



# GODIŠNJE IZVJEŠĆE

**2019.**



<b>5</b>	<b>SAŽETAK KLJUČNIH FINANCIJSKIH POKAZATELJA</b>
<b>7</b>	<b>PISMO PREDSEDNIKA UPRAVE DIONIČARIMA</b>
<b>8</b>	<b>KORPORATIVNI PROFIL ATLANTIC GRUPE</b>
8	O KOMPANIJI
9	POVIJESNI RAZVOJ
<b>12</b>	<b>ORGANIZACIJSKA STRUKTURA</b>
<b>13</b>	<b>OSTVARENJE NA HRVATSKOM TRŽIŠTU KAPITALA U 2019. GODINI</b>
16	IZJAVA POTPREDSJEDNIKA UPRAVE ZA KORPORATIVNE AKTIVNOSTI
<b>18</b>	<b>KORPORATIVNO UPRAVLJANJE ATLANTIC GRUPE</b>
19	ORGANIZACIJA KORPORATIVNOG UPRAVLJANJA U ATLANTIC GRUPI
19	GLAVNA SKUPŠTINA
19	NADZORNI ODBOR ATLANTIC GRUPE
23	KOMISIJE NADZORNOG ODBORA
24	IZVJEŠĆE NADZORNOG ODBORA O KORPORATIVNOM UPRAVLJANJU
26	UPRAVA ATLANTIC GRUPE
30	POLITIKA NAGRAĐIVANJA ČLANOVA UPRAVE
32	POSLOVNI ODBORI
32	INTERNA REVIZIJA U 2019. GODINI
<b>34</b>	<b>DRUŠTVENO ODGOVORNO POSLOVANJE</b>
<b>34</b>	<b>SPONZORSTVA I DONACIJE</b>
<b>39</b>	<b>ODRŽIVI RAZVOJ I ZAŠTITA OKOLIŠA U 2019. GODINI</b>
<b>41</b>	<b>INTEGRIRANI SUSTAV UPRAVLJANJA PROCESIMA U 2019. GODINI</b>
<b>44</b>	<b>LANAC OPSKRBE</b>
<b>46</b>	<b>UPRAVLJANJE RIZICIMA ODRŽIVOSTI</b>
<b>48</b>	<b>LJUDSKI RESURSI U 2019. GODINI</b>
<b>50</b>	<b>INFORMACIJSKE TEHNOLOGIJE U 2019. GODINI</b>
<b>53</b>	<b>OPERATIVNO POSLOVANJE ATLANTIC GRUPE</b>
<b>55</b>	<b>STRATEŠKA POSLOVNA PODRUČJA</b>
55	STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE KAVA
59	STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE PIĆA
63	STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE SLATKO I SLANO
67	STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE DELIKATESNI NAMAZI
70	STRATEŠKO POSLOVNO PODRUČJE ZDRAVLJE I NJEGA
<b>74</b>	<b>STRATEŠKA DISTRIBUCIJSKA PODRUČJA I DISTRIBUCIJSKA PODRUČJA</b>
75	STRATEŠKO DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE HRVATSKA
76	STRATEŠKO DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE SRBIJA
76	STRATEŠKO DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE SLOVENIJA
77	DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE MAKEDONIJA
77	DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE AUSTRIJA
78	GLOBALNO UPRAVLJANJE MREŽOM DISTRIBUTERA
<b>80</b>	<b>KONTROLA KVALITETE</b>
<b>82</b>	<b>FINANCIJSKO POSLOVANJE ATLANTIC GRUPE</b>
83	IZJAVA POTPREDSJEDNIKA ZA FINACIJE
84	DINAMIKA PRIHODA OD PRODAJE U 2019. GODINI
88	DINAMIKA PROFITABILNOSTI U 2019. GODINI
91	FINANCIJSKI POKAZATELJI U 2019. GODINI
<b>93</b>	<b>OČEKIVANJA MENADŽMENTA ZA 2020. GODINU</b>
<b>94</b>	<b>DEFINICIJA I USKLADA ALTERNATIVNIH POKAZATELJA USPJEŠNOSTI (APM)</b>
<b>102</b>	<b>RIZIKI POSLOVANJA ATLANTIC GRUPE</b>
102	RIZIK POSLOVNOG OKRUŽENJA
103	RIZIKI INDUSTRIJE I KONKURENCIJE
105	RIZIK KONKURENCIJE
106	POSLOVNI RIZIK
106	FINANCIJSKI RIZICI
<b>107</b>	<b>KRATICE</b>
<b>108</b>	<b>IZVJEŠĆE REVIZORA I KONSOLIDIRANI FINANCIJSKI IZVJEŠTAJI</b>



## Sažetak ključnih financijskih pokazatelja

(u milijunima kuna)	2019	2019 BEZ MSFI 16	2018	2019 BEZ MSFI 16/2018
UKUPNI PRIHODI	5.506,4	5.506,4	5.330,6	4,8%
PRIHODI OD PRODAJE	5.431,7	5.431,7	5.255,5	3,4%
EBITDA*	778,7	688,5	545,9	26,1%
EBITDA MARŽA*	14,3%	12,7%	10,4%	
NORMALIZIRANA EBITDA*	721,8	631,6	565,6	11,7%
NORMALIZIRANA EBITDA MARŽA*	13,3%	11,6%	10,8%	
EBIT*	500,4	494,0	366,8	34,7%
EBIT MARŽA*	9,2%	9,1%	7,0%	
NORMALIZIRAN EBIT*	443,5	437,1	386,5	13,1%
NORMALIZIRANA EBIT MARŽA*	8,2%	8,0%	7,4%	
NETO DOBIT	390,4	394,2	244,2	61,4%
NETO PROFITNA MARŽA*	7,2%	7,3%	4,6%	
NORMALIZIRANA NETO DOBIT*	333,5	337,3	261,7	28,9%
NORMALIZIRANA NETO PROFITNA MARŽA*	6,1%	6,2%	5,0%	
NETO DUG*	922,7	547,1	862,9	-37,0%
NORMALIZIRANI NETO DUG / EBITDA*	1,3	0,9	1,5	-43,5%
NOVČANI TOK IZ POSLOVNIH AKTIVNOSTI	586,4	506,4	462,1	9,6%
KAPITALNA ULAGANJA*	225,2	225,2	140,6	60,2%
TRŽIŠNA KAPITALIZACIJA NA 31.12.*	4.334,6	4.334,6	3.867,8	12,1%
EV*	5.262,7	4.887,1	4.734,6	3,2%
NORMALIZIRANA DOBIT PO DIONICI (EPS* U KUNAMA)	99,6	100,8	78,4	28,4%
CIJENA DIONICE NA 31.12.	1.300,0	1.300,0	1.160,0	12,1%
ISPLAĆENA DIVIDENDA PO DIONICI (DPS U KUNAMA)	32,0	32,0	20,0	60,0%

Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2019. godinu osim u dijelu implementacije MSFI 16 - Najmovi

\* 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 priloženom dokumentu „Definicija i usklada Alternativnih pokazatelja uspješnosti“.



# ATLANTIC GRUPA

## EMIL TEDESCHI

PREDSJEDNIK UPRAVE  
ATLANTIC GRUPE




## Pismo predsjednika Uprave dioničarima

**ATLANTIC GRUPA** je 2019. godinu zaključila s povijesno najvišim prihodima i povijesno najvišom profitabilnošću, ali i najavom strateških prioriteta za naredni period. Godina je za nas bila iznimno uspješna i ispratili smo je kao stabilna, financijski prosperitetna i nisko zadužena kompanija s osnaženim menadžmentom i jasnom vizijom budućnosti.

Nažalost, pojava novog koronavirusa u prvom kvartalu tekuće godine javlja se ne samo kao otegotna okolnost za operativno poslovanje, nego i prije svega kao ugroza za zdravlje ljudi u našem širem okruženju. U tom kontekstu valja napomenuti kako Atlantic Grupa poduzima sve raspoložive mjere za prevenciju zaraze, uz kontinuiranu brigu za opstojnost našeg poslovanja i šire gospodarske aktivnosti na dulji rok.

Poslovanje je u 2019. obilježio nastavak rasta prihoda i profitabilnosti u većini poslovnih segmenata i tržišta. Nastavili smo također sa strategijom dezinvestiranja nestrategičkih djelatnosti potpunim izlaskom iz segmenta sportske i aktivne prehrane (u travnju je s društvom Genuport Trade iz Hamburga sklopljen ugovor o prodaji društva Tripoint s brendovima Multipower, Champ i Multaben) te segmenta dodataka prehrani (u listopadu je s kompanijom PharmaS Group potpisana kupoprodaja društva Fidifarm, s brendom Dietpharm te brenda Multivita). Istovremeno osnažujemo fokus na područja koja predstavljaju ključne generatore rasta i temelj transformacije za budućnost. Na tom tragu je u prosincu sklopljeno strateško partnerstvo s Vivas kafićima na hrvatskom tržištu, gdje za nas postoji potencijal za značajniji rast u kategoriji kave, od kojega očekujemo zamašnjak rasta u HoReCa segmentu. Nakon odličnih rezultata ostvarenih širenjem distribucijskog portfelja u regiji godinu ranije, novi distribucijski ugovori potpisani početkom godine u Makedoniji (Ficosota i Beiersdorf) te sa Saponiom i Kandidom u Srbiji i Sloveniji, potvrđuju kontinuirani fokus na razvoj distribucijskog poslovanja. Krajem ožujka Atlantic Grupa je otvorila i novi, suvremeno opremljeni logističko-distribucijski centar kraj Velike Gorice, kojim osigurava adekvatnu logističku podršku dugoročnom razvoju distribucije. U istom su skladištu, u suradnji sa društvom Gideon implementirani i pušteni u probni rad visoko sofisticirani logistički roboti. Posebno smo zadovoljni činjenicom da tržište kapitala prepoznaje naš ukupni rezultat pa smo imali i povijesno rekordne vrijednosti dionice, ali i rekordni iznos dividende po dionici te smo i 2019. godine ponijeli priznanje Zagrebačke burze, ovaj put srebrno, za odnose s investitorima, a nagrađeni smo i za ukupan doprinos razvoju tržišta kapitala.

Utvdili smo naše strateške prioritete za naredni period od tri do pet godina, koje možemo podijeliti u četiri glavna područja: 1) jačanje temelja: nastavljamo jačati i unapređivati vodeće pozicije u segmentu kave, prije svega pomlađivanjem segmenta svježe mljevene kave te razvojem unutar segmenta potrošnje izvan kućanstva. Nastavljamo također osnaživati potrošačko iskustvo u kategorijama delikatesnih namaza, flipsa, čokolade i bezalkoholnih napitaka voćnog okusa. Kako bi se osigurao održiv rast i očekivani doprinos brendova koji počivaju na bogatoj tradiciji, povećat će se ulaganja u njihovu marketinšku potrebu i s tim povezane kapacitete sustava. 2) rast: unutar ovog područja okupljene su aktivnosti čiji je cilj donijeti nove izvore rasta, a to su fokusirana internacionalizacija koja ostaje važan strateški prioritet; konzumacija u pokretu u širokom portfelju od kave, preko pića do snack kategorije; nove prilike, odnosno stvaranje novih brendova i općenito novih izvora prihoda, što podrazumijeva i prepoznavanje novih prilika na postojećim tržištima. 3) poboljšanja, koja se odnose na konsolidaciju portfelja, odnosno fokus ukupnih resursa na definirane prioritete, ali i na usklađivanje svih poslovnih procesa, kulture i ciljeva u kompaniji s namjerom povećanja poslovne učinkovitosti. 4) očuvanje vodeće pozicije regionalnog distributera, s fokusom na strateške prioritete i dovođenje najvećih principala, te liderstvo u ljekarničkom poslovanju u Hrvatskoj nastavljenim ulaganjem u ekspertizu i kvalitetu usluge. Osim toga, zadržavamo kontinuirani fokus na moguća spajanja i akvizicije.

S ciljem da se osigura implementacija definiranih prioriteta te održivost strateške vizije tijekom godine je pojačana i Uprava kompanije te ona sada broji šest članova. U novom sastavu Uprava je, uz osvjedočen menadžerski kapacitet koji potvrđuju i povijesno uspješni rezultati, dodatno osnažila poslovnu ekspertizu u relevantnim područjima rada kompanije (distribucija te proizvodnja i upravljanje robnim markama) te strateškom promišljanju razvoja 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, zapadnoeuropskim tržištima te Rusiji i Zajednici Neovisnih Država (ZND). Od svog osnutka u ranim 1990-tima, Atlantic Grupa je provodila strategiju razvoja temeljenu na kombinaciji organskog rasta i akvizicija, uz gotovo 50-tak preuzimanja različitih veličina, od kojih se svakako ističu one koje su imale karakter transformacijskih preuzimanja i to preuzimanje društva Cedequite i Droga Kolinska.

Danas je Atlantic Grupa kompanija s: (i) prihodima od prodaje od 5.4 milijarde kuna, (ii) 14 modernih proizvodnih pogona (u Hrvatskoj, Sloveniji, Srbiji, Bosni i Hercegovini te Makedoniji), (iii) razvijenom regionalnom distribucijom, te (iv) 8 brendova s prodajom iznad 120 milijuna kuna s visokim tržišnim udjelima i prepoznatljivošću. Atlantic Grupa ima uravnoteženu prisutnost u jugoistočnoj Europi gdje ostvaruje 91.5% ukupne prodaje, dok se 8.5% odnosi na prisutnost kompanije u zapadnoj Europi, zemljama ZND-a i ostalim zemljama. Operativno poslovanje Grupe organizirano je kroz sustav poslovnih područja koja prate poslovanje pojedine grupe proizvoda iz proizvodnog asortimana kompanije, te distribucijska područja. Tijekom 2019. godine, nakon dezinvesticije posljednjeg dijela poslovanja koje se odnosi na Sportsku i aktivnu prehranu u travnju 2019., poslovanje Atlantic Grupe koje prati proizvodni asortiman kompanije organizirano je putem Strateških poslovnih područja Pića, Kava, Slatko i Slano, Delikatesni namazi i Zdravlje i njega. S početkom 2020. iz Pića se izdvaja Donat Mg koji će nastaviti djelovati kao zasebno poslovno područje. Distribucijsko poslovanje kompanije od početka 2019. godine djeluje organizirano kroz pet distribucijskih područja i globalno upravljanje mrežom distributera. Tržišta na kojima Atlantic Grupa pruža kompletnu uslugu distribucije čine Strateška distribucijska područja Hrvatska, Srbija, Slovenija i Distribucijska područja Makedonija i Austrija, dok su tržišta kojima dominantno upravljamo putem distribucijskih partnera grupirana u jedno distribucijsko područje Globalnog upravljanja mrežom distributera. S početkom 2020. iz njega se izdvaja distribucijsko područje (DP) Rusija koje će nastaviti djelovati kao dio Atlanticovog vlastitog distribucijskog poslovanja.

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 Mg, Cedequite, 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. Koncem 2019., u skladu s nastavkom korporativne strategije prodaje ne-strateških poslovnih operacija Atlantic Grupa je dezinvestirala Dietpharm koji je pod njenim okriljem izrastao u vodećeg hrvatskog proizvođača vitamina, minerala, dodataka prehrani i bezreceptnih lijekova. Osim toga, Atlantic Grupa s vlastitom distribucijskom mrežom u Hrvatskoj, Sloveniji, Srbiji, Makedoniji i Austriji distribuira niz proizvoda vanjskih partnera na ekskluzivnoj osnovi.

### 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 kompanija je postala regionalna, a u idućim godinama osnovane su i vlastite kompanije za distribuciju u Srbiji, Makedoniji i Sloveniji. Akvizicijom kompanije Cedequite 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 i postaje međunarodna kompanija. 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. Temeljem razvoja kompanije 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, istaknutog regionalnog proizvođača kozmetike i proizvoda za osobnu njegu, vodećeg distributera robe široke potrošnje u jugoistočnoj Europi te vlasnika jednog od vodećih privatnih ljekarničkih lanaca u Hrvatskoj objedinjenog pod nazivom Farmacia.

Prekretnicu u poslovanju kompanije predstavlja najveća akvizicija u povijesti grupe - preuzimanje kompanije s razvijenim portfeljem brendova iz vlastitog proizvodnog programa i vodećim tržišnim pozicijama na regionalnim tržištima - Droga Kolinska. 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 svakako najupečatljiviji bio proces vezan uz distribucijsko-logističke aktivnosti. Proces spajanja distribucijskog poslovanja dviju kompanija u pojedinačnim distribucijskim entitetima na svakom regionalnom tržištu rezultiralo 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 iskorištavanja postojećih proizvodnih kapaciteta. U segmentu nabave implementiran je centralizirani sustav poslovanja, uz uspostavljanje koncepta ključnih kupaca za osnovne sirovine. Tijekom 2012. i 2013. godine, redefiniranjem modela podrške korisnicima, redizajnom dijela IT servisa i ujednačavanjem tehnološke platforme, uspješno je izvr-

šena prva faza konsolidacije informacijske tehnologije na razini cijele Grupe. Uspješno provedeni navedeni procesi integracije, izvršeni do konca 2013., transformirali su Atlantic Grupu u snažnog proizvođača i distributera u JI Europi, te je stvoren čvrsti temelj za daljnji razvoj i širenje njezina poslovanja.

U 2015. godini Atlantic Grupa je preuzela društvo Foodland s prepoznatljivim brendom Bakina tajna i paletom proizvoda vrhunske kvalitete, a tijekom iste godine puštena je u pogon nova tvornica energetske pločice iz asortimana Sportske i aktivne prehrane u Industrijskom parku Nova Gradiška.

Tijekom 2016. godine osnovane su distribucijske kompanije u Njemačkoj i Austriji kako bi omogućili plasman ciljane grupe proizvoda Atlantic Grupe na tim tržištima.

U skladu s odlukom o vođenju daljnjeg poslovanja kompanije s fokusiranog na ključne brendove, kao i velike kategorije iz njezinog proizvodnog portfelja, te one kategorije koje imaju snažan potencijal rasta i održivosti, u 2017. godini provedeno je restrukturiranje i pojednostavljenje poslovanja poslovnog područja Sportske i aktivne prehrane, u sklopu kojega su sklapanjem strateškog partnerstva s respektabilnom belgijskom kompanijom Aminolabs, istoj prodane dvije tvornice - ona u njemačkom Bleckedeu te tvornica u Novoj Gradišci, kao i s njima povezana uslužna proizvodnja za treće strane (private label).

Dezinvestiranje nestrategičkih poslovnih operacija Atlantic Grupe, nastavljeno je tijekom 2018. godine kada smo izvršili reorganizaciju distributivnog poslovanja na tržištu Njemačke koje je u cijelosti preuzeo dugogodišnji distribucijski partner kompanije na tom tržištu, te prodajom društva Neva, koje okuplja poznate kozmetičke brendove Melem, Plidentia i Rosal, renomiranoj tvrtki Magdis.

U travnju 2019. prodajom brendova Multipower, Champ i Multiben dezinvestirali smo posljednji dio poslovanja Sportske i aktivne prehrane, zadržavanjem njihove distribucije na tržištima Hrvatske, Austrije, Italije i Srbije. Nastavkom spomenute korporativne strategije prodaje ne-strategičkih poslovnih operacija i internacionalizacije portfelja, samim krajem godine prodajom brendova Dietpharm i Multivita društvu PharmaS Grupa izvršili smo reorganizaciju poslovnog segmenta Zdravlje i njega. Uz navedeno, s krajem godine Atlantic Grupa je iz svog portfelja, prodajom društva Bionatura Bidon Vode, dezinvestirala poslovanje distribucije bidona, zadržavajući brend Kala i ukupno poslovanje vezano uz punionicu vode.

Naposlijetku, u skladu sa strategijom kompanije usmjerene na izgradnju liderske pozicije Atlantica na hrvatskom tržištu kave i širenja u rastućem segmentu konzumacije izvan kućanstva, konac godine zaključili smo sklapanjem strateškog partnerstva s mrežom Vivas kafića, koja okuplja gotovo 300 ugostiteljskih objekata.





## 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 portfelja Sportska i aktivna prehrana putem prodaje društva Tripoint GmbH

Prodaja brendova Dietpharm putem prodaje društva Fidifarm d.o.o. i brenda Multivita, 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

Predstavništva i uredi  
u 8 zemalja

## URED + TVORNICA

Hrvatska  
Bosna i Hercegovina  
Makedonija  
Slovenija  
Srbija

## URED

Austrija  
Crna Gora  
Rusija





## Organizacijska struktura

Organizacija poslovanja Atlantic Grupe tijekom 2019. godine djelovalo je u okviru dva osnovna segmenta:

- **Operativnog poslovanja** i
- **Korporativnih funkcija podrške.**

Operativno poslovanje Atlantic Grupe kroz 2019. godinu može se pratiti kroz poslovanje posebnih poslovnih područja organizacijski vezanih uz pojedinu vrstu proizvoda, odnosno, posebnih prodajnih područja unutar kojih se pokrivaju sva važna tržišta i strateški prodajni kanali.

Tijekom 2019. godine poslovanje, nakon dezinvesticije posljednjeg dijela poslovanja koje se odnosi na Sportsku i aktivnu prehranu u travnju 2019., poslovanje Atlantic Grupe koje prati proizvodni asortiman kompanije organizirano je putem pet Strateških poslovnih područja (SPP) - Pića, Kava, Slatko i Slano, Delikatesni namazi i Zdravlje i njega.

Distribucijsko poslovanje kompanije od početka 2019. godine djeluje organizirano kroz pet distribucijskih područja i globalno upravljanje mrežom distributera. Tržišta na kojima Atlantic Grupa pruža kompletnu uslugu distribucije čine Strateška distribucijska područja (SDP) Hrvatska, Srbija, Slovenija i Distribucijska područja (DP) Makedonija i Austrija, dok su tržišta kojima dominantno upravljamo putem distribucijskih partnera grupirana u jedno distribucijsko područje Globalnog upravljanja mrežom distributera.

Tijekom 2019. učinjenom revizijom ukupne poslovne prakse te definiranjem strategije i korporativnih prioriteta identificirana su područja koja predstavljaju temelj transformacije kompanije za budućnost i njezine ključne zamašnjake rasta, čemu u 2020. prilagodavamo organizacijsku strukturu kompanije.

Tako, među strateškim prioritetima Atlantic Grupe ističe se fokusirana internacionalizacija brendova Argeta i Donat Mg, što se reflektira na način da se brend Donat Mg od početka 2020. izdvaja iz SPP-a Pića te nastavlja poslovati kao zasebno Poslovno područje (PP) Donat Mg. Namjera je da se ovime omogući Donatu da se fokusira na specifičnu funkcionalnost kao i međunarodno širenje na nova tržišta i jačanje pozicije tog brenda. Iz poslovne jedinice Globalno upravljanje mrežom distributera čije poslovanje je fokusirano na ona internacionalna tržišta na kojima Atlantic nema vlastitu distribuciju, izdvaja se zasebno distribucijsko područje (DP) Rusija koje će od početka 2020. činiti dio Atlanticovog vlastitog distribucijskog poslovanja.

Svako poslovno područje sadrži internu organizacijsku strukturu koja se, ovisno o djelatnosti i opsegu poslovanja, sastoji od organizacijskih cjelina: poslovnih jedinica, organizacijskih jedinica i odjela.

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,**
- **Transformaciju i informacijsku tehnologiju.**

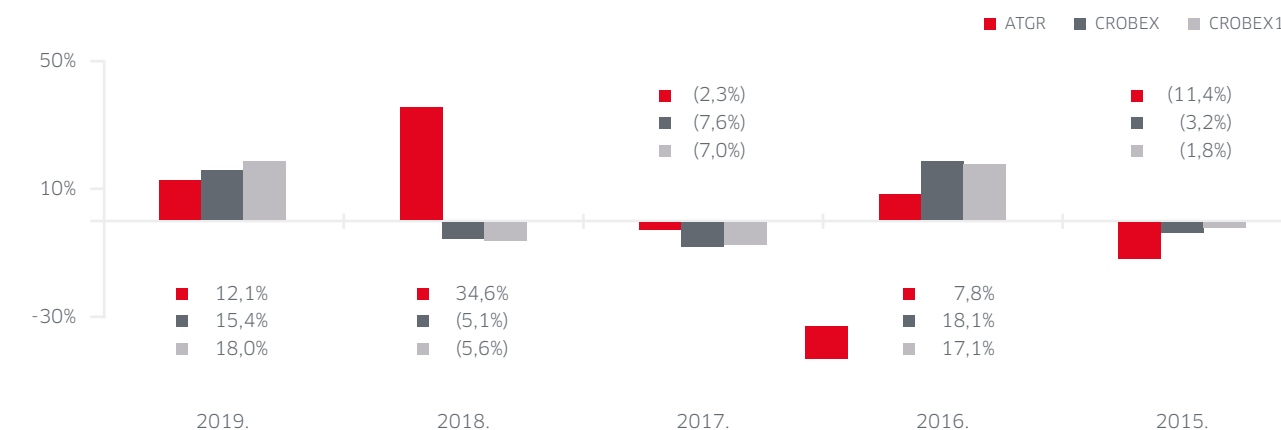
Strateška korporativna funkcija podrške Korporativne aktivnosti obuhvaća Generalno tajništvo, odjel Ljudskih potencijala i kulture, odjel Korporativnih komunikacija, odjel Korporativnih pravnih poslova, upravljanja kvalitetom i upravljanja imovinom te odjel Korporativnih servisa. Strateška korporativna 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.

Odjel za Korporativnu strategiju i razvoj bavi se dugoročnom strategijom Atlantic Grupe, praćenjem njezine provedbe te rastom kroz aktivnosti spajanja, akvizicija i strateških partnerstava, ali i kroz razvoj novih područja ili brendova s potencijalom za kompanijski rast. Odjel za transformaciju i informacijske tehnologije zadužen je za upravljanje informacijsko-komunikacijskom tehnologijom potrebnom za održavanje i unapređenje poslovanja, razina usluga i konkurentnosti Atlantic Grupe.

Uz navedeno, organizacijska struktura Atlantic Grupe sadrži i funkciju Interne revizije koja djeluje kao neovisna funkcija koja za svoj rad odgovara Nadzornom odboru Društva.

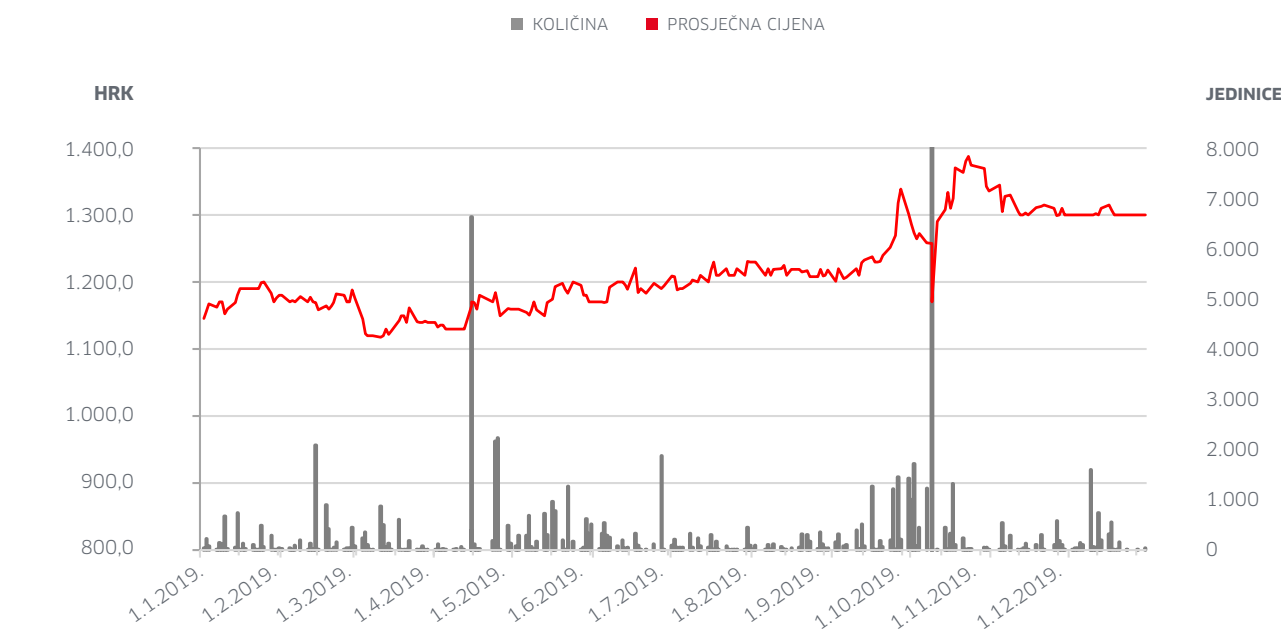
## Ostvarenje na hrvatskom tržištu kapitala u 2019. godini

2019. godina protekla je u znaku prilično volatilne trgovinske statistike, pri čemu je druga polovica godine većinom zabilježila pozitivan trend, primarno kao posljedicu povećanog interesa ulagatelja za dionicu drugog izdavalca, koji se u određenoj mjeri prenio i na ostatak tržišta. Indeksi su rasli dvoznamenkasto pri čemu je CROBEX10 ostvario rast od +18%, te CROBEX rast od 15,36%. Istovremeno, dionica Atlantic Grupe zabilježila je rast od 12,1%.



Prosječni dnevni promet iznosio je 585,0 tisuće kuna, odnosno čak 34,1% više nego u 2018. godini. Među sastavnicama CROBEX10, Atlantic Grupa d.d. zauzima četvrto mjesto s tržišnom kapitalizacijom od 4.334,6 milijuna kuna. U listopadu 2019. godine dionica Atlantic Grupe d.d. je ostvarila povijesno najvišu razinu tržišne kapitalizacije od uvrštenja u studenom 2007. godine. Prema ukupnom prometu u 2019. godini, dionica Atlantic Grupe d.d. se nalazi na osmom mjestu u odnosu na sve dionice uvrštene na Zagrebačkoj burzi s 64,8 milijuna kuna ostvarenog prometa.

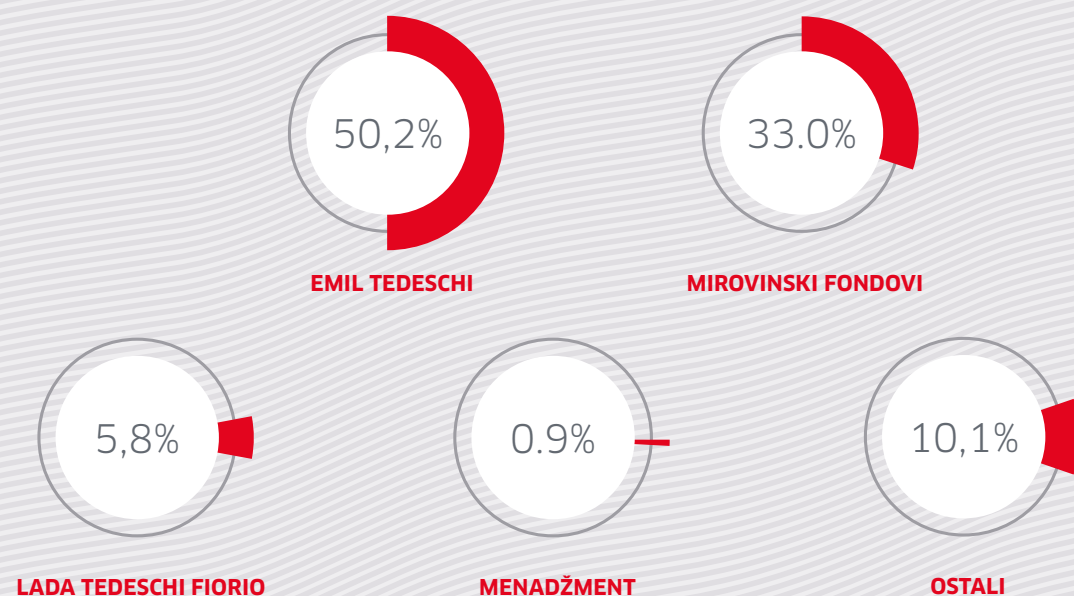
### KRETANJE PROSJEČNE CIJENE I VOLUMENA DIONICE ATLANTIC GRUPE U 2019. GODINI



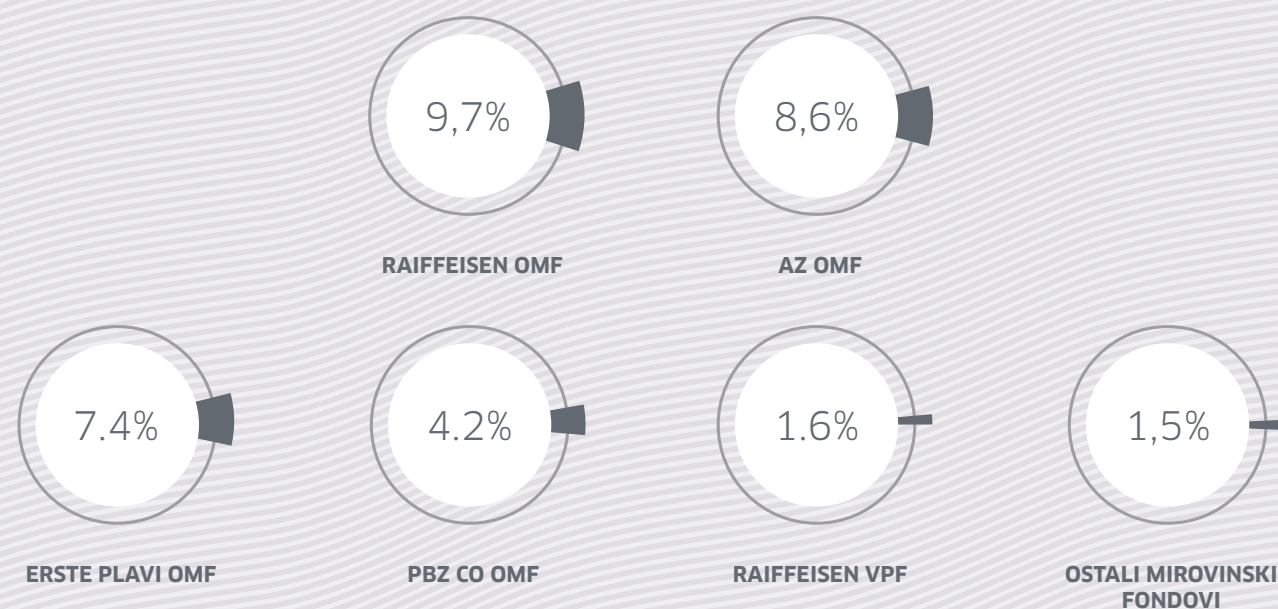


## VLASNIČKA STRUKTURA NA DAN 31. PROSINCA 2019. GODINE

Atlantic Grupa d.d. ima stabilnu vlasničku strukturu s 50,2% kompanije u vlasništvu Emila Tedeschija te 5,8% kompanije u vlasništvu Lade Tedeschi Fiorio, dok mirovinski fondovi drže 33,0% dionica Atlantic Grupe d.d. Unutar kategorije Menadžment, članovi uprave imaju 30.211 dionica (Neven Vranković 20.386, Srećko Nakić 5.969, Zoran Stanković 3.758 i Enzo Smrekar 98). Unutar kategorije Ostali, član Nadzornog odbora Siniša Petrović ima 176 dionica. Također, član Uprave Neven Vranković ima 150.000 obveznica Atlantic Grupe d.d.



