionice, uključujući sve izravno pripadajuće troškove transakcije, umanjuje dionički kapital sve do povlačenja dionica ili njihovog ponovnog izdavanja. Prilikom ponovnog izdavanja vlastitih dionica svi primici, umanjeni za sve izravno pripadajuće troškove transakcije i porez na dobit, uključuju se u glavnicu koja pripada dioničarima Društva.

2.14 Posudbe

Posudbe se početno priznaju po fer vrijednosti umanjenoj za troškove transakcije. U budućim razdobljima, posudbe se iskazuju po amortiziranom trošku; sve razlike između primitaka (umanjenih za troškove transakcije) i otkupne vrijednosti priznaju se u računu dobiti i gubitka tijekom razdoblja trajanja posudbe, koristeći metodu efektivne kamatne stope.

Naknade koje su plaćene prilikom odobrenja kreditnih linija priznaju se kao transakcijski trošak kredita do iznosa za koji je vjerojatno da će sav ili dio kredita biti korišten. U tom slučaju, trošak naknade se odgađa sve dok se ne realizira korištenje kredita. Do iznosa za koji ne postoji dokaz da je vjerojatno korištenje dijela ili čitavog iznosa kredita, naknada se kapitalizira kao unaprijed plaćena za usluge likvidnosti te se amortizira kroz razdoblje na koji se kreditna linija odnosi.

Posudbe se klasificiraju kao kratkoročne obveze, osim ako Grupa ima bezuvjetno pravo odgoditi podmirenje obveze najmanje 12 mjeseci nakon datuma bilance.

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

2.15 Tekući i odgođeni porez

Trošak poreza na dobit za razdoblje se sastoji od tekućeg i odgođenog poreza. Porez se iskazuje u računu dobiti i gubitka, osim do dijela koji se odnosi na stavke priznate u izvještaju o sveobuhvatnoj dobiti ili izravno u glavnici. U tom slučaju, porez je također priznat u izvještaju o sveobuhvatnoj dobiti ili izravno u glavnici. Iznos poreza na dobit za tekuću godinu obračunava se na temelju poreznog zakona koji je na snazi ili se djelomično primjenjuje na dan bilance u zemljama u kojima Društvo i njegova ovisna društva posluju i ostvaruju oporezivu dobit. Uprava povremeno procjenjuje pojedine stavke u poreznim prijavama s obzirom na situacije u kojima su primjenjive porezne odredbe podložne tumačenju te razmatra formiranje rezerviranja, gdje je to prikladno, na temelju očekivanog iznosa koji treba platiti Poreznoj upravi.

Iznos odgođenog poreza obračunava se metodom bilančne obveze, na privremene razlike između porezne osnovice imovine i obveza i njihove knjigovodstvene vrijednosti u financijskim izvještajima. Međutim, odgođeni porez se ne priznaje ako proizlazi iz početnog priznavanja imovine ili obveza u transakciji koja nije poslovna kombinacija i koja u vrijeme transakcije ne utječe na računovodstvenu dobit niti na oporezivu dobit odnosno gubitak. Odgođeni porez se priznaje na privremene razlike koje proizlaze iz ulaganja u ovisna društva, osim u slučaju kada Grupa kontrolira vrijeme povrata privremene razlike i kada je vjerojatno da se privremena razlika neće poništiti u doglednoj budućnosti.

Odgođena porezna imovina i obveze mjere se poreznim stopama za koje se očekuje da će se primjenjivati u razdoblju kada će imovina biti nadoknađena ili obveza podmirena, na temelju poreznih stopa koje su, i poreznih zakona koji su, na snazi ili se djelomično primjenjuju na datum bilance. Odgođena porezna imovina priznaje se do visine buduće oporezive dobiti za koju je vjerojatno da će biti raspoloživa za iskorištenje privremenih razlika.

2.16 Primanja radnika

(a) Obveze za mirovine i ostale obveze nakon umirovljenja

Tijekom redovnog poslovanja prilikom isplata plaća Grupa u ime svojih radnika koji su članovi obveznih mirovinskih fondova obavlja redovita plaćanja doprinosa sukladno zakonu. Obvezni mirovinski doprinosi fondovima iskazuju se kao dio troška plaća kada se obračunaju. Grupa nema dodatni mirovinski plan te stoga nema nikakvih drugih obveza u svezi s mirovinama radnika. Nadalje, Grupa nema obvezu osigurati bilo koja druga primanja radnika nakon njihova umirovljenja izuzev zakonski utvrđenog ili internim pravilnikom reguliranog jednokratnog plaćanja pri samome trenutku umirovljenja.

(b) Otpremnine

Obveze za otpremnine se priznaju kad Grupa prijevremeno prekine Ugovor o radu sa radnikom ili odlukom radnika da dragovoljno prihvati prekid radnog odnosa u zamjenu za naknadu, odnosno prilikom odlaska u redovnu ili prijevremenu mirovinu. Grupa priznaje obveze za otpremnine kada je dokazivo preuzela obvezu prekinuti radni odnos sa sadašnjim radnicima na osnovu detaljnog formalnog plana, bez mogućnosti da od njega odustane ili kada osigurava otpremnine kao rezultat ponude da potakne dragovoljno raskidanje radnog odnosa, odnosno prilikom odlaska u prijevremenu mirovinu. Obveza za otpremnine pri redovnom odlasku u mirovinu iskazana je kao sadašnja vrijednost obveza za jednokratne otpremnine prilikom redovnog umirovljenja na datum bilance. Obvezu mjeri nezavisni aktuar jednom godišnje. Aktuarski dobici i gubici koji proizlaze iz usklada i promjena temeljenih na iskustvu u aktuarskim pretpostavkama iskazuju se u razdoblju u kojemu nastaju direktno u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti. Kamata iz aktuarskog izračuna iskazuje se u računu dobiti i gubitka, u sklopu rashoda od kamata. Otpremnine koje dospijevaju u razdoblju duljem od 12 mjeseci nakon datuma bilance, diskontiraju se na njihovu sadašnju vrijednost.

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

2.16 Primanja radnika (nastavak)

(c) Dugoročna primanja radnika

Grupa priznaje obvezu za dugoročna primanja radnika (jubilarne nagrade) ravnomjerno u razdoblju u kojem je nagrada ostvarena, na temelju stvarnog broja godina radnog staža. Obvezu za dugoročna primanja radnika mjeri nezavisni aktuar jednom godišnje, koristeći pretpostavke o broju radnika kojima navedena primanja treba isplatiti, procijenjeni trošak navedenih primanja te diskontnu stopu. Aktuarski dobici i gubici koji proizlaze iz usklada i promjena temeljenih na iskustvu u aktuarskim pretpostavkama knjiže se odmah u korist ili na teret računa dobiti i gubitka u sklopu troškova radnika. Kamata iz aktuarskog izračuna iskazuje se u računu dobiti i gubitka, u sklopu rashoda od kamata.

(d) Isplate s temelja dionica

Uprava i zaposlenici Grupe imaju pravo kroz ESOP program primiti naknadu za rad u obliku isplate s temelja dionica, po kojoj zaposlenici pružaju usluge u zamjenu za glavničke instrumente („transakcije podmirene glavničkim instrumentima“).

Trošak transakcija podmirenih glavničkim instrumentima mjeri se po fer vrijednosti glavničkih instrumenata na datum dodjele. Taj trošak se priznaje, zajedno s odgovarajućim povećanjem glavnice, tijekom razdoblja u kojem su uvjeti ispunjeni, završno s danom kada će zaposlenici ostvariti puno pravo na nagradu („dan ostvarivanja prava“). Ukupni rashod koji se priznaje za transakcije podmirene glavničkim instrumentima na svaki datum izvještavanja do dana ostvarivanja prava odražava mjeru u kojoj je isteklo razdoblje ostvarivanja prava i najbolju procjenu Grupe o broju glavničkih instrumenata koji će se u konačnici ostvariti. Rashod ili prihod u računu dobiti i gubitka predstavlja promjenu ukupnog rashoda koja se priznaje na početku i kraju tog razdoblja.

(e) Kratkoročna primanja radnika

Grupa priznaje rezerviranje za bonuse i akumulirane neiskorištene dane godišnjeg odmora kada postoji ugovorna obveza ili praksa iz prošlosti na temelju koje je nastala izvedena obveza.

2.17 Rezerviranja

Rezerviranja za troškove otpremnina i dugoročna primanja radnika, troškove restrukturiranja, troškove garancija u jamstvenom roku i sudske sporove priznaju se ako Grupa ima sadašnju zakonsku ili izvedenu obvezu kao posljedicu prošlog događaja, ako je vjerojatno da će biti potreban odljev resursa radi podmirivanja obveze te ako se iznos obveze može pouzdano procijeniti.

Kada postoji veći broj sličnih obveza, vjerojatnost da će za njihovo podmirenje biti potreban odljev resursa određuje se njihovim razmatranjem kao cjeline. Rezerviranje se priznaje i kada je mala vjerojatnost odljeva resursa za bilo koju stavku obveza koja se nalazi u istoj kategoriji.

Rezerviranja se mjere po sadašnjoj vrijednosti troškova za koje se očekuje da će biti potrebni za podmirenje obveze, korištenjem diskontne stope prije poreza, koja odražava tekuće tržišne procjene vremenske vrijednosti novca kao i rizike koji su specifični za navedenu obvezu. Učinak povećanja rezerviranja, kao odraz proteka vremena iskazuje se u okviru rashoda od kamata.

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

2.18 Priznavanje prihoda

Grupa priznaje prihode kako bi se prikazao prijenos obećane robe ili usluga kupcima u iznosu koji odražava naknadu za koju Grupa očekuje da ima pravo u zamjenu za tu robu ili usluge. Osnovno načelo iskazano je u okviru modela koji se sastoji od pet koraka.

Prihodi se sastoje od fer vrijednosti primljene naknade ili potraživanja za prodane proizvode, robu ili usluge u redovnom poslovanju Grupe. Prihodi su iskazani u iznosima koji su umanjeni za porez na dodanu vrijednost, rabate i diskonte, troškove ulistavanja proizvoda i marketinških aktivnosti koji su sastavni dio ugovora s kupcima. Sve ostale marketinške aktivnosti vezane za marketinške kampanje koje nisu sastavni dio ugovora s kupcima iskazane su u sklopu Troškova marketinga i unapređenja prodaje. Grupa priznaje prihode kada se iznos prihoda može pouzdano mjeriti, kada je vjerojatno da će Grupa ostvariti buduće ekonomske koristi i kada su zadovoljeni specifični kriteriji za sve djelatnosti Grupe koje su opisane u nastavku.

(a) Prihodi od veleprodaje proizvoda i trgovačke robe
Grupa proizvodi i prodaje svoje proizvode i tuđu robu u veleprodaji. Prihodi od veleprodaje priznaju se kada Grupa obavi isporuke robe veletrgovcu, kada veletrgovac ima slobodu određivanja prodajne cijene i kada ne postoji nijedna nepodmirena obveza koja bi mogla utjecati na prihvaćanje proizvoda od strane veletrgovca. Isporuka je izvršena kad se proizvodi otpreme na određenu lokaciju, rizici gubitka prenesu na veletrgovca i kad je utvrđeno jedno od navedenoga: veletrgovac prihvaća proizvode u skladu s ugovorom, ili je rok za prihvaćanje proizvoda protekao ili Grupa ima objektivne dokaze o tome da su svi kriteriji prihvaćanja zadovoljeni.

Proizvodi se prodaju uz količinski popust i kupci imaju pravo na povrat neispravne robe. Prihodi od prodaje iskazuju se na temelju cijene iz ugovora o prodaji, umanjeni za procijenjene količinske popuste i povrate u trenutku prodaje. Procjene popusta i povrata i njihovo priznavanje provode se na temelju stečenog iskustva. Količinski popusti procjenjuju se temeljem očekivane prodaje na godišnjoj razini. Prodaja ne sadržava elemente financiranja, jer je rok naplate potraživanja do 90 dana, što je u skladu s tržišnom praksom.

(b) Prihodi od prodaje robe - maloprodaja
Grupa posluje preko lanca ljekarni i specijaliziranih prodavaonica, te diskontnih dućana. Prihod od prodaje robe priznaje se u trenutku kada se proizvod proda kupcu. U maloprodaji se roba plaća u novcu ili kreditnom karticom. Grupa provodi program za lojalne kupce sukladno kojem se kupcima pruža mogućnost skupljanja nagradnih bodova prilikom kupnje proizvoda. Nakon što skupe određeni broj nagradnih bodova, kupci iste mogu iskoristiti za popuste prilikom sljedeće kupnje, podložno minimalnom broju skupljenih bodova. Primljena naknada alocira se na prodane proizvode i izdane bodove. Dio fer vrijednosti primljene naknade raspoređuje se na nagradne bodove i razgraničava se, a zatim priznaje kao prihod kroz razdoblje u kojem su nagradni bodovi iskorišteni.

(c) Prihodi od usluga
Prihodi od usluga priznaju se u razdoblju u kojem su usluge obavljene, prema stupnju dovršenosti, na osnovu udjela stvarno obavljenih usluga u odnosu na ukupne usluge koje se trebaju obaviti.

(d) Prihod od kamata
Prihodi od kamata nastali po osnovu sredstava oročenih kod banaka, danih kredita i kamate od kupaca priznaju se na vremenski proporcionalnoj osnovi koristeći metodu efektivne kamatne stope.

(e) Prihodi od najma
Prihodi od usluga najma priznaju se u razdoblju u kojem su usluge pružene, korištenjem pravocrtne metode tijekom razdoblja ugovora s najmoprimcima te se iskazuju u računu dobiti i gubitka, u sklopu ostalih poslovnih prihoda.

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

2.19 Raspodjela dividendi

Raspodjela dividendi dioničarima Društva priznaje se kao obveza u konsolidiranim financijskim izvještajima Grupe u razdoblju u kojem su dividende odobrene od strane Glavne skupštine Društva.

2.20 Porez na dodanu vrijednosti

Porezne uprave zahtijevaju podmirenje poreza na dodanu vrijednost (PDV) na neto osnovi. PDV koji proizlazi iz transakcija prodaje i kupnje priznaje se i iskazuje u bilanci na neto osnovi. U slučaju umanjenja potraživanja za ispravak vrijednosti, gubitak od umanjenja iskazuje se u bruto iznosu potraživanja, uključujući PDV.

2.21 Dugotrajna imovina namijenjena prodaji

Dugotrajna imovina se klasificira kao namijenjena prodaji kada se njezina knjigovodstvena vrijednost može nadoknaditi prvenstveno prodajom i kada se prodaja smatra vrlo vjerojatnom. Iskazuje se po knjigovodstvenoj vrijednosti ili fer vrijednosti umanjenoj za troškove prodaje, ovisno o tome koja je niža, dok se trošak amortizacije ne priznaje u račun dobiti i gubitka.

2.22 Derivativni financijski instrumenti i aktivnosti zaštite

Derivativi se inicijalno priznaju po fer vrijednosti na dan zaključivanja ugovora o derivatima, a nakon toga se mjere po fer vrijednosti. Metoda priznavanja dobiti ili gubitka koja rezultira iz vrednovanja ovisi o tome da li je derivativ označen kao instrument zaštite od rizika i, ukoliko jest, o prirodi stavke koja je zaštićena.

Grupa koristi derivative kao zaštitu od posebnog rizika koji se odnosi na priznato sredstvo ili obvezu, odnosno na vrlo vjerojatne predviđene transakcije (zaštita rizika novčanog toka).

Na početku transakcije, Grupa dokumentira odnos između instrumenata zaštite i zaštićenih stavki, kao i ciljeve upravljanja rizikom i strategiju poduzimanja različitih transakcija zaštite. Grupa također dokumentira, kako na početku tako i tijekom trajanja zaštite od rizika i svoju procjenu jesu li derivativi koji se koriste u transakcijama zaštite izrazito efektivni kod kompenziranja promjena u novčanim tokovima zaštićenih stavki.

Fer vrijednosti derivativa korištenih za zaštitu rizika novčanog toka objavljena je u bilješci 16. Promjene u pričuvama za zaštitu od rizika prikazane su u bilješci 22.

Efektivan dio promjena u fer vrijednosti derivativa koji su označeni kao, i ispunjavaju uvjet da budu zaštita od rizika novčanog toka, priznaju se u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti (OSD). Dobit ili gubitak koji se odnosi na neefektivan dio promjena odmah se priznaje u računu dobiti i gubitka, u sklopu pozicije „Ostali dobici/(gubici) – neto“. Iznosi akumulirani u kapitalu se reklasificiraju iz OSD u račun dobiti i gubitka u razdobljima kada zaštićena stavka utječe na dobit ili gubitak. Dobit odnosno gubitak koji se odnosi na efektivni dio swap-a kamatnih stopa kojima se vrši zaštita varijabilne kamatne stope na obveze po primljenim kreditima priznaje se u računu dobiti i gubitka u okviru pozicije „Rashodi od financiranja – neto“. Dobitak odnosno gubitak koji se odnosi na neefektivni dio priznaje se u računu dobiti i gubitka u sklopu pozicije „Ostali dobici/(gubici) – neto“.

Kada instrument zaštite istekne ili bude prodan, ili kada zaštita više ne zadovoljava kriterije računovodstva zaštite, svaka kumulativna dobit ili gubitak koji u tom trenutku postoji u kapitalu ostaje u kapitalu i reklasificira se iz OSD u račun dobiti i gubitka u trenutku kada je predviđena buduća transakcija priznata u računu dobiti i gubitka. Kada se više ne očekuje da će doći do prognozirane transakcije, kumulativna dobit ili gubitak koji je prikazan u kapitalu odmah se prenosi u račun dobiti i gubitka u sklopu pozicije „Ostali dobici/(gubici) – neto“.

BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

2.23 Obveze prema dobavljačima

Obveze prema dobavljačima su obveze plaćanja dobavljaču za preuzetu robu ili primljene usluge tijekom redovnog poslovanja. Obveze prema dobavljačima se klasificiraju kao tekuće ukoliko dospijevaju na plaćanje u roku do jedne godine, odnosno u okviru redovnog ciklusa poslovanja ukoliko je duži. U suprotnom, obveze se klasificiraju kao dugoročne. Obveze prema dobavljačima se inicijalno priznaju po fer vrijednosti, a naknadno se mjere prema amortiziranom trošku koristeći metodu efektivne kamatne stope.

2.24 Ulaganja u nekretnine

Ulaganja u nekretnine iskazana su u bilanci po povijesnom trošku umanjenom za akumuliranu amortizaciju i umanjenje vrijednosti. Ulaganja u nekretnine se ukidaju bilo u slučaju prodaje bilo u slučaju povlačenja iz uporabe, kada se nikakve buduće ekonomske koristi više ne očekuju od prodaje ove imovine. Transferi sa i na ulaganja u nekretnine rade se samo onda kada se mijenja namjena imovine. Knjigovodstvena vrijednost ulaganja u nekretnine približno odgovara fer vrijednosti iste. Ulaganja u nekretnine drže se s namjenom dugoročnog iznajmljivanja te se ne koriste od strane Grupe. Trošak amortizacije koja se odnosi na ulaganje u nekretnine u 2022. godini iznosi 19 tisuća kuna (2021.: nula).

2.25 Dobit iz poslovanja

Dobit iz poslovanja uključuje razliku između poslovnih prihoda (prihoda od prodaje proizvoda, trgovačke robe i usluga, prihoda od kamata i ostalih prihoda) i poslovnih rashoda koji uključuju sve troškove osim financijskih rashoda i poreza.

2.26 Državne potpore

Državne potpore su pomoći države u obliku transfera resursa poduzetniku u zamjenu za prošlo ili buduće zadovoljavanje određenih uvjeta koji se tiču poslovanja poduzetnika. Državne potpore isključuju one oblike državne pomoći kojima nije moguće na razborit način utvrditi vrijednost i transakcije s državom koje se ne mogu razlikovati od normalnih poslovnih transakcija poduzetnika.

Potraživanja za državne potpore za nadoknadu nastalih rashoda ili nastalog gubitka ili kao potraživanje u svrhu pružanja trenutne financijske podrške poduzetnika, ali bez budućih povezanih troškova priznaju se kao prihod razdoblja u kojem je potraživanje nastalo.

Državne potpore povezane s imovinom, uključujući nenovčane potpore po fer vrijednosti, tretiraju se kao odbitne stavke pri izračunavanju knjigovodstvenog iznosa te imovine. Takav knjigovodstveni tretman primljenih potpora rezultira smanjenjem troška amortizacije tijekom vijeka upotrebe imovine koja se amortizira.

2.27 Događaji nakon datuma bilance

Događaji nastali nakon datuma bilance koji daju potrebne informacije o poziciji Grupe na datum bilance (događaji za usklađenje) iskazuju se u financijskim izvještajima. Događaji nastali nakon datuma bilance koji nisu događaji za usklađenje objavljuju se u bilješkama kada su značajni.

BILJEŠKA 3 – UPRAVLJANJE FINANCIJSKIM RIZIKOM

3.1 Čimbenici financijskog rizika

Poslovne aktivnosti Grupe izlažu je različitim vrstama financijskih rizika koje uključuju: tržišni rizik (uključujući valutni rizik, rizik fer vrijednosti kamatne stope, kamatni rizik novčanog toka te cjenovni rizik), kreditni rizik i rizik likvidnosti. Program upravljanja rizicima Grupe fokusira se na nepredvidljivosti financijskog tržišta te je usmjeren na minimiziranje potencijalnog negativnog odražavanja istog na poslovanje Grupe. Grupa koristi derivativne financijske instrumente kao instrumente zaštite od određenih financijskih rizika.

(a) Tržišni rizik

(i) Valutni rizik

Grupa djeluje na međunarodnoj razini i izložena je valutnom riziku koji proizlazi iz raznih promjena tečajeva stranih valuta vezanih uglavnom uz EUR, srpski dinar (RSD), rusku rublju (RUB) i, u manjoj mjeri, američki dolar (USD). Promjena tečaja srpskog dinara u odnosu na EUR u 2022. i 2021. godini nije imala značajan utjecaj na rezultat Grupe. Deprecijacija ruske rublje u 2022. godini u odnosu na EUR rezultirala je gubitkom od tečajnih razlika u iznosu od 712 tisuća kuna (u 2021. godini nije bilo značajnog utjecaja).

Promjene tečajeva između gore navedenih valuta i hrvatske kune (HRK) mogu imati utjecaj na rezultate budućih operacija i budućeg novčanog tijeka Grupe. Iznosi u tablici u nastavku predstavljaju iznose u kunama denominirane u ovim valutama na datum bilance za glavne bilančne monetarne stavke.

31. prosinca 2022. *(u tisućama kuna)*	**EUR**	**RSD**	**USD**	**RUB**
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	338.525	410.345	1.195	8.758
Novac i novčani ekvivalenti	141.185	23.964	133	22.825
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	(510.344)	(167.726)	(49.980)	(22.038)
Obveze po primljenim kreditima	(106.621)	(168.237)	(399)	-
Obveze po najmovima	(328.840)	(3.008)	-	-
Neto izloženost bilance	**(466.095)**	**95.338**	**(49.051)**	**9.545**

31. prosinca 2021. *(u tisućama kuna)*	**EUR**	**RSD**	**USD**	**RUB**
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	316.079	352.248	952	11.832
Novac i novčani ekvivalenti	111.712	27.488	225	3.155
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	(437.833)	(199.537)	(24.537)	(12.751)
Obveze po primljenim kreditima	(1.136)	(127.862)	(1.563)	-
Obveze po najmovima	(325.444)	(1.507)	-	-
Neto izloženost bilance	**(336.622)**	**50.830**	**(24.923)**	**2.236**

Budući da Grupa također ima ovisna društva izvan Hrvatske, vrijednost dioničke glavnice izložena je promjeni tečaja. Promjene dioničke glavnice uzrokovane promjenom tečaja iskazane su kao tečajne razlike u konsolidiranom izvještaju o sveobuhvatnoj dobiti.

BILJEŠKA 3 – UPRAVLJANJE FINANCIJSKIM RIZIKOM (nastavak)

3.1 Čimbenici financijskog rizika (nastavak)

(a) Tržišni rizik (nastavak)

(i) Valutni rizik (nastavak)

Ukoliko bi srpski dinar ojačao za 1% u odnosu na kunu, dobit nakon poreza bila bi 682 tisuće kuna manja (2021.: 828 tisuća kuna veća), a ostala sveobuhvatna dobit bi bila 10.683 tisuće kuna veća (2021.: 10.976 tisuća kuna veća), pod pretpostavkom da su svi ostali pokazatelji ostali nepromijenjeni.

Ukoliko bi ruska rublja ojačala za 1% u odnosu na kunu, dobit nakon poreza bila bi tisuću kuna manja (2021.: 132 tisuće kuna veća), a ostala sveobuhvatna dobit bi bila 221 tisuću kuna veća (2021.: 95 tisuća kuna veća), pod pretpostavkom da su svi ostali pokazatelji ostali nepromijenjeni.

(ii) Rizik ulaganja u vrijednosne papire

Grupa je izložena riziku ulaganja u vrijednosne papire kroz rizike fer vrijednosti i cjenovni rizik jer su ulaganja Grupe klasificirana u konsolidiranoj bilanci po fer vrijednosti kroz ostalu sveobuhvatnu dobit (OSD). Ulaganja u vrijednosne papire klasificirana kao raspoloživa za prodaju ne kotiraju na burzi. Kako bi upravljala rizicima koji proizlaze iz njihove fer vrijednosti i promjene cijena, Grupa prati tržišne transakcije i rezultate subjekta ulaganja.

Ne postoje pouzdane vanjske informacije u pogledu fer vrijednosti. Temeljem internih informacija, Uprava smatra da je fer vrijednost jednaka ili viša od knjigovodstvene vrijednosti. Međutim, zbog ograničenosti dostupnih informacija, Uprava nije izvršila analizu osjetljivosti. Na dan 31. prosinca 2022. godine, ukoliko bi se fer vrijednost financijske imovine kroz OSD promijenila, pod pretpostavkom da su svi ostali pokazatelji ostali nepromijenjeni, ostala sveobuhvatna dobit i revalorizacijske rezerve promijenili bi se za isti iznos.

(iii) Kamatni rizik novčanog toka i rizik fer vrijednosti kamatne stope

Budući da Grupa nema značajnu imovinu koja ostvaruje prihod od kamata, prihodi Grupe i novčani tok iz poslovnih aktivnosti nisu u značajnoj mjeri ovisni o promjenama tržišnih kamatnih stopa.

Kamatni rizik Grupe proizlazi iz dugoročnih kredita i izdanih obveznica. Krediti odobreni po promjenjivim stopama izlažu Grupu riziku novčanog toka, što je djelomično pokriveno novčanim sredstvima uloženim po promjenjivim stopama. Krediti odobreni po fiksnim stopama izlažu Grupu riziku fer vrijednosti kamatne stope bez obzira što se primljeni krediti ne iskazuju po fer vrijednosti.

Grupa kontinuirano prati promjene kamatnih stopa. Simuliraju se različite situacije uzimajući u obzir refinanciranje, obnavljanje sadašnjeg stanja kao i alternativno financiranje. Na osnovu ovih situacija, Grupa izračunava utjecaj promjene kamatne stope na račun dobiti i gubitka. U odnosu na iskazano stanje na dan 31. prosinca 2022. godine, kada bi se efektivna kamatna stopa na primljene kredite povećala/smanjila za 100 baznih bodova na godišnjoj razini (2021.: 100 baznih bodova), dobit nakon poreza bila bi za 1.407 tisuća kuna manja/veća (2021.: 2.648 tisuća kuna manja/veća), uglavnom kao rezultat većeg/manjeg troška od kamata.

BILJEŠKA 3 – UPRAVLJANJE FINANCIJSKIM RIZIKOM (nastavak)

3.1 Čimbenici financijskog rizika (nastavak)

(b) Kreditni rizik

Imovina Grupe koja nosi kreditni rizik sastoji se uglavnom od novčanih sredstava, depozita, potraživanja od kupaca i ostalih potraživanja. Prodajne politike Grupe osiguravaju da se prodaja obavlja kupcima koji imaju odgovarajuću kreditnu povijest, i to u okvirima unaprijed određenih kreditnih ograničenja. Kreditni rizik Grupe je manji zbog raspodjele potraživanja na veće grupe kupaca. Dodatno, ključni kupci Grupe su veliki trgovački lanci, i ovisnost o ovim kupcima je smanjena razvijanjem drugih kanala distribucije. Grupa smanjuje kreditni rizik provođenjem strogih mjera kontrole naplate i isporuke robe kao i pribavljanjem instrumenata osiguranja dužnika (zadužnice i mjenice). U izvještajnom razdoblju nije bilo prekoračenja kreditnih limita i Uprava ne očekuje gubitke od neizvršavanja obveza drugih strana. Detaljna analiza i maksimalna izloženost kreditnom riziku iskazana je u bilješkama 16 i 18.