## UDIO MIROVINSKIH FONDOVA (33,0%)



## PREGLED 10 NAJVEĆIH DIONIČARA ATLANTIC GRUPE D.D. NA 31. PROSINCA 2019.

DIONIČAR	STANJE	% VLASNIŠTVA
EMIL TEDESCHI	1.673.819	50,2%
RAIFFEISEN OMF KATEGORIJE B	322.729	9,7%
AZ OMF KATEGORIJE B	286.946	8,6%
ERSTE PLAVI OMF KATEGORIJE B	246.926	7,4%
LADA TEDESCHI FIORIO	193.156	5,8%
PBZ CO OMF KATEGORIJE B (1/1)	139.359	4,2%
PBZ D.D./SKRBNIČKI ZBIRNI RAČUN KLIJENTA	71.956	2,2%
RAIFFEISEN DOBROVOLJNI MIROVINSKI FOND	52.077	1,6%
PBZ D.D./STATE STREET CLIENT ACCOUNT	30.545	0,9%
PBZ D.D./THE BANK OF NEW YORK AS CUSTODIAN	23.182	0,7%

Prema odluci Glavne skupštine održane 27. lipnja 2019. godine, odobrena je isplata dividende u iznosu od 32,00 kuna po dionici odnosno sveukupno 106,6 milijuna kuna, koja je provedena u srpnju 2019. godine.

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 30. lipnja 2014., Društvo je tijekom 2019. godine steklo ukupno 11.441 vlastitih dionica (7.000 vlastitih dionica ukupnog nominalnog iznosa 280.000,00 kn, koje predstavljaju 0,21% temeljnog kapitala Društva, steklo je dana 15. travnja 2019., 2.205 vlastitih dionica ukupnog nominalnog iznosa 88.200,00 kn, koje predstavljaju 0,07 % temeljnog kapitala Društva, steklo je 25. travnja 2019., te je dana 9. listopada 2019. steklo 2.236 vlastitih dionica ukupnog nominalnog iznosa 89.440 kn, koje predstavljaju 0,07% temeljnog kapitala Društva).

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](http://www.atlanticgrupa.com)) i Zagrebačke burze ([www.zse.hr](http://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 2019., Društvo posjeduje 5.010 vlastitih dionica ukupnog nominalnog iznosa 200.400,00 kn, koje predstavljaju 0,15% temeljnog kapitala Društva.

## ODNOSI S INVESTITORIMA U 2019. GODINI

Atlantic Grupa od izlaska na Burzu, svake godine je laureat jedne od nagrada za odnose sa investitorima, a ove godine je dobitnica druge nagrade za odnose s investitorima koja se dodjeljuje desetu godinu zaredom u suradnji Poslovnog dnevnika i Zagrebačke burze. Riječ je o nagradi koja odaje priznanje investicijske zajednice tvrtkama koje imaju fer i transparentne odnose prema investitorima. Također, posebno smo ponosni na osvojenu nagradu Zagrebačke burze za izuzetan doprinos razvoju tržišta kapitala.

U 2019. godini Atlantic Grupa je sudjelovala na raznim investitorskim konferencijama u zemlji i inozemstvu te održala velik broj sastanaka s domaćim i inozemnim investitorima.



**NEVEN VRANKOVIĆ**

POTPREDSJEDNIK GRUPE ZA KORPORATIVNE AKTIVNOSTI



## Izjava potpredsjednika Grupe za korporativne aktivnosti

**ATLANTIC GRUPA** je uspješan poslovni sustav koji se jednako ponosi rezultatima iz poslovnih aktivnosti, kulturom koju gradimo i vrijednostima koje promoviramo među našim zaposlenicima i u zajednici u kojoj poslujemo. Jezgru naše korporativne kulture čini uvažavanje individualne različitosti te poticanje suradnje i sinergija između različitih segmenata poslovanja. Organizacijske promjene, strateške smjernice i nova strategija upravljanja ljudskim potencijalima i kulturom u 2019. odraz su naše ambicije da uvijek budemo bolji. Svjesni smo danas više nego ikad da ne postoji uspješna poslovna strategija u čijem središtu nisu ljudi. U tom kontekstu, definirane su i glavne odrednice u fokusu nove *people* strategije, a odnose se 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. Mnogi programi razvijeni unutar sustava posvećeni su razvoju ljudskih potencijala i karijera u kompaniji, upravljanju učinkom i shodnim nagrađivanjem izvrsnih rezultata te zadržavanju ključnih kategorija zaposlenika. Kvaliteta je u središtu svih naših aktivnosti, kad je riječ o odnosu prema zaposlenima, o aktivnostima vezanima uz visoke standarde proizvodnje i kontrole kvalitete ili brige za okoliš.

Govoreći o potonjem, možemo reći da je u našem sustavu s konzistentnim EMS-om (Environmental Management System) briga za okoliš podignuta na korporativnu razinu, s temeljnim fokusom na održivost i zaštitu budućnosti, odnosno aktivnostima koje se okupljaju u tri dimenzije – okoliš i energetska učinkovitost, ljudi i društvo te upravljanje. Sustav održivog upravljanja okolišem temelji se na dobro promišljenoj i ekonomičnoj upotrebi prirodnih izvora, smanjenju otpada i manjoj potrošnji energije i vode. Međunarodni certifikat o upravljanju okolišem ISO 14001 dokazuje da je naš sustav upravljanja okolišem usklađen sa standardima najbolje prakse, a izvještaji koji se od 2014. izrađuju u skladu sa smjernicama Global Reporting Initiative-a (GRI) svjedoče o tome da smo kontinuirano progresivna regionalna kompanija po kriteriju transparentnosti. Nastavno zaslužuje spomen i činjenica da Atlantic Grupa od osnutka poslovne aktivnosti temelji na Kodeksu korporativnog upravljanja kojim su, osobito od izlaska na Zagrebačku burzu 2007. godine, dodatno unaprijeđeni standardi transparentnosti poslovanja, potpisnik smo i Kodeksa etike u poslovanju, a od 2007. pridružili smo se i UN-ovoj inicijativi Global Compact.

Na kraju valja istaknuti i to da je Atlantic Grupa kao dio šire zajednice svjesna važnosti i potrebe vlastitog utjecaja na unapređenje općih društvenih uvjeta, promocije pravih vrijednosti i potrebe da dio vlastitog profita uloži u zajednicu. Osim donacijskih projekata u širokom spektru, značajna je i naša sponzorska djelatnost, primarno kad je riječ o promociji sporta i zdravog načina odrastanja i življenja. Najveći sustavan, strukturirani i sveobuhvatan angažman u tom smislu ulažemo u podršku projekta podrške košarci, gdje je prošla godina bila obilježena transformacijom i selidbom sjedišta profesionalnog pogona sada KK Cedevita Olimpija u Ljubljanu, s ciljem osiguravanja regionalne i europske prepoznatljivosti. No, i više od rezultata profesionalaca utjecaj u zajednici ostvaruje se kroz školu košarke KK Cedevita Junior koja okuplja više od tisuću djece i mladih, čime nastojimo među novim generacijama promovirati prave vrijednosti. Atlantic Grupa također je aktivan sudionik niza humanitarnih akcija, bilo kroz interne programe koji oko pomoći okupljaju naše zaposlenike ili podrškom nizu organizacija i udruženja koja se bave zaštitom i pomoći ugroženim socijalnim skupinama.



## 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 važeći Kodeks korporativnog upravljanja Zagrebačke burze i Hrvatske agencije za nadzor financijskih usluga (Hanfa).

Atlantic Grupa je tijekom 2019. djelovala u skladu s Kodeksom korporativnog upravljanja Zagrebačke burze i HANFE koji je bio u primjeni od 01. siječnja 2011., dostupnim na internetskim stranicama Zagrebačke burze ([www.zse.hr](http://www.zse.hr)), poslujući tako u skladu s dobrom praksom korporativnog upravljanja koji isti postavlja, u svim segmentima svoga poslovanja.

Sukladno internom Pravilniku o nagrađivanju članova Nadzornog odbora, u Atlantic Grupi pitanje njihova nagrađivanja drugačije je definirano nego što to predviđa Kodeks korporativnog upravljanja Zagrebačke burze i Hanfe, odnosno naknada koju primaju članovi Nadzornog odbora utvrđena je u fiksnoj iznosu, a kako bi članovi Nadzornog odbora bili što neovisniji od Društva i onih koje nadziru.

Osim važećeg 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, uprave i drugih organa i struktura nadležnih za odlučivanje, te osigurava izbjegavanje sukoba interesa, efikasan unutarnji nadzor te učinkovit sustav odgovornosti, a dostupan na internetskim stranicama Atlantic Grupe ([www.atlanticgrupa.com](http://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 poštovanje 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. Udio žena u senior managementu u Atlantic Grupi čini preko 52% od ukupnog broja svih menagera u Atlantic Grupi.

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 sustavu, koji se sastoji od **Nadzornog odbora** i **Uprave Društva**. 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](http://www.atlanticgrupa.com)). U 2019. održane su dvije sjednice Glavne skupštine. Radi donošenja odluka o pitanjima određenima zakonom i Statutom Društva, dana 27. lipnja 2019. godine održana je redovita Glavna skupština društva Atlantic Grupa 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 32,00 kune po dionici, odluka o izboru Anje Svetina Nabergoj za članicu Nadzornog odbora, odluka o davanju ovlaštenja Upravi za stjecanje vlastitih dionica, odluka o isključenju prava prvenstva postojećih dioničara, te imenovanju revizora Društva za 2019. poslovnu godinu. Dana 17. listopada 2019. održana je sjednica Glavne skupštine na kojoj je usvojena odluka o izboru Monike Elisabeth Schulze za članicu Nadzornog odbora. 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](http://www.atlanticgrupa.com)) i Zagrebačke burze ([www.zse.hr](http://www.zse.hr)).

### NADZORNI ODBOR ATLANTIC GRUPE

Atlantic Grupa dioničko društvo ima Nadzorni odbor koji broji sedam članova. Nadzorni odbor je u 2019. održao četiri sjednice, u skladu s prethodno objavljenim Kalendarom održavanja istih, koji se nalazi na internetskim stranicama Društva ([www.atlanticgrupa.com](http://www.atlanticgrupa.com)) i Zagrebačke burze ([www.zse.hr](http://www.zse.hr)). Postotak sudjelovanja članova sjednicama bio je 96,15%. Sukladno OECD Principima korporativnog upravljanja kao i preporukama Kodeksa korporativnog upravljanja Zagrebačke burze i Hanfe iz 2010. koji je bio u primjeni tijekom poslovne godine 2019., kao i novog Kodeksa korporativnog upravljanja Zagrebačke burze i HANFE koji je u primjeni od 01. siječnja 2020., Nadzorni odbor Atlantic Grupe sastavljen je većinom od nezavisnih 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. godine član je 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, te se usavršavao na sveučilištima u SAD-u i Ujedinjenom Kraljevstvu.





## SINIŠA PETROVIĆ

ZAMJENIK PREDSEDNIKA

**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.



## 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 10 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, Routledge i Cambridge University Press.



## MONIKA ELISABETH SCHULZE

ČLAN

**MONIKA ELISABETH SCHULZE** globalna je voditeljica odjela korisničkog i digitalnog iskustva u društvu Zurich Insurance Group s fokusom na izgradnji jakih poduzeća u kontekstu masovne transformacije ove industrije i promjenama 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 Europi, te promatrač u upravnom odboru njujorške digitalne tvrtke CoverWallet.



## 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 mbH. 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 Podсахarske 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. Trenutno obavlja dužnost člana u tri nadzorna odbora, dvije komisije za reviziju (u funkciji predsjednika) i jednom odboru za rizike (u funkciji predsjednika) renomiranih kompanija u regiji, od čega su dvije od tih kompanija banke. G. Flosbach je član „Südosteuropa Gesellschaft“ iz Münchena od 1999.



## ALEKSANDAR PEKEĆ

ČLAN

**SAŠA PEKEĆ** 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 Saše Pekeća uključuju bankarsku, internet, farmaceutsku, prodajnu i telekomunikacijsku industriju. U periodu od 2010. do 2015. bio je član Savjeta za gospodarstvo Predsjednika Republike. Doktorirao je na sveučilištu Rutgers, a diplomirao na Sveučilištu u Zagrebu.



## LARS PETER ELAM HÅKANSSON

ČLAN

**LARS PETER ELAM HÅKANSSON**, kao Predsjednik Uprave te glavni upravitelj imovinom (Chief Investment Officer) vodi investicijske timove East Capitala zadužene za regije Istočna Europa i Azija. Peter je ustanovio investicijsku filozofiju i strategiju East Capitala kojim još uvijek upravlja. 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 slavni i član Uprave Bonnier Business Press-a. 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 I'EDHEC u Lilleu. Tečno govori švedski, engleski i francuski jezik.

Članovi Nadzornog odbora Društva nagrađeni su za svoj rad te imaju pravo na nagradu koja je primjerena vremenu njihova angažmana, poslovima koje obavljaju te stanju i poslovanju društva. Slijedom navedenog, u 2019. godini članovima Nadzornog odbora isplaćene su naknade u sljedećim bruto iznosima: g. Zdenku Adroviću ukupno bruto 364.932,12 kune; g. Siniši Petroviću ukupno bruto 175.667,36 kune; Anji Svetini Nabergoj ukupno bruto 77.631,58 kune, Moniki Schulze ukupno bruto 30.000,00 kuna, g. Franzu Jozefu Flosbachu ukupno bruto 117.074,75 kune; g. Aleksandru Pekeću ukupno bruto 148.008,47 kune, te g. Larsu Peteru Håkanssonu ukupno bruto 221.881,05 kune.

Članica Anja Svetina Nabergoj je 19. srpnja 2019. sklopila Ugovor o pružanju usluga edukacije za zaposlenike Društva. U skladu sa Zakonom o trgovačkim društvima, Nadzorni odbor je ispitao navedeni angažman te nakon pažljivog pregleda i zadovoljavajućeg obrazloženja ga je jednoglasno odobrio.



## KOMISIJE NADZORNOG ODBORA



U sklopu Nadzornog odbora djeluju tri Komisije koje svojim radom potpomažu rad i djelovanje Nadzornog Odbora: Komisija za reviziju, Komisija za imenovanje i nagrađivanje te Komisija za korporativno upravljanje. Svaka Komisija previda tri člana, od kojih se dva imenuju iz reda članova Nadzornog odbora, dok se jedan član imenuje iz reda vrsnih stručnjaka za predmetno područje.

**KOMISIJA ZA 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 predsjedava Siniša Petrović, dok je iz redova vanjskih stručnjaka imenovana Nina Tepeš. Komisija je tijekom 2019. godine održala četiri sjednice, pri čemu je postotak sudjelovanja njezinih članova bio 100%.

**KOMISIJA ZA IMENOVANJE 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 predsjedava Aleksandar Pekeć, iz reda članova Nadzornog odbora imenovan je Lars Peter Elam Håkansson, dok je iz reda vanjskih stručnjaka imenovan Zoran Sušan. Komisija je tijekom 2019. godine održala četiri sjednice, pri čemu je postotak sudjelovanja njezinih članova bio 100%.

**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 predsjedava Franz-Josef Flosbach, iz reda vanjskih stručnjaka imenovan Marko Lesić, dok je iz reda članova Nadzornog odbora imenovan Zdenko Adrović stupivši na mjesto člana Komisije dana 1. listopada 2019. Gđa. Lada Tedeschi Fiorio sudjelovala je u članstvu Komisije do prestanka mandata njezinog članstva u Nadzornom odboru Društva, odnosno, do 30. rujna 2019. Komisija je tijekom 2019. godine održala dvije sjednice, pri čemu je postotak sudjelovanja njezinih članova bio 83,33%.

Članovi predmetnih Komisija, koji nisu ujedno i članovi Nadzornog odbora, za svoj rad i doprinos funkcioniranju Nadzornog odbora Atlantic Grupe ostvarili su pravo na naknadu. U 2019. na ime naknade je isplaćeno g. Marku Lesiću ukupno bruto 13.330,86 kune, gđi. Nini Tepeš ukupno bruto 26.478,24 kune, a g. Zoranu Sušnju ukupno bruto 25.146,24 kune.





**ZDENKO ADROVIĆ,**  
PREDSJEDNIK NADZORNOG ODBORA



## Izviješće Nadzornog odbora o korporativnom upravljanju

Tijekom 2019. 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 suraduju za dobrobit Društva, putem redovnog kontakta. Uprava je uredno obaviještavala Nadzorni odbor o svim važnijim poslovnim događajima, tijekom 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 uz pomoć odgovarajućih Komisija 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 od 7 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. S obzirom da je strategija Društva usmjerena na internacionalizaciju, za Društvo su od vrijednosti kandidati s međunarodnim iskustvom. 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 uskladena 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.

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

Nadzorni odbor je postavio ciljni postotak ženskih članova Nadzornog odbora i Uprave za sljedećih pet godina i plan njegova ostvarenja. Ciljni postotak ženskih članova Nadzornog odbora i Uprave u navedenom razdoblju je minimalno 25% od ukupnog broja članova svakog navedenog tijela. Za tijela Uprave i Nadzornog odbora nužno je da su sastavljena od članova koji kao skupina, posjeduju znanje, sposobnost, stručno iskustvo, osiguravajući pritom raspoloživost svoga vremena, radi pravilnog obavljanja svoje zadaće. U Atlantic Grupi velika se pažnja posvećuje aspektu raznolikosti, kao jednom od osnovnih principa na kojoj Društvo gradi svoj uspjeh i napredak. Nadzorni odbor će podržati navedeno opredjeljenje Društva osiguranjem participacije žena pri odabiru kandidata za buduća upražnjena mjesta u Nadzornom odboru i Upravi Društva. Slijedom navedenog, Nadzorni odbor će razmatrati aspekt raznolikosti uz prijeko potrebnu stručnost kandidata pri izdavanju budućih prijedloga za imenovanje u Nadzorni odbor i imenovanje u Upravu Društva. O napredovanju prema planu ostvarenja, Nadzorni odbor će izvještavati na godišnjoj razini.





## UPRAVA ATLANTIC GRUPE

Uprava Atlantic Grupe broji šest članova. Upravu su do 30. rujna 2019. činili Predsjednik, Potpredsjednik Grupe za Korporativne aktivnosti i Potpredsjednik Grupe za Financije, nabavu i investicije, od kada je proširena članstvom Potpredsjednice Grupe za Korporativnu strategiju i razvoj, Potpredsjednika Grupe za Distribuciju te Potpredsjednika Grupe za delikatesne namaze, Donat Mg i internacionalizaciju, na postojećih šest članova. Osnaživanje Uprave logičan je nastavak procesa definiranja korporativne strategije i prioriteta u daljnjem razvoju kompanije, započetog tijekom 2018. Kroz reviziju ukupne poslovne prakse te definiranje strategije i korporativnih prioriteta identificirali smo područja koja predstavljaju temelj transformacije za budućnost i ključne zamašnjake rasta Društva, kojima smo prilagodili ukupnu organizaciju, te tako i organizaciju Uprave. Uprava Atlantic Grupe djeluje u sljedećem sastavu:

**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 približavanje 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 Kennedy School of Governance, INSEAD Alumni udruženja, Programskog vijeća Zagrebačke škole ekonomije i menadžmenta, Poslovnog savjeta Ekonomskog fakulteta u Ljubljani, Savjeta Sveučilišta u Rijeci i Vijeća povjerenika Moskovskog državnog instituta za međunarodne odnose.

**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 Atlantic 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. Prije karijere u Atlanticu Lada je poslovna iskustva stjecala je u multinacionalnim kompanijama Wrigley u Njemačkoj i Mars Masterfood u Ujedinjenom Kraljevstvu, Nizozemskoj, Poljskoj i UAE. Diplomirala je ekonomiju na Università 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.





### ZORAN STANKOVIĆ

POTPREDSJEDNIK GRUPE ZA FINACIJE, 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.



### 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 dao vrijedan doprinos u integraciji Droge Kolinske u Atlantic. 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 MG 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, stekao Coaching and Mentoring certifikat na Oxford Brooks Sveučilištu, član je Nadzornih odbora u nekoliko kompanija, Predsjednik je slovenskog skijaškog saveza, Dopredsjednik AmCham-a Slovenije te slovenskog udruženja oglašivača te Potpredsjednik slovenskog Olimpijskog odbora.



## POLITIKA NAGRAĐIVANJA ČLANOVA UPRAVE

Ugovorom o obavljanju poslova člana Uprave, odnosno ugovorom o radu za članove Uprave koji su u radnom odnosu u Atlantic Grupi definirana su **prava i obaveze članova Uprave** po osnovi obnašanja funkcije člana Uprave, i to:

- **mjesečna plaća** članova Uprave, utvrđena u bruto iznosu,
- **godišnji dodatak** (bonus naknada) za godine važenja ugovora, utvrđen u određenom postotku od ostvarene osnovne godišnje bruto plaće, a pod uvjetom ostvarenja najmanje 90% plana konsolidiranog EBITDA AG za poslovnu godinu. Iznos godišnjeg dodatka na plaću (bonusa) određuje se sukladno ostvarenju poslovnog cilja, koji se sastoji od ocjene ispunjenja profitnog cilja i direktne prodaje vanjskim kupcima (trećoj strani) konsolidirano AG,
- **polica životnog osiguranja** koju za članove Uprave ugovara Atlantic Grupa kod respektabilnih osiguravajućih društava s godišnjom premijom do 8.250 kuna,
- **polica osiguranja osoba od posljedica nesretnog slučaja** (nezgode) s godišnjom premijom od 8.300 kuna,
- **dobrovoljno zdravstveno osiguranje** u čiji su sustav uključeni članovi Uprave, čime im Atlantic Grupa, kao ugovaratelj osiguranja, uz godišnju premiju do 7.500 kuna po osobi, omogućava kvalitetan zdravstveni tretman kroz godišnji sveobuhvatni sistematski pregled, sve potrebne specijalističke i medicinske pretrage uz primjenu suvremenih i najučinkovitijih medicinskih aparata i opreme, u specijaliziranim poliklinikama kod vrhunskih zdravstvenih stručnjaka,
- **pravo na korištenje službenog automobila**, pravo na naknadu svih troškova koje član Uprave ima u obavljanju svoje funkcije. Svi članovi Uprave imaju menadžerske ugovore koji obuhvaćaju čitav niz obvezujućih odredbi, ali i onih stimulativnih kako slijedi:

Svi članovi Uprave imaju menadžerske ugovore koji obuhvaćaju čitav **niz obvezujućih odredbi**, ali i onih stimulativnih kako slijedi:

- **poslovna tajna** – članovi Uprave su obvezani na zaštitu poslovne tajne društva za vrijeme i nakon prestanka radnog odnosa, bez obzira na razloge prestanka radnog odnosa. Obveza čuvanja poslovne tajne uključuje i poslovne tajne povezanih društava Atlantic Grupe d.d.,
- **zabrana natjecanja** – obvezuje člana Uprave u periodu godine dana od dana isplate otpremnine,
- **ugovorna kazna** – u slučaju kršenja zabrane natjecanja, član Uprave je u obvezi platiti ugovornu kaznu u iznosu dvanaest prosječnih mjesečnih neto plaća isplaćenih članu Uprave u tri mjeseca prije prestanka ugovora,
- **zabrana sudjelovanja člana Uprave u vlasničkoj i/ili upravljačkoj strukturi**, bilo direktno ili indirektno, u bilo kojem društvu koje je u tržišnoj utakmici s Atlantic Grupom i povezanim društvima, odnosno u društvu s kojim Atlantic Grupa i povezana društva ostvaruju poslovnu suradnju, kao i da u takvim društvima djeluje kao savjetnik ili konzultant, bez obzira da li je za isto plaćen ili ne,
- **ostale aktivnosti**, osim onih koje obavlja za povezana društva Atlantic Grupe, bez obzira da li za te aktivnosti prima naknadu ili ne, uključivo i članstvo u nadzornim odborima, savjetodavnim tijelima i sl., član Uprave može obavljati isključivo temeljem prethodnog odobrenja Uprave društva Atlantic Grupa,
- **radni odnos, trajanje ugovora i otkazni rokovi** – članovi Uprave zasnivaju radni odnos na neodređeno vrijeme u Atlantic Grupi ili u njezinim povezanim društvima, a ugovor za obavljanje funkcije člana Uprave zaključuje se na period od 3 godine, s mogućnošću otkaza u skladu sa zakonom predviđenim rokovima,
- **otpremnina** – ugovorena otpremnina u iznosu dvanaest (12) prosječnih mjesečnih bruto plaća člana Uprave isplaćenih članu Uprave u tri mjeseca prije prestanka ugovora. Obveza isplate otpremnine nastaje u slučaju otkazivanja ugovora za vrijeme njegova važenja od strane Atlantic Grupe, osim ako se ugovor ne otkazuje iz razloga uvjetovanih skrivljenim ponašanjem člana Uprave.

Predsjedniku Uprave Atlantic Grupe d.d., **Emilu Tedeschiju** isplaćena je u 2019. godini ukupna naknada u bruto iznosu od 4.481.866,27 kuna, od čega iznos od 2.749.490,00 kuna predstavlja fiksni dio plaće, iznos od 1.482.948,00 kuna predstavlja varijabilni dio plaće, dok iznos od 249.428,27 kuna predstavlja ostale primitke u naravi. Fiksni dio plaće predstavlja 61,35%, varijabilni dio plaće predstavlja 33,09% a ostali primici u naravi predstavljaju 5,57% od ukupnog primitka.

**Nevenu Vrankoviću**, Potpredsjedniku Grupe za korporativne aktivnosti, isplaćena je u 2019. ukupna naknada u bruto iznosu od 3.126.136,29 kuna, od čega iznos od 1.788.290,00 kuna predstavlja fiksni dio plaće, iznos od 1.261.014,65 kuna predstavlja varijabilni dio plaće (isplata u dionicama Društva), dok iznos od 76.832,09 kuna predstavlja ostale primitke u naravi. Fiksni dio plaće predstavlja 57,21%, varijabilni dio plaće predstavlja 40,34% a ostali primici u naravi predstavljaju 2,45% od ukupnog primitka.

**Zoranu Stankoviću**, Potpredsjedniku Grupe za financije, isplaćena je u 2019. godini ukupna naknada u bruto iznosu od 3.019.439,76 kuna, od čega iznos od 1.734.290,01 kuna predstavlja fiksni dio plaće, iznos od 1.227.990,01 kuna predstavlja varijabilni dio plaće (isplata u dionicama Društva), dok iznos od 57.159,74 kune predstavlja ostale primitke u naravi. Fiksni dio plaće predstavlja 57,44%, varijabilni dio plaće predstavlja 40,67% a ostali primici u naravi predstavljaju 1,89% od ukupnog primitka.

**Ladi Tedeschi Fiorio**, Potpredsjednici Grupe za Korporativnu strategiju i razvoj, isplaćena je u 2019., od dana početka njezina mandata u Upravi Društva, odnosno, od 1. listopada 2019., ukupna naknada u bruto iznosu od 427.241,01 kuna, od čega iznos od 420.000,00 kuna predstavlja fiksni dio plaće, dok iznos od 7.241,01 kuna predstavlja ostale primitke u naravi. Fiksni dio plaće predstavlja 98,31% a ostali primici u naravi predstavljaju 1,69% od ukupnog primitka.

**Srećku Nakiću**, Potpredsjedniku Grupe za distribuciju, isplaćena je u 2019., od dana početka njegova mandata u Upravi Društva, odnosno, od 1. listopada 2019., ukupna naknada u bruto iznosu od 430.520,22 kuna, od čega iznos od 422.541,63 kuna predstavlja fiksni dio plaće, dok iznos od 7.978,59 kuna predstavlja ostale primitke u naravi. Fiksni dio plaće predstavlja 98,15% a ostali primici u naravi predstavljaju 1,85% od ukupnog primitka.

**Enzu Smrekaru**, Potpredsjedniku Grupe za Delikatesne namaze, Donat Mg i internacionalizaciju, isplaćena je u 2019., od dana početka njegova mandata u Upravi Društva, odnosno, od 1. listopada 2019., ukupna naknada u bruto iznosu od 355.586,25 kuna, od čega iznos od 320.276,83 kuna predstavlja fiksni dio plaće, iznos 12.603,28 kuna predstavlja varijabilni dio plaće, dok iznos od 22.706,14 kuna predstavlja ostale primitke u naravi. Fiksni dio plaće predstavlja 90,07%, varijabilni dio plaće predstavlja 3,54% a ostali primici u naravi predstavljaju 6,39% od ukupnog primitka.



## 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 Mg i internacionalizaciju, Glavni direktori Strateških poslovnih područja, Glavni direktori Strateških distribucijskih područja, Stariji izvršni direktori Distribucijskog poslovnog razvoja, Korporativnih pravnih poslova, upravljanje kvalitetom i upravljanja imovinom, Transformacija i informacijskih tehnologija te Upravljanja korporativnim ključnim kupcima, Generalni tajnik kao i Izvršni direktori Poslovnog područja, Centralne nabave, Ljudskih potencijala i kulture, Korporativnog kontrolinga, Centralnog marketinga i inovacija te Korporativne strategije i novog rasta.

## 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 2019. GODINI

Korporativna interna revizija Atlantic Grupe izvršava funkciju neovisne revizije i kontrole te informira menadžere kroz sveobuhvatna izvješća o provedenoj reviziji u formi nalaza i prijedloga poboljšanja. 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 da preporučuje preventivne mjere u području financijskog izvješćivanja, usklađenosti, poslovanja i kontrole u cilju otklanjanja rizika i eventualnih nedostataka koji bi mogli voditi do neučinkovitosti procesa ili prijevornih postupaka. Interna revizija o svom radu i planu revizije informira Komisiju za reviziju, a nalazi i preporuke pomažu menadžmentu u poboljšavanju procesa, preventivnom eliminiranju potencijalnih rizika ili umanjeњу rizika na prihvatljivu razinu.

U 2019. godini je realizirano sedamnaest revizija u sljedećim područjima: usklađenost s Općom uredbom o zaštiti podataka (GDPR), proces planiranja, kontrola kredita, proces istraživanja i razvoja (R&D), troškovi jednokratnih (ad hoc) marketinških istraživanja. Navedeni revizijski postupci inicirali su ukupno 108 posebnih akcija za poboljšanja poslovanja i umanjeње specifičnih rizika na prihvatljivu razinu.

Krajem 2019. godine odjel interne revizije primijenio je digitalni alat za praćenje realizacije preporuka kojim se omogućuje brža komunikacija i lakše upravljanje procesima.





## Društveno odgovorno poslovanje

### SPONZORSTVA I DONACIJE

Društveno odgovorno poslovanje u svom širem smislu odrednica je djelovanja Atlantic Grupe. Kroz sponzorstva i donacije kompanija nastoji promovirati vrijednosti koje dijeli sa svojim društvenim okruženjem, a to su strast, odgovornost i rast. Pregršt je aktivnosti i potpora kojima je kompanija u 2019. godini poduprla razne udruge, organizacije i akcije, a u pregledu donosimo dio njih.