(c) Rizik likvidnosti

Razborito upravljanje rizikom likvidnosti podrazumijeva održavanje dostatne količine novca, osiguravanje raspoloživosti financijskih sredstava adekvatnim iznosom ugovorenih kreditnih linija i sposobnost podmirenja svih obveza. Cilj Grupe je održavanje fleksibilnosti financiranja na način da ugovorene kreditne linije budu dostupne.

Projekcija novčanog toka radi se na nivou operativnih društava te se agregira na razini Grupe. Grupa kontinuirano prati likvidnost kako bi osigurala dovoljno novčanih sredstava za potrebe poslovanja uz održavanje dovoljno prostora za korištenje neiskorištenih kreditnih linija kada je to potrebno. Ovakvo projiciranje uzima u obzir planove Grupe u pogledu podmirivanja dugova, usklađivanje s ugovorom zadanim odnosima te interno zadanim odnosima u bilanci.

Višak gotovine iznad nivoa potrebnog za upravljanje radnim kapitalom polaže se na kamatonosne tekuće račune, oročene depozite ili u novčane fondove, uz odabir instrumenata s odgovarajućim rokom dospijeća ili onih koji osiguravaju dovoljnu likvidnost.

Na dan 31. prosinca 2022. godine Grupa je imala 444.439 tisuća kuna novca i novčanih ekvivalenata (2021.: 346.635 tisuća kuna) te 181 tisuću kuna oročenih kratkoročnih depozita (2021.: 85 tisuća kuna) za koje se očekuje da će brzo generirati priljev gotovine za potrebe upravljanja rizikom likvidnosti.

Obveze prema dobavljačima i ostale obveze, kao i obveze po kratkoročnim kreditima dospijevaju do 12 mjeseci poslije datuma bilance, dok je dospijeće dugoročnih kredita prikazano u bilješci 24.

BILJEŠKA 3 – UPRAVLJANJE FINANCIJSKIM RIZIKOM (nastavak)

3.1 Čimbenici financijskog rizika (nastavak)

(c) Rizik likvidnosti (nastavak)

Tablica u nastavku analizira financijske obveze Grupe sukladno ugovorenim dospijećima. Navedeni iznosi predstavljaju ugovorene nediskontirane novčane tokove.

(u tisućama kuna)	Manje od 1 godine	Između 1-5 godina	Više od 5 godina	Ukupno
31. prosinca 2022.				
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	1.219.063	-	-	1.219.063
Obveze po primljenim kreditima	337.778	417.590	-	755.368
Obveze po najmovima	98.722	181.003	98.850	378.575
Derivativni financijski instrumenti	18.670	-	-	18.670

(u tisućama kuna)	Manje od 1 godine	Između 1-5 godina	Više od 5 godina	Ukupno
31. prosinca 2021.				
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	1.110.972	-	-	1.110.972
Obveze po primljenim kreditima	163.193	308.513	-	471.706
Obveze po najmovima	95.132	186.443	100.215	381.790

3.2 Promjene u obvezama proizašle iz financijskih aktivnosti

(iu tisućama kuna)	Kratkoročni krediti	Dugoročni krediti	Obveze po najmovima - kratkoročne	Obveze po najmovima - dugoročne	Ukupne obveze
1. siječnja 2022.	**159.932**	**299.657**	**86.844**	**263.065**	**809.498**
Novčani tok	166.245	113.041	(101.407)	-	177.879
Povećanja, modifikacije i prestanak najmova	-	-	14.235	84.578	98.813
Tekući dio	1.891	(1.891)	91.811	(91.811)	-
Tečajne razlike	586	(71)	197	513	1.225
Ostalo	370	245	-	-	615
31. prosinca 2022.	**329.024**	**410.981**	**91.680**	**256.345**	**1.088.030**

Plaćene kamate iskazane su unutar novčanog toka iz poslovnih aktivnosti.

3.3 Upravljanje kapitalom

Ciljevi Grupe prilikom upravljanja kapitalom su očuvanje sposobnosti Grupe da nastavi poslovanje pod pretpostavkom vremenske neograničenosti kako bi omogućila povrat ulaganja dioničarima i koristi ostalim zainteresiranim stranama te da održi optimalnu strukturu kapitala kako bi umanjila trošak kapitala.

Grupa nadzire kapital kroz praćenje pokazatelja zaduženosti. Ovaj pokazatelj računa se kao omjer neto duga i ukupnog kapitala i neto duga. U kalkulaciju neto duga ulaze ukupne obveze po primljenim kreditima (dugoročni i kratkoročni krediti iskazani u konsolidiranoj bilanci) uvećani za obveze po najmovima, derivativne financijske instrumente i umanjeni za novac i novčane ekvivalente. Ukupni kapital i neto dug izračunat je na način da se kapitalu i rezervama iskazanim u konsolidiranoj bilanci dodaje neto dug.

BILJEŠKA 3 – UPRAVLJANJE FINANCIJSKIM RIZIKOM (nastavak)

3.3 Upravljanje kapitalom (nastavak)

Pokazatelji zaduženosti su kako slijedi:

	31. prosinca 2022.	31. prosinca 2021.
	(u tisućama kuna)	
Ukupno obveze po primljenim kreditima (bilješka 24)	740.005	459.589
Obveze po najmovima (bilješka 13a)	348.025	349.909
Derivativni financijski instrumenti (bilješka 16)	14.263	(2.972)
Umanjeno za: Novac i novčani ekvivalenti (bilješka 20)	(444.439)	(346.635)
Neto dug	657.854	459.891
Kapital i rezerve	3.203.404	3.152.530
Ukupni kapital i neto dug	**3.861.258**	**3.612.421**
Pokazatelj zaduženosti	**17%**	**13%**

Kako bi održalo ili uskladilo strukturu kapitala, Skupština Društva može sukladno Odluci o politikama dividende mijenjati iznos dividendi koje se isplaćuju dioničarima, ili izvršiti povrat kapitala dioničarima, odnosno izdati nove dionice ili Grupa može prodati imovinu kako bi smanjila zaduženost.

3.4 Procjena fer vrijednosti

Svi financijski instrumenti koji se u bilanci mjere ili prikazuju po fer vrijednosti, kategoriziraju se u skladu s dolje prikazanom hijerarhijom, na temelju najnižeg inputa koji je značajan za utvrđivanje njihove fer vrijednosti:
- Razina 1 - kotirane cijene (nekorigirane) na aktivnim tržištima za identičnu imovinu ili obveze.
- Razina 2 - inputi koji ne predstavljaju kotirane cijene uključene u razinu 1, a radi se o vidljivim inputima za imovinu ili obvezu, bilo izravno (tj. kao cijene) ili neizravno (tj. izvedeni iz cijena).
- Razina 3 - inputi za imovinu ili obvezu koji se ne temelje na vidljivim tržišnim podacima (tj. nevidljivi inputi).

Fer vrijednost financijskih instrumenata kojima se trguje na aktivnim tržištima temelji se na kotiranim tržišnim cijenama na dan bilance. Tržište se smatra aktivnim ako su kotirane cijene poznate temeljem burze, aktivnosti brokera, industrijske skupine ili regulatorne agencije, a te cijene predstavljaju stvarne i redovite tržišne transakcije prema uobičajenim trgovačkim uvjetima.

Fer vrijednost financijskih instrumenata kojima se ne trguje na aktivnom tržištu (na primjer, OTC derivativi) utvrđuje se korištenjem tehnika procjene. Te tehnike procjene zahtijevaju maksimalno korištenje vidljivih tržišnih podataka gdje je to moguće, a oslanjaju se što je manje moguće na procjene specifične za pojedini subjekt. Ukoliko su svi značajni inputi potrebni za fer vrednovanje instrumenta vidljivi, instrument se uključuje u razinu 2. Ako se jedan ili više značajnih inputa ne temelji na vidljivim tržišnim podacima, instrument se uključuje u razinu 3.

BILJEŠKA 3 – UPRAVLJANJE FINANCIJSKIM RIZIKOM (nastavak)

3.4 Procjena fer vrijednosti (nastavak)

Specifične tehnike procjene koje se koriste za vrednovanje financijskih instrumenata uključuju:
- Kotirane tržišne cijene ili kotacije brokera za slične instrumente.
- Fer vrijednost kamatnih swapova izračunava se kao sadašnja vrijednost procijenjenih budućih novčanih tokova na temelju vidljivih krivulja prinosa.
- Fer vrijednost deviznih terminskih ugovora utvrđuje se korištenjem forward tečaja na datum bilance, a vrijednost dobivena kao rezultat diskontira se do sadašnje vrijednosti.
- Ostale tehnike, kao što je analiza diskontiranog novčanog toka, koriste se za utvrđivanje fer vrijednosti preostalih financijskih instrumenata.

Fer vrijednost derivativnih financijskih instrumenata i financijskih instrumenta raspoloživih za prodaju određuje se specifičnim tehnikama vrednovanja, pa su isti uključeni u razinu 2.

BILJEŠKA 4 – KLJUČNE RAČUNOVODSTVENE PROCJENE

Grupa izrađuje procjene i stvara pretpostavke vezane za budućnost. Proizašle računovodstvene procjene su, po definiciji, u rijetkim slučajevima izjednačene sa stvarnim rezultatima. U nastavku se navode procjene i pretpostavke koje bi mogle uzrokovati značajan rizik usklađivanja knjigovodstvenih iznosa imovine i obveza u sljedećoj financijskoj godini.

(a) Očekivani vijek uporabe brendova i licenci

Očekivani vijek uporabe brendova i licenci smatra se neograničenim, osim ako postoje okolnosti koje bi ukazivale na to da bi vijek trebao biti ograničen na određeni period. Grupa razmatra takve pokazatelje na kraju svakog izvještajnog razdoblja.

(b) Testiranje na umanjenje goodwilla i nematerijalne imovine s neograničenim vijekom uporabe

Grupa provodi redovne provjere goodwilla i nematerijalne imovine s neograničenim vijekom uporabe zbog umanjenja vrijednosti, sukladno politici iskazanoj u bilješci 2.7. Brendovi s neograničenim vijekom upotrebe se testiraju zbog umanjenja vrijednosti na pojedinačnoj osnovi, licence na razini vrste ljekarničkog poslovanja (ljekarne i specijalizirane prodavaonice), dok se goodwill testira unutar operativnog segmenta na koji je alociran.

Goodwill i nematerijalna imovina s neograničenim vijekom uporabe alocirani su na jedinice stvaranja novca unutar poslovnih segmenata kako slijedi:

(i) Licence

Poslovni segment *(u tisućama kuna)*	**31. prosinca 2022.**	**31. prosinca 2021.**
SPP Ljekarničko poslovanje	183.200	177.347
	183.200	**177.347**

BILJEŠKA 4 – KLJUČNE RAČUNOVODSTVENE PROCJENE (nastavak)

(b) Testiranje na umanjenje goodwilla i nematerijalne imovine s neograničenim vijekom uporabe (nastavak)

(ii) Brendovi

Poslovni segment *(u tisućama kuna)*	**31. prosinca 2022.**	**31. prosinca 2021.**
SPP Delikatesni namazi	242.053	241.497
SPP Slatko i slano	115.485	115.873
SPP Kava	102.537	102.301
PP Donat	47.128	47.020
	507.203	**506.691**

(iii) Goodwill

Poslovni segment *(u tisućama kuna)*	**31. prosinca 2022.**	**31. prosinca 2021.**
SPP Slatko i slano	185.539	208.096
SPP Ljekarničko poslovanje	168.183	168.183
SPP Delikatesni namazi	124.133	126.239
PP Donat	80.458	80.273
SPP Kava	64.108	58.372
SDP Srbija	52.056	51.827
SDP Hrvatska	49.854	55.141
SDP Slovenija	26.633	26.516
DP Makedonija	6.053	6.026
SPP Pića	2.621	2.621
	759.638	**783.294**

Nadoknadiva vrijednost jedinica stvaranja novca određena je izračunima vrijednosti u uporabi koji su bazirani na projekcijama novčanog toka temeljenim na financijskim projekcijama koje je odobrila Uprava te koji pokrivaju sedmogodišnje razdoblje.

BILJEŠKA 4 – KLJUČNE RAČUNOVODSTVENE PROCJENE (nastavak)

(b) Testiranje na umanjenje goodwilla i nematerijalne imovine s neograničenim vijekom uporabe (nastavak)

Kalkulacije vrijednosti u upotrebi za goodwill baziraju se na sljedećim pretpostavkama diskontne stope nakon poreza:

Poslovni segment	2022.	2021.
SPP Kava	8,9%	8,4%
SPP Delikatesni namazi	9,0%	7,6%
SPP Slatko i slano	9,7%	9,3%
SPP Ljekarničko poslovanje	8,2%	7,8%
PP Donat	8,5%	7,8%
SDP Hrvatska	8,1%	8,0%
SDP Srbija	9,7%	10,9%
SDP Slovenija	6,2%	6,6%
DP Makedonija	12,6%	11,3%

Pretpostavka o stopi rasta temeljena je na povijesnim podacima i očekivanjima Uprave o razvoju tržišta. Terminalna stopa rasta iznosi 2,0% za sve poslovne segmente (osim za SBU Kavu za koju iznosi 1,0%) i individualne testove umanjenja imovine te se bazira na očekivanjima Uprave o razvoju tržišta (2021.: 2,0%, SBU Kava: 1,0%). Diskontne stope nakon poreza u 2022. godini su uglavnom više u odnosu na 2021. godinu među segmentima temeljem povećanja nerizične kamatne stope po svim tržištima kao posljedica visoke inflacije.

BILJEŠKA 4 – KLJUČNE RAČUNOVODSTVENE PROCJENE (nastavak)

(b) Testiranje na umanjenje goodwilla i nematerijalne imovine s neograničenim vijekom uporabe (nastavak)

Pretpostavka o stopi rojaliteta koja se koristi za testiranje na umanjenje vrijednosti brendova je kako slijedi:

	2022.	2021.
Barcaffe	5,0%	5,0%
Najlepše želje	6,0%	6,0%
Bananica	5,1%	5,0%
Smoki	7,5%	7,0%
Argeta	8,0%	8,0%
Donat	8,0%	8,0%

Testiranjem na umanjenje goodwilla i nematerijalne imovine s neograničenim vijekom uporabe na datum bilance priznato je umanjenje vrijednosti goodwilla i nematerijalne imovine u iznosu od 26.133 tisuće kuna (2021.: 17.045 tisuća kuna).

Razumno očekivana promjena bilo koje od ključnih pretpostavki korištenih kod testa umanjenja vrijednosti, promatrajući ih odvojeno bez promjene ostalih pretpostavki može dovesti do dodatnog umanjenja vrijednosti.