### SPORT

- **KK CEDEVITA OLIMPIJA**
- **ATP UMAG**
- **JAKA REMEC- BMX EXTREME RIDER**
- **KK CEDEVITA JUNIOR**
- **NK HAJDUK**
- **LJUTIĆI**

### KOŠARKA

U 2019. godini došlo je do značajnih promjena za perjanicu Atlanticovih sponzorstava u košarci. Košarkaški klub Cedevita iz Zagreba i košarkaški klub Petrol Olimpija iz Ljubljane odlučili su udruživanjem u jedinstveni klub - KK Cedevita Olimpija, pokrenuti pan-regionalni košarkaški projekt. Klubovi su se udružili kao ravnopravni partneri, s glavnim sponzorima Atlantic Grupom i Petrolom. Novi klub svoje sjedište ima u kultnoj ljubljanskoj dvorani Stožice. „Ovo je prvi put da se udružuju dva profesionalna kluba iz dviju država, riječ je o novitetu na području Europe, zbog čega smo osobito uzbuđeni. U NBA ligi je uobičajeno da franšize mijenjaju sjedište, pa iako je za Europu danas ovo avangardan potez, mi preseljenje u Ljubljanu i udruživanje s KK Petrol Olimpijom vidimo kao logičan iskorak za vrijeme koje je pred nama. Možemo reći da gradimo na osnovama koje je na ovim prostorima prije više od 40 godina postavio Krešimir Ćosić, koji je uspio biti trener Olimpije iz Ljubljane, a igrati za Zadar“, komentirao je prilikom spajanja klubova predsjednik Uprave KK Cedevita Emil Tedeschi.

U Zagrebu je ostao djelatan košarkaški klub Cedevita Junior, koji se oslanja prvenstveno na mlade igrače i trenere te se natječe u hrvatskom prvenstvu u svim dobnim kategorijama. KK Cedevita Junior nastavlja baštiniti najbolje prakse KK Cedevite u radu s mladima, razvijajući dalje školu košarke te koristeći u potpunosti kapacitete Doma košarke Cedevita. Klub i Akademija aktivno rade u 24 škole košarke u zagrebačkim osnovnim školama, osiguravajući tako budućnost ovog sporta jednako kao i mogućnost zdrave i korisne aktivnosti u slobodno vrijeme. Cjelokupni sezonski rad nadopunjen je organizacijom ljetnog kampa na Velom Lošinju gdje polaznici škole košarke i svi gosti imaju priliku uživati u moru i košarci.



### OSTALI SPORTOVI

Od većih sponzorstava u doista širokom spektru kompanijskog interesa ističe se potpora skijaškim sportovima pa je tako i ove godine sponzor slovenske skijaške reprezentacije, skijaških skokova na Planici, ali i vrlo talentirane Zrinke Ljutić, pobjednice u slalomu i veleslalomu najjačeg dječjeg natjecanja u alpskom skijanju. Od ostalih sportova Atlantic je prepoznao vrijednost velikih teniskih događaja poput ATP turnira u Umagu kao i WTA turnira u Bolu na Braču, a podupire i rad hrvatskog teniskog kluba iTeam. Atlantic Grupa je svoju podršku u 2019. rado pružila i stolnoteniskom klubu Malinska koji ostvaruje izvanredne rezultate, ali i istaknutim pojedincima poput veslača Damira Martina, gimnastičara Tina Srbića te ekstremnog sportaša BMX extreme vozača Jake Remeca. Ni nogomet nije zanemaren pa je Atlantic svojim sponzorskim aktivnostima zahvatio i NK Hajduk te omladinski pogon Dinama. Posebno mjesto imaju i biatlonke te biciklističke utrke kao i regate, a od uvjetno rečeno egzotičnijih sportova koji su na popisu Atlanticovih sponzorstava nalazi se i balonaštvo. Balon klub Zagreb koji promovira balonaštvo i organizira festivale i balonaške relije omogućio nam je jedno od vizualno dojmivijih iskustava u cijelom nizu atraktivnih i popularnih sportova koje cijenimo i podupiremo.



### DAN VRIJEDNOSTI (VALUE DAY)

Da Atlantikovci uistinu uživaju u pomaganju drugima, pokazuje veliki odaziv na Dan vrijednosti gdje još od 2012. godine zaposlenici sudjeluju u nizu humanitarnih aktivnosti s ciljem unapređenja uvjeta u svojim lokalnim zajednicama i radnim okruženjima. U 2019. godini je čak 1.200 Atlantikovaca sudjelovalo u više od 60 različitih aktivnosti u osam zemalja te ponovno imalo priliku pokazati svoj pozitivan duh i vrijednosti koji ih nose u svemu što rade. Strastveno, kreativno i odgovorno trudili su se i pomagali lokalnim zajednicama, ali i jedni drugima kroz različite vidove pomoći, uređenje radnih lokacija, okoliša, sadnju biljaka, bojanja i čišćenja te davanja krvi.

# 24

ŠKOLE KOŠARKE  
U ZAGREBAČKIM  
OSNOVNIM ŠKOLAMA  
U KOJIMA AKTIVNO RADE  
KLUB I AKADEMIJA





#### SVAKI DAN JE VALUE DAY

U 2017. implementirali smo „Program za dušu“ koji podupire humanitarna djela zaposlenika, ne samo za Value Day, već kroz cijelu godinu, a nastavio se već drugu godinu. Atlantic Grupa shvaća važnost zajednice u kojoj djeluje i podržava dobra djela svojih zaposlenika koja utječu na dobrobit naše zajednice i predstavljaju naše korporativne vrijednosti.

Za svaku financijsku potporu danu od strane svojih zaposlenika organizaciji koja je bila dijelom Dana vrijednosti, Atlantic Grupa sudjeluje u donaciji s dodatnih 50% od iznosa donacije.

Prepoznavanje potreba zajednice i spremnost zaposlenika Atlantic Grupe na aktivno djelovanje u volonterskom radu Atlantic Grupa podupire s dodatnim slobodnim danom: za svaka dva dana volonterskog rada u organizaciji koja je bila dijelom Dana Vrijednosti, dobiva se dodatan slobodan dan za volontiranje.



## VALUE DAY EVERY



#### KULTURA I ZNANJE

- YAMMATOVO
- SARAJEVO FILM FESTIVAL
- EXIT FESTIVAL
- TEATAT ULYSSES
- MUSICOLOGY
- LEAPSUMMIT



Atlantic Grupa je i u 2019. godini podržala Sarajevo film festival (SFF) kao centralnu kulturnu manifestaciju u regiji, ne samo kao sponsor Festivala nego i kao podupiratelj kampanje „Svi smo mi iz istog filma“. Atlantic Grupa i Sarajevo Film Festival na tragu dugogodišnje suradnje i prijateljstva, u 2019. omogućili su obožavateljima filma da objavom motiva srca na društvenim mrežama postanu dio velikog art mozaika „Najveće srce Sarajeva“ koje je svečano uručeno direktoru festivala Mirsadu Purivatri, a povodom 25. obljetnice festivala.

Uz podupiranje filmske umjetnosti, Atlantic Grupa je uvijek uz bok najboljim glazbenim projektima pa je tako i u 2019. godini nastavila s podrškom Yammatova s Cocktom kao nosećeg brenda navedenog glazbenog događaja, Musicology glazbenog projekta organiziranog u Srbiji, Sloveniji i Hrvatskoj kojeg je pratio brend Barcaffé, kao i novosadskog Exit festivala.

Kad je riječ o mladima i znanju, Atlantic je treću godinu za redom podržao najveće okupljanje mladih tzv. changemakera u ovom dijelu Europe, predstavivši na LEAP konferenciji karijerne prilike koje pruža kao kompanija. LEAP Summit je tada okupio 3 tisuće sudionika iz više od 35 zemalja svijeta te 103 predavača. Na četiri paralelne pozornice raspravljalo se o inovacijama, poduzetništvu, digitalnim tehnologijama, razvoju karijere te inspiraciji i motivaciji.







## Održivi razvoj i zaštita okoliša u 2019. godini

Održivi razvoj u Atlantic Grupi slijedi globalne ciljeve održivosti poštujući naše temeljne vrijednosti Strast, Rast, Otvorenost i Brigu. Glavni fokus integriranog sustava upravljanja okolišem i energijom ostaje na podizanju učinkovitosti gospodarenja otpadom i poboljšanjima energetske učinkovitosti. Na području emisija, svjesni važnosti pročišćavanja otpadnih voda u određenim kompanijama u Srbiji i Bosni i Hercegovini, intenzivno i kontinuirano radimo na poboljšanju našeg odgovarajućeg sustava.

U Atlantic Grupi stvaramo kulturu kreativnosti i potičemo naše zaposlenike da ponude inovativne prijedloge za poboljšanje na području zaštite okoliša. Nastojimo formirati zelenije proizvodne procese i ekološke proizvode zbog kojih se troši manje energije, stvara manje otpada i koji su ekološki prihvatljiviji.

Kako bi u naša promišljanja o održivosti uključili što više zaposlenika Atlantic Grupe, krajem prošle godine lansiran je Wind of Change izazov, u okviru kojeg su se inicirali prijedlozi održivih rješenja na područjima energije, nabave sirovina, pakiranja i otpada. Podloga i inspiracija za Wind of Change izazov pod nazivom „Održivost“ bile su korporativne vrijednosti Otvorenosti ka novim idejama, perspektivama i prijedlozima te Brige jednih o drugima, o kompaniji i okolini.

### POTROŠNJA ENERGIJE I VODE

U okviru integrirane politike kvalitete za područje energije definirali smo da ćemo odabirom tehnologija i usluga prihvatljivih za okoliš, upravljanjem rizicima na području energije te poticanjem aktivnosti za povećanje energetske efikasnosti kontinuirano čuvati i pozitivno utjecati na okoliš.

U nastavku navodimo nekoliko primjera tehnoloških poboljšanja naših pojedinih lokacija, koje smo izvršili u 2019. godini:

- u proizvodnoj lokaciji Atlantic Štarka, ogranak Foodland, ugradili smo sistem za recirkulaciju rashladne vode na tunelskom pasterizatoru i vakumskom kuhu s rashladnim sustavom po ESCO modelu, zamijenili LED svjetiljke te ugradili senzore u sanitarnim prostorima,
- u proizvodnoj lokaciji Atlantic Štarka u Ljuboviji pokrenuli smo proces rekonstrukcije kotlovnice i zamjene korištenja lož ulja sa ukapljenim naftnim plinom na liniji i u kotlovnici,
- u proizvodnoj lokaciji Atlantic Štarka u Beogradu nabavili smo novi kotao, rashladnu kulu i rashlađivač, te izvršili izolaciju cjevovoda i regulacija sagorijevanja gorionika,
- u proizvodnoj lokaciji u Skopju ugradili smo solarne tube i automatska vrata, dok smo na lokaciji skladišnog prostora ugradili pet rolo vrata,
- u proizvodnoj lokaciji Atlantic Grand Bijeljina izvršili smo aktivnosti radi poboljšanja efikasnosti plamenika,
- u proizvodnom pogonu Atlantic Droga Kolinske u Rogaškoj Slatini nadogradili smo puhalicu i promijenili režim filtriranja vode,
- u proizvodnoj lokaciji Atlantic Droga Kolinske u Mirni zamijenili smo agregat za hlađenje,
- na proizvodnoj lokaciji Atlantic Droga Kolinske u Ljubljani izvršili smo dodatnu izolaciju zgrade,
- u proizvodnoj lokaciji Atlantic Cedevita na Planinskoj i Montani Plus izvršili smo aktivnosti za eliminaciju nepotrebne potrošnje energije, provedbe pregleda i ispitivanja iz područja energetike.

### EKOLOŠKI PRIJATELJSKI PROIZVODI

U Atlantic Grupi smo svjesni da pažljivim izborom sirovina i ambalažnih materijala možemo značajno smanjivati negativne utjecaje na okoliš tijekom cijelog životnog ciklusa proizvoda.

U tijeku je nekoliko projekata za pronalaženje rješenja za jednokratnu ambalažu i za upotrebu recikliranog i reciklirajućeg ambalažnog materijala. Pri upravljanju poslovanjem robnim markama Atlantic Grupe, kontinuirano radimo na njihovim poboljšanjima iz aspekta održivog razvoja, pri čemu možemo istaknuti nekoliko primjera dobre prakse.



Poslije dubinske analize životnog ciklusa LCA koju smo napravili za određene proizvode Argete na osnovi koje smo izračunali utjecaje na okoliš u cijelom lancu vrijednosti koji nam je služio za planiranje poboljšanja, organizirali smo radionice za traženje kreativnih rješenja kako bi robnu marku plasirali što više na održivoj ljestvici.

Drugi primjer koji možemo istaknuti je održivi način upravljanja vodnim resursom prirodne mineralne vode Donat Mg. Punimo samo toliko prirodne mineralne vode koliko dolazi iz izvora i neprekidnim nadziranjem razine podzemne vode osiguravamo da se nivo vode ne promjeni. Na taj način osiguravamo da izvor vode bude dostupan budućim generacijama. Dobro upravljanje osigurava nam visoko kvalitetan bespriječan resurs s mineralima i prirodnim CO2 izbjegavajući prekomjerno iskorištavanje i održavanje obnovljivosti resursa. Veliku pažnju posvećujemo smanjenju štetnih utjecaja na okoliš i razvoju tehnologija punjenja u 100 % recikliranoj PET ambalaži (rPET). U skladu s europskim zakonima boca Donata Mg će do 2025. godine sadržati najmanje 25% rPET.

Na svom putu prema održivom razvoju brend Barcaffè je lansirao proizvod Barcaffè Bio, prvi brend pržene mljevene organske kave u portfelju. U 2020. upravo na tom proizvodu uvodimo novu ambalažu, foliju koja ne sadrži aluminij i na bio je osnovi. Sastoji se od 70 % sirovina iz obnovljivih izvora i manje je težine što rezultira u smanjenju emisija stakleničkih plinova (CO2) za 63 % tijekom njene proizvodnje. Također, inicirali smo aktivnosti radi pronalaženja ekološki najprihvatljivijeg rješenja za reciklabilnu šalicu za kavu na putu.

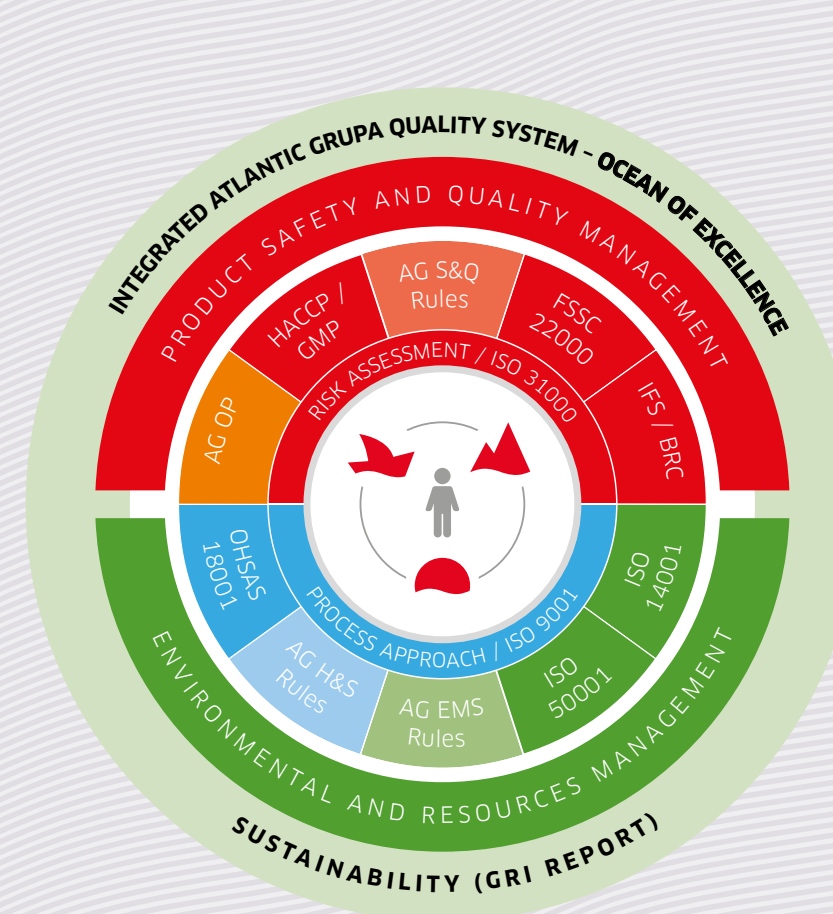
## OTPAD I OTPADNE VODE

Veći održivi pomak, posebno s gledišta kružne ekonomije, može se naći u okviru gospodarenja otpadom kojeg generiramo na dvorištima naših proizvodnih lokacija. Dugogodišnje traženje prilika za otpad od jute iz programa kave donijelo je rezultate. U pilot projektu pokrenutim u suradnji s Institutom za celulozu i papir, uspjeli smo jutu pretvoriti u papir. Sljedeći korak je pronalaženje rješenja za obradu cjelokupne količine otpadne jute i pronalaženje korisnika papira od jute. Dodatno smo u Atlantic Drogi Kolinskoj na lokaciji Izola nabavili presu i veću ekološku stanicu za kemikalije na uređaju za pročišćavanje otpadnih voda.

Navodimo nekoliko primjera poboljšanja gospodarenja otpadom:

- u proizvodnoj lokaciji Atlantic Cedevite u Apatovcu ugradili smo uređaj za dehidraciju mulja iz pročištača otpadnih voda,
- za proizvodnu lokaciju u Skopju u svrhu podizanja kvalitete odvojenog sakupljanja otpada pribavili prešu za baliranje papira i stretch folije,
- na proizvodnoj lokaciji u Atlantic Štarku u Beogradu renovirali smo ekološko dvorište, pokrenuli proces odvajanja dodatne vrste otpada iz proizvodnje koja se šalje na kompostiranje što je nova grana reciklaže na tom tržištu,
- u distribucijskom centru Šimanovci izradili smo eko-dvorište i dopremili metalne kontejnere za komunalni otpad,
- na proizvodnoj lokaciji Atlantic Granda smo u posljednjem tromesečju godine smanjili količine odvojeno sakupljenog otpada zbog novog načina pakiranja sirovine, što je smanjilo količine otpadne ambalaže sirove kave za više od 60%,
- na proizvodnoj lokaciji u Atlantic Grandu u Bijeljini izgradili smo nadstrešnicu za skladištenje otpada.

## Integrirani sustav upravljanja procesima u 2019. godini



Nekoliko ključnih projekata razvoja sustava kvalitete obilježilo je 2019. godinu:

1. nove certifikacije u 2019. i priprema za nove certifikacije u 2020.,
2. unaprjeđenje sustava nadzora,
3. digitalizacija,
4. unaprjeđenje znanja i kompetencija osoba koje provode reviziju.

### 1. Nove certifikacije i priprema za nove certifikacije u 2020.

U prvom kvartalu 2019. uspješno smo potvrdili proces implementacije novih sustava energetske učinkovitosti na lokacijama:

- Atlantic Štark Beograd (ISO 50001)
- Atlantic Štark Ljubovija (ISO 50001)
- Atlantic Argeta Sarajevo (ISO 50001).



Takoder Farmacia - ljekarnički lanac s preko 90 lokacija certificiran je prema ISO 9001 čime je potvrđena usklađenost s najvišim standardima ljekarničke prakse i izvršena njegova integracija u sustav upravljanja kvalitete Atlantic Grupe.

LISTA CERTIFIKATA ATLANTIC GRUPE (2019.)

PRAVNI SUBJEKT (LOKACIJA)	TRŽIŠTE	STANDARD KVALITETE	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			
CEDEVITA (PLA)	HR	ISO 9001	FSSC 22000	HACCP	ISO 14001	ISO 50001			
CEDEVITA (AP)	HR	ISO 9001	FSSC 22000	HACCP	ISO 14001	ISO 50001			
MONTANA	HR	ISO 9001		HACCP	ISO 14001				
ATLANTIC TRADE	HR	ISO 9001		HACCP	ISO 14001	ISO 50001		DJEČJA HRANA I ČAJEVI	
ATLANTIC DROGA KOLINSKA	SLO	ISO 9001			ISO 14001	ISO 50001			
ATLANTIC DROGA KOLINSKA (IZOLA)	SLO	ISO 9001	FSSC 22000	HACCP	ISO 14001	ISO 50001	ARGETA	BARCAFFÈ BIO 200 g	ARGETA TUNA/MSC
ATLANTIC DROGA KOLINSKA (MIRNA)	SLO	ISO 9001		HACCP	ISO 14001	ISO 50001			
ATLANTIC DROGA KOLINSKA (ROGAŠKA)	SLO	ISO 9001	FSSC 22000	HACCP	ISO 14001	ISO 50001			
AT LJUBLJANA	SLO							UNAPRIJED PAKIRANA ORGANSKA HRANA	
ATLANTIC BRANDS AUSTRIA	AUT	ISO 9001		HACCP	ISO 14001	ISO 50001			
ATLANTIC ARGETA	BIH	ISO 9001	FSSC 22000	HACCP	ISO 14001	ISO 50001	ARGETA		
ARGETA	BIH	ISO 9001	FSSC 22000	HACCP	ISO 14001				
ATLANTIC GRAND PROM (BIJELJINA)	BIH	ISO 9001		HACCP	ISO 14001				
ATLANTIC SOKO ŠTARK (BEOGRAD)	SRB	ISO 9001	FSSC 22000	HACCP	ISO 14001				
ATLANTIC SOKO ŠTARK (LJUBOVIJA)	SRB	ISO 9001	FSSC 22000	HACCP	ISO 14001				
ATLANTIC SOKO ŠTARK (PALANAČKI KISELJAK)	SRB	ISO 9001		HACCP	ISO 14001				
ATLANTIC GRAND PROM (BEOGRAD)	SRB	ISO 9001	FSSC 22000	HACCP	ISO 14001				
ATLANTIC SOKO ŠTRAK (FOODLAND)	SRB	ISO 9001	FSSC 22000	HACCP					
ATLANTIC BRANDS	SRB	ISO 9001		HACCP	ISO 14001				
ATLANTIC GRAND SKOPJE	MAK	ISO 9001		HACCP	ISO 14001				
ATLANTIC TRADE (SKOPJE)	MAK	ISO 9001		HACCP	ISO 14001				

## 2. Unaprjeđenje sustava nadzora

Implementirana je metodologija nenajavljenih internih revizijskih postupaka. Sve lokacije koje su certificirane prema FSSC 22000 u 2019. godini imale su najavljenju internu reviziju. Nenajavljeni interni postupci revizije potvrdili su visoku razinu sustava i njegovu funkcionalnost na svakodnevnoj operativnoj razini. U 2019. godini ukupno je provedeno 90 internih postupaka revizije, od čega je 10% bilo nenajavljenih. Unaprijeđen je sustav revizije za dobavljače te su jasno definirani kriteriji ocjena revizije dobavljača.

## 3. Digitalizacija sustava

Ključni projekt digitalizacije na području sustava kvalitete u 2019. godini bio je posvećen izradi alata za izradu i upravljanje dokumentacijom sustava kvalitete na razini cijele Atlantic Grupe. Ovim alatom omogućena je standardizacija svih kategorija dokumenta kako na korporativnoj tako i na lokalnoj razini. Cilj je omogućiti svakom korisniku Atlantic Grupe jednostavan pristup informacijama.

## 4. Unaprjeđenja znanja i vještina

Sve aktivnosti tijekom 2019. godine pratio je kontinuirani rad stručnog osoblja iz ovog područja na unapređenju znanja i funkcijskih vještina u okviru organiziranog edukativnog programa pod nazivom Functional Lab Quality. Preko 4.000 polaznika unaprijedilo je specifična znanja vezana uz procesni pristup i sustave kvalitete kroz različite oblike internih edukacija po područjima: Dobra higijenska praksa, Upravljanje procesima, Osiguranje kvalitete u proizvodnji i distribuciji, Upravljanje okolišem i energijom, Efikasnost internih postupaka revizije, Upravljanje nesukladnostima i različite druge tematske radionice.

Posebna pažnja posvećena je edukaciji novog osoblja za provođenje revizije na području energetske učinkovitosti te promociji nove generacije educiranog osoblja za provođenje revizije za FSSC 22000.



## Lanac opskrbe

Atlantic Grupa svojim dobavljačima nudi brojne prilike i mogućnosti za suradnju. Naš se lanac opskrbe sastoji od velikih multinacionalnih korporacija i lokalnih dobavljača. Od nekih dobavljača proizvode i usluge nabavljamo u značajnim količinama, dok s drugima povremeno surađujemo. U 2019. godini Atlantic Grupa je surađivala s više od 4.000 dobavljača.

Iako surađujemo s velikim brojem dobavljača, bazu podataka naših dobavljača kontinuirano proširujemo s novim dobavljačima koji su sposobni pridonijeti stvaranju zadovoljstva naših korisnika i potrošača svojom visokom kvalitetom te inovativnijim, funkcionalnijim i konkurentnijim proizvodima ili uslugama. Kako bismo osigurali stalna poboljšanja proizvoda, kontinuirano ocjenjujemo naše dobavljače te ih potičemo na poboljšanje učinkovitosti i razvoj inovativnih proizvoda i tehnologija. U cilju poboljšanja i olakšavanja procesa identifikacije, razvoja i pokretanja inovacija s tržišta nabave, Atlantic Grupa je prije dvije godine uspostavila program inovacija koje omogućuju dobavljači (Supplier Enabled Innovation). U okviru tog programa postojeći dobavljači, kao i oni koji bi željeli započeti suradnju s Atlantic Grupom, imaju priliku raditi zajedno s profesionalcima iz Atlantic Grupe na oblikovanju, razvoju i komercijalizaciji raznih inovativnih ideja, koncepata i proizvoda koji bi se mogli primijeniti i lansirati na tržište. U zadnje je dvije godine u okviru tog programa organizirano nekoliko radionica s dobavljačima ambalaže i sirovina koji su posvećeni inovacijama. Rezultati tih radionica su koncepti i ideje koji bi se mogli primijeniti na brendove ili proizvode Atlantic Grupe, od kojih su neki dodatno razvijeni i provedeni. Ideje odabrane za daljnju provedbu odnose se na održiviju ambalažu – povećanje udjela recikliranih materijala u PET bocama, uvođenje polimernih folija i jednokratnih čaša koje se mogu reciklirati, prelazak na znatno lakše plastične čepove i sl.

Naš odnos s dobavljačima gradimo na kriterijima profesionalnosti, transparentnosti i fer odnosa, poštujući u potpunosti kako zakonodavne okvire, tako i visoke etičke i moralne 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.

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:

- poštovanje zakona, uključujući zabranu davanja ili primanja mita ili osobnih nagrada za sklapanje poslova ili ostvarivanje suradnje,
- poštovanje 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.

U tom je pogledu tijekom 2019. u suradnji s našim dobavljačima provedeno nekoliko aktivnosti, kao što su prebacivanje dijela nabave kokoši sa standardnog kaveznog uzgoja na slobodni uzgoj ili zamjena

višeslojnih vreća za šećer od 50 kg velikim vrećama od 1.000 kg te isporuka šećera u rasutom stanju ili recikliranje jutjenih vreća za zelenu kavu umjesto njihova odlaganja u otpad.

Nabavna organizacija Atlantic Grupe odlučna je vršiti selekciju samo onih dobavljača koji poštuju navedene 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. Sustav obuhvaća jedinstvene kriterije za odobravanje, ocjenu i reviziju odabira dobavljača, te je intenzivno rađeno na sustavu prikupljanja i obrade podataka, kao i modelu ocjenjivanja i nadzora temeljenog na modelu upravljanja rizicima. S ciljem unaprjeđivanja cjelokupnog procesa prikupljanja, pregledavanja i ocjenjivanja dokumentacije dobavljača koja se odnosi na standarde kvalitete i certifikate, Atlantic Grupa je 2017. primijenila internetski alat Eractum. Navedeni alat omogućuje Atlantic Grupi da ima središnju bazu sve 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.

S ciljem poboljšanja dvosmjerne komunikacije, Atlantic Grupa potiče postojeće i potencijalne dobavljače da koriste portal za dobavljače dostupan na internetskoj stranici kompanije. Portal sadrži informacije o robama i uslugama koje nabavlja Atlantic Grupa, odabiru i postupcima dodjele ugovora itd. Osim toga, portal dobavljačima pruža priliku da podijele svoje prijedloge za unaprjeđenje odnosa s Atlantic Grupom, kao i kvalitete i funkcionalnosti proizvoda i usluga te drugih aspekata suradnje.





## Upravljanje rizicima održivosti

Korporativna kultura koju Atlantic Grupa njeguje odražava se u Politici kvalitete kojom se potvrđuje naša predanost načelima održivog razvoja, gospodarske učinkovitosti, ekološke odgovornosti i društvene odgovornosti. To znači da, osim poštovanja nacionalnih propisa i međunarodnih standarda, razvijamo interne procedure i politike za najznačajnija pitanja za našu kompaniju kao i za naše dionike, pri čemu uzimamo u obzir lokalne i globalne trendove u održivosti. Budući da su visoki standardi kvalitete naša temeljna obveza, djelujemo na načine koji stvaraju zajedničku vrijednost za zajednicu i pomažu u zaštiti okoliša za buduće generacije.

Osim makroekonomskih uvjeta koji u velikoj mjeri diktiraju trendove u industriji robe široke potrošnje, posebice osobne potrošnje kao komponente BDP-a, naša kompanija mora razmotriti velike globalne rizike poput financijske krize koja uzrokuje recesiju u Europi, kao i u regiji. Dok klimatske promjene i oskudica resursa sve više utječu na naše poslovanje i društveno okruženje, veliki korak prema održivosti napravili smo proširenjem naše brige za okoliš s lokalne na korporativnu razinu u okviru konzistentnog sustava upravljanja okolišem (Environmental Management System, EMS) koji se temelji na tri stupa: okoliš i energetska učinkovitost, ljudi i društvo te upravljanje. Uz stalno rastuća očekivanja potrošača, razvoj industrije robe široke potrošnje uvelike karakterizira i sposobnost kompanija na prilagođavanje potrebama potrošača te trendovima tržišta, što pak uvjetuje ulaganja u istraživanje i razvoj te inovacije i tehnologiju. Konačno, kao kompanija smo u najboljem položaju da stvaramo zajedničku vrijednost promicanjem zdravih načina života među našim potrošačima i u zajednicama u kojima poslujemo.

Kao odgovor na glavne izazove, naša posvećenost održivosti duboko je ukorijenjena u naše temeljno poslovanje:

- kontrola rizika je sastavni dio procesa dizajniranja, razvoja ili poboljšanja proizvoda kad je riječ o korištenju sirovina, sastojaka ili tvari koje mogu ugroziti ljudsko zdravlje. U Atlantic Grupi su uspostavljeni postupci čija je svrha zajamčiti sigurnost i usklađenost svakog novog ili unaprijeđenog proizvoda. Postoje brojni interni zahtjevi koje treba poštovati u smislu aspekata zakonodavstva i održivosti kako bi se osigurala proizvodnja sigurnih prehrambenih proizvoda. Nadalje, posvećeni smo razvoju novih recepata za proizvode kako bi unaprijedili naše proizvode i podržali zdrave prehrambene navike naših potrošača,
- pri konceptualizaciji, planiranju i dizajniranju novih proizvoda također treba, uz prethodno navedene, uzeti u obzir aspekte zaštite okoliša i održivog razvoja. Pažljivim izborom sirovina i ambalažnih materijala možemo smanjiti negativne utjecaje na okoliš tijekom cjelokupnog životnog ciklusa proizvoda – od sirovina do konačnog odlaganja ambalažnog otpada nakon uporabe proizvoda,
- proširenje načela održivog razvoja ogleda se u odnosima s našim dobavljačima. Uključivanjem okolišnih kriterija u proces selekcije dobavljača proširili smo brigu za okoliš na naš cjelokupni lanac opskrbe.

U nastavku donosimo nekoliko primjera primjene navedenih načela.

Strategija koju Atlantic Grupa provodi proteklih godina, a koja je usmjerena na smanjenje ekološkog otiska, pokazuje značajne rezultate. Kad je riječ o proizvodnim kapacitetima, količina otpada koju kompanija generira u okviru svojih proizvodnih i distribucijskih aktivnosti u zadnje je četiri godine smanjena za 18 posto. U istom se razdoblju količina otpada koji se odlaže na odlagalištima prepolovila. Još jedan izvrstan primjer je smanjenje potrošnje vode za 5 posto u zadnje tri godine, što je količina vode kojom bi se moglo napuniti 10 olimpijskih bazena. Uz to što sami sebi podižemo ljestvicu očekivanja, važno je i potaknuti partnere i potrošače na odgovorno ponašanje prema okolišu.

Argeta je napravila velik korak naprijed prelaskom s klasične na aluminijsku ambalažu, čime je smanjila svoj ugljični otisak i količinu nastalog otpada. U kategoriji kave, Barcaffa je uveo inovacije u proizvodnji ambalaže sa 70-postotnim udjelom materijala iz obnovljivih izvora i smanjene težine ambalaže, što je dovelo do smanjenja emisija stakleničkih plinova od 63 posto. Budući da je održivost prirodnih resursa vodeće načelo u strategiji brenda Donat Mg, za punjenje se koristi onoliko prirodne mineralne vode koliko istječe iz njezina izvora, pri čemu se kontinuiranim mjerenjem razine podzemnih voda osigurava raspoloživost resursa za buduće generacije. Inovacija na kojoj se u Donatu ubrzano radi odnosi se na punjenje u ambalažu od 100% reciklirane plastike. Cedevita je pak objavila da u 2020. godini prelazi na novu ambalažu, pri čemu će količinu ambalažnog otpada smanjiti za 180 tona godišnje, a ugljični otisak za 269 tona emisija CO2 godišnje. Aspekti održivosti tradicionalno su povezani s brendom Cockta, koja se ističe svojim prepoznatljivim okusom na bazi biljnih ekstrakta i s prirodnim CO2, te je posebna po tome što ne sadrži umjetne okuse niti kofein.

U naše poslovanje ugradili smo obveze društvenog odgovornog poslovanja utemeljene na vanjskim inicijativama te smo aktivan sudionik na njihovom daljnjem širenju na tržištima na kojem poslujemo.

Atlantic Grupa se 2007. godine pridružila inicijativi Ujedinjenih naroda „Global Compact“ obvezujući se na podupiranje deset univerzalno prihvaćenih načela u području ljudskih prava, rada, okoliša i borbe protiv korupcije. Inicijativa UN-a „Global Compact“ (UNGC) i globalna inicijativa za izvještavanje (Global Reporting Initiative, GRI) su u svibnju 2010. potpisale sporazum o usklađivanju svojih aktivnosti na unaprijeđivanju korporativne odgovornosti i transparentnosti. Prema tom sporazumu, GRI razvija svoje smjernice za izvještavanje kako bi se integrirala problematična područja iz UNGC-a, dok UNGC usvaja Smjernice GRI-ja kao preporučeni okvir za izvještavanje za poduzeća koja su se pridružila toj najvećoj platformi za korporativnu odgovornost na svijetu.

Atlantic Grupa u Srbiji jedan je od osnivača Foruma za odgovorno poslovanje – prve i jedine mreže kompanija u Srbiji posvećenih društvenoj odgovornosti – čije aktivnosti doprinose daljnjem razvoju društveno odgovornih projekata i razmjeni iskustava u dosadašnjoj praksi. U razdoblju 2013.–2015. predstavnik Atlantic Grupe bio je član upravnog odbora navedenog Foruma.

U Hrvatskoj je Atlantic Grupa članica Hrvatskog poslovnog savjeta za održivi razvoj (HR PSOR) od 2005. godine. Navedeno poslovno udruženje okuplja kompanije u zajedničkoj misiji traganja za razvojnim rješenjima koja uravnotežuju poslovni uspjeh, društvenu dobrobit i zaštitu okoliša.



## Ljudski resursi u 2019. godini

Strategija upravljanja ljudskim potencijalima u Atlantic Grupi ima tri glavne smjernice koje Odjel 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. Ključna načela provedbe strategije ljudskih resursa su jednostavnost, učinak i humanizacija.

Tijekom 2019. provedena je reorganizacija odjela zaduženog za brigu o zaposlenicima kompanije u svrhu pružanja sveobuhvatnije podrške poslovanju. Poštujući credo da naši ljudi nisu samo resurs, već ulagači koji su donijeli svjesnu odluku da će svoju energiju, vrijeme i znanje uložiti u kontinuirani razvoj Atlantic Grupe, odjel je usvojio novo ime: Ljudski potencijali i kultura, kojim se bolje odražava Atlanticova strateška smjernica usmjerenosti na ljude. Sa željom da dodatno nagradimo naše zaposlenike, implementirali smo ESOP program kao opciju koju je prihvatilo 126 zaposlenika.

Odjel Ljudskih potencijala i kulture doprinosi postizanju različitih dimenzija organizacijske učinkovitosti. Neke od najvažnijih dimenzija su zadobivanje i zadržavanje konkurentne prednosti, kao i poticanje pozitivne organizacijske kulture među svim zaposlenicima. Dobra i jaka korporativna kultura je ključni faktor koji dovodi do toga da je kompanija za svoje ljude i više nego „samo mjesto za rad“, da su proizvodi za korisnike i više nego „samo potreba“ te da je doprinos zajednici i društvu i više nego „samo donacija“. Stoga Atlantic Grupa naglasak stavlja na komunikaciju i promicanje korporativne kulture. Komunikacija se vodi različitim internim i vanjskim komunikacijskim kanalima (intranet, korporativna internet stranica, LinkedIn profil, panoji u uredima itd.), kao i u okviru različitih inspirativnih programa te samom činjenicom da su svi procesi ljudskih resursa međusobno povezani te su u bliskom odnosu s vrijednostima kompanije – Rast, Strast, Otvorenost i Briga.

Tijekom posljednje godine snažan smo naglasak stavili na dobrobit i pružanje potpore našim kolegama kao cjelovitim osobama, a ne samo kao zaposlenicima ili radnicima. Svjesni da radno mjesto nije jedini čimbenik koji čini njihovu osobnost, već da važnu ulogu imaju i brojni drugi aspekti poput privatnog života, osobnih interesa, želja, perspektiva i pogleda na svijet, svakom kolegi pristupamo holistički, uzimajući u obzir sve ono što zajedno čini njihovu osobnost.

Programi „Biti dobro“ poštuju raznovrsnost ljudskih potreba. Njima se podupire integritet osobe i potiče uživanje u životu. Stvorili smo koncept i proveli niz inicijativa u četiri stupa koji, kada su uravnoteženi, čine cjelovitog pojedinca: Atlantic Body – besplatni liječnički pregledi za sve zaposlenike, preko 20 samostalnih sportskih klubova organiziranih uz podršku Atlantic Grupe, sportski vikend; Atlantic Mind – radionice i edukacije u području osobnih financija, zdravog načina života i mentalnog zdravlja; Atlantic Soul – Dan vrijednosti (volontiranje), solidarna pomoć zaposlenicima, program Creative Impulse, slobodan dan za prvi dan škole za sve roditelje prvoškolaca, program dovedi djecu na posao; Atlantic Spirit – fleksibilno radno vrijeme i mjesto rada, opcije odsustva s posla zbog stručnog usavršavanja, istraživanje o angažiranosti.

Za takvo ulaganje u ljude i rezultate koje je to donijelo Atlantic Grupa je odlukom međunarodnog žirija dobila nagradu „Comeleon“ za Program „Biti dobro“ kao najbolji program u području organizacijske kulture i organizacijske transformacije. Nadalje, rezultat petnaestog po redu istraživanja o poslodavcima prvog izbora, koje je proveo portal MojPosao na više od 20 tisuća ispitanika, potvrdio je da se Atlantic Grupa nalazi među 5 najatraktivnijih poslodavaca u Hrvatskoj, prema mišljenju javnosti za 2019. Prema rezultatima izbora „Zlatna nit“ u organizaciji slovenskog Dnevnika Atlantic Grupa je izabrana za najboljeg poslodavca u 2019. godini, a istovremeno Nataša Bazjak Cristini, regionalna direktorica ljudskih resursa, je primila nagradu za najboljeg HR menadžera godine od strane slovenske udruge stručnjaka u području ljudskih resursa.

U Srbiji smo među 10 najpoželjnijih poslodavaca prema neovisnom istraživanju koje je provela agencija Deep Dive. Na dodjeli Best Employer Branding Awards u Hrvatskoj primili smo pet nagrada, među kojima je Grand Prix za uspješno strateško upravljanje ljudskim resursima, kao i za snažan kapacitet među-funkcijske suradnje pri provedbi istog.

S naglaskom na iznimnu kvalitetu upravljanja ljudskim resursima, Atlantic Grupa je u postupku ocjenjivanja za certifikat poslodavca partnera osvojila 99% bodova za izvrsnost u pet područja upravljanja ljudskim potencijalima: strategija, regrutacija i selekcija, upravljanje učinkom, usavršavanje i razvoj te odnosi prema zaposlenicima. Takvi odlični rezultati certifikacije ostvareni su na svim tržištima na kojima Atlantic Grupa posluje, što nas čini poslodavcem partnerom br. 1 u regiji.

Odjel za upravljanje talentima i razvojem ponudio je niz digitalnih edukacija tijekom 2019. DOT Native osigurao je da svi zaposlenici nadgrade osnovne vještine usredotočenosti na potrošače i marketinga, dok je SquaredOnline marketinškim stručnjacima osigurao napredni pregled strateškog upravljanja. Pristup platformi LinkedIn Learning osigurao je šire mogućnosti za razvoj, omogućujući zaposlenicima da steknu znanje iz velikog broja edukacija za profesionalni i privatni razvoj. Na konferenciji Learning Disruption, Atlantic je s pravom dobio priznanje kao jedna od TOP 3 kompanije u regiji s najboljom digitalnom transformacijom u području obrazovanja.

Obvezna akademija Atlantic Leader od 2012. pruža osnovni set menadžerskih vještina novozaposlenim ili unaprijeđenim menadžerima, ali, kao što znamo, učenje nikad ne prestaje. Atlanticova Škola za menadžere, koja je pokrenuta 2019., obuhvaća jednostavnije i lakše „izvannastavne“ radionice, inspirativna predavanja i edukacije o sadašnjim trendovima. Njima se našim liderima pomaže u daljnjem menadžerskom razvoju, ostajući u toku s globalnim kretanjima i osobnim razvojem.



### RAST: STVARAMO NOVU VRIJEDNOST

**ZATO ŠTO UVIJEK TEŽIMO NAPRETKU**, nikad ne gubimo apetit za stalnim i stabilnim rastom. Izlazimo iz svoje zone ugođe, uvijek gladni novih izazova, stremimo rastu naših brendova, tržišta i profita te razvitku potencijala naših zaposlenika.



### BRIGA: STVARAMO BOLJU OKOLINU

**MI SMO ORGANIZACIJA KOJA MARI**-marimo jedni o drugima, pazimo na dobrobit naših kolega, negujemo poslovne odnose i vodimo brigu o tome kakav svijet ostavljamo budućim generacijama.



### STRAST: STVARAMO S ENTUZIJAZMOM

**NIJE SAMO STVAR U TOME ŠTO RADIMO**, već način na koji to radimo. Poput posebnog začina, strast kojom oplemenjujemo naš rad čini razliku i pomaže u ostvarivanju boljih rezultata. Predanost je tajni sastojak koji naše proizvode čini boljima, a budućnost svjetlijom.



### OTVORENOST: STVARAMO BOLJE OTVORENOG UMA

**ŠTO GOD RADILI, NIKAD NE PRESTAJEMO BITI ZNATIŽELJNI**, uvijek neustrašivi (i na greškama se učiti!) i žedni svježih ideja i novih iskustava. Prihvaćamo raznolikost pristupa i različita mišljenja znajući da će nas dovesti do boljih rješenja svakodnevnih zadataka i izazova.



## Informacijske tehnologije u 2019. godini

U području digitalne transformacije 2019. je bila još jedna godina značajnog razvoja pod utjecajem tehnologije u svim glavnim segmentima organizacije. Pristup Atlantic Grupe digitalnoj transformaciji ima za cilj postići automatizaciju procesa, napredno korištenje podataka, jačanje izvrsnosti operativnog poslovanja, smanjenje operativnih troškova, višu razinu usluge kroz veću brzinu i točnost te veće zadovoljstvo i angažiranost kupaca s posebnim fokusom na stvaranje okruženja koje će prihvaćati i koristiti nove tehnologije.

Povezane aktivnosti imale su dva smjera djelovanja: aktivnosti linijskih IT odjela u kojima se provodi većina infrastrukturnih projekata te rad Vijeća za digitalnu agendu, koje se sastoji od visokih rukovoditelja odgovornih za digitalnu transformaciju u svojim područjima odgovornosti gdje razvoj okruženja IT sustava donosi većinu poslovnih poboljšanja.

Uspješna provedba osigurana je uz značajno sudjelovanje Odjela za transformaciju i informacijske tehnologije s propisanom metodologijom upravljanja projektom, posebnim upravljačkim odborima i jasno postavljenim ciljevima projekta, a koji su bili podržani skupom alata MS Portfolio i Project Management Solution.

U području IT infrastrukture 2019. je bila godina potpune primjene privatnog oblaka Atlantic Grupe, poboljšanja mreže u smislu kapaciteta i brzine te projekata konsolidacije infrastrukture. Projekt unificiranja komunikacija uspješno je priveden kraju u svim korporativnim uredima Atlantic Grupe koji sada koriste prednosti suradnje koja se temelji na glasovnim i video porukama te općoj razmjeni podataka temeljenoj na IP-u, uz povezano smanjenje troškova ukidanjem „klasične“ telefonije. Upravljanje korisničkim iskustvom s IT uslugama i poboljšanje tog iskustva su, kao središnja tema, ostvareni dodatnim ulaganjima i razvojem alata za upravljanje IT uslugama.

Posebna je pažnja posvećena sigurnosti informacijskog sustava uz dodatna poboljšanja i ulaganja u tom području.

Razvoj IT sustava za potrebe poslovanja je tijekom 2019. proveo iznimno velik broj aktivnosti.

U području središnjeg sustava ERP uspješno je pokrenuta implementacija SAP ERP-a u Strateškom distribucijskom području Srbija. Implementacija je trajala veći dio 2019. godine i njome je obuhvaćen ne samo SAP nego i cjelokupni IT ekosustav distribucijskog poslovanja. Proizvodne kompanije pokrenule su još jedan projekt učinkovitosti kroz prvu implementaciju grupnog rješenja za upravljanje potrošnjom električne energije putem sustava Schneider.

U području logistike i skladištenja, niz projekata koji se temelje na tehnologiji rezultirali su višom razinom korisničke podrške, značajnim povećanjem interne efikasnosti ili podrške za daljnji poslovni rast: digitalizacija otpreme u SDP Hrvatska, provedba sustava upravljanja skladištem (WMS) u SDP Makedonija, dok je 3PL (logistika treće strane) omogućila da novo skladište u Velikoj Gorici radi kao potpuno funkcionalni 3PL pružatelj. Suradnja s kompanijom Gideon Brothers na novoj generaciji autonomnih robota bila je uspješan ulazak u logistiku sljedeće generacije.

Tijekom godine provedeno je nekoliko projekata povezanih s poslovnim planiranjem, pri čemu je IBM Planning Analytics korišten kao standardna Atlanticova platforma za korporativno planiranje. Istodobno se u 2019. nastavio snažan naglasak na analitiku i sposobnosti izvještavanja na lokalnoj i korporativnoj razini. Standardizirano grupno rješenje za analitiku uvedeno je na dodatnim tržištima; interni IT tim Atlantic Grupe dodatno je ojačan stručnjacima za strojno učenje i umjetnu inteligenciju.

U području marketinga i prodaje Atlantic Grupa je pokrenula dvije internetske trgovine pod brendovima Barcaffè i Farmacia, dok je proces razvoja novih proizvoda standardiziran i digitaliziran primjenom rješenja na temelju Microsoftovih tehnologija.

Financijsko područje bilo je fokusirano na automatizaciju procesa: osam procesa je robotizirano u okviru prve implementacije RPA tehnologije, dok je upravljanje rizicom unaprijedeno implementacijom posebnog alata.

U području ljudskih resursa snažan naglasak bio je na iskustvu internih korisnika, pri čemu su se rješenja za e-učenje i prva implementacija „chatbot“ tehnologije za bolju podršku zaposlenicima pokazali kao privlačna rješenja za tu svrhu.

Točnije, optimizacija procesa bila je središnja tema cijele kompanije. Tijekom 2019. Atlantic Grupa je započela sveobuhvatno dizajniranje i preustroj poslovnih procesa kao pripremu za prelazak na SAP S/4HANA. Projekt ima za cilj uskladiti i standardizirati procese iz cjelovite perspektive od početka do kraja te dizajnirati poboljšane procese na temelju najboljih praksi uz primjenu novih tehnologija. Završetak projekta planiran je za ljeto 2020.



## Operativno poslovanje Atlantic grupe

### STRATEŠKA POSLOVNA PODRUČJA



Unutar Strateških poslovnih područja proizvode se i razvijaju brendovi koji su kroz stalan razvoj novih i inovacije postojećih proizvoda osigurali značajne tržišne pozicije ne samo u Hrvatskoj i regiji, već i na tržištima Europske unije i ZND-a. Tijekom 2019. godine, nakon dezinvesticije posljednjeg dijela poslovanja koje se odnosi na Sportsku i aktivnu prehranu u travnju 2019., poslovanje Atlantic Grupe koje prati proizvodni asortiman kompanije organizirano je putem Strateških poslovnih područja Kava, Pića, Slatko i Slano, Delikatesni namazi i Zdravlje i njega.





## Strateško poslovno područje Kava

U sklopu Strateškog poslovnog područja Kava (SPP Kava), Atlantic Grupa je i ove godine uspješno odgovorila na izazove i zadržala vodeće tržišne pozicije u regiji. Atlantic Grupa je vodeći proizvođač kave u regiji i tržišni lider u kategoriji svježe pržene mljevene kave na tržištima Slovenije, Srbije, Bosne i Hercegovine te Makedonije. Temelji za vodeću poziciju su snažan proizvodni portfelj, regionalni "know-how" te fleksibilna organizacija poslovanja kao i kvalitetan asortiman u kategorijama svježe mljevene pržene, instant i espresso kave. Vodeći brendovi SPP Kava su Barcaffè, Grand kafa i Bonito.

SPP Kava, kao najveće poslovno područje Atlantic Grupe, ostvarilo je u 2019. godini prihod od prodaje u visini od 1.136 milijuna kuna, što predstavlja 21% ukupnog prometa Grupe, odnosno 23.416 tona prodane kave u 2019. godini i čini nas dominantnim liderom regiji.

Ključna tržišta u 2019. godini su bila Srbija s 47% prihoda od prodaje i Slovenija s 28% prihoda od prodaje, zatim slijede Bosna i Hercegovina s 10%, Hrvatska s 7% i Makedonija s 6% učešća u ukupnim prihodima od prodaje. Ostvareni izvoz na preostala tržišta u 2019. godini je ostvario rekordan rezultat s vrijednosnim porastom od 9,1% u odnosu na prethodnu godinu. Postigli smo rekordne rezultate i rast u ključnim segmentima na većini tržišta što je i u skladu sa ciljevima cjelokupne strategije biznisa. Promatrano po kategorijama, najzastupljenija je bila kategorija svježe mljevene pržene kave, zatim slijedi espresso i instant kava, te Black 'n' Easy koji iz godine u godinu ostvaruje kontinuiran rast.

U Srbiji je Atlantic Grand zadržao vodeću poziciju u segmentu svježe pržene mljevene kave sa 53,5% tržišnog udjela. U kategoriji svježe mljevene pržene kave, Grand kafa je zadržala poziciju brenda broj jedan sa 35,5%<sup>1</sup> tržišnog udjela, dok je Bonito bio na drugom mjestu sa 17,9%<sup>1</sup> tržišnog udjela. Grand Black 'n' Easy sa količinskim rastom od 10% u odnosu na 2018. godinu i pored ulaska konkurencije na tržište ostvario je rast tržišnog udjela, i količinski i vrijednosni.

U Sloveniji, Atlantic Grupa je zadržala vodeću poziciju na tržištu kave. Barcaffè je ostao lider u segmentu svježe mljevene pržene kave i ostvario 77,8%<sup>1</sup> tržišnog udjela. Barcaffè Black 'n' Easy je ostvario snažan količinski rast od 46% u odnosu na 2018. godinu što je rezultiralo rekordnim tržišnim udjelom od 16,2%<sup>1</sup> u studenom u okviru Black Cup kategorije.

U Hrvatskoj, brend Barcaffè je u 2019. godini u kategoriji svježe pržene mljevene kave dijelio drugu poziciju na tržištu, a u studenom je ostvaren i rekordan tržišni udio od 20,2%<sup>1</sup>. Barcaffè Black 'n' Easy je ove godine zadržao stabilan tržišni udio unatoč ulasku konkurencije na tržište i ostvario količinski rast od 16% u odnosu na 2018. godinu.

Barcaffè Espresso je zabilježio vrijednosni porast od 9% u usporedbi sa rezultatima iz 2018. godine i prisutan je u 3.500 HoReCa objekata širom regije, a taj broj će se u narednim godinama značajno povećati. Pozitivni prodajni rezultati su ostvareni kroz transformaciju blenda portfelja, novi vizualni identitet vidljiv kroz redizajn pakiranja proizvoda, te standardizirane materijale za brendiranje HoReCa objekata.

U skladu sa novim trendovima konzumacije, SPP Kava snažno razvija Barcaffè&Go, moderan i popularan koncept koji pruža slobodu kretanja zajedno s izvrsnom kvalitetom Barcaffè espressa. U 2019. je ostvaren rast volumena od 5% što rezultira s izuzetnih 13 milijuna napitaka u regiji ostvarenih kroz Barcaffè&Go i partnerske prodajne koncepte (Kava na poti Petrol i Mminute Mercator).

Na rast tržišnih udjela i zadržavanje vodećih pozicija utjecale su i snažne marketinške kampanje i brojne aktivacije na svim tržištima, kao i razvoj novih proizvoda, te rebrandiranje postojećih.

Sa ciljem oživljavanja i moderniziranja kategorije svježe pržene mljevene kave SPP Kava je pokrenula regionalnu komunikacijsku kampanju pod nazivom To je kava. SPP Kava ove godine je svojim potrošačima ponudila potpuno novi doživljaj uživanja u kavi u vidu Kutka svježine na tržištima Hrvatske, Slovenije i Srbije. Na modernizaciju kategorije utjecalo se i kroz redizajn cjelokupnog portfelja Grand kafe koji je

<sup>1</sup> Izvor: AC Nielsen

**barcaffè**

**grand**  
K A F A

**Bonito**  
prava kafa

~  
**23.416**

TONA PRODANE KAVE

**1.136**

MILIJUNA KUNA PRIHODA  
OD PRODAJE OSTVARIO  
JE SPP KAVA

~





dobio novo ruho u elegantnim, mat pakiranjima. Kategorija svježe mljevene pržene kave je obogaćena novim proizvodima, Grand kafa Strong i Barcaffè Single Plantation.

SPP Kava prateći svjetske trendove konzumacije kave ove godine je ušla u novu kategoriju hladne kave sa brendom Barcaffè Lattiatto i tri ukusa: Irish Cream, Vanilla i Toffee Caramel, koji su ispunili očekivanja i bili dobro prihvaćeni na većini regionalnih tržišta.

Barcaffè D.O.T. kapsule su rebrendirane u drugoj polovici godine i predstavljene pod novim nazivom Barcaffè Perfetto uz lansiranje još jednog ukusa, Macchiato Irish Cream. Osim toga, portfelj je obogaćen i kapsulama kompatibilnim s Nespresso aparatima, Barcaffè Perfetto Espresso, Single Origin Brazil i Single Origin Ethiopia, a sve je popraćeno snažnom digital first kampanjom Tvoj dobar osjećaj u kapsuli.

Prva e-commerce platforma u okviru Atlantic Grupe razvijena je u okviru SPP Kava za tržište Hrvatske i to za Barcaffè Perfetto kapsule u listopadu 2019. godine. Tako smo kroz našu i eksterne partnerske online platforme u pojedinim mjesecima dostizali i do 10% učešća u ukupnoj prodaji kapsula.

Black 'n' Easy je 2019. godine obogatio svoj dosadašnji portfelj novim proizvodom - Black 'n' Easy Milk. Ove godine uspješno je lansirana nova kreativna platforma Prava turska, spremna za minut. Prema Ad Tracker kriterijima mjerenja, TV reklama u okviru ove kampanje bila je ocjenjena kao najbolji primjer prakse u okviru Atlantic Grupe. Na tržištu Srbije Grand Black 'n' Easy je osvojio i IAB MIXX nagradu za najbolju digitalnu video kampanju ove godine.



U 2019. godini Barcaffè espresso porodici se pridružio i Barcaffè Divino Single Origin India, super-premium blend, a za potrebe maloprodaje Barcaffè espresso je lansirao tri nova proizvoda Barcaffè Esperto, Classico i Cremoso.

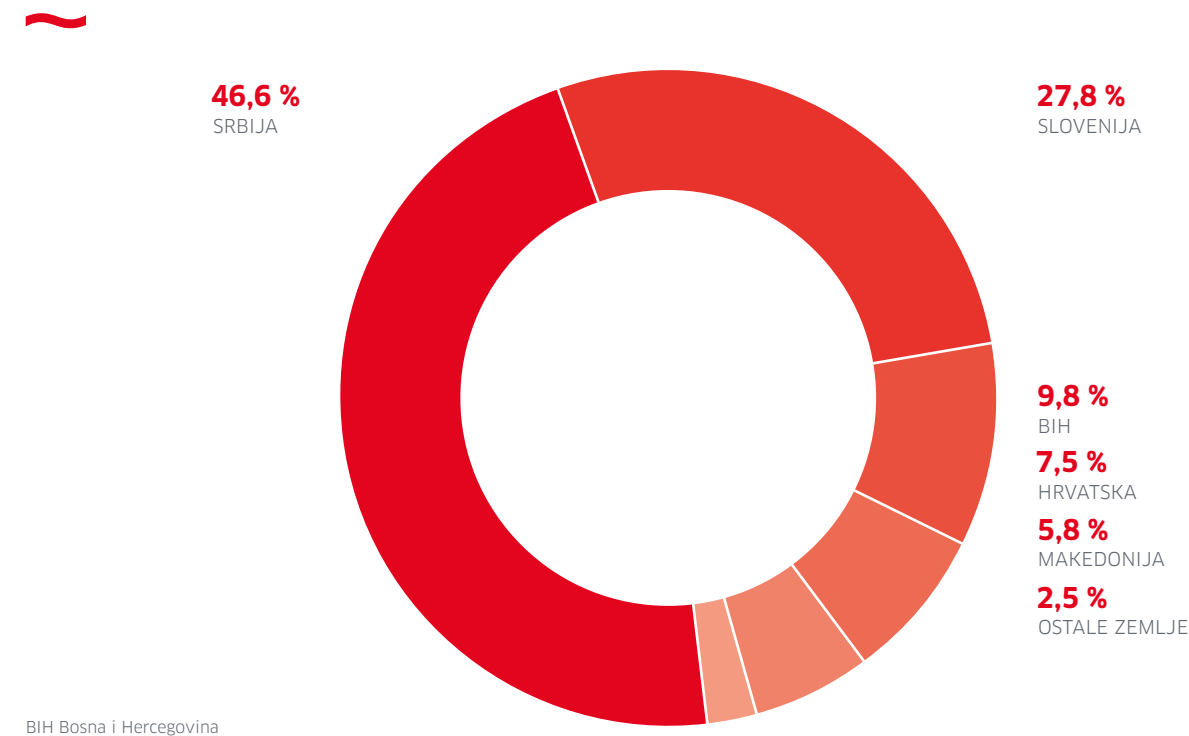
U okviru espresso kategorije, Barcaffè gradi poziciju regionalnog lidera i eksperta u kategoriji lansirajući regionalnu kampanju Barista Kup, prvo regionalno latte art takmičenje. Kvaliteta Barcaffè blendova je prepoznata na Međunarodnom takmičenju u degustaciji kave (International Coffee Tasting) u Milanu u organizaciji Međunarodnog Instituta za degustaciju kave (International Institute of Coffee Tasters) gdje je Barcaffè espresso osvojio dvije zlatne medalje za svoje blendove Barcaffè Tradizione i Barcaffè Prestigio.

Kapitalne investicije u visini od 30 milijuna kuna su u 2019. godini bile fokusirane na tehnološke inovacije u proizvodnji i na razvoj tržišta. U sklopu strateškog opredjeljenja za rastuće kategorije u 2019. godini smo investirali u nove proizvodne pogone, linije i opremu, a što je osim povećanja operativne učinkovitosti dovelo i do otvaranja novih radnih mjesta.

Tržište sirove kave u 2019. godini zabilježilo je pad cijene u odnosu na prethodnu godinu zbog rekordne berbe u Brazilu. Pad cijene sirove kave je djelomično neutralizirano jačanjem dolara, što je u konačnici rezultiralo padom prosječne cijene od 5% u odnosu na prethodnu godinu. Visoka volatilnost cijene sirove kave i dolara ukazuje na dinamične uvjete poslovanja SPP Kave.

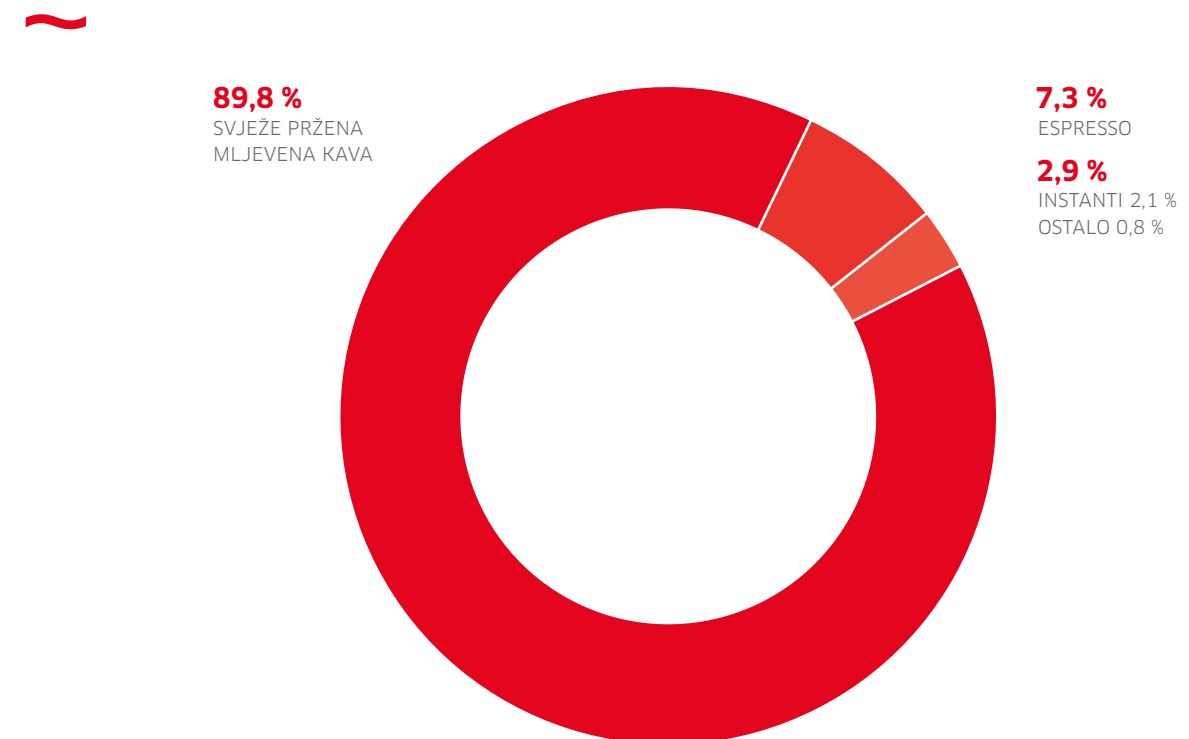
Sa čvrstim temeljima u definiranoj strategiji, SPP Kava nastavlja očuvanje leaderskih tržišnih pozicija u okviru kategorije svježe mljevene pržene kave istovremeno se fokusirajući i na postizanje što većeg udjela u rastućim kategorijama espresso kave, instant kave i On The Go segmentu.

## PRODAJA PO ZEMLJAMA



BIH Bosna i Hercegovina

## PRODAJA PO KATEGORIJAMA



Izvor: Interni podaci Atlantic Grupe



## Strateško poslovno područje Pića

Strateško poslovno područje Pića (SPP Pića) kontinuirano ostvaruje uspješno poslovanje zahvaljujući besprijekornoj kvaliteti i konkurentnosti svojih brendova: Cedevida, Cockta, Donat Mg, Kala, Kalnička, Jupi, Tempel i Karadorde. Širok asortiman proizvoda unutar navedenih brendova i različitih kategorija proizvoda kao što su: vitaminski instant napici, bezalkoholna pića, gazirane i negazirane vode i bomboni realizira se na četiri proizvodne lokacije, dvije u Hrvatskoj, te po jednu u Sloveniji i Srbiji.

SPP Pića je u 2019. godini ostvarilo prihod od prodaje u iznosu od 747,8 milijuna kuna što je za 5,2% više od prethodne godine. I dalje se glavnina prodaje ostvaruje u zemljama regije (90,6%), pri čemu najveći udio ima tržište Hrvatske sa 37,5%. U strukturi prodaje po brendovima Cedevida predstavlja 43,9%, zatim 25,6% prodaje dolazi od Donat Mg, dok se 20,3% odnosi na Cocktu, 6,0% na vode, 3,4% na komprimete, a preostalih 0,8% na ostali asortiman. Rast prodaje ostvaren je u kanalima maloprodaje (za 5,5%) i HoReCe (za 2,7%) uz delistiranje segmenta HoReCa voda bez kojih je organski rast tog kanala 4%.

Rastu prodaje u regiji najviše su doprinijeli porasti na tržištima Hrvatske (5%), Slovenije (4,2%), Srbije (3,2%) i BiH (4,7%). Ovi porasti su ostvareni primarno zbog odličnog rasta prodaje redizajnirane Cockte, koja je u drugoj godini od lansiranja na ova četiri tržišta regije ostvarila rast od 16,6%. U Rusiji i Ukrajini je nastavljen trend rasta prodaje u odnosu na 2018. Prodaja u Rusiji je porasla 16,6%, a u Ukrajini 34,2%, prvenstveno zahvaljujući brendu Donat Mg. Porast prodaje ostvaren je također i na tržištima Austrije, Italije, Njemačke, Švedske, SAD-a i Bjelorusije.