Analiza osjetljivosti ključnih pretpostavki korištenih prilikom testiranja umanjenja vrijednosti brendova pokazuje kako bi povećanje diskontne stope za 100 baznih poena uz ostale pretpostavke nepromijenjene dovelo do dodatnog umanjenja vrijednosti brendova u visini od 1.580 tisuća kuna. Istovremeno, ukoliko bi se terminalna stopa rasta smanjila za 100 baznih poena, uz ostale pretpostavke nepromijenjene, isto ne bi dovelo do dodatnog umanjenja vrijednosti brendova dok bi smanjenje stope rojaliteta za 50 baznih poena, uz ostale pretpostavke nepromijenjene impliciralo dodatno umanjenje vrijednosti brendova za 15.616 tisuća kuna.

Analiza osjetljivosti ključnih pretpostavki korištenih prilikom testiranja umanjenja vrijednosti goodwilla i licenci pokazuje kako povećanje diskontne stope za 100 baznih poena, uz ostale pretpostavke nepromijenjene dovelo do dodatnog umanjenja vrijednosti goodwilla i licenci u visini od 101.280 tisuća kuna. Istovremeno, ukoliko bi se terminalna stopa rasta smanjila za 100 baznih poena, uz ostale pretpostavke nepromijenjene, umanjenje vrijednosti goodwilla i licenci bilo bi za 51.184 tisuće kuna veće, dok bi uz smanjenje očekivanog slobodnog novčanog toka za 500 baznih poena, uz ostale pretpostavke nepromijenjene, umanjenje vrijednosti goodwilla i licenci bilo za 26.638 tisuća kuna veće.

(c) Priznavanje odgođene porezne imovine

Odgođena porezna imovina predstavlja iznose poreza na dobit koji su nadoknadivi na temelju budućih odbitaka oporezive dobiti te se iskazuje u bilanci. Odgođena porezna imovina priznaje se do visine poreznih prihoda za koje je vjerojatno da će biti ostvareni. Prilikom utvrđivanja buduće oporezive dobiti i iznosa poreznih prihoda za koje je vjerojatno da će biti ostvareni u budućnosti, Uprava donosi prosudbe i izrađuje procjene na temelju oporezive dobiti iz prethodnih godina i očekivanja budućih prihoda za koje se smatra da su razumni u postojećim okolnostima (bilješka 25).

BILJEŠKA 5 – INFORMACIJE O SEGMENTIMA

Model poslovanja Grupe organiziran je kroz pet strateških poslovnih područja i jedno poslovno područje. Uz poslovna područja uspostavljen je zasebni odjel – Novi rast koji je fokusiran na razvoj novih brendova Atlantic Grupe.

Poslovi distribucije organizirani su na način da pokriju šest najvećih tržišta – Hrvatska, Srbija, Slovenija, Sjeverna Makedonija, Rusija i Austrija te odjel Globalnog upravljanja mrežom distributera koji pokriva tržišta kojima se dominantno upravlja putem distribucijskih partnera.



SPP – Strateško poslovno područje
SDP – Strateško distribucijsko područje
PP – Poslovno područje
DP – Distribucijsko područje

Zbog efikasnijeg upravljanja pojedinačnim poslovnim i distribucijskim područjima, organizacijska područja ujedinjavaju zajedno slične poslovne aktivnosti ili proizvode, zajednička tržišta ili kanale prodaje.

Zbog činjenice da DP Makedonija, DP Rusija, DP Austrija, Globalno upravljanje mrežom distributera te Novi rast ne prelaze prag materijalnosti koji zahtijeva MSFI 8 za izvještajne segmente, oni se iskazuju unutar pozicije „Ostali segmenti“ gdje je iskazano i poslovanje dječje hrane koje je u potpunosti dezinvestirano u lipnju 2021. godine. Pozicija „Ostali segmenti“ sastoji se također i od poslovnih aktivnosti koje se ne alociraju na prethodno spomenuta poslovna i distributivna područja (upravna sjedišta i odjeli podrške na svim tržištima Atlantic Grupe) te su isključena iz izvještavanih operativnih segmenata.

Ocjenjivanje uspjeha operativnih segmenata temeljeno je na dobiti ili gubitku iz poslovanja. Na razini Grupe upravlja se prihodima i rashodima od financiranja i porezom na dobit te oni nisu alocirani po operativnim segmentima.

Prodaja individualnih poslovnih područja predstavlja ukupnu prodaju trećim stranama na tržištima (bilo direktno iz poslovnih područja, bilo kroz distribucijska područja). Prodaja distribucijskih područja obuhvaća prodaju proizvoda vanjskih principala kao i prodaju vlastitih proizvoda. Ovo dvostruko prikazivanje prodaje vlastitih proizvoda eliminira se u liniji „Usklada”. U svrhu izračuna operativne dobiti segmenata, prodaja između operativnih segmenata vrši se pod uobičajenim komercijalnim uvjetima koji bi bili primjenjivi i na nepovezane treće stranke.

BILJEŠKA 5 – INFORMACIJE O SEGMENTIMA (nastavak)

Prihodi od prodaje* *(u tisućama kuna)*	**2022.**	**2021.**
SPP Kava	1.389.933	1.196.229
SPP Delikatesni namazi	973.603	885.248
SPP Slatko i slano	731.652	684.420
SPP Pića	644.645	536.380
SPP Ljekarničko poslovanje	587.464	531.474
PP Donat	239.912	218.785
SDP Hrvatska	1.553.400	1.403.161
SDP Srbija	1.542.156	1.335.388
SDP Slovenija	1.094.792	1.012.789
Ostali segmenti	929.721	855.149
Usklada	(3.314.294)	(2.956.544)
Ukupno	**6.372.984**	**5.702.479**

Poslovni rezultati	**Za godinu završenu 31. prosinca 2022.**		
(u tisućama kuna)	**Dobit/(gubitak) iz poslovanja prije amortizacije i umanjenja vrijednosti**	**Amortizacija i umanjenje vrijednosti**	**Dobit/ (gubitak) iz poslovanja**
SPP Kava	189.436	51.620	137.816
SPP Delikatesni namazi	144.685	25.816	118.869
SPP Slatko i slano	44.046	46.075	(2.029)
SPP Pića	100.931	26.984	73.947
SPP Ljekarničko poslovanje	69.198	23.284	45.914
PP Donat	108.202	5.438	102.764
SDP Hrvatska	84.919	26.175	58.744
SDP Srbija	71.570	20.587	50.983
SDP Slovenija	62.065	7.747	54.318
Ostali segmenti	(299.611)	66.614	(366.225)
Ukupno	**575.441**	**300.340**	**275.101**

*Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2022. godinu

BILJEŠKA 5 – INFORMACIJE O SEGMENTIMA (nastavak)

Poslovni rezultati*	**Za godinu završenu 31. prosinca 2021.**		
(u tisućama kuna)	**Dobit/(gubitak) iz poslovanja prije amortizacije i umanjenja vrijednosti**	**Amortizacija i umanjenje vrijednosti**	**Dobit/(gubitak) iz poslovanja**
SPP Kava	278.779	46.016	232.763
SPP Delikatesni namazi	182.706	18.634	164.072
SPP Slatko i slano	114.599	38.921	75.678
SPP Pića	111.606	34.493	77.113
SPP Ljekarničko poslovanje	59.223	21.252	37.971
PP Donat	101.457	4.444	97.013
SDP Hrvatska	88.048	26.173	61.875
SDP Srbija	62.613	20.031	42.582
SDP Slovenija	62.801	7.728	55.073
Ostali segmenti	(337.443)	68.752	(406.195)
Ukupno	**724.389**	**286.444**	**437.945**

Izvještavanje po zemljopisnim segmentima

Ukupna dugotrajna imovina, isključujući financijske instrumente, odgođenu poreznu imovinu te potraživanja od kupaca i ostala potraživanja alocirana je kako slijedi:

	31. prosinca 2022.	**31. prosinca 2021.**
	(u tisućama kuna)	
Srbija	1.075.658	1.012.841
Hrvatska	1.014.792	1.018.277
Slovenija	895.092	896.100
Ostala tržišta	162.312	152.556
Ukupno dugotrajna imovina po zemljopisnim segmentima	**3.147.854**	**3.079.774**

*Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2022. godinu

BILJEŠKA 5 – INFORMACIJE O SEGMENTIMA (nastavak)

Prihodi od prodaje po tržištima	2022.		2021.	
	(u tisućama kuna)	%	*(u tisućama kuna)*	%
Hrvatska	2.151.005	33,8	1.945.624	34,1
Srbija	1.562.207	24,5	1.352.929	23,7
Slovenija	1.101.490	17,3	1.013.699	17,8
Bosna i Hercegovina	477.872	7,5	422.579	7,4
Ostala tržišta regije*	534.530	8,4	466.631	8,2
Ključna europska tržišta**	325.872	5,1	275.807	4,8
Rusija i ZND zemlje	108.207	1,7	116.311	2,1
Ostala tržišta	111.801	1,7	108.899	1,9
Ukupan prihod od prodaje po tržištima	**6.372.984**	**100,0**	**5.702.479**	**100,0**

*Ostala tržišta regije: Sjeverna Makedonija, Crna Gora, Kosovo
**Ključna europska tržišta: Njemačka, Švicarska, Austrija, Švedska

Prihod zemljopisnog segmenta ovisi o zemljopisnom položaju kupaca.

Analiza prihoda po kategorijama	2022.		2021.	
	(u tisućama kuna)	%	*(u tisućama kuna)*	%
Prihodi od prodaje po vrstama proizvoda				
Vlastiti brendovi	4.014.110	62,1	3.571.094	61,7
Principalski brendovi	1.771.410	27,4	1.599.911	27,7
Farmacia	587.464	9,1	531.474	9,2
Ukupno prihodi od prodaje po vrstama proizvoda	**6.372.984**	**98,6**	**5.702.479**	**98,6**
Ostali prihodi /i/	90.991	1,4	83.292	1,4
Ukupno prihodi	**6.463.975**	**100,0**	**5.785.771**	**100,0**

/i/ Ostali prihodi se uglavnom sastoje od prihoda od kamata, prihoda od najma te prihoda od ukidanja neiskorištenih rezervacija.

BILJEŠKA 6 – TROŠKOVI RADNIKA

	2022.	2021.
	(u tisućama kuna)	
Bruto plaće /i/	845.122	779.766
Božićne i uskrsne naknade i regresi	45.289	51.592
Naknade za prijevoz	19.019	18.147
Otpremnine	2.421	5.240
Ostale naknade zaposlenima /ii/	72.146	82.631
	983.997	**937.376**

U 2022. godini u Grupi je bilo zaposleno prosječno 5.436 radnika (2021.: 5.460).

/i/ Doprinosi za mirovine koje je Grupa obračunala za uplatu obveznim mirovinskim fondovima za 2022. godinu iznose 157.774 tisuće kuna (2021.: 147.249 tisuća kuna).

/ii/ Ostale naknade zaposlenima uključuju bonuse, troškove stručnog usavršavanja, naknade za neiskorištene dane godišnjeg odmora i jubilarne nagrade.

BILJEŠKA 7 – TROŠKOVI MARKETINGA I UNAPREĐENJA PRODAJE

	2022.	2021.
	(u tisućama kuna)	
Troškovi marketinga i unapređenja prodaje – vanjski	264.870	302.615
Troškovi marketinga i unapređenja prodaje – povezane stranke (bilješka 29)	7.882	4.168
Sponzorstva i donacije – vanjski	21.987	22.993
	294.739	**329.776**

BILJEŠKA 8 – OSTALI TROŠKOVI POSLOVANJA

	2022.	2021.
	(u tisućama kuna)	
Prijevozni troškovi	179.505	142.480
Troškovi održavanja	128.812	127.075
Neproizvodni materijal	38.735	34.464
Najamnine (bilješka 13a)	32.112	29.315
Gorivo	26.282	18.985
Vrijednosno usklađenje zaliha (bilješka 19)	25.243	16.094
Porezi i doprinosi koji ne ovise o poslovnom rezultatu	23.891	22.829
Troškovi reprezentacije	20.508	9.946
Intelektualne usluge	17.945	27.125
Proizvodne usluge	16.615	11.135
Neproizvodne usluge	14.534	11.510
Troškovi službenog puta i dnevnice	10.997	5.568
Telekomunikacijske usluge	10.493	10.949
Bankarski troškovi	8.574	8.234
Ispravak vrijednosti potraživanja od kupaca (bilješka 18)	7.130	8.894
Naknade Nadzornom odboru	1.913	1.572
Ispravak vrijednosti ostalih potraživanja (bilješka 18)	-	230
Naplata prethodno usklađenih potraživanja od kupaca (bilješka 18)	(3.785)	(8.094)
Ostalo – povezane stranke (bilješka 29)	2.364	2.202
Ostalo	38.239	53.901
	600.107	**534.414**

BILJEŠKA 9 – OSTALI DOBICI – NETO

	2022.	2021.
Dobici/(gubici) od tečajnih razlika – neto	31.501	(3.570)
Dobici od prodaje nekretnina, postrojenja i opreme	1.621	1.475
Dobitak od prodaje nematerijalne imovine	755	-
(Gubitak)/dobitak od prodaje ovisnih društava – neto od transakcijskih troškova	(365)	648
(Gubici)/dobici od svođenja na fer vrijednost financijske imovine	(1.172)	4.219
Ostali dobici - neto	247	1.247
	32.587	**4.019**

BILJEŠKA 10 – RASHODI OD FINANCIRANJA – NETO

	2022.	2021.
	(u tisućama kuna)	
Financijski prihodi		
Dobici od tečajnih razlika po primljenim kreditima i obvezama po najmovima	2.947	2.826
	2.947	2.826
Financijski rashodi		
Rashodi od kamata po ugovorima o najmovima	(8.369)	(8.408)
Rashodi od kamata po primljenim kreditima od banaka	(3.783)	(2.930)
Rashodi od kamata po obveznicama	(2.870)	(2.870)
Rashodi od kamata po aktuarskim izračunima	(2.449)	(827)
Ostali rashodi od kamata /i/	(1.223)	(2.789)
Rashodi od kamata – ukupno	(18.694)	(17.824)
Gubici od tečajnih razlika po primljenim kreditima i obvezama po najmovima	(4.049)	(2.751)
	(22.743)	(20.575)
Rashodi od financiranja – neto	**(19.796)**	**(17.749)**

/i/ Ostali rashodi od kamata odnose se na kamatu priznatu kao odraz proteka vremena te na zatezne kamate.

BILJEŠKA 11 – POREZ NA DOBIT

	2022.	2021.
	(u tisućama kuna)	
Tekući porez na dobit	54.221	84.396
Odgođeni porez (bilješka 25)	4.621	(10.092)
	58.842	**74.304**

Porez obračunat na dobit Grupe prije oporezivanja razlikuje se od izvedenog iznosa koji proizlazi primjenom prosječno ponderirane porezne stope primijenjene na dobit konsolidiranih društava kako slijedi:

	2022.	2021.
	(u tisućama kuna)	
Dobit prije poreza	**255.305**	**420.196**
Porez na dobit izračunat primjenom zakonske porezne stope na dobit u Republici Hrvatskoj od 18%	45.955	75.635
Porezni učinci:		
Viša/(niža) porezna stopa u ostalim državama	1.119	(1.562)
Usklađenje za tekući porez na dobit prethodnih godina	(3.995)	9.855
Učinak neoporezivih prihoda	(12.389)	(13.992)
Učinak porezno nepriznatih troškova	24.915	16.586
Učinak priznate porezne olakšice	(2.311)	(4.068)
Korištenje prethodno nepriznatih poreznih gubitaka	(3.360)	(8.144)
Porezni gubici za koje nije priznata odgođena porezna imovina	8.898	771
Učinak iskorištenih poreznih gubitaka	(708)	(777)
Dodatni porez na dobit u Republici Hrvatskoj	718	-
Porez na dobit	**58.842**	**74.304**

Efektivna porezna stopa iznosila je 23,0% (2021.: 17,7%).

BILJEŠKA 12 – ZARADA PO DIONICI

Osnovna zarada po dionici

Osnovna zarada po dionici izračunava se na način da se neto dobit koja se može pripisati dioničarima Društva podijeli s ponderiranim prosječnim brojem redovnih dionica koje su izdane tijekom godine, koji ne uključuje prosječan broj redovnih dionica koje je Društvo kupilo i koje drži kao vlastite dionice.

Društvo je na Glavnoj skupštini održanoj 15. lipnja 2022. godine donijelo odluku o korporativnoj akciji podjele redovnih dionica pojedinačnog nominalnog iznosa od 40,00 kuna na način da se jedna dionica dijeli na četiri dionice pojedinačnog nominalnog iznosa od 10,00 kuna. Navedenom podjelom broj redovnih dionica povećan je sa 3.334.300 na 13.337.200 dionica. Osnovna zarada po dionici za 2021. godinu prilagođena je novom broju dionica.

	2022.	2021.
Neto dobit dioničarima Društva *(u tisućama kuna)*	195.729	344.857
Prosječno ponderirani broj redovnih izdanih dionica	13.292.694	13.300.488
Osnovna zarada po dionici *(u kunama)*	14,72	25,93

Razrijeđena zarada po dionici

Razrijeđena zarada po dionici jednaka je osnovnoj zaradi po dionici budući da nije bilo razrijeđenih potencijalno redovnih dionica.

BILJEŠKA 13 – NEKRETNINE, POSTROJENJA I OPREMA

(u tisućama kuna)	Zemljište	Građevinski objekti	Postrojenja i oprema	Imovina u pripremi	Ukupno
Stanje 31. prosinca 2020.					
Nabavna vrijednost	136.797	970.038	1.850.685	163.084	3.120.604
Akumulirana amortizacija i umanjenje vrijednosti	-	(597.758)	(1.452.508)	-	(2.050.266)
Neto knjigovodstvena vrijednost	**136.797**	**372.280**	**398.177**	**163.084**	**1.070.338**
Stanje 1. siječnja 2021.					
Početna neto knjigovodstvena vrijednost	136.797	372.280	398.177	163.084	1.070.338
Povećanja	-	502	11.093	194.536	206.131
Prijenos u upotrebu	-	12.540	204.945	(217.485)	-
Prodaja i rashodovanja	(1.423)	(2.506)	(1.290)	(2.173)	(7.392)
Amortizacija	-	(20.331)	(105.320)	-	(125.651)
Umanjenje vrijednosti	(245)	(6.413)	(5.345)	(190)	(12.193)
Prijenos na imovinu namijenjenu prodaji	(21)	(2.045)	(1.561)	-	(3.627)
Stjecanje podružnica	-	-	1.438	-	1.438
Prodaja poslovanja	(4.634)	(9.743)	(3.981)	-	(18.358)
Tečajne razlike	(188)	(856)	(620)	(297)	(1.961)
Zaključno neto knjigovodstveno stanje	**130.286**	**343.428**	**497.536**	**137.475**	**1.108.725**
Stanje 31. prosinca 2021.					
Nabavna vrijednost	130.286	908.468	1.890.872	137.475	3.067.101
Akumulirana amortizacija i umanjenje vrijednosti	-	(565.040)	(1.393.336)	-	(1.958.376)
Neto knjigovodstvena vrijednost	**130.286**	**343.428**	**497.536**	**137.475**	**1.108.725**
Stanje 1. siječnja 2022.					
Početna neto knjigovodstvena vrijednost	130.286	343.428	497.536	137.475	1.108.725
Povećanja	251	363	8.416	208.219	217.249
Prijenos u upotrebu	-	16.432	166.095	(182.527)	-
Prodaja i rashodovanja	-	(186)	(1.043)	(5)	(1.234)
Amortizacija	-	(18.034)	(109.745)	-	(127.779)
Umanjenje vrijednosti	-	(4.093)	(1.706)	-	(5.799)
Prijenos s ulaganja u nekretnine	-	316	-	-	316
Prijenos s nematerijalne imovine	-	470	-	1.397	1.867
Stjecanje podružnica	-	-	241	-	241
Tečajne razlike	221	920	1.105	373	2.619
Zaključno neto knjigovodstveno stanje	**130.758**	**339.616**	**560.899**	**164.932**	**1.196.205**
Stanje 31. prosinca 2022.					
Nabavna vrijednost	130.758	913.673	1.969.328	164.932	3.178.691
Akumulirana amortizacija i umanjenje vrijednosti	-	(574.057)	(1.408.429)	-	(1.982.486)
Neto knjigovodstvena vrijednost	**130.758**	**339.616**	**560.899**	**164.932**	**1.196.205**

Na dan 31. prosinca 2022. godine i na dan 31. prosinca 2021. godine Grupa nema založene dugotrajne materijalne imovine kao sredstvo osiguranja otplate kredita.

BILJEŠKA 13a – NAJMOVI

Ova bilješka sadrži informacije o najmovima gdje je Grupa najmoprimac.

(i) Iznosi priznati u bilanci

(u tisućama kuna)	**Zgrade**	**Vozila**	**Ostalo**	**Ukupno**
Pravo na korištenje imovine				
Stanje 1. siječnja 2021.	251.339	85.827	1.672	338.838
Povećanja	20.618	52.628	3.768	77.014
Modifikacije	13.554	792	373	14.719
Prestanak najma	(3.654)	(1.713)	(969)	(6.336)
Amortizacija	(51.169)	(43.064)	(389)	(94.622)
Tečajne razlike	(657)	943	(5)	281
Stanje 31. prosinca 2021.	**230.031**	**95.413**	**4.450**	**329.894**
Povećanja	14.755	44.215	635	59.605
Modifikacije	39.393	7.911	(460)	46.844
Prestanak najma	(1.247)	(6.347)	(223)	(7.817)
Amortizacija	(55.754)	(45.139)	(575)	(101.468)
Tečajne razlike	112	215	13	340
Stanje 31. prosinca 2022.	**227.290**	**96.268**	**3.840**	**327.398**

(u tisućama kuna)	**31. prosinca 2022.**	**31. prosinca 2021.**
Obveze po najmovima		
Kratkoročne	91.680	86.844
Dugoročne	256.345	263.065
	348.025	349.909

(ii) Iznosi priznati u računu dobiti i gubitka

(u tisućama kuna)	**2022.**	**2021.**
Amortizacija prava na korištenje imovine	101.468	94.622
Rashodi od kamata (uključeno u „Financijske rashode“)	8.369	8.408
Troškovi vezani uz kratkoročni najam, najam softverskih licenci i imovinu male vrijednosti te varijabilnu komponentu najma koja se ne kapitalizira (uključeno u „Ostale troškove poslovanja“)	32.112	29.315

Ukupni novčani odljev za otplatu glavnice po najmovima u 2022. godini iznosio je 101.407 tisuća kuna (2021.: 93.502 tisuće kuna).

BILJEŠKA 14 – DUGOTRAJNA IMOVINA NAMIJENJENA PRODAJI

	31. prosinca 2022.	31. prosinca 2021.
	(u tisućama kuna)	
Početna neto knjigovodstvena vrijednost	3.759	5.382
Prijenos s materijalne i nematerijalne imovine	-	3.762
Umanjenje vrijednosti	-	(1.140)
Prodaja i rashodovanja	-	(3.750)
Prodaja ovisnog društva	(3.726)	-
Prijenos na ulaganje u nekretnine	-	(492)
Tečajne razlike	(33)	(3)
Završna neto knjigovodstvena vrijednost	**-**	**3.759**

BILJEŠKA 15 – NEMATERIJALNA IMOVINA

(u tisućama kuna)	Goodwill	Licence	Brendovi	Prava i ugovori s kupcima	Softver	Imovina u pripremi	Ukupno
Stanje 31. prosinca 2020.							
Nabavna vrijednost	830.916	222.231	770.333	13.391	220.810	8.326	2.066.007
Akumulirana amortizacija i umanjenje vrijednosti	(33.816)	(48.968)	(155.741)	(955)	(167.769)	-	(407.249)
Neto knjigovodstvena vrijednost	**797.100**	**173.263**	**614.592**	**12.436**	**53.041**	**8.326**	**1.658.758**
Stanje 1. siječnja 2021.							
Početna neto knjigovodstvena vrijednost	797.100	173.263	614.592	12.436	53.041	8.326	1.658.758
Tečajne razlike	(1.608)	-	(1.584)	-	145	19	(3.028)
Povećanja	-	-	-	-	948	32.871	33.819
Prijenos u upotrebu	-	-	312	3.053	30.551	(33.916)	-
Prijenos na imovinu namijenjenu prodaji	-	-	-	-	(135)	-	(135)
Prodaja poslovanja	-	-	-	-	(438)	-	(438)
Stjecanje podružnica	-	6.287	-	5.447	-	-	11.734
Smanjenja	-	-	(7.524)	-	-	-	(7.524)
Amortizacija	-	(518)	(10.385)	(1.587)	(23.000)	-	(35.490)
Umanjenje vrijednosti	(12.198)	-	(4.847)	-	(303)	-	(17.348)
Zaključno neto knjigovodstveno stanje	**783.294**	**179.032**	**590.564**	**19.349**	**60.809**	**7.300**	**1.640.348**
Stanje 31. prosinca 2021.							
Nabavna vrijednost	807.495	228.518	740.188	21.891	246.725	7.300	2.052.117
Akumulirana amortizacija i umanjenje vrijednosti	(24.201)	(49.486)	(149.624)	(2.542)	(185.916)	-	(411.769)
Neto knjigovodstvena vrijednost	**783.294**	**179.032**	**590.564**	**19.349**	**60.809**	**7.300**	**1.640.348**
Stanje 1. siječnja 2022.							
Početna neto knjigovodstvena vrijednost	783.294	179.032	590.564	19.349	60.809	7.300	1.640.348
Tečajne razlike	2.477	-	1.669	-	32	169	4.347
Povećanja	-	-	-	-	-	40.373	40.373
Prijenos u upotrebu	-	-	21	-	21.574	(21.595)	-
Prijenos na materijalnu imovinu	-	-	-	-	-	(1.867)	(1.867)
Stjecanje podružnice	-	5.853	-	-	-	-	5.853
Amortizacija	-	(518)	(9.609)	(3.197)	(25.818)	-	(39.142)
Umanjenje vrijednosti	(26.133)	-	-	-	-	-	(26.133)
Zaključno neto knjigovodstveno stanje	**759.638**	**184.367**	**582.645**	**16.152**	**56.597**	**24.380**	**1.623.779**
Stanje 31. prosinca 2022.							
Nabavna vrijednost	809.972	234.371	742.501	21.891	266.996	24.380	2.100.111
Akumulirana amortizacija i umanjenje vrijednosti	(50.334)	(50.004)	(159.856)	(5.739)	(210.399)	-	(476.332)
Neto knjigovodstvena vrijednost	**759.638**	**184.367**	**582.645**	**16.152**	**56.597**	**24.380**	**1.623.779**

Testiranje goodwilla i nematerijalne imovine s neograničenim vijekom uporabe na umanjenje vrijednosti prikazano je u bilješci 4 b).

Na dan 31. prosinca 2022. godine i na dan 31. prosinca 2021. godine Grupa nema založene nematerijalne imovine kao sredstvo osiguranja otplate kredita.

BILJEŠKA 16 – FINANCIJSKI INSTRUMENTI PO KATEGORIJAMA

Računovodstvene politike za financijske instrumente su primijenjene na sljedeće stavke:

	31. prosinca 2022.	31. prosinca 2021.
	(u tisućama kuna)	
Financijska imovina po amortiziranom trošku		
Potraživanja od kupaca	1.183.374	1.078.069
Dani krediti i depoziti	43.595	48.217
Ostala financijska imovina po amortiziranom trošku	22.940	44.995
Novac i novčani ekvivalenti	444.439	346.635
	1.694.348	1.517.916
Financijska imovina po fer vrijednosti kroz ostalu sveobuhvatnu dobit	1.275	1.384
Derivativni financijski instrumenti		
Derivativi korišteni za zaštitu novčanog toka	4.407	2.972
Ukupno financijska imovina	**1.700.030**	**1.522.272**
Ukupno kratkotrajna	1.664.039	1.478.138
Ukupno dugotrajna	35.991	44.134
Financijske obveze po amortiziranom trošku		
Obveze po primljenim kreditima	740.005	459.589
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	1.213.081	1.107.233
	1.953.086	1.566.822
Obveze po najmovima	348.025	349.909
Derivativni financijski instrumenti		
Derivativi korišteni za zaštitu novčanog toka	18.670	-
Financijske obveze po fer vrijednosti u računu dobiti i gubitka		
Potencijalna naknada za stjecanje ovisnih društava	6.799	9.846
Ukupno financijske obveze	**2.326.580**	**1.926.577**
Ukupno kratkoročne	1.658.437	1.357.748
Ukupno dugoročne	668.143	568.829

BILJEŠKA 17 – FINANCIJSKA IMOVINA PO FER VRIJEDNOSTI KROZ OSTALU SVEOBUHVATNU DOBIT

Ulaganja u financijsku imovinu po fer vrijednosti kroz ostalu sveobuhvatnu dobit (OSD) odnose se na glavničke instrumente koji ne kotiraju na burzi i udjele te se iskazuju po trošku s obzirom da se fer vrijednost ne može pouzdano izmjeriti.