Ukupna prodaja Cedevida brendova je u 2019. godini ostvarila rast od 3,8% u odnosu na 2018., pri čemu je najveći rast od 5,8% ostvaren u HoReCa kanalu, 2,3% u prodaji instant napitaka za konzumaciju u kućanstvu, dok je prodaja OTG segmenta ostala na nivou prošle godine.

I nakon 50 godina popularnosti, Cedevida nastavlja potvrđivati status tržišnog lidera. Strateškim repositioniranjem brenda i kontinuiranim rastom, Cedevida potvrđuje da može uspješno konkurirati vodećim regionalnim brendovima u cjelokupnoj kategoriji pića. Dokaz tome je svakako pohvalna vodeća pozicija u Hrvatskoj i Sloveniji u kategoriji bezalkoholnih voćnih napitaka<sup>2</sup>. Ova godina je svakako posebna za Cedevidu. Ne samo da je proslavila jubilarni 50. rođendan, već je lansirala i novu kreativnu platformu. Riječ je o manifestnoj komunikaciji 'Okus Generacije CE', inspiriranu upravo potrošačima Cedevide. Generacija CE je jedina generacija koja se ne identificira godinom rođenja već kroz pozitivno stanje duha, naglašavajući kako je bit života u dijeljenju trenutaka s drugima. Uspjeh društva Cedevida potvrđuje i osvojena nagrada „Zlatna kuna“ koju dodjeljuje Hrvatska gospodarska komora, a radi se o vrijednom priznanju za uspješnost u poslovanju kao i doprinos hrvatskom gospodarstvu u cjelini.

Ukupna prodaja Cockte je u 2019. godini porasla za 14,6% u odnosu na 2018., prvu godinu lansiranja novog dizajna. Prošlogodišnji rast Cockte u HoReCa kanalu prenio se u drugoj godini u maloprodajni segment gdje ukupni rast tog segmenta iznosi 25,9% u odnosu na 2018. godinu. Prateći trendove i sve veću konzumaciju pića u formatu limenke, početkom proljeća 2019. Cockta je izašla na tržište u limenci od 330 ml, drugačija, ali sada sa već poznatim dizajnom koji ruši pravila kategorije.

Vodeni činjenicom sve bržeg rasta trenda potrošnje gaziranih pića bez šećera, te zdravijeg načina života, početkom 2019. lansirani je novi proizvod Cockta Free. Cockta Free je u kratkom roku ostvarila odlične rezultate, posebice u maloprodajnom kanalu gdje je doprinijela značajnom prodajnom rastu brenda. Taj pozitivan rezultat pripisujemo prvenstveno kvalitetnom okusu na koji su jako dobro reagirali i konzumenti Cockte Original i konzumenti cola kategorije bez šećera. Zatim, adekvatnom pozicioniranju kroz "one brand" strategiju što znači da Cockta Original i Free dijele isti marketinški USP - identičan legendarni okus baziran na biljnim ekstraktima. Drugim riječima, lansiranjem Cockte Free smo omogućili konzumentima slobodu izbora pri uživanju u legendarnom okusu sa ili bez šećera. Uspjeh Cockte Free također pripisujemo njenom atraktivnom i autentičnom izgledu. Radi se o prvoj bijeloj etiketi u kategoriji gaziranih bezalkoholnih pića u regiji sa kojim smo još jednom donijeli nešto novo i drugačije na tržište. Na Konferenciji o digitalnom marketingu između 132 projekata stručni žiri je nagradio Cocktu sa četiri WEBSI nagrade:

<sup>2</sup> Izvor: AC Nielsen

CEDEVITA®

Cockta

Donat  
Mg

Kala

KALNIČKA

~

747,8

MILIJUNA KUNA  
PRIHODA OD PRODAJE  
OSTVARILO JE SPP PIĆA

25,9%

UKUPNI RAST COCKTE  
U MALOPRODAJNOM  
KANALU U ODNOSU NA  
2018. GODINU

~





generalni online - Cockta legende, najbolja digitalna kampanja „Tvoja Cockta, tvoja stvar“, najbolji globalni digitalni projekt: Cockta legende i za sadržajni marketing: Cockta legende.

U 2019., prodaja Donata Mg porasla je za 3,5% u odnosu na 2018. godinu. Na rast su najviše utjecali porasti prodaje na tržištima Rusije i Italije. Donat i dalje u 2019. nastavlja s građenjem svijesti o brendu kroz komunikacijsku platformu Brilljantne probave. Uz to, Donat Mg Detox program je osvježen novom digitalnom platformom namijenjenoj da privuče mlade potrošače. Donat Mg Detox web sučelje bilježi godišnji rast prometa od 23%, a od lansiranja Detox programa prije tri godine pridobili smo 86.000 sudionika Detox zajednice i procesa. Donat Mg tim nastavlja s ulaganjem i vođenjem brige oko medicinskog marketinga u svrhu što boljeg i šireg upoznavanja profesionalaca i njihovih klijenata s pozitivnim učincima Donata Mg. Na Slovenskom festivalu digitalnih komunikacija - Diggitt 2019, Donat Mg je dobitnik Grand Prix nagrade za Digitalnu marketinšku strategiju i dobio je posebno priznanje za Komunikaciju putem društvenih medija za aktivaciju sadržaja Donat Mg Detox.



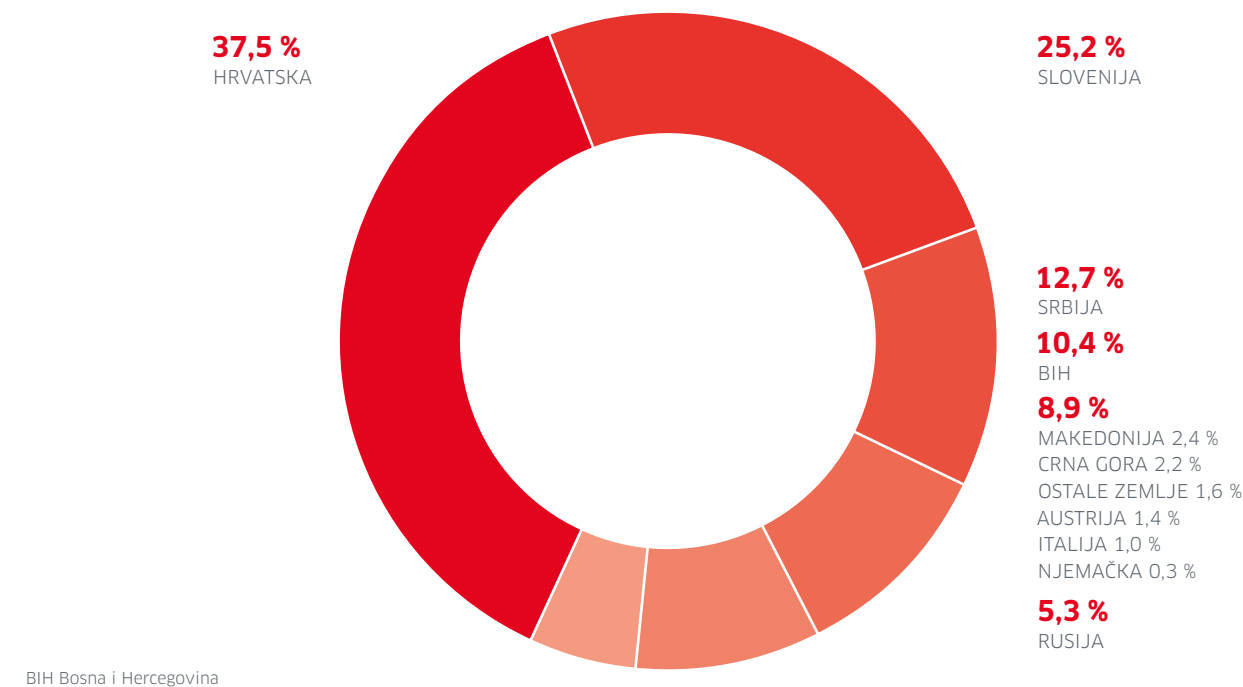
Dodatno, tijekom 2019. od strane akreditiranih certifikacijskih kuća tijekom najavljenih i nenajavljenih (u Apatovcu i Rogaškoj) godišnjih revizija potvrđena je visoka razina sustava upravljanja kvalitetom i okolišem u skladu sa strogim međunarodnim standardima (ISO 9001, 14001, HACCP, FSSC 22000, ISO 50001). SPP Pića nastavlja razvijati i poboljšavati procese smanjenja negativnog utjecaja na okoliš, kroz smanjenje potrošnje vode i energenata, smanjenje nastajanja otpada tijekom manipulacije repromaterijalom i sirovinama čime se razina ekološke svijesti i odgovornosti zaposlenika izdigla na novu razinu.

Kontinuirani pad cijene šećera na svjetskom i EU tržištu tijekom 2018. godine nastavljen je i u 2019. godini. Ovaj pozitivan efekt kretanja cijena rezultirao je povoljnije ugovorenim i realiziranim cijenama bijelog šećera u 2019. godini. Time je ukupan financijski utjecaj repromaterijala bio značajno povoljniji u odnosu na prethodnu godinu. U ambalažnom dijelu nije bilo značajnijih promjena cijena u odnosu na 2018. godinu.

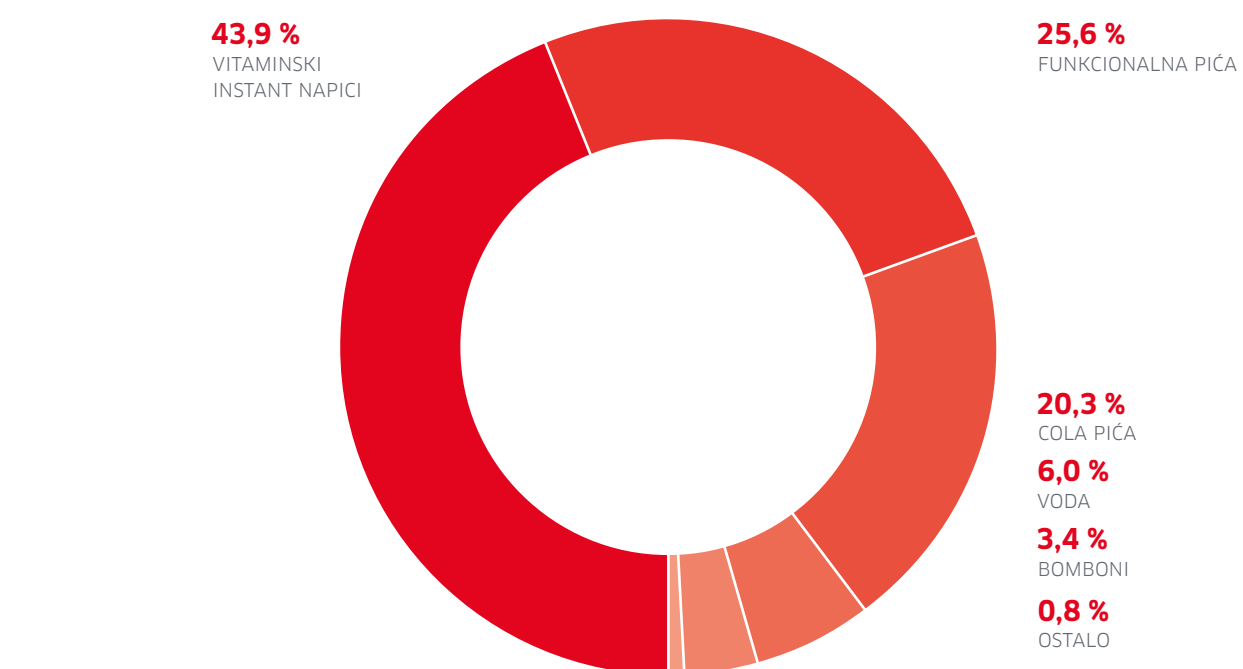
Uz konstantno ulaganje u unaprjeđenje lokacija i uvjeta proizvodnje ističe se i nekoliko velikih kapitalnih ulaganja u opremu za proizvodnju u iznosu od 30 milijuna kuna. Najveća pojedinačna investicija je u dodatnu liniju za proizvodnju VIN HoReCa segmenta te dovršetak ulaganja u novu proizvodnu liniju Cede vite u OTG segmentu za koje smo ostvarili i poticaje u prethodnoj godini.



## PRODAJA PO ZEMLJAMA



## PRODAJA PO KATEGORIJAMA



Izvor: Interni podaci Atlantic Grupe



## Strateško poslovno područje Slatko i slano

Strateško poslovno područje Slatko i Slano (SPP Slatko i Slano) posluje pod pravnim imenom Atlantic Štark d.o.o. sa 1.130 zaposlenih na proizvodnim lokacijama u Srbiji (Beograd i Ljubovija).

Slatki proizvodni program obuhvaća kategorije čokolada, čokoladnih proizvoda, keksa, čajnih peciva i vafli, dok slani proizvodni program čine grickalice tipa ekstrudiranih proizvoda (flips) i slanog trajnog peciva (štipači).

Višegodišnji rastući trend prodaje SPP Slatko i Slano je prošle godine ograničen nepovoljnim makroekonomskim uvjetima i političkim barijerama na srpskom tržištu. Uspostavljanje stopostotne carine za izvoz robe na Kosovo, kao i nemogućnost komercijalnog dogovora sa diskonterom Lidl, umnogome je otežao očekivanu prodaju. Također, strateško opredjeljenje za izlazak iz kategorije čipsa, ukazuje na činjenicu da bi SPP Slatko i Slano u regularnim uvjetima, bez navedenih izazova, ostvarilo u 2019. blagi rast prodaje. Bez obzira na ograničenja na srpskom tržištu, konkretan rast u odnosu na 2018. godinu ostvaruju tržišta Slovenije, BiH i Makedonije.

U geografskoj strukturi prodaje, nema bitnijih promjena, tako da još uvijek dominira tržište Srbije sa 66% vrijednosnog učešća. Struktura proizvodnog programa također ne pokazuje značajne promjene. Rast prodaje postižu strateški brendovi čokolade i flips održavajući svoj status najvažnijih kategorija sa zbirnim vrijednosnim učešćem od 63%.

U kontekstu tumačenja prodajnih rezultata, od značaja je istaći projekt „Trade Excellence“ kao podršku unapređenju prodaje u kanalu nezavisnih trgovaca na tržištu Srbije, gdje je tim od 35 unapređivača prodaje bio fokusiran na pozicioniranje asortimana SPP Slatko i Slano u 2.700 prodajnih objekata.

Kako bi se unaprijedili poslovni procesi određene aktivnosti su poduzete poput spajanja određenih proizvodnih linija, rotacija menadžera, kao mjera poboljšanja kompetencija i efikasnosti, te strukturna reorganizacija marketinga i tehnoloških funkcija, formiranjem novih sektora Marketing i Inovacije kojim se multidisciplinarnim pristupom fleksibilnije odgovara tekućim i strateškim poslovnim izazovima.

Tokom 2019. godine u prometu je učestvovalo 445 artikala pri čemu je lansirano 20 novih receptura. Također, razvijeno je izuzetno veliki broj „Limited Edition“ artikala (preko 50), bilo da se radi o akcijskim proizvodima za unapređenje prodaje ili ograničenim serijama u cilju nadogradnje brend imidža.

Ključne odrednice u menadžmentu proizvodnog programa očituju se kroz redizajn strateških brendova unapređenjem grafičkog izraza, prilagođenog suvremenoj potrošačkoj populaciji uz zadržavanje fokusa na prepoznatljive brend vizualne elemente; lansiranje novih receptura po principu »inspired by« kao odgovor na potrošačku radoznalost i suvremeni trend sinkroniziranog kombiniranja različitih ukusa, tekstura i vrsta proizvoda; te koobrending – simbioza svojstvenih brandova.

Redizajn jednog od najstarijih Štarkovih brendova, Smoki, se sukcesivno provodi godinama. Sada je učinjen korak više u modernom grafičkom oblikovanju uvođenjem tzv. »smoki shape« elementa, koji potencira prepoznatljivi oblik osnovnog proizvoda. Smoki fun, podbrend posebnog vizualnog identiteta, dopunjen je novim artiklima sa neočekivanim miksom ukusa u inovativnom sharing pakiranju. Koncept »Smoki fun challenge mix« adekvatno je prilagođen ciljnoj grupi promovirajući osnovne vrijednosti podbrenda: druželjubivost, iznenađenje, šarm ...

Pri redizajnu Prima štipača primijenjena je blaga forma redizajna uz snažnu povezanost sa prethodnim grafičkim rješenjem, predvođena njegovim koloritom. Unaprijeđeni vizualni identitet brenda i dalje zadržava akcenat na ilustraciji proizvoda, ali uspješnije rješava pitanje distinkcije ukusa, uvodeći i novitet – isticanje postotka kikirikija kao jedinstvenu prodajnu točku punjenih štipača.

~  
**20**

NOVIH RECEPTURA  
LANSIRANO JE TOKOM  
2019. GODINE

~





U kategoriji čokolada primijenjen je multistrukturni koncept slatkiša, koji kombinira čokoladu sa drugim kategorijama poput keksa i vafla. Lansirani su artikli većih gramaža u pakiranjima pogodnim za poklanjanje, u skladu sa suštinom brenda »poklonite pažnju sebi ili drugima kroz neočekivano slatko zadovoljstvo«. Pažnja kao glavno obilježje Najlepših želja apostrofirana je aktivnijim učešćem u proslavi prošlogodišnjeg svjetskog Dana pažnje organizacijom PR & digital eventa za influencere kojima je carstvo čokolade približeno na neposredan način u R&D laboratoriju, kroz radionice i mogućnost izrade personaliziranih slatkiša.

Promjenom forme podbrenda Najleše želje Plus, čokolada je dobila na vizualnoj atraktivnosti, a lansiranjem sezonskih artikala po principu »inspired by ...osvežavajuća cider pića« i priliku za konzumaciju u periodu toplijih vremenskih prilika.

Protekle godine provedeno je oko 40 pojedinačnih i integriranih marketing kampanja kao podrška lansiranju noviteta ili doprinos dugoročnoj izgradnji brenda. Uz klasične oblike tržišnog komuniciranja, posebno je iskorišten i kanal Štarkove maloprodaje. Mogućnost neposrednog kontakta sa potrošačem i organizacija događaja »u svojoj kući« odlična je prilika za povezivanje brenda i potrošača kroz trenutke za pamćenje: Rubby Day (promocija nove vrste čokolade), Noć vještica, aktivacije sa Djedom Mrazom (Instagram booth) i slično.

Kapitalni projekti u 2019. godini iznosili su 39,5 milijuna kuna sa fokusom na unapređenje proizvodnih uvjeta strateških kategorija. Najznačajnije pojedinačne investicije se odnose na unapređenje sistema primarnog i sekundarnog pakovanja na liniji Smoki, novu liniju za proizvodnju deserata pri čemu je povećan proizvodni kapacitet brenda Bananica te kompletnu zamjenu energenta u proizvodnom pogonu Ljubovija, investicija koja je prepoznata kao ekološka svijest kompanije koja se odgovorno odnosi prema okolišu i potvrđena certifikatom za standard Energy management ISO 50001:2011.



## PRODAJA PO ZEMLJAMA



**65,6 %**  
SRBIJA



**13,7 %**  
BIH

**6,1 %**  
CRNA GORA

**4,6 %**  
MAKEDONIJA

**4,0 %**  
HRVATSKA

**3,1 %**  
SLOVENIJA

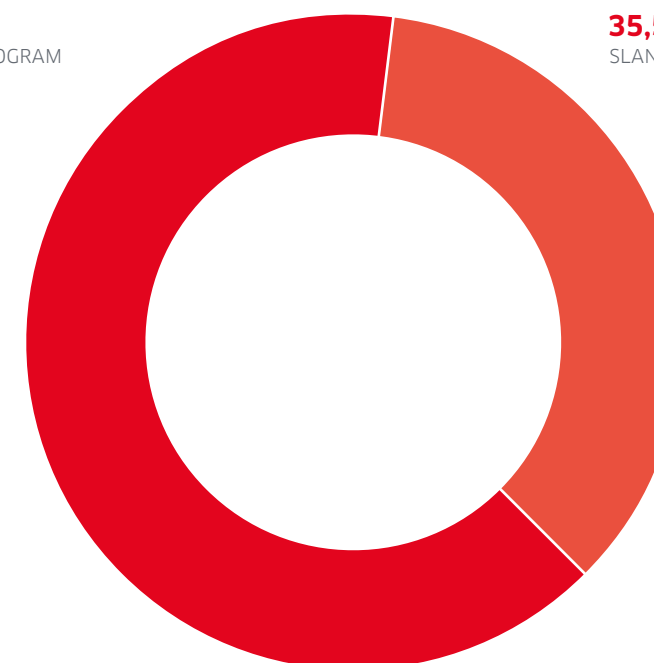
**2,9 %**  
OSTALE ZEMLJE

BIH Bosna i Hercegovina

## PRODAJA PO KATEGORIJAMA



**64,5 %**  
SLATKI PROGRAM



**35,5 %**  
SLANI PROGRAM

Izvor: Interni podaci Atlantic Grupe



## Strateško poslovno područje Delikatesni namazi

Godina 2019. bila je još jedna uspješna godina za Argetu. Ostvarili smo rast od 7,7%, a broj proizvedenih limenki porastao je na 140 milijuna godišnje, što znači da se svake sekunde otvori 5 limenki Argeta paštete. Argeta je uspješno zadržala status tržišnog lidera u kategoriji pašteta u regiji, kao i u Austriji i Švicarskoj. Posebno smo ponosni na činjenicu da smo u Hrvatskoj ostvarili vodeći volumni tržišni udio te ojačali tržišnu poziciju br. 1 u konkurenciji sa snažnim lokalnim igračima. Nadalje, Argeta je ostvarila dva važna iskoraka – u Sloveniji je po prvi put prodano više od 1500 tona paštete, a u Bosni i Hercegovini fenomenalnih 3400 tona, što je povijesni rekord. Potrošnja Argeta paštete u Sloveniji i u Bosni i Hercegovini iznosi 1,6kg odnosno 1,4kg po glavi stanovnika. Uz održavanje i jačanje Argetine pozicije u regiji, u zadnjih 7 godina na svim regionalnim tržištima ostvareni su rekordni tržišni udjeli. Uspjeh Argete u velikoj se mjeri proširio na međunarodna tržišta gdje su rekordni tržišni udjeli postignuti u Švicarskoj, Njemačkoj, Nizozemskoj i Švedskoj. Na tim su tržištima marketinške aktivnosti uglavnom bile fokusirane na poticanje „prvog kušanja“ i isticanje da je Argeta pašteta broj 1 u Europi (ovo se priznanje temelji na izmjerenim podacima Nielsen panela u kategoriji mesnih pašteta/namaza). Dobri rezultati mogu se pripisati i značajnom širenju distribucije u modernim maloprodajnim kanalima. Nadalje, Argeta je nastavila svoj ulazak na tržište Poljske gdje je dobila pozitivne povratne informacije od potrošača i zauzela „premium“ poziciju među brojnim konkurentima. Argeta je također dobila pozitivne prve dojmove na vrlo razvijenom španjolskom tržištu na kojem su aktivnosti započete krajem 2019. U SAD-u i Kanadi Argeta namjerava ojačati svoju poziciju i proširiti ciljano tržište. U skladu sa strategijom internacionalizacije, Argeta je trenutno prisutna na 33 tržišta, pri čemu planira još više proširiti svoj doseg u budućnosti.

Kad je riječ o Argetinom asortimanu, paštete „lokalnog okusa“ lansirane su u Sloveniji, Bosni i Hercegovini, Srbiji, Makedoniji, Hrvatskoj i Kosovu. One su rezultat proljetnih kampanja u kojima su potrošači u svakoj zemlji sudionici zamoljeni da odaberu svojeg favorita među dva ponuđena okusa stvorena u skladu s lokalnim ukusima i preferencijama pod sloganom "Nekad možeš raditi stvari na svoj način". Pobjedničke paštete su u jesen 2019. lansirane na odgovarajuća tržišta. Te su kampanje izazvale ogromnu reakciju potrošača, ostvarile visoke razine angažiranosti i ojačale lojalnost prema brendu primjenjujući pristup usredotočenosti na potrošače. Nadalje, humus namazi, koji su već prisutni u Sloveniji, Hrvatskoj i Srbiji, u 2019. su uspješno lansirani u Bosni i Hercegovini u tri različita okusa. U segmentu Junior lansirana je nova serija e-knjige Junior avanture s brojnim poboljšanjima u području korisničkog iskustva. Junior avanture su interaktivne e-knjige stvorene u suradnji s razvojnim psiholozima koje nude poučno-zabavne priče za djecu u dobi od 4 do 9 godina, a isto tako odražavaju vrijednosti brenda Argeta, a to su održivost, druženje i povezivanje, provođenje kvalitetnog vremena zajedno, poticanje empatije i brige za okoliš.

Tržišta Hrvatske i Slovenije proslavila su još jednu ključnu obljetnicu – 10. godišnjicu asortimana Argeta Exclusive, tijekom kojih je Argeta proizvela 11 različitih uzbudljivih okusa u suradnji s vrhunskim kuharima iz Slovenije i Hrvatske s ciljem da najveće kulinarske užitke učini dostupnim svima koji znaju cijeniti kvalitetu, dobar ukus i gurmanske okuse. Ovaj jubilej popraćen je posebnim aktivnostima brenda, uključujući ograničeno izdanje dvostrukog pakiranja ranijih omiljenih okusa Argeta Exclusive izdanja te, s pogledom u budućnost, društveno odgovorna inicijativa Argeta Exclusive Academy u okviru koje će Argeta Exclusive svake godine podržati obrazovanje dva mlada kuharska talenta, po jednog iz Slovenije i Hrvatske.

U 2019. godini Argetina postignuća prepoznata su i od šire marketinške zajednice. Argeta je za svoju kampanju za humus namaze osvojila Effie te dva zlatna Semplera. Također je osvojila Effie za svoju dugoročnu strategiju za Junior. Za svoje napore u digitalizaciji koji se odnose na internetsku stranicu i e-knjige Junior Argeta je primila više nagrada. Također je dobila zlatni Sempler za VR CHEF iskustvo, kulinarsku radionicu u virtualnoj stvarnosti koja je održana za Argeta Exclusive u suradnji s poznatim kuharskim majstorom Lukom Koširrom. Osim toga, Argeta je dobila nagradu za „Najučinkovitiji brend“ od strane Effie Slovenija. Droga Kolinska je nagrađena kao „Oglašivač godine“ od strane Slovenske komore oglašivača (SOZ).

**ARGETA**  
**montana<sup>+</sup>**

~  
**5 LIMENKI**  
ARGETA PAŠTETE OTVORI SE  
**SVAKE SEKUNDE**





Kad je riječ o kretanjima cijena, zabilježili smo blago povećanje cijena ključnih sirovina u odnosu na 2018 godinu. Najveće povećanje indeksa rasta cijena zabilježeno je u području ambalaže (transportna ambalaža, ambalaža za proizvode).



Kapitalna ulaganja u 2019. godinu su iznosila 25 milijuna kuna. U skladu s utvrđenim strateškim ciljevima, najveći udio kapitalnih ulaganja u 2019. godini posvećen je modernizaciji proizvodne linije i dogradnji strojeva za pakiranje.

## PRODAJA PO ZEMLJAMA



**17,9 %**  
BIH

**2,7 %**  
ŠVEDSKA

**3,9 %**  
ŠVICARSKA

**6,8 %**  
NJEMAČKA

**6,9 %**  
AUSTRIJA

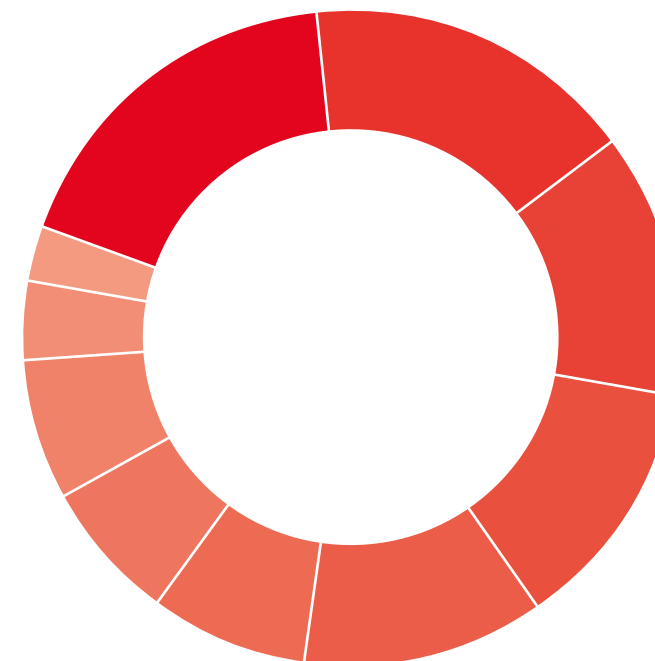
**8,0 %**  
MAKEDONIJA

**16,4 %**  
OSTALE ZEMLJE

**13,0 %**  
SLOVENIJA

**12,6 %**  
HRVATSKA

**11,8 %**  
SRBIJA



BIH Bosna i Hercegovina

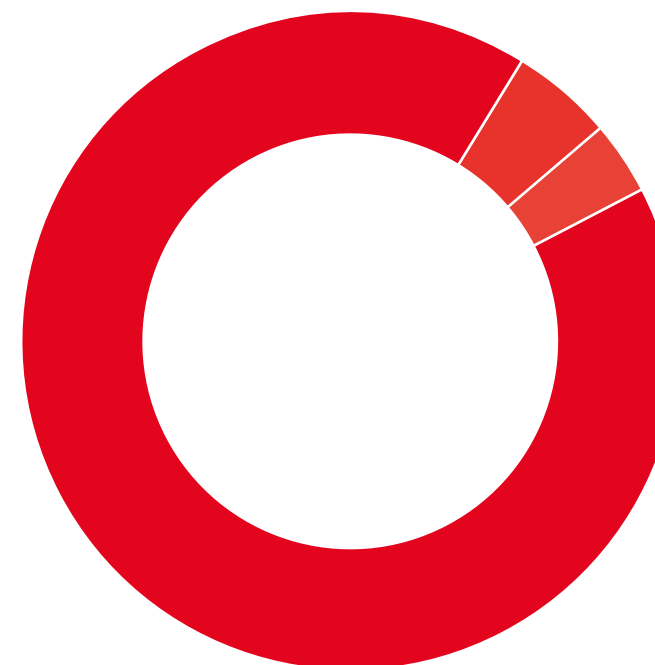
## PRODAJA PO KATEGORIJAMA



**91,4 %**  
ARGETA

**5,0 %**  
GOURMET

**3,6 %**  
MONTANA



Izvor: Interni podaci Atlantic Grupe



## Strateško poslovno područje Zdravlje i njega

farmacia®



FIDIFARM



DIETPHARM

Bebi

MultiVita

~  
**ISO  
9001**

CERTIFIKATOM  
FARMACIA SE DODATNO  
IZDOJILA OD OSTALIH  
LJEKARNIČKIH USTANOVA

**453**

MILIJUNA KUNA  
PRIHODA OSTVARILA JE  
FARMACIA ŠTO JE ZA

**9,8%**

VIŠE U ODNOSU NA  
2018. GODINU

~

U 2019. godini Strateško poslovno područje Zdravlje i njega (SPP Zdravlje i njega) ostvarilo je ukupni prihod od prodaje u iznosu od 655 milijuna kuna, što je 1,1% veći prihod u odnosu na prošlu godinu. Krajem 2019. godine tvrtka Fidifarm te brend Multivita su u sklopu programa fokusiranja na strateške djelatnosti divestirani Pharms Grupi.

Farmacia je u 2019. godini nastavila s otvaranjem novih jedinica i unaprjeđenjem poslovanja postojećih. Otvorene su ukupno četiri nove jedinice. Ljekarne u mjestu Rakovec u Zagrebačkoj županiji i u mjestu Mandre na otoku Pagu, te dvije nove specijalizirane prodavaonice - u Puli i u Zagrebu. Akvizicijom je ljekarnama Farmacia pripojena jedna dodatna jedinica, kao priprema za preseljenje u prostor dosadašnje specijalizirane prodavaonice u trgovačkom centru Avenue Mall Zagreb. Na kraju 2019. godine Farmacia je u svojem lancu dosegla brojku od 52 ljekarne i 38 specijaliziranih prodavaonica. Ukupni prihodi Farmacije iznosili su 453 milijuna kuna što je 9,8% veći prihod u odnosu na prošlu godinu.

Svoju kvalitetu u svakidašnjim procesima rada, pružanju cjelovite ljekarničke skrbi u skladu s individualnim potrebama klijenata te diferenciranje od ostalih ljekarničkih ustanova pružanjem jedinstvenih dodatnih usluga za klijente u vidu specijaliziranih savjetovališta, Farmacia je odlučila dokazati i neovisnom vanjskom procjenom.

Uspješno certificiranje po zahtjevima ISO 9001 Farmacia ljekarni i specijaliziranih prodavaonica u 2019.-toj godini, dokazalo je učinkovito upravljanje procesima i promjenama u poslovanju, nadzor nad pružanjem ljekarničke usluge, a sve u svrhu zadovoljstva klijenata te ispunjavanja njihovih potreba i očekivanja. Certifikatom ISO 9001 Farmacia se dodatno izdvojila od ostalih ljekarničkih ustanova, pokazujući kvalitetu svojeg poslovanja i timski duh svih zaposlenika kako bi primjena kriterija kvalitete bila učinkovita.