Tijekom 2022. i 2021. godine nije bilo umanjenja vrijednosti financijske imovine po fer vrijednosti kroz OSD.

BILJEŠKA 18 – POTRAŽIVANJA OD KUPACA I OSTALA POTRAŽIVANJA

	31. prosinca 2022.	31. prosinca 2021.
	(u tisućama kuna)	
Dugotrajna potraživanja		
Dani krediti i depoziti /i/	28.490	36.330
Ostala potraživanja	6.226	6.420
	34.716	42.750
Kratkotrajna potraživanja		
Potraživanja od kupaca /ii/	1.183.374	1.078.069
Dani krediti i depoziti /i/	15.105	11.887
Ostala potraživanja /iii/	212.753	198.026
	1.411.232	1.287.982
	1.445.948	**1.330.732**

	31. prosinca 2022.	31. prosinca 2021.
Financijska imovina	*(u tisućama kuna)*	
Kategorija: Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja		
Potraživanja od kupaca	1.183.374	1.078.069
Dani krediti i depoziti	43.595	48.217
Ostala potraživanja	22.940	44.995
	1.249.909	**1.171.281**

BILJEŠKA 18 – POTRAŽIVANJA OD KUPACA I OSTALA POTRAŽIVANJA (nastavak)

/i/ Potraživanja po kreditima i depozitima su kako slijedi:

	31. prosinca 2022.	31. prosinca 2021.
	(u tisućama kuna)	
Dugotrajna potraživanja		
Krediti	38.427	37.193
Depoziti	2.138	2.053
Tekuće dospijeće	(12.075)	(2.916)
	28.490	36.330
Kratkotrajna potraživanja		
Krediti	1.979	8.095
Krediti – povezane stranke (bilješka 29)	870	791
Depoziti	181	85
Tekuće dospijeće dugotrajnih potraživanja	12.075	2.916
	15.105	11.887
	43.595	**48.217**

Fer vrijednost danih kredita i depozita približno je jednaka knjigovodstvenoj vrijednosti.

/ii/ Potraživanja od kupaca su kako slijedi:

	31. prosinca 2022.	31. prosinca 2021.
	(u tisućama kuna)	
Potraživanja od kupaca – bruto	1.135.263	1.055.894
Potraživanja od kupaca – povezane stranke (bilješka 29)	92.136	83.176
Ispravak vrijednosti potraživanja od kupaca	(44.025)	(61.001)
	1.183.374	**1.078.069**

BILJEŠKA 18 – POTRAŽIVANJA OD KUPACA I OSTALA POTRAŽIVANJA (nastavak)

/iii/ Ostala potraživanja su kako slijedi:

	31. prosinca 2022.	31. prosinca 2021.
	(u tisućama kuna)	
Unaprijed plaćeni troškovi	108.681	83.748
Unaprijed plaćeni troškovi – povezane stranke (bilješka 29)	2.305	-
Potraživanja od državnih institucija	54.081	45.467
Potraživanja za predujmove	30.972	30.236
Potraživanje za kamate	702	551
Potraživanje za kamate – povezane stranke (bilješka 29)	238	207
Potraživanja za prodaju podružnica i poslovanja (bilješka 28)	-	18.793
Ostalo	15.774	19.024
	212.753	**198.026**

Tijekom 2022. godine nije bilo ispravka vrijednosti ostalih potraživanja (2021.: 230 tisuća kuna), (bilješka 8).

/iv/ Obračunata pripadajuća kamata do datuma bilance iskazana je u okviru ostalih prihoda.

Na dan 31. prosinca 2022. godine, vrijednost potraživanja od kupaca za koje je izvršen ispravak vrijednosti iznosi 44.025 tisuća kuna (2021.: 61.001 tisuću kuna). Pojedinačni ispravci potraživanja od kupaca odnose se na kupce koji su u neočekivano teškoj ekonomskoj situaciji. Starosna struktura ovih potraživanja od kupaca je sljedeća:

	31. prosinca 2022.	31. prosinca 2021.
	(u tisućama kuna)	
Nedospjelo	522	1.517
Do 3 mjeseca	2.267	2.457
Od 3 do 6 mjeseci	2.149	1.537
Više od 6 mjeseci	39.087	55.490
	44.025	**61.001**

BILJEŠKA 18 – POTRAŽIVANJA OD KUPACA I OSTALA POTRAŽIVANJA (nastavak)

Na dan 31. prosinca 2022. godine, vrijednost dospjelih potraživanja od kupaca za koje nije izvršen ispravak vrijednosti iznosi 111.147 tisuća kuna (2021.: 97.520 tisuća kuna) i odnosi se na više neovisnih kupaca koji u prošlosti nisu imali problema s plaćanjem. Starosna struktura ovih potraživanja je sljedeća:

	31. prosinca 2022.	31. prosinca 2021.
	(u tisućama kuna)	
Do 3 mjeseca	107.117	91.627
Od 3 do 6 mjeseci	2.266	3.541
Više od 6 mjeseci	1.764	2.352
	111.147	**97.520**

Knjigovodstvena vrijednost financijske imovine Grupe po valutama je kako slijedi:

	31. prosinca 2022.	31. prosinca 2021.
	(u tisućama kuna)	
RSD	410.345	352.248
HRK	391.175	396.898
EUR	338.525	316.079
Ostalo	109.864	106.056
	1.249.909	**1.171.281**

Promjene u ispravku vrijednosti potraživanja od kupaca su kako slijedi:

	2022.	2021.
Stanje 1. siječnja	61.001	62.554
Ispravak vrijednosti potraživanja (bilješka 8)	7.130	8.894
Naplata prethodno usklađenih potraživanja (bilješka 8)	(3.785)	(8.094)
Otpisana potraživanja	(20.121)	(1.086)
Likvidacija podružnice	-	(1.192)
Tečajne razlike	(200)	(75)
Stanje 31. prosinca	**44.025**	**61.001**

Maksimalna izloženost kreditnom riziku na dan izvještavanja je knjigovodstvena vrijednost svake gore spomenute kategorije potraživanja.

BILJEŠKA 19 – ZALIHE

	31. prosinca 2022.	31. prosinca 2021.
	(u tisućama kuna)	
Trgovačka roba	303.226	275.066
Gotovi proizvodi	284.894	234.086
Sirovine i materijal	172.045	119.172
Proizvodnja u tijeku	8.988	10.877
	769.153	**639.201**

Tijekom 2022. godine zalihama u iznosu od 25.243 tisuće kuna (2021.: 16.094 tisuće kuna) umanjena je vrijednost zbog usuglašavanja s neto ostvarivom vrijednosti (bilješka 8).

BILJEŠKA 20 – NOVAC I NOVČANI EKVIVALENTI

	31. prosinca 2022.	31. prosinca 2021.
	(u tisućama kuna)	
Kunski račun i gotovina u blagajni	234.001	147.807
Devizni račun	188.528	198.828
Depoziti s rokom dospijeća do tri mjeseca /i/	21.910	-
	444.439	**346.635**

/i/ Obračunata pripadajuća kamata do datuma bilance iskazana je u okviru ostalih prihoda.

Novac i novčani ekvivalenti denominirani su u sljedećim valutama:

	31. prosinca 2022.	31. prosinca 2021.
	(u tisućama kuna)	
HRK	234.001	147.807
EUR	141.185	111.712
RSD	23.964	27.488
Ostalo	45.289	59.628
	444.439	**346.635**

BILJEŠKA 21 – DIONIČKI KAPITAL, DIONIČKA PREMIJA I VLASTITE DIONICE

	Broj dionica	Dionički kapital	Dionička premija	Vlastite dionice	Ukupno
			(u tisućama kuna)		
1. siječnja 2021.	**3.327.571**	**133.372**	**881.851**	**(7.647)**	**1.007.576**
Otkup vlastitih dionica	(19.801)	-	-	(30.558)	(30.558)
Isplata s temelja dionica	11.709	-	2.001	16.074	18.075
31. prosinca 2021.	**3.319.479**	**133.372**	**883.852**	**(22.131)**	**995.093**
Otkup vlastitih dionica	(10.038)	-	-	(16.130)	(16.130)
Isplata s temelja dionica	16.995	-	2.720	25.846	28.566
21. srpnja 2022.	3.326.436	133.372	886.572	(12.415)	1.007.529
Podjela dionica /i/	13.305.744	-	-	-	-
Otkup vlastitih dionica	(18.000)	-	-	(6.259)	(6.259)
Isplata s temelja dionica	1.324	-	(42)	519	477
31. prosinca 2022.	**13.289.068**	**133.372**	**886.530**	**(18.155)**	**1.001.747**

/i/ Društvo je na Glavnoj skupštini održanoj 15. lipnja 2022. godine donijelo odluku o korporativnoj akciji podjele redovnih dionica oznake ATGR-R-A pojedinačnog nominalnog iznosa od 40,00 kn na način da se 1 dionica oznake ATGR-R-A, ISIN HRATGRRA0003, pojedinačnog nominalnog iznosa od 40,00 kn dijeli na 4 redovne dionice oznake ATGR-R-A, pojedinačnog nominalnog iznosa od 10,00 kn. Nakon provedbe korporativne akcije podjele dionica 21. srpnja 2022. godine, temeljni kapital Društva u iznosu od 133.372.000,00 kn podijeljen je na 13.337.200 redovnih dionica, pojedinačnog nominalnog iznosa od 10,00 kn.

Sve dionice su redovne dionice, koje imaju sva pripadajuća prava sa izuzetkom vlastitih dionica. Navedena prava uključuju pravo glasa na Glavnoj skupštini Društva kao i pravo na isplatu dividende.

Vlasnička struktura Društva je kako slijedi:

	31. prosinca 2022.		31. prosinca 2021.	
	Broj dionica	%	Broj dionica	%
Myberg d.o.o.	6.695.276	50,20	-	-
Emil Tedeschi	-	-	1.673.819	50,20
Raiffeisen Obvezni mirovinski fond	1.447.396	10,85	361.839	10,85
AZ Obvezni mirovinski fond	1.147.784	8,61	286.946	8,61
Erste Plavi Obvezni mirovinski fond	988.464	7,41	247.821	7,43
Lada Tedeschi Fiorio	772.624	5,79	193.156	5,79
Ostali članovi Uprave Društva	149.376	1,12	33.464	1,00
Ostali dioničari	2.088.148	15,66	522.434	15,67
Vlastite dionice	48.132	0,36	14.821	0,45
Ukupno	**13.337.200**	**100,00**	**3.334.300**	**100,00**

Temeljem Ugovora o prijenosu dionica zaključenog dana 29. srpnja 2022. godine Emil Tedeschi je prenio na društvo MYBERG d.o.o. Zagreb sve dionice Društva koje je držao kao fizička osoba te je slijedom toga došlo do izmjene vlasničke strukture Društva. Emil Tedeschi je osnivač i jedini vlasnik društva MYBERG d.o.o. Zagreb.

BILJEŠKA 21 – DIONIČKI KAPITAL, DIONIČKA PREMIJA I VLASTITE DIONICE (nastavak)

Godišnje konsolidirane financijske izvještaje najveće grupe poduzetnika u kojoj Društvo sudjeluje kao kontrolirani član sastavlja društvo MYBERG d.o.o. Zagreb. Ovi izvještaji će biti dostupni u zakonskom roku u Registru godišnjih financijskih izvještaja kojeg vodi Financijska agencija – FINA.

Isplata dividende

Prema odluci Glavne skupštine Društva održane 15. lipnja 2022. godine, odobrena je isplata dividende u iznosu od 50,00 kuna po dionici odnosno sveukupno 166.322 tisuće kuna. Isplata dividende realizirana je u srpnju 2022. godine.

U 2021. godini odobrena je isplata dividende u iznosu od 40,00 kune po dionici odnosno sveukupno 133.094 tisuće kuna. Isplata dividende realizirana je u srpnju 2021. godine.

Isplate s temelja dionica

Prema ESOP programu Društva, zaposlenici se mogu opredijeliti da svoj ostvareni bonus dobiju u dionicama Društva, a navedeno pravo mogu ostvariti kako članovi Uprave, tako i ostali i zaposlenici definirani ESOP odlukom (transakcije podmirene dionicama).

Osim prava na isplatu bonusa u dionicama, zaposlenici ukoliko se odluče na držanje dionica u periodu od najmanje dvije ili tri naredne godine zaposlenja (razdoblje stjecanja prava) stječu pravo na dodatne dionice, dok drugim dijelom dodijeljenih dionica zaposlenici mogu slobodno raspolagati bez ograničenja.

Članovi višeg menadžmenta imaju pravo na sudjelovanje u programu *Executive Longevity Premium* koji je nastao kao rezultat želje Atlantic Grupe da prepozna kritičan doprinos rukovodećih pozicija kreiranju i ostvarenju dugoročne strategije. Ovim programom Društvo dodjeljuje paket dionica članovima višeg menadžmenta za njihov dugotrajan doprinos Društvu na visokoj izvršnoj poziciji pri čemu se pravo na trećinu dionica iz paketa stječe po realizaciji šest godina na rukovodećoj poziciji, dok se na preostale dvije trećine pravo stječe prilikom umirovljenja.

Dodatno, zaposlenicima koji su prema internom procesu ocjenjivanja upravljanja učinkom u prethodnoj poslovnoj godini ostvarili izvanredan doprinos, dodjeljuje se dodatni paket dionica od kojih se za 20% pravo stječe u tekućoj godini, dok se za preostalih 80% pravo stječe nakon isteka dodatnih tri, odnosno pet godina zaposlenja.

Uz navedene programe postoji i Nagrada Predsjednika Uprave Društva kojom se najboljim zaposlenicima dodjeljuje posebna nagradu u dionicama za doprinos u prethodnoj poslovnoj godini. Zaposlenici nagrađeni ovim dionicama pravo stjecanja dionica u potpunosti ostvaruju u tekućoj godini.

U 2022. godini, u razdoblju prije korporativne akcije podjele dionica, članovi Uprave i zaposlenici primili su ukupno 12.033 neuvjetovanih dionica dodijeljenih u 2021. godini te 3.552 uvjetovanih dionica dodijeljenih u 2018. godini i 1.410 uvjetovanih dionica dodijeljenih u 2019. godini. Fer vrijednost dodijeljenih dionica utvrđena je na dan stjecanja prava prema procijenjenoj tržišnoj cijeni dionice u iznosu od 1.680,91 kuna (2021.: 1.540,00 kuna).

Nakon korporativne akcije podjele dionica, članovi Uprave i zaposlenici su primili još 964 neuvjetovanih dionica dodijeljenih u 2021. godini i 360 uvjetovanih dionica dodijeljenih u 2019. godini prema procijenjenoj tržišnoj cijeni dionice u iznosu od 359,36 kuna po dionici.

U 2021. godini članovi Uprave i zaposlenici primili su ukupno 5.344 neuvjetovanih dionica dodijeljenih u 2020. godini te 4.881 uvjetovanih dionica dodijeljenih u 2017. godini i 1.484 uvjetovanih dionica dodijeljenih u 2018. godini.

BILJEŠKA 22 – PRIČUVE

(u tisućama kuna)	**Pričuve /i/**	**Pričuve iz preračuna /ii/**	**Pričuve zaštite od rizika /ii/**	**Ukupno**
1. siječnja 2021.	**20.513**	**(62.665)**	**(9.299)**	**(51.451)**
Tečajne razlike	-	(4.062)	-	(4.062)
Prijenos sa zadržane dobiti	1.761	-	-	1.761
Zaštita novčanog toka	-	-	8.473	8.473
31. prosinca 2021.	**22.274**	**(66.727)**	**(826)**	**(45.279)**
Tečajne razlike	-	(7.386)	-	(7.386)
Prijenos sa zadržane dobiti	4.363	-	-	4.363
Dodjela dionica /iii/	31.538	-	-	31.538
Zaštita novčanog toka	-	-	(16.829)	(16.829)
31. prosinca 2022.	**58.175**	**(74.113)**	**(17.655)**	**(33.593)**

/i/ Pričuve se uglavnom odnose na zakonske i statutarne pričuve te bonuse zaposlenicima koji će biti isplaćeni u dionicama. Ove pričuve su raspodjeljive.

/ii/ Kretanja predstavljaju iznose koji pripadaju isključivo dioničarima Društva.

Komponente ostale sveobuhvatne dobiti:

	2022.	**2021.**
	(u tisućama kuna)	
Zaštita novčanog toka:		
Valutni forward ugovori		
Reklasificirano u račun dobiti i gubitka tijekom godine	1.030	7.497
Neto (gubitak)/dobit tijekom godine nedospjelih ugovora	(17.859)	976
	(16.829)	**8.473**

/iii/ Na dan 31. prosinca 2022. godine sukladno programima isplate s temelja dionica dodijeljeno je sveukupno 64.374 dionica (2021.: 63.625 dionica). Dionice se dodjeljuju prema cijeni koja odgovara prosječnoj tržišnoj cijeni dionice Društva u ožujku godine dodjele.

BILJEŠKA 23 – OBVEZE PREMA DOBAVLJAČIMA I OSTALE OBVEZE

	31. prosinca 2022.	31. prosinca 2021.
	(u tisućama kuna)	
Obveze prema dobavljačima	863.889	786.841
Obveze prema dobavljačima – povezane stranke (bilješka 29)	964	2.238
Ostale obveze	420.728	385.746
	1.285.581	**1.174.825**

Ostale obveze na dan 31. prosinca su kako slijedi:

	31. prosinca 2022.	31. prosinca 2021.
	(u tisućama kuna)	
Ukalkulirani troškovi roba i usluga (dobavljači)	192.610	186.152
Ukalkulirani troškovi roba i usluga (dobavljači) – povezane stranke (bilješka 29)	72	-
Ugovorna obveza prema kupcima	115.654	85.357
Ugovorna obveza prema kupcima – povezane stranke (bilješka 29)	1.873	-
Obveze za bruto plaće zaposlenima	69.054	64.648
Ukalkulirani trošak neiskorištenih godišnjih odmora	22.598	20.107
Odgođeni prihod	2.884	2.828
Obveza za dividendu	439	291
Obveza za otpremnine	181	331
Ostalo	15.363	26.032
	420.728	**385.746**

Financijske obveze, odnosno obveze prema dobavljačima i ostale obveze iz kojih su isključene obveze za bruto plaće zaposlenima, obveze za otpremnine i obveze prema državi, denominirane su u sljedećim valutama:

	31. prosinca 2022.	31. prosinca 2021.
	(u tisućama kuna)	
EUR	510.344	437.833
HRK	421.241	401.660
RSD	167.726	199.537
Ostalo	119.752	71.942
	1.219.063	**1.110.972**

BILJEŠKA 24 – OBVEZE PO PRIMLJENIM KREDITIMA

	31. prosinca 2022.	31. prosinca 2021.
	(u tisućama kuna)	
Dugoročni krediti:		
Financijske ustanove /ii/	111.716	637
Obveznice /i/	299.265	299.020
	410.981	**299.657**
Kratkoročni krediti:		
Financijske ustanove /ii/	328.880	159.788
Obveznice /i/	144	144
	329.024	**159.932**
	740.005	**459.589**

/i/ U prosincu 2020. godine Grupa je izdala korporativne obveznice u iznosu od 300 milijuna kuna po cijeni izdanja od 99,985%, s kuponom od 0,875% godišnje uz polugodišnju isplatu kamata te konačnim dospijećem 11. prosinca 2025. godine. Svrha navedenih obveznica je financiranje radnog kapitala te refinanciranje obveznica čije je konačno dospijeće bilo 17. lipnja 2022. godine.

/ii/ Dugoročni krediti od financijskih ustanova uključuju tri kredita (2021.: -). Kratkoročni krediti od financijskih ustanova uključuju osam kredita (2021.: tri kredita). Na dan 31. prosinca 2022. godine i na dan 31. prosinca 2021. godine Grupa nije imala obvezujućih linija kredita.

Na dan 31. prosinca 2022. godine i na dan 31. prosinca 2021. godine Grupa nema kredita koji su osigurani zalogom.

Na dio kredita od financijskih ustanova primjenjuju se obveze definirane ugovorima o kreditu na temelju kojih je Grupa obvezna ispuniti određene ključne pokazatelje poslovanja poput pokrića ukupnog neto duga. Na dan bilance sve obveze su ispunjene.

Izloženost promjeni kamatne stope na primljene kredite sukladno ugovorenim datumima promjena kamatnih stopa na dan bilance je kako slijedi:

	31. prosinca 2022.	31. prosinca 2021.
	(u tisućama kuna)	
Fiksna kamatna stopa	535.433	331.727
Do 3 mjeseca	204.572	127.862
	740.005	**459.589**

BILJEŠKA 24 – OBVEZE PO PRIMLJENIM KREDITIMA (nastavak)

Dinamika otplate dugoročnog duga je kako slijedi:

	31. prosinca 2022.	31. prosinca 2021.
	(u tisućama kuna)	
Od 1 do 2 godine	77.157	-
Od 2 do 5 godina	333.824	299.657
	410.981	**299.657**

Prosječna godišnja efektivna kamatna stopa na primljene kredite od financijskih ustanova na dan bilance bila je 2,21% (2021.: 0,78%). Godišnja efektivna kamatna stopa na obveznice na dan bilance bila je 0,96% (2021.: 0,96%).

Knjigovodstveni iznosi i fer vrijednost dugoročnog duga na dan 31. prosinca bili su kako slijedi:

	Knjigovodstvena vrijednost		Fer vrijednost	
(u tisućama kuna)	2022.	2021.	2022.	2021.
Financijske ustanove	111.716	637	111.404	637
Obveznice	299.265	299.020	300.000	300.000
	410.981	**299.657**	**411.404**	**300.637**

Knjigovodstveni iznos kratkoročnih kredita približno odgovara njihovoj fer vrijednosti.

Knjigovodstveni iznos kredita i obveznica preračunat je iz sljedećih valuta:

	31. prosinca 2022.	31. prosinca 2021.
	(u tisućama kuna)	
HRK	464.748	329.028
RSD	168.237	127.862
EUR	106.621	1.136
USD	399	1.563
	740.005	**459.589**

BILJEŠKA 25 – ODGOĐENI POREZ

Odgođena porezna imovina priznaje se za prenesene porezne gubitke i porezne prihode do visine za koju je vjerojatno da će ovi iznosi biti realizirani kroz buduću oporezivu dobit pripadajućih društava u Grupi. Grupa nije priznala odgođenu poreznu imovinu po osnovi poreznih gubitaka u iznosu od 12.985 tisuća kuna (2021.: 7.460 tisuća kuna) nastalih u Društvu i u deset ovisnih društava (2021.: šest ovisnih društava), a koji se mogu realizirati kroz buduću oporezivu dobit društava. Odgođena porezna imovina koja bi proizašla iz ovih gubitaka nije priznata budući da nije vjerojatno da će u budućnosti postojati oporeziva dobit kroz koju bi se privremene razlike realizirale. Porezni gubici u iznosu od 78.362 tisuće kuna (2021.: 38.767 tisuća kuna) ističu kroz sljedećih 5 godina dok porezni gubici u iznosu od 2.862 tisuće kuna (2021.: 11.557 tisuća kuna) imaju neograničeni vijek korištenja.

Odgođena porezna imovina

(u tisućama kuna)	**Porezni gubici**	**Rezerviranja**	**Ostalo**	**Ukupno**
Stanje 1. siječnja 2021.	**2.753**	**14.268**	**19.264**	**36.285**
Porez (na teret)/u korist računa dobiti i gubitka (bilješka 11)	(725)	2.236	4.840	6.351
Porez (na teret)/u korist ostale sveobuhvatne dobiti	-	38	(1.463)	(1.425)
Tečajne razlike	344	(11)	(75)	258
Stanje 31. prosinca 2021.	**2.372**	**16.531**	**22.566**	**41.469**
Porez na teret računa dobiti i gubitka (bilješka 11)	(2.881)	(890)	(2.261)	(6.032)
Porez (na teret)/u korist ostale sveobuhvatne dobiti	-	(216)	3.212	2.996
Tečajne razlike	509	610	(805)	314
Stanje 31. prosinca 2022.	**-**	**16.035**	**22.712**	**38.747**

Odgođena porezna obveza

(u tisućama kuna)	**Višak fer vrijednosti imovine stečene poslovnim kombinacijama**	**Ostalo**	**Ukupno**
Stanje 1. siječnja 2021.	**151.822**	**-**	**151.822**
Porez u korist računa dobiti i gubitka (bilješka 11)	(3.741)	-	(3.741)
Porez na teret ostale sveobuhvatne dobiti	-	523	523
Tečajne razlike	(260)	-	(260)
Stanje 31. prosinca 2021.	**147.821**	**523**	**148.344**
Porez na teret/(u korist) računa dobiti i gubitka (bilješka 11)	(1.533)	122	(1.411)
Porez u korist ostale sveobuhvatne dobiti	-	(525)	(525)
Tečajne razlike	299	(7)	292
Stanje 31. prosinca 2022.	**146.587**	**113**	**146.700**

BILJEŠKA 26 – REZERVIRANJA

(u tisućama kuna)	Rezerviranja za naknade zaposlenima	Rezerviranja za sudske sporove	Ostala rezerviranja	Ukupno
Stanje 31. prosinca 2021.	119.865	33.667	1.640	155.172
Analiza ukupnih rezerviranja:				
Dugoročni dio	56.995	11.457	1.355	69.807
Kratkoročni dio	62.870	22.210	285	85.365
Stanje 1. siječnja 2022.	**119.865**	**33.667**	**1.640**	**155.172**
Povećanja	58.920	3.647	-	62.567
Iskorišteno tijekom godine	(57.605)	(224)	-	(57.829)
Ukinuto tijekom godine	(8.347)	(1.457)	-	(9.804)
Trošak kamata	2.449	-	-	2.449
Smanjenja na teret ostale sveobuhvatne dobiti	(6.730)	-	-	(6.730)
Prijenos na pričuve	(31.538)	-	-	(31.538)
Tečajne razlike	247	111	41	399
Stanje 31. prosinca 2022.	**77.261**	**35.744**	**1.681**	**114.686**
Analiza ukupnih rezerviranja:				
Dugoročni dio	41.055	11.479	1.362	53.896
Kratkoročni dio	36.206	24.265	319	60.790

Naknade zaposlenima

Ovo rezerviranje odnosi se na procijenjena dugoročna primanja radnika vezano uz otpremnine i jubilarne nagrade, što je definirano Kolektivnim ugovorom, te na bonuse radnicima. Dugoročni iznos rezerviranja odnosi se na procijenjena stečena prava na otpremnine i jubilarne nagrade te bonuse koji će biti isplaćeni nakon 31. prosinca 2023. godine. Kratkoročni iznos primanja radnika sastoji se od godišnjih bonusa radnicima te jubilarnih nagrada i otpremnina u iznosu od 4.339 tisuća kuna (2021. 3.611 tisuća kuna) koji će biti isplaćeni u razdoblju od 12 mjeseci nakon datuma bilance.

Sudski sporovi

Grupa je tijekom redovnog poslovanja bila tuženik, odnosno tužitelj u sudskim sporovima koji su u tijeku. Prema mišljenju Uprave, Grupa neće imati materijalnih gubitaka po ovim sporovima iznad iznosa za koje su izvršena rezerviranja na dan 31. prosinca 2022. godine.

BILJEŠKA 27 – PREUZETE OBVEZE

Ugovorena, a nerealizirana kapitalna ulaganja su na dan 31. prosinca 2022. godine iznosila 51.082 tisuće kuna za nekretnine, postrojenja i opremu (2021.: 74.915 tisuća kuna) te 10.389 tisuća kuna za nematerijalnu imovinu (2021.: 13.456 tisuća kuna).

BILJEŠKA 28 – POSLOVNE KOMBINACIJE, KUPNJA I PRODAJA PODRUŽNICA

/i/ Atlantic Grupa je u 2022. godini stekla 100% vlasništva u društvu ZU Ljekarne sv. Kuzma i Damjan, Zagreb. Kao rezultat ove transakcije utvrđena je licenca u iznosu od 357 tisuća kuna.

(u tisućama kuna)	
Plaćeni novac	5.378
Knjigovodstvena vrijednost stečene neto imovine	(5.021)
Licenca	**357**

Knjigovodstvena vrijednost stečene neto imovine	
(u tisućama kuna)	
Nekretnine, postrojenja i oprema	241
Licenca	5.496
Zalihe	887
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	1.534
Novac i novčani ekvivalenti	215
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	(3.352)
	5.021

Novčani tok od stjecanja ovisnog društva	
(u tisućama kuna)	
Plaćena naknada u novcu	5.378
Stečeni novac	(215)
Novčani tok po stjecanju	**5.163**

Stečena podružnica je u 2022. godini sudjelovala u konsolidiranom računu dobiti sa 9.223 tisuće kuna ukupnih prihoda i neto gubitkom od 529 tisuća kuna.