Farmacia je nastavila s kreiranjem i produkcijom multibrand setova gdje u suradnji s dobavljačima svojim krajnjim klijentima omogućava jedinstveno iskustvo u upoznavanju i korištenju proizvoda prilagođenih pakiranjem, sezonalnošću i cijenom. 2019. godina je prošla u znaku brojnih 'out of pharmacy' projekata koji su dodatno podizali svijest o zdravom životu - primjerice kroz savjetovanja o njezi kože na suncu i važnosti sportskih aktivnosti u svakodnevnom životu.

Posebnu pažnju je već u prvoj godini izdavanja izazvao časopis Farmacia on the go koji je uspješno objedinio najbolje od offline i online projekata, a godina je završena lansiranjem Farmacia web shopa. Ovo online iskustvo osim kupnje iz udobnosti vlastitog doma dodatno educira naše klijente o jedinstvenim uslugama i pomno biranom asortimanu.

Farmacia Sportsko savjetovalište Kreni u 2019. godini pomaknulo je svoje granice prema korisnicima u vidu cjelogodišnjih suradnji s trkačkim klubovima i školama osiguravajući edukacije o važnosti prehrane, poznavanja potreba i opravdanosti korištenja dodatka prehrani te osvještavanju korisnika o važnosti kretanja i brizi oko prevencije radi očuvanja zdravlja i unapređivanju performansi.

Sa svojim već sada dobro poznatim vizualom Sportsko savjetovalište Farmacia povezuje korisnika i stručnost ljekarničkog tima koji postaje partner svakog sportaša i rekreativca te nezaobilazna stanica za savjete. Sve navedeno ide iz perspektive farmaceuta, ljekarničkog tima u suradnji s kineziologom što je jedinstveni koncept u regiji temeljen na vodećim znanstvenim smjernicama u području sportske prehrane.

Fidifarm, koji je prodan krajem godine, je tijekom 2019. godine ostvario cilj konsolidacije tržišta Hrvatske i regije u smislu zadržavanja stabilnosti branda. Zadržana je pozicija lidera na hrvatskom tržištu dodatka prehrani s brandom Dietpharm. Tome su sigurno doprinijele brojne inovacije i lansiranja novih proizvoda tijekom godine.



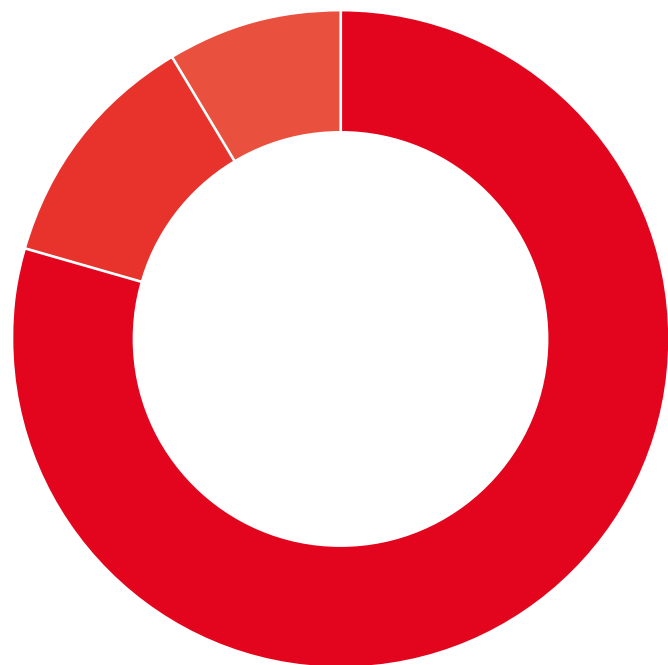
U 2018. godini poslovanje Poslovnog područja Bebi (PP Bebi) je pripojeno SPP-u Zdravlje i njega. Kako se većina segmenata ruskog tržišta još uvijek suočava sa smanjenjem kupovne moći te vrijednosnim i volumnim padom potrošnje, i kategorija dječje hrane zabilježila je negativna kretanja u volumnom i vrijednosnom tržišnom udjelu u segmentu žitarica. Po samoj definiciji kategorije, a to su potvrdila i istraživanja tržišta, potrošači rijetko smanjuju troškove za svoju djecu, ali kupovna moć postaje vrlo osjetljiva na cijenu, što proizvođače navodi na agresivna i stalna promotivna sniženja cijena. Za PP Bebi je 2019. bila godina konsolidacije s blagim rastom prodaje žitarica Bebi u odnosu na isto razdoblje prethodne godine. Najbolji rezultati ostvareni su na najvažnijim tržištima za žitarice, Rusiji i Ukrajini, dok je cijeli ZND zabilježio pad, uglavnom zbog problema s distributerom u Tadžikistanu. Bebi tim je aktivno radio s glavnim društvenim medijima u regiji, što je pomoglo postizanju rasta prodaje u razdobljima oglašavanja i ojačalo percepciju brenda kao sigurnog i zdravog proizvoda koji bebe vole.



PRODAJA PO ZEMLJAMA



**79,6 %**  
HRVATSKA



**11,8 %**  
RUSIJA

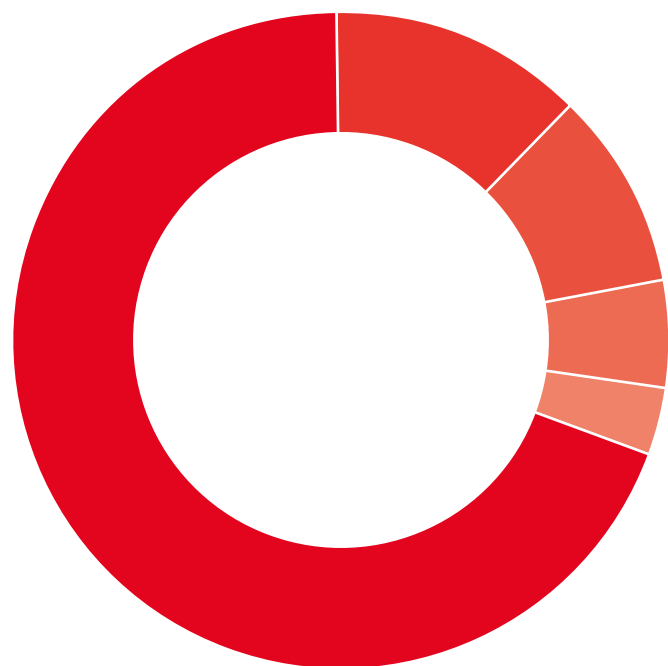
**8,6 %**  
OSTALE ZEMLJE

BIH Bosna i Hercegovina

PRODAJA PO KATEGORIJAMA



**69,2 %**  
FARMACIA



**12,7 %**  
BABY

**9,7 %**  
DIETPHARM

**5,1 %**  
OSTALO

**3,3 %**  
MULTIVITA

Izvor: Interni podaci Atlantic Grupe





## Strateška distribucijska područja i Distribucijska područja

Strateška distribucijska područja i Distribucijska područja posjeduju visokorazvijeni "know-how" iz područja distribucije, upravljanja ključnim kupcima, upravljanja kategorijama proizvoda, upravljanja lancem nabave, trade marketinga i unapređenja prodaje koji se kontinuirano usklađuje s trendovima na tržištu. Strateška distribucijska područja i Distribucijska područja kao osnovnu djelatnost obavljaju uslugu prodaje i distribucije ukupnog asortimana proizvoda iz vlastite proizvodnje i asortimana vanjskih principala. Prodaja i distribucija u Bosni i Hercegovini i Crnoj Gori organizirana je u suradnji s partnerskom kompanijom Ataco.



## STRATEŠKO DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE HRVATSKA

Strateško distribucijsko područje Hrvatska (SDP Hrvatska) je u 2019. godini ostvarilo prodaju u iznosu od 1,369 milijuna kuna, što je rast od 8,2% u odnosu na 2018. godinu. Kontinuirani fokus na izvanrednu pokrivenost pristupa tržištu, širina portfelja te fokus na unapređenje efikasnosti internih logističkih procesa zajedno sa novim konkurentnijim modelima zapošljavanja sezonskih timova rezultiralo je snažnim rastom prihoda, a sve to zajedno osigurava trend održivog rasta u nadolazećim godinama. Rezultati indikativno ukazuju na kontinuiran rast prodaje u odnosu na 2018. godinu i u maloprodajnom segmentu od 8,9% te HoReCa kanalu od 4,4%.

Broj maloprodajnih mjesta smanjio se za 6,3%, pri čemu je pokrivenost Atlantic Trade-a porasla sa 90% na 92%, čime se još jednom potvrđuje strateška odrednica kompanije da bude distributer s najvećim dosegom na tržištu. Tržište kontinuirano pokazuje sve veću važnost velikih formata (hiper- i supermarketa) zbog povećanog prometa koji je rezultat ciljane promidžbe. Strateški imperativ tržišnog djelovanja je fokusirano osiguravanje optimiziranog asortimana uz istovremeno razumijevanje potencijala određenog formata prodaje. Ostvareni rezultati prodaje s obzirom na kanal prodaje u 2019. pokazuju sljedeće trendove:

- Najveći rast od 15% ostvarujemo u **kanalu diskonata** uglavnom zbog rasta kanala kao takvog, te zbog boljih "trade marketing" aktivnosti i ulistanja novih proizvoda/robnih grupa;
- Iznadprosječni rast je ostvaren i u **kanalu drogerija** od 12% prvenstveno zbog povećanja broja prodajnih mjesta unutar kanala i lansiranja novih inicijativa u segmentu ne prehrane;
- **Kanal kioska** je jedini kanal u kojem bilježimo pad prometa od 3% zbog problema sa kojima se susreću naši partneri na tržištu radne snage i nastavkom procesa zatvaranja neprofitabilnih lokacija.

Bolji rezultati poslovanja u HoReCa segmentu ostvareni su uspješnim redizajnom Cockte, vjernošću potrošača brendu Cedevida te proširenim uslugom profesionalne podrške Barcaffè espresso klijentima. Segment HoReCa nastavlja proaktivno tražiti prilike za nove kanale i portfelje kako bi se zadovoljile potrebe tržišta.

Glavni generatori rasta u 2019. godini su sljedeći:

- 1) Kretanje prihoda od prodaje ključnih kategorija proizvoda:
  - **Ferreo** uslijed lansiranja novih proizvoda uz snažnu marketinšku podršku;
  - **Mars** kao posljedica kontinuiranog fokusa na postizanje ciljane dubine i kvalitete distribucijskih procesa kroz sve kanale prodaje tokom cijele godine;
  - **Pića** uslijed marketinških inicijativa fokusiranih na sezonu te odlične prodaje Cockte kao rezultat lansiranja novog pakiranja i okusa bez šećera;
  - **Delikatesni namazi** - značajan organski rast rezultat je snažnih tržišnih inicijativa i aktivacija u trgovinama.
- 2) Brendovi su pokazali sposobnost da adekvatnom primjenom trgovačkih i marketinških alata uspješno optimiziraju ulaganja u kupce.
- 3) Infrastrukturni pomak osiguran je početkom 2019. ulaskom u novoizgrađeno centralno skladište u Velikoj Gorici. Značajnim povećanjem skladišnog kapaciteta, ostvarena je optimizacija u svim ključnim logističkim operacijama koji su tako i doprinijeli podizanju kvalitete usluge prema kupcu. Uspješno je postavljen razdužni centar u svim skladištima za naše dostavljače i pružatelje te usluge. Ostvareni su preduvjeti za daljnjom standardizacijom logističkih procesa i testiranje novih tehnoloških rješenja. Neki od projekata digitalne transformacije završeni u 2019. godini, imali su u fokusu povećanje produktivnosti i protočnosti logističkog procesa kao što su implementacija Yard Management sustava za upravljanje ulaznim kamionima te Layout optimization tool-a za postizanje efektivnijeg komisionog puta prilikom obrade narudžbi.
- 4) Horizontalni rast prodajnog tržišta podržan je kapitalnim ulaganjima u novu opremu za kavu i rashlađena pića.

NAJVEĆI RAST OD

**15%**

OSTVAREN U KANALU  
DISKONATA



6,6%

RASTA BILJEŽE  
PROIZVODI IZ  
STRATEŠKOG  
POSLOVNOG PODRUČJA  
DELIKATESNI NAMAZI

## STRATEŠKO DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE SRBIJA

Strateško distribucijsko područje Srbija (SDP Srbija) bilježi prihod od prodaje od 1.264 milijuna kuna što predstavlja rast od 0,8% u odnosu na 2018. godinu. Najveći rast bilježe proizvodi iz strateškog poslovnog područja Pića od 3,2% te iz strateškog poslovnog područja Delikatesni namazi od 6,6%, kao i proizvodi principalskih brendova Beam Suntory i Rauch.

Početak godine obilježila je uspješna implementacija SAP ERP u kompletno poslovanje Atlantic Branda.

Unapređenje i konstantno održavanje pozicija Štark asortimana u kanalu nezavisnih trgovaca realizirano je kroz projekt „Trade excellence“. Tim unapređivača prodaje bio je fokusiran isključivo na asortiman SPP Slatko i slano sa jasnim ciljevima poboljšanja impuls pozicija, sekundarnih mjesta izlaganja, povećanja tržišnog udjela Smokija, dodatnog unapređenja i očuvanja pozicija čokolada, keksa i vafle uz implementaciju Loyalty programa u preko 2.700 najkvalitetnijih prodajnih objekata.

Najlepše želje u 2019. godini dostigle su apsolutnu težinsku distribuciju od 100% po Nielsen podacima, postavši tako drugi brend Atlantic Grupe nakon Smokija sa tim rezultatom.

Odličan rezultat direktne distribucije Red Bull-a iz 2018. dodatno je unaprijeđen u 2019. plasmanom u preko 11.000 dostavnih mjesta u oba kanala prodaje.

Nielsen bilježi rast numeričke distribucije na tržištu Srbije većine naših brendova, pri čemu se posebno ističu Argeta (6%), Cedevida VIN (8%) i Cedevida GO (6%). Ovaj rast dolazi iz produbljivanja distribucije u malim formatima.

Pred kraj godine potpisan je novi ugovor o distribuciji sa vodećim regionalnim proizvođačem deterdžentata Saponia i konditorskom industrijom Kandit sa kojim se osigurava rast poslovanja u 2020. godini.

## STRATEŠKO DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE SLOVENIJA

Strateško distribucijsko područje Slovenija (SDP Slovenija) je u 2019. godini poslovalo stabilno i potvrdilo status najvećeg distributera proizvoda široke potrošnje u Sloveniji. Neto prihodi su organski porasli za 3,7% u odnosu na 2018. godinu, maloprodajni kanal bilježi rast od 3,4%, dok HoReCa kanal prodaje bilježi 5,8% rasta.

Tržište Slovenije sa pozicije potrošača bilježi rahli rast od 2%. Uzrok takvog indeksa je u pritisku na cijene od strane brzo rastućeg »hard discount« kanala maloprodaje, koji predstavlja 25% maloprodajnog tržišta i u navikama potrošača da kupuju proizvode široke potrošnje u cjenovnim sniženjima. U pogledu fizičke dostupnosti, koja se odražava u numeričkim i ponderiranim težinskim razinama distribucije brandova, u portfelju distribucijskog područja Slovenija, svi rezultati su bolji od planskih i bolji su od ciljanih konkurenata.

Unatoč sporijem rastu tržišta u odnosu na rast slovenskog BDP-a, rast prodaje SDP Slovenija u pojedinim kategorijama bio je veći od rasta tržišta široke potrošnje:

- Argeta u kategoriji delikatesnih namaza
- Cedevida u kategoriji instant vitaminskih napitaka
- Ferrero u kategoriji čokoladnih proizvoda i pralina
- Rauch u kategoriji voćnih sokova i napitaka
- Cockta u kategoriji „cola“ proizvoda
- Hipp u kategoriji hrane za dojenčad i djecu do 3 godine

U svim navedenim kategorijama rast prodaje predstavlja organski rast, koji je brži od rasta tržišta u kojem nastupaju pojedini brandovi, a to znači jačanje brandova i njihovih udjela u kategorijama, u odnosu na konkurenciju.

U 2019. godini poseban fokus je stavljen na optimiranje logističkih troškova. U svrhu kontrole tih troškova je slijedilo optimiranje logističkih procesa sa održavanjem jednake ili bolje razine distribucije proizvoda.

SDP Slovenija je u 2019. godini intenzivno radilo na pridobivanju novih principala odnosno brendova u svoju distribuciju. To je krajem 2019. godine rezultiralo u potpisivanju ekskluzivnog distribucijskog ugovora s proizvođačem deterdžentata (Ornel, Faks, Arf) za kućanstvo Saponia iz Osijeka i s proizvođačem čokoladnih proizvoda Kandit iz Osijeka. Potpisivanje ugovora sa Saponijom osigurava jačanje portfelja SDP Slovenija u segmentu neprehrane.

Konačni ukupno odličan rezultat ukazuje na kontinuiranu kontrolu operativnih troškova, kontrolu naplate i stalnog korištenja prodajnih prilika, a sa druge strane u visoko motiviranom timu SDP Slovenija.

## DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE MAKEDONIJA

Distribucijsko područje Makedonija (DP Makedonija) je u 2019. godini zabilježilo znatan rast, kao i povećane prihode kompanije zajedno s odgovarajućim rastom dobiti. DP Makedonija postalo je kompanija za distribuciju robe široke potrošnje s najvećim prometom u Makedoniji. Sa širokim i diversificiranim portfeljem visokokvalitetnih proizvoda, naša kompanija zadovoljava niz potrošačkih potreba. Osim dobro poznatih internih brendova, DP Makedonija distribuira i proizvode poznatih međunarodnih kompanija - Ferrero, Hipp, Ficosota, Beiersdorf.

DP Makedonija ostvarilo je rast prihoda od prodaje od 31,3% u odnosu na 2018. godinu, što je rezultat odlične organizacije i strastvenog načina rada u Atlantic Grupi. Tijekom 2019. godine proširili smo naš portfelj i započeli distribuciju proizvoda dvaju novih principala - Ficosota (Savex, Semana, Teo, Milde, Feya, Puffies) i Beiersdorf (Nivea, Atrix, Labello), pri čemu i dalje ostajemo fokusirani na razvoj postojećih principala i jačanje njihovih pozicija na domaćem tržištu. U našoj prodaji najveći udio ima SPP Kava (23% našeg ukupnog portfelja), a slijede ga SPP Delikatesni namazi (20%) i Ferrero (16%) - koji svake godine ostvaruje dodatni rast na tržištu Makedonije.

Organizacijski, naša dostava iz tri skladišta na različitim lokacijama, podijeljena na segmente Maloprodaja, HoReCa i Pharma, temelji se na vlastitoj i eksternaliziranoj logistici i prijevozu. Tijekom 2019. naš je lanac opskrbe unaprijeđen implementacijom sustava upravljanja skladištem (WMS).

Svakog je dana 206 zaposlenika, koji su raspodijeljeni u različite odjele prema funkciji, uključujući i HoReCa segment, fokusirano na poboljšanje i promociju brendova koje distribuira i naše kompanije.

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 budućnosti očekujemo daljnji rast prihoda i poboljšanje operativne učinkovitosti uz nove i postojeće brendove.

## DISTRIBUCIJSKO PODRUČJE AUSTRIJA

Tijekom 2019. godine Distribucijsko područje Austrija (DP Austrija) zabilježilo je rast ukupne prodaje od 10% u odnosu na prethodnu godinu. Rast ostvaruju gotovo svi brendovi, pri čemu su najznačajniji pokretači rasta Argeta i principalski brendovi.

31,3%

RASTA PRIHODA  
OD PRODAJE U  
ODNOSU NA 2018.  
GODINU OSTVARILO  
JE DISTRIBUCIJSKO  
PODRUČJE MAKEDONIJA



~  
**39,5%**

TRŽIŠNOG UDJELA  
BILJEŽI ARGETA ČIME  
JE POTVRDILA SVOJU  
POZICIJU TRŽIŠNOG  
LIDERA U SVOJOJ  
KATEGORIJI



Pored toga, DP Austrija zabilježilo je pozitivnu dobit po prvi put od njegova osnivanja 2016. godine, što je rezultat rasta prodaje i optimizacije troškova.

Argeta je i dalje brend s najvećim udjelom u ukupnoj prodaji te tržišni lider u toj kategoriji. Prema izvješću Nielsen YTD u lipnju 2019., Argeta je u odnosu na 2018. godinu dodatno povećala svoj tržišni udio te dosegla rekordni tržišni udio od 39,5%.

Rast je rezultat snažnog rasta osnovnog prometa koji je podržan lansiranjem novih proizvoda - Argeta Sardine i Argeta Exclusive, na koje ćemo se fokusirati i tijekom 2020.

Kanal maloprodaje ostaje kanal s najvećim udjelom u ukupnoj prodaji DP-a Austrija koji nastavlja rasti kroz nova lansiranja te postojeće i nove klijente. Najveći rast u 2019. godini zabilježen je kod klijenta SPAR.

U 2020. godini očekujemo daljnji rast prodaje i dobiti.

## GLOBALNO UPRAVLJANJE MREŽOM DISTRIBUTERA



U 2019. godini Atlantic Grupa nastavila je rast na svim ključnim tržištima Europe i u Australiji, dok je regija Srednja i Istočna Europa, SAD i Kanada ostvarila nešto nižu prodaju u usporedbi s prethodnom godinom. Ukupna prodaja Globalnog upravljanja mrežom distributera iznosila je 378 milijuna kuna, što je za 2,1% više od prethodne godine.

U regiji GENCH (Njemačka, Švicarska) i Benelux (Nizozemska, Belgija i Luksemburg) Grupa je najveći rast zabilježila u Njemačkoj i Beneluxu, dok je najveći doprinos rastu na oba tržišta dao brend Argeta s rastom prodaje u odnosu na 2018. godinu od 13% u Njemačkoj te 9% u Beneluxu. Rast u Njemačkoj je rezultat poboljšane distribucije na masovnom tržištu, dok je rastu u Beneluxu pridonio ulazak na tržište Belgije. Rast u Švicarskoj bio je u skladu s očekivanjima, a ostvaren je i bolji indeks distribucije ključnog brenda Argeta u Migrosu i Coopu.

U regiji koja obuhvaća druge zemlje Zapadne Europe, Australiju i Aziju, Atlantic Grupa ostvarila je značajan rast prodaje u Francuskoj, Irskoj i Australiji. Gledajući pojedinačne brendove, najveći doprinos rastu dali su Argeta, brend kave Grand u Australiji i Donat Mg u Italiji. U Australiji je uspostavljena suradnja s distributerom, čime se osigurava visokokvalitetna distribucija brendova Grupe. Donat Mg nastavio je rasti na talijanskom tržištu i zabilježio rast prodaje od 14% u odnosu na 2018. godinu.

Ključno tržište u regiji Središnje i Istočne Europe je Kosovo, čiji je rast usporio krajem 2018. godine. Razlog za to usporenje nalazi se u činjenici da je kosovska Vlada povećala carine za proizvode iz Srbije i Bosne i Hercegovine, što je najveći negativni učinak imalo na prodaju Štarkovih proizvoda. Najveći rast u regiji zabilježen je u Bugarskoj gdje je najveći doprinos tom rastu dao brend Grand, te u Albaniji gdje je najveći doprinos dao brend Štark.

U 2019. godini Rusija i ZND su, unatoč svim izazovima, nastavili trend poboljšanja. Temelji postavljeni 2018. godine omogućili su postizanje dobrih poslovnih rezultata, posebnom s brendovima Donat i Argeta. Gospodarska stabilizacija i aprecijacija rublje znatno pomažu u osiguravanju marži i ukupne profitabilnosti. Kao i svugdje u svijetu, konkurencija u Rusiji i regiji ZND-a se povećava, a kompanije se bore za potrošače. Kako bi nadvladali konkurentne pritiske, Distribucijsko područje fokusirano je na strateške prioritete: unaprjeđenje brendova i izgradnja snažnog tima.



■ SDP HRVATSKA, SDP SRBIJA,  
SDP SLOVENIJA, DP MAKEDONIJA  
I DP AUSTRIJA





## Kontrola kvalitete

Procesi kontrole kvalitete u Atlantic Grupi organizirani su unutar nezavisnih odjela Osiguranja kvalitete u operativnom poslovanju kompanije, a usmjereni su prema uravnoteženim ciljevima s korporativne razine. Odjeli kontrole kvalitete međusobno izmjenjuju dobru praksu te iz godine u godinu postavljamo realne, ali izazovne ciljeve te paralelno optimiziramo aktivnosti bez povećavanja rizika za proizvod.

Takva složenost organizacije omogućava:

- koordinirano praćenje zakonske regulative,
- dizajniranje korporativnih jedinstvenih procesa i adaptaciju prema specifičnosti pojedinog poslovnog programa u fazi implementacije,
- optimalno unapređenje i korištenje stručnog znanja s područja mikrobioloških, kemijskih i drugih vrsta opasnosti,
- centralizirano upravljanje dobavljačima po pitanju kvalitete ulaznih materijala i servisa,
- dobru i koordiniranu suradnju s ostalim poslovnim procesima.

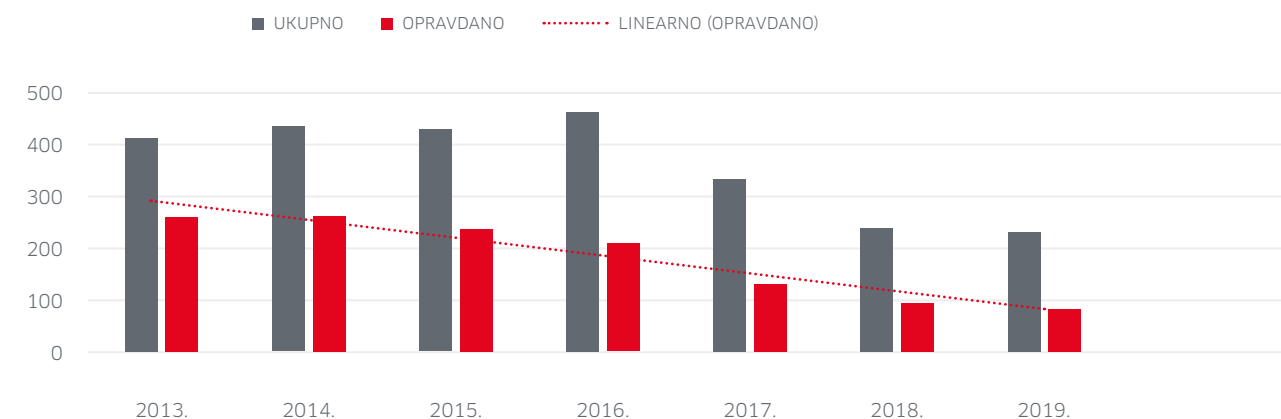
U proizvodnji zdravstveno sigurnih proizvoda važnu ulogu imaju redovna analiza novih rizika, izbor polaznih materijala (bez toksičnog i alergeno djelovanja, bez GMO i sl.) kontrola kvalitete svih ulaznih sirovina i materijala, praćenje svih faza proizvodnje i distribucije, potvrđivanje kvalitete gotovih proizvoda i praćenje zadovoljstva potrošača. Standardno visoka razina kvalitete proizvoda Atlantic Grupe, kakva je prepoznatljiva potrošaču, kreće od samog početka razvoja novog ili tijekom usavršavanja postojećeg proizvoda.

Najvažnije novosti, koje smo u 2019. na svim proizvodnim lokacijama su:

- cjelokupni sustav je nadograđen prema zahtjevima FSSC 22000 v.5., te zahtjevima IFS Food v.6.1.,
- izvršili smo postupak revizije i nadopunu metodologije upravljanja dobavljačima. Detaljno je definirana metodologija postupka revizije dobavljača sirovina, ambalažnog materijala, podugovorene proizvodnje i usluga. Također, unaprijeđen je alat za predlaganje postupka revizije dobavljača sirovina, ambalažnog materijala i podugovorene proizvodnje baziran na analizi rizika, te su uzeti u obzir dodatni parametri, čime se postiže kvalitetniji odabir dobavljača kod kojih treba provesti postupak revizije, a u cilju unapređenja zajedničke suradnje,
- redefinirali smo proces upravljanja dobavljačima usluga koje mogu imati utjecaj na sigurnost hrane, na način da isti detaljno precizira odgovorne osobe na tržištima, njihove odgovornosti, a sve sa ciljem postizanja bolje suradnje s dobavljačima i kvalitetnije usluge,
- u odnosu na nadzor nad rizikom patvorenosti hrane, proširili smo metodologiju na ambalažni materijal čime smo postigli usklađenost sa svim svjetskim standardima,
- podigli smo razinu nadzora nad deklaracijama u procesu njihova odobravanja u kojem se alat AWA počeo upotrebljavati u svakodnevnom poslovanju.

Brojna druga poboljšanja, koja stalno uvodimo prema prijedlozima naših djelatnika zaduženih za sigurnost hrane, pokazuju svoju efikasnost kroz odlične rezultate ključnih pokazatelja efikasnosti i indikatore, kao što su broj reklamacija potrošača i broj povlačenja proizvoda s tržišta. U 2019. godini svi proizvodi na tržištu su bili 100% sigurni (nismo odradili ni jedan opoziv), a preventivno smo zbog sumnje na nesukladnost povukli sa tržišta jednu seriju Montana sendviča. Veliki trud smo uložili u prikupljanje i analiziranje reakcija i komentara naših potrošača preko pozivnog centra. Pažnja je usmjerena na sve vrste reklamacije, koje se analiziraju te u odnosu na koje implementiramo odgovarajuće mjere s ciljem postizanja zadovoljstva potrošača.

## REKLAMACIJE POTROŠAČA - UKUPNO I BROJ OPRAVDANIH, TREND OD G. 2013 DO G. 2019



Trend praćenja reklamacija sa tržišta pokazuje odlične rezultate kontinuiranog smanjenja ukupnog broja reklamacija u zadnjim godinama.

Unutar internog programa unapređenja funkcionalnih znanja s područja kvalitete „Functional lab Quality“ nastavili smo izvoditi redovni plan edukacija. Tijekom 2019. održali smo:

- zajedničku konferenciju osiguranja kvalitete za proizvodnju, distribuciju i centralne laboratorije,
- nekoliko edukacija FSSC 22000 internog osoblja za provođenje postupka revizije te edukacija iz osnova IFS Food v.6.1.,
- nekoliko edukacija za uže operativne timove našeg osoblja na temu upravljanja specifičnih rizika u prehrambenom lancu.

Preventivni program nadzora zdravstvene ispravnosti u 2019. po padajućem izborniku uzoraka obuhvatio je: akrilamid, prisustvo alergena, ostatke pesticida, teških metala, mikotoksine, dioksine, alkaloida, antibiotike, PAH, radioaktivnost, nitrata, nedozvoljene boje, nitrozamine i specifične migracije iz kontaktne ambalaže. Preventivni program za detektiranje patvorenosti hrane obuhvatio je više od dvadeset različitih materijala, po većini životinjskog podrijetla i raznih vrsta ulja. Implementirali smo nekoliko novih brzih identifikacijskih metoda, za prepoznavanje patvorenosti šećera, škroba i mlijeka u prahu.

Laboratorijska ispitivanja ulaznih materijala, poluproizvoda i gotovih proizvoda provode se u tri centralna laboratorija, koji su specijalizirani za kemijska, senzorička i mikrobiološka ispitivanja s vrhunskom mjernom opremom. U godini 2019. u potpunosti smo renovirali prostore mikrobiološke i kemijske laboratorije na lokaciji pogona Atlantic Štark u Beogradu.

U procesu upravljanja sigurnošću i kvalitetom proizvoda u distribuciji, s fokusom na interne i vanjske principale, dodatan napredak sanitarno tehničkih uvjeta u 2019. godini ostvaren je na svim distribucijskim lokacijama. U novom skladištu Atlantic Trade-a na lokaciji LDC Velika Gorica, postigli smo sukladnost s najvišim zahtjevima globalnih standarda kvalitete, te smo započeli projekt „digitalizacije sustava kvalitete u distribuciji“. Projekt je bio uspješno završen, a u 2020. godini započeli smo sa digitalnim praćenjem preduvjetnih i kontrolnih mjera sigurnosti i kvalitete.





## Financijsko poslovanje Atlantic Grupe



## Izjava potpredsjednika za financije

**ZORAN STANKOVIĆ**  
POTPREDSJEDNIK GRUPE ZA FINACIJE

2019. godina za Atlantic Grupu bila je iznimno uspješna godina pri čemu smo ostvarili rekordne prihode od prodaje od 5.431,7 milijuna kuna i rekordnu normaliziranu dobit prije kamata, poreza i amortizacije (EBITDA\*) od 631,6 milijuna kuna. Jednokratna dobit ostvarena prodajom nestrategičkih djelatnosti iznosila je 56,9 milijuna kuna, a implementacija novog MSFI 16 – Najmovi povećala je EBITDA-u\* za dodatnih 90,2 milijuna što je rezultiralo ukupnom EBITDA-om\* od 778,7 milijuna kuna. Rast prihoda ostvaren je u gotovo svim poslovnim i distribucijskim područjima pri čemu i sva tržišta regije bilježe rast. Potrebno je istaknuti kako već dvanestu godinu zaredom Atlantic Grupa ispunjava zacrtane i javno najavljene poslovne planove.