/ii/ Grupa je u 2022. godini platila iznos od 3.375 tisuća kuna naknade za kupnju ovisnog društva Procaffe d.o.o. Dugopolje iz 2020. godine te 159 tisuća kuna za preostalih 1% vlasništva u ovom ovisnom društvu te je također platila i preostalih 633 tisuće kuna naknade za kupnju podružnice The Best Cofee d.o.o., Podstrana iz 2021. godine.

BILJEŠKA 28 – POSLOVNE KOMBINACIJE, KUPNJA I PRODAJA PODRUŽNICA (nastavak)

/iii/ Atlantic Grupa potpisala je u 2022. godini s društvom Vik Pro Univerzal d.o.o., Beograd kupoprodajni ugovor za prodaju proizvodne lokacije Palanački kiseljak u Smederevskoj Palanci, Srbija. Predmet kupoprodaje bila je cjelokupna proizvodna lokacija sa zaposlenicima i imovinom, uključujući i tradicionalni brend mineralne vode na tržištu Srbije – *Karađorđe*, koja je prethodno izdvojena iz društva Atlantic Štark d.o.o. u zasebno društvo Palanački Kiseljak d.o.o. Prodaja ove proizvodne lokacije nastavak je procesa dezinvestiranja manjih i *non-core* djelatnosti u skladu s Atlanticovom korporativnom strategijom. Transakcija je zaključena 28. lipnja 2022. godine te je Grupa ostvarila gubitak od prodaje u iznosu od 446 tisuća kuna.

(u tisućama kuna)	
Primljena naknada za prodaju podružnice	1.460
Knjigovodstvena vrijednost neto imovine prodane podružnice	(1.906)
Gubitak od prodaje podružnice	**(446)**

Knjigovodstvena vrijednost neto imovine prodane podružnice na dan 28. lipnja 2022. godine

(u tisućama kuna)	
Dugotrajna imovina namijenjena prodaji	3.726
Zalihe	605
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	629
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	(2.817)
Obveze po primljenim kreditima	(237)
	1.906

Prodana podružnica je u 2022. godini sudjelovala u konsolidiranom računu dobiti i gubitka sa 18.348 tisuća kuna ukupnih prihoda i neto gubitkom od 2.641 tisuću kuna.

BILJEŠKA 28 – POSLOVNE KOMBINACIJE, KUPNJA I PRODAJA PODRUŽNICA (nastavak)

/iv/ Atlantic Grupa je u 2021. godini stekla 100% vlasništva u društvu ZU Ljekarna Galler, Kraljevica i društvu The Best Cofee d.o.o., Podstrana. Ista su po kupnji pripojena društvima ZU Ljekarne Farmacia odnosno Atlantic Trade d.o.o., Zagreb.

Kao rezultat ovih transakcija utvrđeni su licenca u iznosu od 6.287 tisuća kuna te ugovori s kupcima u iznosu od 5.447 tisuća kuna.

Plaćeni novac i obveza za stjecanje ovisnih društava	
(u tisućama kuna)	
Plaćeni novac	12.407
Obveza za stjecanje ovisnih društava	633
Ukupna naknada za kupnju	**13.040**
Knjigovodstvena vrijednost stečene neto imovine	(1.306)
	11.734
Licenca	6.287
Ugovori s kupcima	5.447

Knjigovodstvena vrijednost stečene neto imovine	
(u tisućama kuna)	
Nekretnine, postrojenja i oprema	1.438
Zalihe	379
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	2.246
Novac i novčani ekvivalenti	158
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	(2.915)
	1.306

Novčani tok od stjecanja ovisnih društava	
(u tisućama kuna)	
Plaćena naknada u novcu	12.407
Stečeni novac	(158)
Novčani tok po stjecanju	**12.249**

Stečene podružnice su u 2021. godini sudjelovale u konsolidiranom računu dobiti sa 138 tisuća kuna ukupnih prihoda i neto gubitkom od 170 tisuća kuna.

BILJEŠKA 28 – POSLOVNE KOMBINACIJE, KUPNJA I PRODAJA PODRUŽNICA (nastavak)

/v/ Atlantic Grupa je u 2021. godini s austrijskom kompanijom Gittis Naturprodukte GmbH potpisala ugovor o kupoprodaji proizvodne lokacije Mirna u Sloveniji. Riječ je o zaključenju procesa započetog prodajom brenda dječje prehrane Bebi srbijanskoj Nelt Grupi 2020. godine, odnosno o nastavku procesa dezinvestiranja manjih i non-core djelatnosti u skladu s korporativnom strategijom Atlantic Grupe. Gittis je ovom transakcijom preuzeo ukupnu proizvodnu lokaciju sa zaposlenicima. Transakcija je zaključena 31. prosinca 2021. godine te je Grupa ostvarila dobitak od prodaje u iznosu od 648 tisuća kuna.

(u tisućama kuna)	
Potraživanja za prodaju poslovanja	18.793
Knjigovodstvena vrijednost neto imovine prodanog poslovanja	(18.145)
Dobitak od prodaje poslovanja	**648**

Knjigovodstvena vrijednost neto imovine prodanog poslovanja na dan 31. prosinca 2021. godine *(u tisućama kuna)*	
Nekretnine, postrojenja i oprema	18.358
Nematerijalna imovina	438
Ostala imovina	56
Ostale obveze	(707)
	18.145

Prodano poslovanje je u 2021. godini sudjelovalo u konsolidiranom računu dobiti i gubitka sa 29.734 tisuća kuna ukupnih prihoda i neto dobiti od 8.502 tisuće kuna.

/vi/ Grupa je u 2022. naplatila 18.899 tisuća kuna te ostvarila dodatni dobitak u iznosu od 81 tisuću kuna od prodaje proizvodne lokacije Mirna realizirane u 2021. godini dok je u 2021. godini naplatila preostalih 6.312 tisuća kuna od prodaje tvornica sportske i aktivne prehrane iz 2017. godine.

BILJEŠKA 29 – ODNOSI S POVEZANIM STRANKAMA

Grupa ostvaruje transakcije sa sljedećim povezanim strankama: značajnim dioničarima i ostalim društvima u vlasništvu ili pod kontrolom krajnjeg većinskog vlasnika Društva („ostale povezane stranke“) među kojima najznačajnije transacije ostvaruje s tvrtkom Ataco d.o.o. koja je u suvlasništvu krajnjeg većinskog vlasnika Društva i koja se bavi trgovinom i distribucijom proizvoda svjetski renomiranih proizvođača, uključujući i proizvode Grupe na tržištima Bosne i Hercegovine te Crne Gore.

Poslovne transakcije s povezanim strankama koje se odnose na stanja u bilanci na dan 31. prosinca 2022. godine i na dan 31. prosinca 2021. godine i stavke računa dobiti i gubitka za godine koje su tada završile iskazane su kako slijedi:

(svi iznosi izraženi su u tisućama kuna)	**Bilješke**	**2022.**	**2021.**
POTRAŽIVANJA			
Kratkotrajna potraživanja	18		
Ostale povezane stranke		95.549	84.174
OBVEZE			
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	23		
Ostale povezane stranke		2.909	2.238
PRIHODI			
Prihodi od prodaje			
Ostale povezane stranke		562.857	496.471
Ostali prihodi			
Ostale povezane stranke		211	671
RASHODI			
Troškovi marketinga i unapređenja prodaje	7		
Ostale povezane stranke		7.882	4.168
Ostali troškovi poslovanja	8		
Ostale povezane stranke		2.364	2.202
Nabava nekretnina, postrojenja i opreme			
Ostale povezane stranke		-	289

Naknade Upravi

U 2022. godini članovi Uprave po osnovi plaće i godišnjeg bonusa, te primitaka u naravi zaprimili su ukupan bruto iznos od 24.101 tisuću kuna (2021.: 20.119 tisuća kuna).

BILJEŠKA 30 – REVIZORSKE NAKNADE

Naknade za zakonom propisanu reviziju financijskih izvještaja Grupe iznosile su 3.469 tisuća kuna (2021.: 3.311 tisuća kuna) dok su naknade za ostale usluge iznosile 146 tisuća kuna (2021.: 160 tisuća kuna). Ostale usluge odnose se na pretplatu na online platformu za edukaciju, Izvješće o primicima Uprave i Nadzornog odbora, izvještaje o povezanim stranama te na dogovorene postupke vezane uz primljene državne poticaje u Republici Srbiji.

BILJEŠKA 31 – OVISNA DRUŠTVA

Grupu čini Društvo i sljedeća ovisna društva u kojima Društvo posjeduje vlasnički udjel veći od 50% i kontrolu:

	31. prosinca 2022.	31. prosinca 2021.
Atlantic Cedevita d.o.o., Hrvatska	100%	100%
Atlantic Trade d.o.o. Zagreb, Hrvatska	100%	100%
- Atlantic Droga Kolinska d.o.o, Slovenija	100%	100%
- Atlantic Štark d.o.o., Srbija	100%	100%
- Atlantic Argeta d.o.o., Bosna i Hercegovina	100%	100%
- o.o.o. Atlantic Brands, Rusija	100%	100%
- Atlantic Grand d.o.o., Srbija	100%	100%
- Unikomerc d.o.o., Srbija	100%	100%
- Atlantic Grand d.o.o., Bosna i Hercegovina	100%	100%
- Atlantic Grand d.o.o.e.l., Sjeverna Makedonija	100%	100%
- Atlantic Brands d.o.o., Srbija	100%	100%
- Atlantic Trade d.o.o., Slovenija	100%	100%
- Atlantic Trade d.o.o., Sjeverna Makedonija	75%	75%
- Procaffe d.o.o., Hrvatska	100%	99%
Farmacia Holding d.o.o., Hrvatska	100%	100%
- ZU Ljekarne Farmacia, Hrvatska	100%	100%
- Farmacia - specijalizirana prodavaonica d.o.o., Hrvatska	100%	100%
- ZU Ljekarne sv. Kuzma i Damjan, Hrvatska (stečeno u 2022. godini)	100%	-
Montana Plus d.o.o., Hrvatska	100%	100%
Atlantic Point d.o.o., Hrvatska	100%	100%
Hopen Investments, BV, Nizozemska	100%	100%
- Atlantic Management GmbH, Njemačka	100%	100%
- Hopen Cyprus Ltd., Cipar	100%	100%
Atlantic Brands GmbH, Austrija	100%	100%

BILJEŠKA 32 – DOGAĐAJI NAKON DATUMA BILANCE

Na temelju Zakona o uvođenju eura kao službene valute u Republici Hrvatskoj, od 1. siječnja 2023. godine službena novčana jedinica i zakonsko sredstvo plaćanja u Republici Hrvatskoj je euro. Fiksni tečaj konverzije je 7,5345 kuna za 1 euro.

Uvođenje eura kao službene valute u Republici Hrvatskoj predstavlja promjenu funkcionalne valute koja će se obračunavati prospektivno te ne predstavlja događaj nakon datuma bilance koji nalaže usklađivanje.

Osim promjene funkcionalne valute, nije bilo drugih događaja nakon datuma bilance koji bi imali značajan utjecaj na financijska izvješća Grupe na dan ili za razdoblje završeno 31. prosinca 2022. godine.

Uprava Atlantic Grupe d.d. (dalje u tekstu: Atlantic Grupa ili Društvo), sukladno odredbama članaka 250.a, 250.b, 300.a i 300.b Zakona o trgovačkim društvima te članaka 462. i 463. Zakona o tržištu kapitala, na svojoj sjednici održanoj dana 29. ožujka 2023. donijela je sljedeću

ODLUKU

I. Utvrđuje se Godišnje izvješće društva Atlantic Grupa d.d., sve u tekstu „GODIŠNJE IZVJEŠĆE 2022.“ koje čini privitak ove Odluke.

II. Utvrđuju se revidirani nekonsolidirani i konsolidirani Godišnji financijski izvještaji za 2022. godinu, koje čine: izvještaj o financijskom položaju (bilanca), račun dobiti i gubitka, izvještaj o ostaloj sveobuhvatnoj dobiti, izvještaj o novčanim tokovima, izvještaj o promjenama kapitala i bilješke uz financijske izvještaje, sve u tekstu koji čini sastavni dio Izvještaja iz točke I. ove Odluke.

III. Utvrđuje se da su revizori Ernst & Young d.o.o. iz Zagreba, Radnička cesta 50, Hrvatska i Kulić i Sperk Revizija d.o.o. iz Zagreba, Radnička cesta 52, Hrvatska sačinili revizorsko izvješće za 2022. godinu, sve u tekstu koji čini sastavni dio Izvještaja iz točke I. ove Odluke.

IV. Utvrđuje se Izvješće Uprave o stanju Društva / Izvještaj rukovodstva za period od 01.01.2022. do 31.12.2022. godine, sve u tekstu koji čini sastavni dio Izvještaja iz točke I. ove Odluke.

V. Sukladno članku 463. Zakona o tržištu kapitala Uprava Društva donosi odluku o objavi izvještaja iz točaka I., II. i III. te se naznačuje da Nadzorni odbor još nije odlučivao o istima, odnosno, da na iste još nije dana suglasnost nadležnog organa izdavatelja Atlantic Grupa d.d.

VI. Sukladno odredbi članka 300. b Zakona o trgovačkim društvima:

1. Nadzornom odboru Društva podnijet će se izvještaji iz točaka II. i IV. ove Odluke na ispitivanje i predložiti da na te Izvještaje Nadzorni odbor dade suglasnost na sjednici zakazanoj prema objavljenom kalendaru događanja (15. i 16. svibnja 2023.);

2. Dostavlja se Nadzornom odboru Društva revizorsko izvješće iz točke III. ove Odluke radi zauzimanja stava na sjednici zakazanoj prema objavljenom kalendaru događanja (15. i 16. svibnja 2023.);

3. Po donošenju odluke Nadzornog odbora iz točaka 1. i 2., Uprava Društva će istovremeno, na sjednici Nadzornog odbora zakazanoj prema objavljenom kalendaru događanja (15. i 16. svibnja 2023.), Nadzornom odboru uputiti Prijedlog odluke o upotrebi dobiti radi zauzimanja stava;

4. Odluka Nadzornog odbora Društva o davanju suglasnosti na godišnje izvještaje i posljedično usvojeni prijedlog Uprave i Nadzornog odbora o upotrebi dobiti, objavit će se sukladno članku 463. stavku 4. Zakona o tržišta kapitala.

Atlantic Grupa d.d.



Emil Tedeschi, Predsjednik Uprave



ATLANTIC GRUPA D.D.
Miramarska 23, 10000 Zagreb, Hrvatska
T. +385 1 2413 322 F. +385 1 2413 901 E. ir@atlanticgrupa.com