2019. godina obilježena je i nastavkom dezinvestiranja nestrategičkih poslovnih djelatnosti. Početkom travnja Atlantic Grupa je dezinvestirala posljednji dio Sportske i aktivne prehrane koji su uključivali brendove Multipower, Champ i Multaben. Također, krajem godine su zaključne dvije transakcije. Fidifarm, u čijem je vlasništvu vodeći hrvatski brend dodataka prehrani Dietpharm te brend Multivita prodani su PharmaSu, te je prodana distribucija bidona kao osnovna djelatnost tvrtke Bionatura Bidon Vode d.o.o.. Navedena dezinvestiranja omogućuju Atlantic Grupi još snažniji fokus na područja koja predstavljaju glavne generatore rasta (hrana i piće te ljekarničko poslovanje) i na temelj transformacije za budućnost, a to uključuje i ciljanu internacionalizaciju s brendovima koji su dokazali međunarodni potencijal te razvoj distribucije kao važne poluge rasta poslovanja.

Atlantic Grupa kontinuirano upravlja financijskim i poslovnim rizicima, pravovremeno ispunjava svoje obaveze i vodi brigu o dugoročnoj financijskoj stabilnosti kompanije. Posljedično, ove godine smo zabilježili i najnižu zaduženost još od akvizicije Droge Kolinske 2010.godine mjereno omjerom neto duga i EBITDA\* od 0,9. Ove godine smo pokrenuli veliki projekt unapređenja i standardizacije ključnih poslovnih procesa s konačnim srednjoročnim ciljem maksimalne standardizacije svih važnijih informacijskih sustava, a uspojedno radimo na nizu inicijativa u digitalizaciji poslovanja koje će nam omogućiti efikasnije poslovne procese i kvalitetniji, brži i pouzdaniji uvid u naše poslovanje i poslovno okruženje.

Posebno smo zadovoljni činjenicom da tržište kapitala prepoznaje naš ukupni rezultat pa smo u ovoj godini zabilježili i povijesno rekordne vrijednosti dionice, ali i rekordni iznos dividende po dionici. Također, već dugi niz godina investicijska zajednica prepoznaje naše napore da osiguramo najvišu razinu transparentnosti i najviše standarde u području korporativnog upravljanja te smo dobili nagradu za odnose sa investitorima te nagradu Zagrebačke burze za izuzetan doprinos razvoju tržišta kapitala.

Početak 2020. godine obilježila je pojava novog corona virusa (COVID 19) koji se tijekom prvog tromjesečja proširio na Europu, a početkom ožujka i na zemlje regije, te je ista značajno utjecala na redovne gospodarske tijekove. Na dan odobravanja ovog izvještaja poslovanje Atlantic Grupe se odvija u najvećoj mjeri nesmetano, odnosno nemamo konkretnih materijalno značajnih negativnih utjecaja na poslovanje, a u dijelu u kojem isti postoje, u potpunosti su anulirani pozitivnim utjecajima na prodajne rezultate pojedinih segmenata poput Farmacije, delikatesnih namaza, kave te portfelja dječje hrane, osobne higijene te hrane ukupno kako iz našeg proizvodnog portfelja tako i portfelja naših principala. Menadžment Atlantic Grupe pozorno prati razvoj situacije i poduzima sve raspoložive mjere za prevenciju zaraze, uz kontinuiranu brigu za opstojnost našeg poslovanja i šire gospodarske aktivnosti na dulji rok.



\* 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 priloženom dokumentu „Definicija i usklada Alternativnih pokazatelja uspješnosti“.



## Dinamika prihoda od prodaje u 2019. godini

PROFIL PRIHODA OD PRODAJE PO STRATEŠKIM POSLOVNIM  
PODRUČJIMA I STRATEŠKIM DISTRIBUCIJSKIM PODRUČJIMA

(u milijunima kuna)	2019.	2018.	2019./2018.
SPP Kava	1.136,0	1.123,6	1,1%
SPP Pića	747,8	711,1	5,2%
SPP Delikatesni namazi	726,6	674,7	7,7%
SPP Slatko i slano	674,6	687,6	(1,9%)
SPP Zdravlje i njega	655,0	648,0	1,1%
SDP Hrvatska	1.368,6	1.265,3	8,2%
SDP Srbija	1.263,9	1.253,4	0,8%
SDP Slovenija	941,6	907,9	3,7%
Globalno upravljanje mrežom distributera	378,5	370,6	2,1%
Ostali segmenti*	401,7	413,6	(2,9%)
Usklada**	-2.862,5	-2.800,2	n/p
Prihod od prodaje	5.431,7	5.255,5	3,4%

Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2019. godinu.

Atlantic Grupa je u 2019. godini ostvarila 5,4 milijardi kuna prihoda od prodaje što predstavlja rast od 3,4% u odnosu na isto razdoblje prošle godine. Rast prihoda ostvaren je u gotovo svim poslovnim i distribucijskim područjima zahvaljujući izvrsnim rezultatima većine kako vlastitih tako i principalskih brendova. Ukoliko bismo isključili utjecaj prihoda od Strateškog poslovnog područja Sportska i aktivna prehrana, segmenta koji je u potpunosti dezinvestiran početkom travnja 2019. godine te utjecaj izostanka prodaje Nevino asortimana u dijelu u kojem ga nismo nastavili distribuirati, rast prihoda bi iznosio 5,4%\*\*\*. Detaljniji osvrt na prihode pojedinih SPP i SDP opisan je u poglavlju Operativno poslovanje Atlantic Grupe.

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. Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2019. godinu.

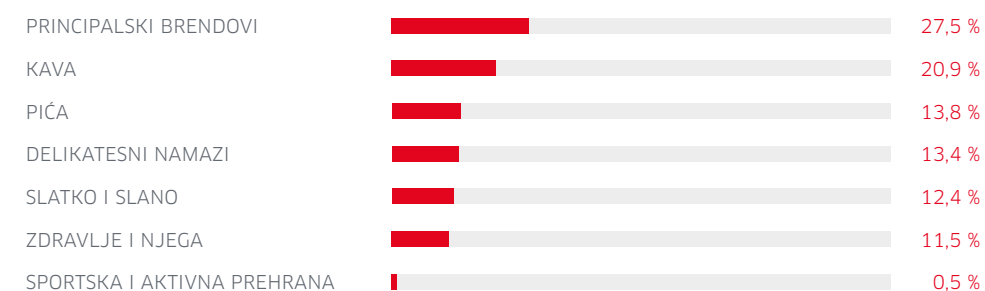
\* Ostali Segmenti uključuju SPP Sportska i aktivna prehrana, DP Austriju, DP Makedoniju te poslovne aktivnosti koje se ne alociraju na poslovna i distributivna područja (upravna sjedišta i službe podrške u Srbiji, Sloveniji, Bosni i Hercegovini i Makedoniji) te su isključeni iz izvještanih operativnih segmenata.

\*\* 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.

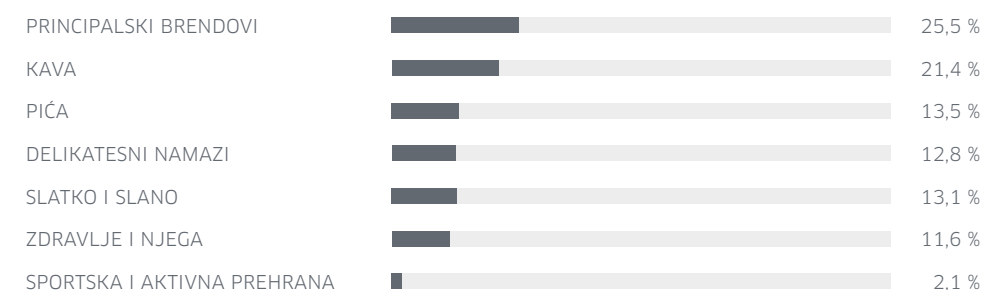
\*\*\*Određene financijske mjere nisu definirane Međunarodnim standardima financijskog izvještavanja (MSFievima). Za više detalja o korištenim Alternativnim pokazateljima uspješnosti (APMovima (eng. Alternative Performance Measures (APM))) pogledajte u priloženom dokumentu „Definicija i usklada Alternativnih pokazatelja uspješnosti“

## PREGLED PRIHODA OD PRODAJE PO SEGMENTIMA

### 2019.



### 2018.





## PREGLED PRIHODA OD PRODAJE PO TRŽIŠTIMA

(u milijunima kuna)	2019.	% prihoda od prodaje	2018.	% prihoda od prodaje	2019./2018.
Hrvatska	1.885,2	34,7%	1.735,7	33,0%	8,6%
Srbija	1.291,3	23,8%	1.275,4	24,3%	1,2%
Slovenija	943,1	17,4%	908,7	17,3%	3,8%
Bosna i Hercegovina	430,3	7,9%	421,7	8,0%	2,0%
Ostala tržišta regije*	419,3	7,7%	351,9	6,7%	19,2%
Ključna europska tržišta**	220,5	4,1%	275,2	5,2%	(19,9%)
Rusija i ZND	156,5	2,9%	178,3	3,4%	(12,2%)
Ostala tržišta	85,5	1,6%	108,6	2,1%	(21,3%)
Prihod od prodaje	5.431,7	100,0%	5.255,5	100,0%	3,4%

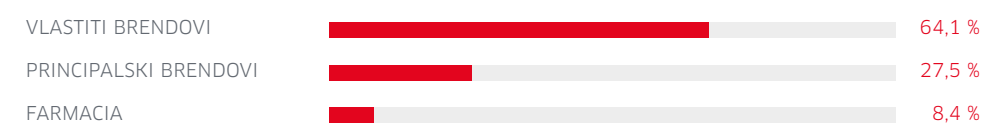
\* Ostala tržišta regije: Makedonija, Crna Gora, Kosovo

\*\* Ključna europska tržišta: Njemačka, Švicarska, Austrija, Švedska  
Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2019. godinu.

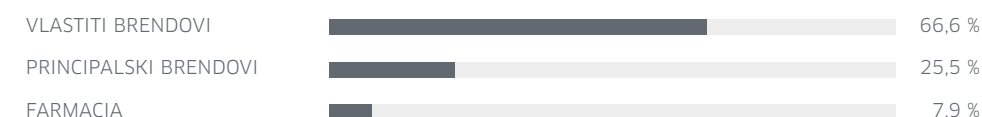
- Rast prihoda od 8,6% ostvarilo je **TRŽIŠTE HRVATSKE** nastavno na rast prihoda od: (i) vlastitih brendova pri čemu su najveći rast ostvarili Barcaffe u kategoriji svježe mljevene pržene kave, brendovi Donat, Cockta i Cedevita u segmentu pića, Argeta u segmentu delikatesnih namaza, Smoki u segmentu slatko i slano te Dietpharm u segmentu zdravlje i njega, (ii) ljekarničkog lanca Farmacia te (iii) vanjskih principala od kojih su najveći rast iskazali Ferrero, Unilever, Asahi, Philips te novi principal Mars.
- TRŽIŠTE SRBIJE** ostvarilo je blagi rast prodaje zahvaljujući rastu prodaje vlastitih brendova pri čemu se ističu: (i) Grand kafa u segmentu kave (ii) Cockta u segmentu pića, (iii) Argeta u segmentu delikatesnih namaza te (iv) Smoki i Najlepše želje u segmentu slatko i slano. Od principalskih brendova rast dolazi od Raucha te novog principala Red Bull.
- Rast prihoda na **TRŽIŠTU SLOVENIJE** temelji se na rastu prihoda od svih kategorija proizvoda, pri čemu se od vlastitih brendova ističu: (i) svježe mljevena pržena kava pod brendom Barcaffe, (ii) vitaminski instant napitak pod brendom Cedevita i redizajnirana Cockta, (iii) delikatesni namazi pod brendom Argeta te (iv) flips pod brendom Smoki. Među principalskim brendovima ističu se Ferrero, Rauch i Hipp.
- TRŽIŠTE BOSNE I HERCEGOVINE** ostvarilo je rast prodaje od 2,0% zahvaljujući rastu prodaje: (i) delikatesnih namaza pod brendom Argeta, (ii) čokolada pod brendom Najlepše želje i flipsa pod brendom Smoki iz asortimana slatko i slano, (iii) pića pod brendom Cedevita i Cockta te (iv) brenda Dietpharm u segmentu zdravlje i njega.
- Značajan rast prodaje od 19,2% na **OSTALIM TRŽIŠTIMA REGIJE** ostvaren je zahvaljujući dvoznamenkastom rastu prihoda na tržištu Makedonije te rastu na tržištu Crne Gore čime je nadoknađen pad na tržištu Kosova primarno uvjetovan značajnim povećanjem carina na uvoz robe iz Srbije i Bosne i Hercegovine na Kosovo. Ukoliko isključimo utjecaj prodaje proizvoda iz segmenta slatko i slano na tržištu Kosova, Ostala tržišta regije bi bilježila rast od 22,1%.
- Pad prodaje na **KLJUČNIM EUROPSKIM TRŽIŠTIMA** uzrokovan je primarno padom prodaje na tržištu Njemačke kao posljedica dezinvestiranja Strateškog poslovnog područja Sportska i aktivna prehrana koji je djelomično nadoknađen rastom Argete u segmentu delikatesnih namaza. Tržišta Austrije i Švicarske bilježe rast prvenstveno zbog rasta prodaje u segmentu delikatesnih namaza pod brendom Argeta te flipsa pod brendom Smoki. Ukoliko bismo isključili prodaju brendova iz Strateškog poslovnog područja Sportska i aktivna prehrana na tržištu Njemačke, Ključna europska tržišta bi bilježila rast od 1,5%.
- TRŽIŠTE RUSIJE I ZAJEDNICE NEOVISNIH DRŽAVA** bilježi pad prodaje koji je posljedica pada prihoda od prodaje brenda Multivita te dječje hrane pod brendom Bebi, koji je djelomično nadoknađen rastom prihoda od funkcionalnih voda pod brendom Donat Mg i delikatesnih namaza pod brendom Argeta.
- OSTALA TRŽIŠTA** bilježe pad prodaje uslijed pada prodaje u segmentu sportske i aktivne prehrane kao posljedica dezinvestiranja istoimenog segmenta. Navedeni pad je djelomično nadoknađen rastom prodaje delikatesnih namaza pod brendom Argeta na većini Ostalih tržišta. Ukoliko bismo isključili prodaju brendova iz Strateškog poslovnog područja Sportska i aktivna prehrana, Ostala tržišta bi bilježila pad prodaje od 4,2%.

## PROFIL PRIHODA OD PRODAJE PO PROIZVODNIM KATEGORIJAMA

## 2019.



## 2018.



U 2019. godini **VLASTITI BRENDOVI** zabilježili su prodaju u iznosu od 3.481,9 milijuna kuna što predstavlja blagi pad prihoda primarno kao posljedica dezinvestiranja segmenta Sportska i aktivna prehrana. Ukoliko isključimo prodaju brendova iz segmenta Sportska i aktivna prehrana, vlastiti brendovi bi ostvarili rast prihoda od 1,9%. Rastu su najviše doprinijeli: (i) Argeta u segmentu delikatesnih namaza, (ii) Cockta, Cedevita i Donat u segmentu pića, (iii) Barcaffe i Grand Kafa u segmentu kave te (iv) Smoki u segmentu slatko i slano.

Značajan rast od 11,6% su ostvarili **PRINCIPALSKI BRENDOVI** sa 1.496,3 milijuna kuna prihoda od prodaje. Rast je u najvećoj mjeri ostvaren rastom prihoda od prodaje principala Ferrero, Rauch, Hipp, Asahi i Unilever te novim principalima uključujući Mars u Hrvatskoj, Red Bull u Srbiji te Hipp, Ficosota i Beiersdorf u Makedoniji.

Značajan rast od 9,8% ostvario je ljekarnički lanac **FARMACIA** ostvarivši prihode u visini od 453,5 milijuna kuna zahvaljujući rastu prodaje postojećih i novih Farmacia lokacija. U 2019. godini otvoreno je pet novih prodajnih lokacija te danas Farmacia broji 90 ljekarni i specijaliziranih prodavaonica.



## Dinamika profitabilnosti u 2019. godini

### DINAMIKA PROFITABILNOSTI U 2019. GODINI

(u milijunima kuna)	2019.	2019. BEZ MSFI 16	2018.	2019. BEZ MSFI 16/2018.
Prihod od prodaje	<b>5.431,7</b>	5.431,7	5.255,5	3,4%
EBITDA*	<b>778,7</b>	688,5	545,9	26,1%
Normalizirana EBITDA*	<b>721,8</b>	631,6	565,6	11,7%
EBIT *	<b>500,4</b>	494,0	366,8	34,7%
Normalizirani EBIT *	<b>443,5</b>	437,1	386,5	13,1%
Neto dobit *	<b>390,4</b>	394,2	244,2	61,4%
Normalizirana neto dobit *	<b>333,5</b>	337,3	261,7	28,9%
<b>Profitne marže</b>				
EBITDA marža*	<b>14,3%</b>	12,7%	10,4%	+229BP
Normalizirana EBITDA marža*	<b>13,3%</b>	11,6%	10,8%	+87BP
EBIT marža*	<b>9,2%</b>	9,1%	7,0%	+212BP
Normalizirana EBIT marža*	<b>8,2%</b>	8,0%	7,4%	+69BP
Neto profitna marža*	<b>7,2%</b>	7,3%	4,6%	+261BP
Normalizirana neto profitna marža*	<b>6,1%</b>	6,2%	5,0%	+123BP

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

EBITDA u 2019. godini iznosi 778,7 milijuna kuna, odnosno 688,5 milijuna kuna bez utjecaja novog standarda – MSFI 16 Najmovi, što predstavlja rast od 26,1% u odnosu na prošlu godinu. EBITDA bez utjecaja novog standarda – MSFI 16 Najmovi te normalizirana za jednokratne stavke iznosi 631,6 milijuna kuna što predstavlja usporedivi rast od 11,7%. Najveći utjecaj na rast normalizirane EBITDA imao je dezinve- stiranje neprofitabilnog segmenta Sportska i aktivna prehrana te rast prodaje u većini poslovnih područja a unatoč rastu troškova trgovačke robe i proizvodnih materijala, usluga i troškova osoblja. Normalizirana neto dobit bilježi rast od 28,9% uslijed nižih troškova kamata, a nastavno na kontinuirano razduživanje kompanije.

Sažeti konsolidirani financijski izvještaji pripremljeni su temeljem istih računovodstvenih politika, prika- za i metoda izračuna koji su se koristili prilikom pripreme godišnjih konsolidiranih financijskih izvještaja Atlantic Grupe na dan 31. prosinca 2018. godine, osim usvojenog novog standarda – MSFI 16 Najmovi koji je na snazi od 1. siječnja 2019. godine. Grupa je primijenila pojednostavljeni prijelazni pristup tranzicije te nije prepravila usporedne iznose za godinu prije prvog usvajanja. Pravo na korištenje imovine koje se odnosi na najam prostora vrednuje se na način kao da su se nova pravila primjenjivala oduvijek. Pravo na korištenje imovine koje se odnosi na najam ostale imovine vrednuje se u visini obveze za najam nakon usvajanja standarda (usklađeno za sve unaprijed plaćene ili obračunate troškove najma).

### STRUKTURA OPERATIVNIH TROŠKOVA

(u milijunima kuna)	2019.	2019. bez MSFI 16	% prihoda od prodaje	2018.	% prihoda od prodaje	2019. bez MSFI 16/2018.
Nabavna vrijednost prodane robe	<b>1.600,6</b>	1.600,6	<b>29,5%</b>	1.505,8	28,7%	6,3%
Promjene vrijednosti zaliha	<b>-18,2</b>	-18,2	<b>(0,3%)</b>	13,2	0,3%	n/a
Proizvodni materijal	<b>1.421,0</b>	1.421,0	<b>26,2%</b>	1.392,4	26,5%	2,1%
Energija	<b>62,5</b>	62,5	<b>1,2%</b>	58,3	1,1%	7,3%
Usluge	<b>330,4</b>	420,7	<b>6,1%</b>	412,5	7,8%	2,0%
Troškovi osoblja	<b>880,5</b>	880,5	<b>16,2%</b>	843,0	16,0%	4,5%
Troškovi marketinga i prodaje	<b>321,5</b>	321,5	<b>5,9%</b>	338,3	6,4%	(5,0%)
Ostali operativni troškovi	<b>197,9</b>	197,9	<b>3,6%</b>	208,2	4,0%	(5,0%)
Ostali (dobici)/gubici - neto	<b>-68,4</b>	-68,4	<b>(1,3%)</b>	13,1	0,2%	(621,6%)
Amortizacija	<b>278,3</b>	194,5	<b>5,1%</b>	179,1	3,4%	8,6%
<b>Ukupni operativni troškovi*</b>	<b>5.006,0</b>	<b>5.012,4</b>	<b>92,2%</b>	<b>4.963,9</b>	<b>94,5%</b>	<b>0,8%</b>

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

Rast troškova **nabavne vrijednosti prodane robe** od od 6,3% posljedica je više prodaje principalskih brendova.

Blagi pad troškova **proizvodnih materijala** gledano zajedno s promjenom vrijednosti zaliha uslijed dezinve- stiranja nestratičkih poslovnih područja (Neva i Strateško poslovno područje Sportska i aktivna prehrana) te manje prosječne cijene proizvodnih materijala, primarno kave i šećera.

Troškovi **energije** rastu zbog veće proizvodnje vlastitih brendova te veće cijene energije.

Troškovi **usluga** bez primjene MSFI 16 viši su primarno uslijed viših transportnih i logističkih troškova, kao posljedica veće prodaje te većih troškova licenci nastavno na veća ulaganja u IT sustave i digitalne tehnologije.

**Troškovi osoblja** su porasli zbog većeg broja zaposlenih kao rezultat većeg opsega poslovanja preuzimanjem novih principala, rasta zakonske minimalne plaće u Srbiji te viših varijabilnih isplata nastavno na rast prodaje. Atlantic Grupa je u 2019. u prosjeku zapošljavala 5.557 osoba, što je 45 osoba više u odnosu na prošlu godinu.

**Marketinški troškovi** su niži primarno zbog dezinve- stiranja nestratičkih poslovnih područja (Neva i Strateško poslovno područje Sportska i aktivna prehrana) unatoč većim ulaganjima u marketing u segmentima pića, kave i delikatesnih namaza.

**Ostali operativni troškovi** bilježe pad primarno zbog manjih ispravaka vrijednosti potraživanja od kupaca i zaliha.

**Ostali (dobici)/gubici - neto:** većinom se odnosi na opisane jednokratne stavke (56,9 milijuna kuna dobiti ostvarene iz dezinve- stiranja u 2019. godini te 19,7 milijuna kuna gubitka u 2018. godini).



## OPERATIVNI REZULTAT STRATEŠKIH POSLOVNIH PODRUČJA I STRATEŠKIH DISTRIBUCIJSKIH PODRUČJA

(u milijunima kuna)	2019.	2019. BEZ MSFI 16	2018.	2019. BEZ MSFI 16/2018.
SPP Kava	266,6	264,5	258,9	2,2%
SPP Pića	177,5	175,3	166,8	5,1%
SPP Delikatesni namazi	144,6	143,5	132,5	8,3%
SPP Slatko i slano	125,6	123,7	132,8	(6,9%)
SPP Zdravlje i njega	58,2	40,1	44,4	(9,7%)
SDP Hrvatska	64,2	39,8	37,8	5,4%
SDP Srbija	40,2	23,2	32,4	(28,2%)
SDP Slovenija	60,9	53,6	52,1	2,8%
Globalno upravljanje mrežom distributera	13,8	13,7	17,8	(23,5%)
Ostali segmenti*	(172,9)	(188,9)	(329,7)	42,7%
Grupna EBITDA**	778,7	688,5	545,9	26,1%

Usporedno razdoblje prilagođeno je izvještavanju za 2019. godinu.

\* Ostali segmenti uključuju SPP Sportska i aktivna prehrana, DP Makedonija, DP Austrija, te poslovne aktivnosti koje se ne alociraju na poslovna i distributivna područja (upravna sjedišta i službe podrške u Srbiji, Sloveniji, Bosni i Hercegovini i Makedoniji) te su isključeni iz izvještanih operativnih segmenata.

\*\* 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 priloženom dokumentu „Definicija i usklada Alternativnih pokazatelja uspješnosti“.

**STRATEŠKA POSLOVNA PODRUČJA:** Strateško poslovno područje Kava ostvarilo je bolju profitabilnost kao rezultat bolje bruto profitne marže uslijed veće prodaje i nižih cijena sirove kave unatoč višim ulaganjima u marketinške aktivnosti te većim troškovima osoblja. Strateško poslovno područje Pića rast dobiti ostvaruje na temelju veće prodaje te povoljnije bruto profitne marže. Značajan rast profitabilnosti ostvarilo je Strateško poslovno područje Delikatesni namazi zahvaljujući rastu prihoda te povoljnijoj bruto marži unatoč višim troškovima marketinga i troškovima osoblja. Strateško poslovno područje Slatko i slano bilježi pad profitabilnosti nastavno na nižu prodaju. Strateško poslovno područje Zdravlje i njega bilježi pad profitabilnosti uslijed dezinvestiranja Neve te manje prodaje Multivite unatoč većoj profitabilnosti lje-karničkog lanca Farmacia te Dietpharma.

**STRATEŠKA DISTRIBUCIJSKA PODRUČJA I DISTRIBUCIJSKA PODRUČJA:** SDP Hrvatska i SDP Slovenija bilježe rast profitabilnosti zbog većih prihoda od prodaje unatoč rastu troškova zaposlenih. Do pada profitabilnosti SDP Srbija dolazi zbog većih troškova transporta te većih troškova osoblja (povećanje zakonskog minimuma i novi zaposleni kao rezultat širenja distribucijskog portfelja). Globalno upravljanje mrežom distributera bilježi pad profitabilnosti nastavno na nižu prodaju i profitabilnost dječje hrane pod brendom Bebi na ruskom tržištu.

**OSTALI SEGMENTI:** Ostali segmenti bilježe značajno smanjenje negativnog utjecaja na grupni EBITDA uslijed prethodno opisanih jednokratnih stavki koji su rezultat dezinvestiranja (2019. dobit od 56,9 milijuna kuna te u 2018. gubitak od 19,7 milijuna kuna) te zbog segmenta Sport-ska i aktivna prehrana koji je u 2019. ostvario negativni EBITDA od 8,2 milijuna kuna u usporedbi s prošlogodišnjih negativnih 60,3 milijuna kuna. DP Makedonija ostvarilo je rast profitabilnost zbog veće prodaje te povoljnije bruto profitne marže, dok je DP Austrija ostvarilo višu profitabilnost uslijed veće prodaje i optimizacije troškova.

## Financijski pokazatelji u 2019. godini

### FINANCIJSKI POKAZATELJI

(u milijunima kuna)	31.12.2019.	31.12.2019 BEZ MSFI 16	31.12.2018
Neto dug*	922,7	547,1	862,9
Ukupna imovina	5.247,3	4.886,0	4.935,3
Ukupno kapital i rezerve	2.669,8	2.684,1	2.398,4
Odnos kratkotrajne imovine i kratkoročnih obveza*	1,3	1,4	1,4
Pokazatelj zaduženosti*	25,7%	16,9%	26,5%
Neto dug/EBITDA*	1,3	0,9	1,5
Pokriće troška kamata*	20,5	25,2	9,9
Kapitalna ulaganja*	225,2	225,2	140,6
Novčani tok iz poslovnih aktivnosti	586,4	506,4	462,1

\* 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 priloženom dokumentu „Definicija i usklada Alternativnih pokazatelja uspješnosti“.

Među ključnim odrednicama financijske pozicije Atlantic Grupe u 2019. godini važno je istaknuti sljedeće:

- Pokazatelj zaduženosti niži je za čak 953 baznih bodova zahvaljujući smanjenju neto duga od 316 milijuna kuna u odnosu na kraj 2018. godine.
- Zaduženost mjerena odnosom neto duga i normalizirane EBITDA spustila se s 1,5 na kraju 2018. godine na 0,9 na kraju 2019. godine.
- Istovremeno je pokriće troška kamata s normaliziranom EBITDA u usporednom razdoblju naraslo s 9,9 puta u 2018. godini na 25,2 puta.
- Povećanjem novčanog toka iz poslovnih aktivnosti od 44,3 milijuna kuna na 506,4 milijuna kuna očituje se stabilnost poslovanja Grupe.

### STRUKTURA KAPITALA I OBVEZA ATLANTIC GRUPE NA DAN 31. PROSINCA 2019. GODINE (S PRIMJENOM MSFI 16 NAJMOVI)

UKUPNI KAPITAL I REZERVE	50,9 %
DUGOROČNE FINANCIJSKE OBVEZE	9,7 %
KRA TKOROČNE FINANCIJSKE OBVEZE	11,4 %
OBVEZNICA	3,8 %
DOBAVLJAČI I OSTALE OBVEZE	17,8 %
OSTALE OBVEZE	6,4 %



## PREGLED KLJUČNIH STAVKI U KONSOLIDIRANOM IZVJEŠTAJU O NOVČANOM TOKU

U 2019. godini došlo je do rasta novčanog toka iz poslovnih aktivnosti u odnosu na isto razdoblje prošle godine zbog poboljšane profitabilnosti i nižih troškova financiranja.

Kapitalna ulaganja u 2019. godini prvenstveno se odnose na ulaganja u proizvodnu opremu poslovnih područja u cilju povećanja efikasnosti proizvodnih procesa, razvoj novih proizvoda te razvoj IT infrastrukture, poslovnih sistema i aplikacija.

Od značajnih investicija ističu se:

**SPP SLATKO I SLANO:** ulaganje u liniju pakiranja Smoki i ulaganje u liniju za proizvodnju Bananice;

**SPP KAVA:** ulaganje u proizvodnu opremu radi povećanja efikasnosti proizvodnje (kameni mlinovi, zamjena pržionika, linije za instant kavu) i espresso aparate;

**SPP PIĆA:** ulaganje u proizvodnu opremu radi povećanja efikasnosti (reparacija puhalica boca Rogaška) i ulaganje u novu liniju HoReCa pakiranja Cedevita (povećanje kapaciteta)

**SPP DELIKATESNI NAMAZI:** rekonstrukcija linije pašteta u Izoli i novi formatni dijelovi u Hadžićima u vidu povećanja kapaciteta

**SDP HRVATSKA:** ulaganje u novi logističko-distribucijski centar;

**IT:** ulaganje u infrastrukturu, digitalne tehnologije i implementaciju poslovnih aplikacija te zamjenu opreme.



## Očekivanja menadžmenta za 2020. godinu

Početak 2020. godine obilježila je pojava novog corona virusa (COVID 19) koji se početkom prvog tromjesečja proširio na Europu, a početkom ožujka i na zemlje regije.

COVID 19 predstavlja prijetnju cjelokupnoj svjetskoj ekonomiji, pri čemu se procjenjuje da bi cjelokupan uslužni sektor, turistički te logističko distributivni sektor mogao biti najsnažnije i najdugotrajnije pogođen, ali gotovo je izvjestan scenarij globalne recesije pri čemu je upitno koliko će ista potrajati i, sukladno tome, kakve će biti posljedice te koliko će vremena biti potrebno za oporavak gospodarstva.

Neupitno je da navedeno predstavlja ne samo otegotnu okolnost za operativno poslovanje, nego i prije svega ugrozu za zdravlje ljudi u našem širem okruženju.

U tom kontekstu valja napomenuti kako Atlantic Grupa poduzima sve raspoložive mjere za prevenciju zaraze, uz kontinuiranu brigu za opstojnost našeg poslovanja i šire gospodarske aktivnosti na duљи rok.

Na dan odobravanja ovog izvještaja poslovanje Atlantic Grupe se odvija u najvećoj mjeri nesmetano, odnosno nemamo konkretnih materijalno značajnih negativnih utjecaja na poslovanje, a u dijelu u kojem isti postoje, u potpunosti su anulirani trenutnim pozitivnim utjecajima na prodajne rezultate pojedinih segmenata poput Farmacije, delikatesnih namaza, kave te portfelja dječje hrane, osobne higijene te hrane ukupno kako iz našeg proizvodnog portfelja tako i portfelja naših principala. S obzirom na širenje COVID-19 u okruženju, Atlantic Grupa je osnovala multidisciplinarni Krizni stožer koji redovito prati obavijesti i uputstva svih nadležnih institucija te sukladno njima implementira preventivne mjere. Kako bismo doprinijeli smanjenju širenja COVIDA-19 te osigurali nesmetano poslovanje poduzete su brojne konkretne mjere koje su u svojim najbitnijim elementima navedene u poglavlju Rizik poslovnog okruženja.

Sukladno navedenom, u 2020. godini menadžment će se maksimalno fokusirati na praćenje razvoja novonastale krize te na brzu i učinkovitu pripremu i reakciju na moguće scenarije, kako bi se u maksimalno mogućoj mjeri ublažile eventualne negativne posljedice kako na zdravlje ljudi tako i na poslovanje Atlantic Grupe.

Nastavno na navedeno, i u okviru ovih specifičnih okolnosti, a svakako u slučaju stabilizacije, fokus će nastaviti biti na: (i) jačanje pozicije prepoznatljivih regionalnih brendova, (ii) internacionalizaciju pojedinih brendova, primarno Argeta i Donat Mg, (iii) razvoj distribucijskog poslovanja jačanjem postojećih i akvizicijama novih principala te (iv) nastavak dezinvestiranja ne-strateških poslovnih operacija koja nemaju potencijal značajnijeg rasta.

S obzirom da novonastale okolnosti do momenta objave ovog izvješća nisu u svojoj ukupnosti imale negativnih posljedica na poslovne rezultate Atlantic Grupe, a da u ovom trenutku nije moguće predvidjeti daljnji razvoj situacije i njegove posljedice, objavljujemo očekivanja za 2020. godinu kakva su objavljena prije izbijanja krize.

U 2020. godini očekujemo plaćanja vezana uz kapitalne investicije u iznosu od oko 280 milijuna kuna.

(u milijunima kuna)	2020. plan	2019.**	2020./2019.
Prodaja ***	5.500	5.432	1,3%
EBITDA *	730	722	1,1%
EBIT *	455	444	2,6%

\* 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 priloženom dokumentu „Definicija i usklada Alternativnih pokazatelja uspješnosti“

\*\* Normalizirano

\*\*\* Prodaja u 2019. godini uključuje 172,9 milijuna kuna koji se odnosi na dezinvestirane i obustavljene dijelove poslovanja čime očekivani organski rast iznosi 4,6%



## 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.

### NORMALIZIRANI RAST PRODAJE

Normalizirani 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)	2019.	2018.	2019./2018.
Prodaja	<b>5.431,7</b>	5.255,5	3,4%
Prodaja dezinvestiranog SPP Sportska i aktivna prehrana	<b>27,8</b>	112,0	(75,1%)
Izostanak distribucije Nevinog asortimana	<b>0,0</b>	15,0	(100,0%)
Normalizirana prodaja	<b>5.403,9</b>	5.128,5	5,4%

### MSFI 16

Konsolidirani financijski izvještaji pripremljeni su temeljem istih računovodstvenih politika, prikaza i metoda izračuna koji su se koristili prilikom pripreme godišnjih konsolidiranih financijskih izvještaja Atlantic Grupe na dan 31. prosinca 2018. godine, osim usvojenog novog standarda – MSFI 16 Najmovi koji je na snazi od 1. siječnja 2019. godine. Grupa je primijenila pojednostavljeni prijelazni pristup tranzicije te nije prepravila usporedne iznose za godinu prije prvog usvajanja. Pravo na korištenje imovine koje se odnosi na najam prostora vrednuje se na način kao da su se nova pravila primjenjivala oduvijek. Pravo na korištenje imovine koje se odnosi na najam ostale imovine vrednuje se u visini obveze za najam nakon usvajanja standarda (usklađeno za sve unaprijed plaćene ili obračunate troškove najma).

Kako bi se osigurala usporedivost financijskih podataka, podaci za 2019. godinu prikazani su na dva načina: podaci koji uključuju primjenu MSFI 16 i podaci koji ne uključuju primjenu MSFI 16, kad je to primjenjivo. Pri usporedbi podataka s podacima iz 2018. godine, treba promatrati podatke za 2019. koji ne uključuju utjecaj MSFI-ja 16.

### EBITDA I NORMALIZIRANA EBITDA, EBITDA MARŽA I NORMALIZIRANA EBITDA MARŽA

EBITDA (Dobit prije kamata, poreza i amortizacije) jednaka je dobit 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). Uprava Grupe pregledava 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.

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

(u milijunima kuna)	2019.	2019. BEZ MSFI 16	2018.	2019. BEZ MSFI 16/2018.
Dobit iz poslovanja	<b>500,4</b>	494,0	366,8	34,7%
Amortizacija i umanjenje vrijednosti	<b>278,3</b>	194,5	179,1	8,6%
EBITDA	<b>778,7</b>	688,5	545,9	26,1%
Dobit od prodaje tvornica iz SPPa Sportska i aktivna prehrana	<b>24,8</b>	24,8	-	
Dobit od prodaje Dietpharma, Multivite i Bionatura Bidon Vode	<b>32,1</b>	32,1	-	
Gubitak od prodaje Neve i rezervacija za sudski spor	-	-	(19,7)	
Normalizirana EBITDA	<b>721,8</b>	631,6	565,6	11,7%
Prodaja	<b>5.431,7</b>	5.431,7	5.255,5	
EBITDA marža	<b>14,3%</b>	12,7%	10,4%	
Normalizirana EBITDA marža	<b>13,3%</b>	11,6%	10,8%	



## EBIT I NORMALIZIRANI EBIT

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.

Nadalje, Grupa također prikazuje EBIT maržu i Normaliziranu EBIT maržu, koje se definiraju kao EBIT/Normalizirani EBIT kao postotak prodaje.

(u milijunima kuna)	2019.	2019. BEZ MSFI 16	2018.	2019. BEZ MSFI 16/2018.
Dobit iz poslovanja	500,4	494,0	366,8	34,7%
EBIT	500,4	494,0	366,8	34,7%
Dobit od prodaje tvornica iz SPPa Sportska i aktivna prehrana	24,8	24,8	-	
Dobit od prodaje Dietpharma, Multivite i Bionatura Bidon Vode	32,1	32,1	-	
Gubitak od prodaje Neve i rezervacija za sudski spor	-	-	(19,7)	
Normalizirana EBIT	443,5	437,1	386,5	13,1%
Prodaja	5.431,7	5.431,7	5.255,5	
EBIT marža	9,2%	9,1%	7,0%	
Normalizirana EBIT marža	8,2%	8,0%	7,4%	

## 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)	2019.	2019. BEZ MSFI 16	2018.	2019. BEZ MSFI 16/2018.
Neto profit	390,4	394,2	244,2	61,4%
Dobit od prodaje tvornica iz SPPa Sportska i aktivna prehrana	24,8	24,8	-	
Dobit od prodaje Dietpharma, Multivite i Bionatura Bidon Vode	32,1	32,1	-	
Gubitak od prodaje Neve i rezervacija za sudski spor	-	-	(17,5)	
Normalizirani neto profit	333,5	337,3	261,7	28,9%
Prodaja	5.431,7	5.431,7	5.255,5	
Neto profitna marža	7,2%	7,3%	4,6%	
Normalizirana neto profitna marža	6,1%	6,2%	5,0%	

## 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: nabavne vrijednosti 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 dobiti/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 umanjnih 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)	31.12.2019.	31.12.2019 BEZ MSFI 16	31.12.2018.
Dugoročne obveze po primljenim kreditima	412,6	412,6	805,9
Dugoročne obveze po najmovima	295,5	0,0	0,0
Kratkoročne obveze po primljenim kreditima	517,3	517,3	472,4
Kratkoročne obveze po najmovima	80,0	0,0	0,0
Derivativni financijski instrumenti, neto	1,8	1,8	(1,7)
Novac i novčani ekvivalenti	(384,5)	(384,5)	(413,7)
Neto dug	922,7	547,1	862,9
Normalizirana EBITDA	721,8	631,6	565,6
Neto dug/Normalizirana EBITDA	1,3	0,9	1,5

Grupa koristi i omjer neto duga i normalizirane EBITDA, što je neto dug podijeljen s Normaliziranom 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)	2019.	2019 BEZ MSFI 16	2018.
Kratkotrajna imovina	<b>2.170,5</b>	2.170,5	2.175,4
Kratkotrajne obveze	<b>1.648,4</b>	1.568,4	1.509,2
Odnos kratkotrajne imovine i kratkoročnih obveza	<b>1,3</b>	1,4	1,4

## 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)	2019.	2019 BEZ MSFI 16	2018.
Neto dug	<b>922,7</b>	547,1	862,9
Ukupno kapital	<b>2.669,8</b>	2.684,1	2.398,4
Pokazatelj zaduženosti	<b>25,7%</b>	16,9%	26,5%

## 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)	2019.	2019 BEZ MSFI 16	2018.
Normalizirana EBITDA	<b>721,8</b>	631,6	565,6
Ukupno rashodi od kamata	<b>35,2</b>	25,0	57,2
Normalizirano pokriće troška kamata	<b>20,5</b>	25,2	9,9

## 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.

(u milijunima kuna)	2019.	2019 W/O IFRS 16	2018.
Zadnja cijena u razdoblju (u kunama)	<b>1.300</b>	1.300	1.160
Broj dionica	<b>3.334.300</b>	3.334.300	3.334.300
Tržišna kapitalizacija (u milijunama kuna)	<b>4.334,6</b>	4.334,6	3.867,8

## VRIJEDNOST KOMPANIJE (ENTERPRISE VALUE-EV)

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.

(u milijunima kuna)	2019.	2019 BEZ MSFI 16	2018.
Tržišna kapitalizacija	<b>4.334,6</b>	4.334,6	3.867,8
Neto dug	<b>922,7</b>	547,1	862,9
Manjinski interesi	<b>5,4</b>	5,4	3,9
EV	<b>5.262,7</b>	4.887,1	4.734,6



## 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 bilješki 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.

	2019.	2019 BEZ MSFI 16	2018.
Neto dobit dioničarima	<b>388,9</b>	392,7	244,0
Dobit od prodaje tvornica iz SPPa Sportska i aktivna prehrana	<b>24,8</b>	24,8	-
Dobit od prodaje Dietpharma, Multivite i Bionatura Bidon Vode	<b>32,1</b>	32,1	-
Gubitak od prodaje Neve i rezervacija za sudski spor	-	-	(17,5)
Normalizirana Neto dobit dioničarima	<b>332,0</b>	335,8	261,5
Prosječni ponderirani broj dionica	<b>3.331.481</b>	3.331.481	3.333.167
Normalizirani EPS	<b>99,6</b>	100,8	78,4





## Rizici poslovanja Atlantic Grupe

### RIZIK POSLOVNOG OKRUŽENJA

Rizik poslovnog okruženja uključuje političke, makroekonomske i socijalne rizike na svim tržištima na kojima kompanija posluje s direktnim utjecajem na poslovanje, dok kompanija na iste ne može individualno utjecati. Politički rizik odnosi se na sve rizike koji bi potencijalno utjecali na političku nestabilnost pojedine države. S obzirom na postojeće unutarnje te vanjsko-političke odnose, Hrvatska djeluje kao stabilna parlamentarna demokracija koja se uspješno pridružila Europskoj uniji 1. srpnja 2013. godine.

U konačnici valja istaknuti kako se paneuropska strategija Atlantic Grupe očituje kroz kombinaciju prepoznatljivih europskih brendova u segmentu delikatesnih namaza s brendom Argeta i segmentu pića s brendom Donat Mg te regionalnim brendovima u segmentu kave s vodećim brendovima Barcaffè i Grand kafa, u segmentu pića s vodećim brendovima Cedevita i Cockta, u segmentu slatko i slano s vodećim brendovima Najlepše želje, Bananica, Štark i Smoki, u segmentu zdravlje i njega s vodećim ljekarničkim lancem Farmacia.

Kao što je već navedeno, politički i opći društveni rizik je svojstven svim dijelovima jednog društva te na njega pojedina kompanija ne može individualno utjecati, no Atlantic Grupa, kao kompanija koja posluje u više različitih država ove rizike značajno umanjuje kroz njihovu diversifikaciju.

Poslovanje svake kompanije je pod utjecajem makroekonomskih rizika, iako jačina utjecaja istog prvenstveno ovisi o cikličnosti industrije u kojoj sama kompanija posluje. Unatoč relativno diversificiranom poslovnom modelu Atlantic Grupe, kompanija generalno posluje u stabilnoj necikličnoj prehrambenoj industriji. S obzirom da na prihode od prodaje proizvodnog i distribucijskog asortimana Atlantic Grupe utječu makroekonomske varijable poput osobne potrošnje, stope nezaposlenosti, razine raspoloživog osobnog dohotka te kretanja u trgovini na malo, kompanija kontinuirano prati spomenute makroekonomske faktore. Prema tome, opadajuće stope nezaposlenosti u Europskoj uniji dovode do povećanja troškova zaposlenika, te Atlantic Grupa dodatno ulaže u employer branding.

Nakon završetka poslovne godine pojavio se dodatni rizik utjecaja bolesti COVID-19 na poslovanje. Na dan odobravanja ovog izvještaja poslovanje Atlantic Grupe se odvija nesmetano, odnosno nemamo konkretnih materijalno značajnih negativnih utjecaja na poslovanje. S obzirom na širenje COVID-19 u okruženju, Atlantic Grupa je osnovala Krizni stožer koji redovito prati obavijesti i uputstva svih nadležnih institucija te sukladno njima implementira preventivne mjere. Kako bismo doprinijeli smanjenju širenja COVIDA-19 te osigurali nesmetano poslovanje poduzete su sljedeće mjere:

- Edukacija zaposlenika vezano za simptome i prevenciju COVID-19 te smo osigurali dostatnu adekvatnu higijensku zaštitu;
- Jačanje sigurnosnih i javnih zdravstvenih protokola;
- Zabrana svih poslovnih putovanja te odgoda svih većih sastanaka, team building-a, konferencija i edukacija;
- Uputa zaposlenima na održavanje sastanaka putem video poziva i odgoda sastanka s vanjskim partnerima;
- Dozvola rada od kuće djelatnicima čije pozicije to dozvoljavaju;
- Usklađivanje IT sustava i podrške za nove radne uvjete (home office);
- Obavijest dobavljačima za uvođenje pojačanih higijenskih mjera;
- Povećanje zaliha repromaterijala i gotovih proizvoda te smo u kontinuiranoj komunikaciji s dobavljačima kako bi se nabavke sirovina i materijala odvijale nesmetano;
- Osiguranje dodatne likvidnosti;
- Identifikacija kritičnih poslovnih procesa i identifikacija mjera za njihovu održivost.

### RIZICI INDUSTRIJE I KONKURENCIJE



#### INDUSTRIJA ROBE ŠIROKE POTROŠNJE I MALOPRODAJA (LJEKARNE)

U razvoju industrije robe široke potrošnje, tržišna liberalizacija i globalizacija su rezultirale dolaskom kako svjetskih proizvođača tako i trgovačkih lanaca što je u konačnici rezultirao pojačanom tržišnom konkurencijom, raznovrsnijom ponudom, povećanjem kvalitete proizvoda, uvođenjem globalnih proizvodnih standarda te otvaranjem novih distribucijskih kanala. U ovakvim uvjetima, svi proizvođači se mogu natjecati jedino kontinuiranim ulaganjem u istraživanje i razvoj novih proizvodnih linija, 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 prilagodavanje potrebama potrošača te trendovima tržišta, što pak uvjetuje ulaganja u istraživanje i razvoj, marketing te tehnologiju.

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. Istovremeno je ova industrija izložena riziku neizvjesnosti uvođenja novih, strožih standarda koji također mogu iziskivati nove materijalne izdatke.

Na određene segmente industrije robe široke potrošnje, posebice segment proizvoda namijenjenih prehrani, utječu faktori koje kompanije ne mogu kontrolirati poput volatilnih cijena sirovina (kava, šećer, kakaovac itd.) na svjetskim tržištima, vremenskih (ne)prilika te uspješnosti turističke sezone. S obzirom da je kompaniji sirova kava vrijednosno najznačajnija pojedinačna sirovina, posebna pažnja se pridaje planiranju nabave sirove kave, praćenju trendova na svjetskim tržištima, upravljanju zalihama te upravljanju rizikom promjene cijene sirove kave kao i utjecajem tečaja na svjetskim tržištima. Kontinuiranim hedgiranjem Atlantic Grupa 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. S obzirom da su neki od navedenih segmenata izloženi značajnim konkurentskim pritiscima od strane lokalnih i multinacionalnih kompanija, Atlantic Grupa je u 2019. godini nastavila aktivno upravljati vlastitim brendovima.

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. Nadalje, uz promjenjivost cjenika značajan rizik izvire i iz rizika u kašnjenju naplate potraživanja od strane HZZO-a što posljedično otežava kvalitetno i razborito upravljanje radnim kapitalom. Ipak, Atlantic Grupa koristi određene aktivnosti kojima nastoji ublažiti navedene rizike poput fokusa na povećanje udjela bezreceptnih lijekova i dodataka prehrani u portfelju ljekarničkih jedinica, otvaranja specijaliziranih prodavaonica (s većim portfeljem bezreceptnih lijekova i dodataka prehrani) koje su pod regulacijom Agencije za lijekove i medicinske proizvode te naposljetku iskorištenja sinergija u sklopu distribucijskog i proizvodnog portfelja kompanije.



## RIZIK KONKURENCIJE



Ulaskom Hrvatske u Europsku uniju i usklađivanjem njenog zakonodavstva 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 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 JI 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. Hrvatsko tržište i tržišta u regiji 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 sa 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

Posljedično na značajnu ekspanziju i produblivanje 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.

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 ekskluzivnog 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 sa 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 naša ovisnost o pojedinom kupcu je na primjerenj razini. U slučaju raskida suradnje ili stečaja nekog od važnijih kupaca, moglo bi doći do značajnijeg utjecaja na rezultate poslovanja Strateških distribucijskih područja. Ipak, uz 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 ili stečaja nekog od važnijih kupaca. Također, Atlantic Grupa nastoji smanjiti ovisnost distributera o jednom kanalu distribucije, razvijajući "alternativne kanale distribucije" poput HoReCa kanala (ugostiteljstvo), prodajnih mjesta s tehničkom robom te farmaceutskog kanala.

## FINANCIJSKI RIZICI

Poslovne aktivnosti Grupe izlažu je različitim vrstama financijskih rizika (valutni rizik, rizik ulaganja u vrijednosne papire, kamatni rizik, kreditni rizik, rizik likvidnosti i rizici vezani uz dionice) koji su detaljno opisani u Bilješkama uz konsolidirane financijske izvještaje (Bilješka 3 – Upravljanje financijskim rizikom).

## Kratice

<b>BDP</b>	Bruto domaći proizvod	<b>M&amp;A</b>	(eng. Mergers and acquisitions) Spajanja i preuzimanja
<b>CO2</b>	Ugljični dioksid	<b>OECD</b>	(eng. Organization for Economic cooperation and development) Organizacija za ekonomsku suradnju i razvoj
<b>DEG</b>	(eng. German Investment and Development Corporation), Njemačka razvojna banka	<b>OTG</b>	(eng. On the Go)
<b>DPS</b>	(eng. Dividend per share), dividenda po dionici	<b>PAH</b>	(eng. Polycyclic Aromatic Hydrocarbons), policiklički aromatski ugljikovodici
<b>EMS</b>	(eng. Environmental Management System), sustav upravljanja okolišem	<b>PET</b>	(eng. Key Account Management), upravljanje ključnim kupcima
<b>ERP</b>	(eng. Enterprise Resource Planning), sustav upravljanja organizacijskim resursima	<b>OTC</b>	(eng. Over The Counter), bezreceptni lijekovi
<b>EBIT</b>	(eng. Earnings before interest and taxes), zarada prije kamata i poreza	<b>PAH</b>	(eng. Polycyclic Aromatic Hydrocarbons), policiklički aromatski ugljikovodici
<b>EBITDA</b>	(eng. Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortisation), zarada prije kamata, poreza i amortizacije	<b>PET</b>	(eng. Polyethylene Terephthalate), polietilen tereftalat
<b>EPS</b>	(eng. Earnings per share), zarada po dionici	<b>PPS</b>	(eng. Price per share), cijena po dionici
<b>ESOP</b>	(eng. Employee stock ownership plan) dioničarstvo zaposlenika	<b>R&amp;D</b>	(eng. Research and Development) Istraživanje i razvoj
<b>EV</b>	(eng. Enterprise value), vrijednost kompanije	<b>RPA</b>	(eng. Robotic process automatization) Robotska procesna automatizacija
<b>FSSC</b>	(eng. Food Safety System Certification), certifikacija sustava sigurnosti hrane	<b>R-PET</b>	(eng. Recycled Polyethylene Terephthalate), reciklirani polietilen tereftalat
<b>GDPR</b>	(eng. General data protection regulation) Opća uredba o zaštiti podataka	<b>SAD</b>	Sjedinjenje Američke države
<b>GMO</b>	(eng. Genetically Modified Organism), genetski modificirani organizam	<b>SDP</b>	Strateško distribucijsko područje
<b>GMP</b>	(eng. Good Manufacturing Practices), dobra proizvođačka praksa	<b>SFF</b>	(eng. Sport and functional food) Sportska i aktivna prehrana
<b>GRI</b>	(eng. Global Reporting Initiative), globalna inicijativa za izvještavanje	<b>SPP</b>	Strateško poslovno područje
<b>HANFA</b>	Hrvatska agencija za nadzor financijskih usluga	<b>UAE</b>	(eng. United Arab Emirates) Ujedinjeni Arapski Emirati
<b>HACCP</b>	(eng. Hazard Analysis and Critical Control Point), Certifikat o sustavu (samo)kontrole zdravstvene ispravnosti hrane	<b>UN</b>	(eng. United Nations), Ujedinjeni narodi
<b>HoReCa</b>	(eng. Hotel Restaurant Caffè), kanal prodaje putem hotela, restorana i kafića	<b>ZND</b>	Zajednica Neovisnih Država (bivše države članice Sovjetskog saveza),
<b>HZZO</b>	Hrvatski zavod za zdravstveno osiguranje	<b>ZSE</b>	(eng. Zagreb Stock Exchange), Zagrebačka burza
<b>IFS</b>	(eng. International Food Standard), međunarodna norma za hranu		
<b>IT</b>	(eng. Information technology) Informacijske tehnologije		
<b>KK</b>	Košarkaški klub		
<b>LDC</b>	(eng. Logistic distribution center) Logističko distributivni centar		



# Izvešće revizora i konsolidirani financijski izvještaji



**ATLANTIC GRUPA D.D.**  
31. PROSINCA 2019.

## **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 revidirani konsolidirani financijski izvještaji za 2019. 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“).

Izveštaj Uprave Društva za razdoblje od 1. siječnja do 31. prosinca 2019. godine sadržava istinit prikaz razvoja i rezultata poslovanja i položaja Grupe, uz opis najznačajnijih rizika i neizvjesnosti kojima je Grupa izložena.

U Zagrebu, 23. ožujka 2020. godine.

Zoran Stanković  
Potpredsjednik Grupe za Financije, nabavu i investicije

Tatjana Ilinčić  
Direktor 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 23. ožujka 2020. godine.



Emil Tedeschi  
Predsjednik Uprave



Zoran Stanković  
Potpredsjednik Grupe za Financije,  
nabavu i investicije



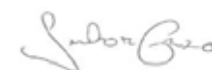
Neven Vranković  
Potpredsjednik Grupe za Korporativne  
aktivnosti



Srećko Nakić  
Potpredsjednik Grupe za Distribuciju



Lada Tedeschi Fiorio  
Potpredsjednica Grupe za Korporativnu  
strategiju i razvoj



Enzo Smrekar  
Potpredsjednik Grupe za Delikatesne  
namaze, Donat Mg i internacionalizaciju



Ernst & Young d.o.o.  
Radnička cesta 50, 10 000 Zagreb  
Hrvatska / Croatia  
MBS: 080435407  
OIB: 58960122779  
PDV br. / VAT no.: HR58960122779

Tel: +385 1 5800 800  
Fax: +385 1 5800 888  
www.ey.com/hr

Banka / Bank:  
Erste & Steiermärkische Bank d.d.  
Jadranski trg 3A, 51000 Rijeka  
Hrvatska / Croatia  
IBAN: HR3324020061100280716  
SWIFT: ESBCHR22

## Izvešće neovisnog revizora

Dioničarima društva Atlantic Grupa d.d.

### Izvešće o reviziji godišnjih konsolidiranih financijskih izvještaja

#### Mišljenje

Obavili smo reviziju godišnjih konsolidiranih financijskih izvještaja (dalje- konsolidirani financijski izvještaji) Društva Atlantic Grupa d.d. (Društvo) i njemu ovisnih društava (zajedno- Grupa), koji obuhvaćaju konsolidiranu bilancu na 31. prosinca 2019., konsolidirani račun dobiti i gubitka, konsolidirani izvještaj o ostaloj sveobuhvatnoj dobiti, konsolidirani izvještaj o promjenama kapitala, konsolidirani izvještaj o novčanim tokovima za tada završenu godinu te bilješke uz konsolidirane financijske izvještaje, uključujući i sažetak značajnih računovodstvenih politika.

Prema našem mišljenju, priloženi konsolidirani financijski izvještaji istinito i fer prikazuju konsolidirani financijski položaj Grupe na 31. prosinca 2019., njegovu konsolidiranu financijsku uspješnost i konsolidirane novčane tokove za tada završenu godinu u skladu s Međunarodnim standardima financijskog izvještavanja usvojenima od EU (MSFI-ima, usvojenima od EU).

#### Osnova za mišljenje

Obavili smo našu reviziju u skladu s Međunarodnim revizijskim standardima (MRevS-ima). Naše odgovornosti prema tim standardima su detaljnije opisane u našem izvješću neovisnog revizora u odjeljku o revizorovim odgovornostima za reviziju konsolidiranih financijskih izvještaja.

Neovisni smo od Društva i Grupe u skladu s Kodeksom etike za profesionalne računovođe (IESBA Kodeks) i ispunili smo naše ostale etičke odgovornosti u skladu s IESBA Kodeksom.

Vjerujemo da su revizijski dokazi koje smo dobili 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 njima, i 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 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 pogrešnog prikaza u konsolidiranim financijskim izvještajima. Rezultati naših revizijskih postupaka, uključujući provedene postupke za rješavanje pitanja u nastavku, daju osnovu za izražavanje našeg mišljenja o ovim konsolidiranim financijskim izvještajima.



<p><b>Ocjena umanjenja vrijednosti goodwilla i nematerijalne imovine s neograničenim korisnim vijekom trajanja</b></p> <p><i>Vidi Bilješku 2.7 Umanjenje vrijednosti nefinancijske imovine i 4.b Umanjenje goodwilla i nematerijalne imovine s neograničenim vijekom upotrebe</i></p> <p>Grupa ima iskazan goodwill i ostalu nematerijalnu imovinu s neograničenim vijekom trajanja (Brendovi i Licence) u ukupnom iznosu od 1.487.187 tisuća kuna na dan 31. prosinca 2019. godine.</p> <p>Knjigovodstvena vrijednost goodwilla i nematerijalne imovine s neograničenim vijekom trajanja predstavlja 28% 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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p>	<p>Revizorski postupci su uključivali razumijevanje procesa procjene umanjenja vrijednosti ulaganja kao i razumijevanje postavljenih kontrola unutar procesa. Proveli smo specifične 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.</p> <p>Ocijenili smo buduće novčane tijekove Grupe kao i proces kako su pripremljeni. Usporedili smo inpute korištene u budžetima sa odobrenim budžetima te inpute iz prognoza korištenih u modelima sa planovima menadžmenta.</p> <p>Usporedili smo ostvarene rezultate iz tekuće (2019.) godine sa inputima korištenim u prognozama prethodne (2018.) godine kako bi ocijenili korištene pretpostavke. Nadalje, ocijenili smo ključne pretpostavke menadžmenta vezano uz stopu dugoročnog rasta uspoređujući navedenu stopu sa povijesnim stopama rasta.</p> <p>Proveli smo revizorske postupke koji se odnose na provjeru matematičke točnosti modela umanjenja vrijednosti, analizu osjetljivosti, te smo ocijenili primjerenost korištene diskontne stope u kalkulaciji uz pomoć stručnjaka. Nadalje, ocijenili smo cjelovitost troškova umanjenja vrijednosti.</p> <p>Pregledali smo izvještaje vezane uz tržišne udjele pojedinih brendova.</p> <p>Također, procijenili smo adekvatnost objava u konsolidiranim financijskim izvještajima, te njihovu usklađenost sa MSFI-ima usvojenima od EU.</p>
--	--

**Ostale informacije u Godišnjem izvješću Grupe za 2019. godinu**

Uprava je odgovorna za ostale informacije. Osim konsolidiranih financijskih izvještaja i izvješća neovisnog revizora, Ostale informacije sadrže informacije uključene u Godišnje izvješće Grupe koje sadrži Izvješće posloводства i Izjavu o primjeni kodeksa korporativnog upravljanja. Naše mišljenje o konsolidiranim financijskim izvještajima ne obuhvaća ostale informacije, niti Izvješće posloводства i Izjavu o primjeni kodeksa korporativnog upravljanja.

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.

U pogledu Izvješća posloводства i Izjave o primjeni kodeksa korporativnog upravljanja, obavili smo i postupke propisane Zakonom o računovodstvu. Ti postupci uključuju provjeru da li Izvješće posloводства uključuje potrebne objave iz Članka 21. Zakona o računovodstvu te da li Izjava o primjeni kodeksa korporativnog upravljanja sadrži podatke iz članka 22. Zakona o računovodstvu.

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

1. su informacije u priloženom Izvješću posloводства za 2019. godinu usklađene, u svim bitnim odrednicama, s priloženim konsolidiranim financijskim izvještajima;
2. je priloženo izvješće posloводства za 2019. godinu sastavljeno u skladu sa Člankom 21. Zakona o računovodstvu;
3. Izjava o primjeni kodeksa korporativnog upravljanja, uključena u Godišnje izvješće Grupe za 2019. godinu, uključuje informacije iz članka 22. stavka 1. točaka 2., 5., 6. i 7. Zakona o računovodstvu; te
4. su dijelovi izjave o primjeni korporativnog upravljanja koji sadržavaju informacije iz članka 22. stavka 1. točaka 3. i 4. Zakona o računovodstvu, uključenih u Godišnje izvješće Grupe za 2019. godinu, pripremljeni u skladu sa zahtjevima Zakona o računovodstvu i dosljedni su, u svim značajnim odrednicama, priloženim konsolidiranim financijskim izvještajima.

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

**Odgovornosti uprave i Revizorskog odbora za konsolidirane financijske izvještaje**

Uprava je odgovorna za sastavljanje konsolidiranih financijskih izvještaja koji daju istinit i fer prikaz u skladu s MSFI-ima, usvojenima od EU 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 neovisnog 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:

- Prepoznamo 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 prijevare može uključiti tajne sporazume, krivotvorenje, namjerno ispuštanje, pogrešno prikazivanje ili zaobilaženje internih kontrola.

- ▶ 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 neovisnog 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 neovisnog revizora. Međutim, budući događaji ili uvjeti mogu uzrokovati da Grupa ne bude u mogućnosti nastaviti 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 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 neovisnog revizora, osim ako zakon ili regulativa sprječava javno objavljivanje pitanja ili kada odlučimo, u iznimno rijetkim okolnostima, da pitanje ne treba objaviti u našem izvješću neovisnog revizora jer se razumno može očekivati da bi negativne posljedice objave nadmašile dobiti javnog interesa od takve objave.

#### Izvješće o ostalim pravnim 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

Inicijalno smo imenovani revizorom Društva 29. lipnja 2017. Naš angažman obnavljan je jednom godišnje od strane Glavne skupštine dioničara, pri čemu je zadnje imenovanje na 27. lipnja 2019., što predstavlja neprekidan angažman od 3 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 18. ožujka 2020. u skladu s člankom 11. Uredbe (EU) br. 537/2014 Europskog Parlamenta i Vijeća.

#### Pružanje nerezivizijskih usluga

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

Angažirani partner u reviziji koja ima za posljedicu ovo izvješće neovisnog revizora je Berislav Horvat.



Berislav Horvat  
Predsjednik uprave i ovlašteni revizor  
Ernst & Young d.o.o.  
Radnička cesta 50,  
Zagreb, Hrvatska  
23. ožujka 2020.



## ATLANTIC GRUPA d.d.

## KONSOLIDIRANI RAČUN DOBITI I GUBITKA

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2019.

(svi iznosi izraženi su u tisućama kuna)	Bilješka	2019.	2018.
Prihodi	5	5.506.404	5.330.624
Nabavna vrijednost prodane trgovačke robe		(1.600.586)	(1.505.820)
Promjena vrijednosti zaliha gotovih proizvoda i proizvodnje u tijeku		18.235	(13.195)
Troškovi materijala i energije		(1.483.503)	(1.450.652)
Troškovi radnika	6	(880.472)	(842.955)
Troškovi marketinga i unapređenja prodaje	7	(321.462)	(338.293)
Amortizacija i umanjenje vrijednosti	2,24,13 13a,14,15	(278.306)	(179.113)
Ostali troškovi poslovanja	8	(528.288)	(620.714)
Ostali dobiti/(gubici) – neto	9	68.411	(13.115)
<b>Dobit iz poslovanja</b>		<b>500.433</b>	<b>366.767</b>
Financijski prihodi	10	5.930	12.028
Financijski rashodi	10	(42.956)	(62.237)
Rashodi od financiranja – neto	10	(37.026)	(50.209)
<b>Dobit prije poreza</b>		<b>463.407</b>	<b>316.558</b>
Porez na dobit	11	(73.040)	(72.340)
<b>Neto dobit za godinu</b>		<b>390.367</b>	<b>244.218</b>
<b>Pripisivo:</b>			
Dioničarima Društva		388.880	243.970
Manjinskim interesima		1.487	248
		390.367	244.218
<b>Zarada po dionici za dobit pripisivu dioničarima Društva tijekom godine (u kunama)</b>	12		
- osnovna		116,73	73,19
- razrijeđena		116,73	73,19

Bilješke koje slijede čine sastavni dio ovih konsolidiranih financijskih izvještaja.

## ATLANTIC GRUPA d.d.

## KONSOLIDIRANI IZVJEŠTAJ O OSTALOJ SVEOBUHVAATNOJ DOBITI

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2019.

(svi iznosi izraženi su u tisućama kuna)	Bilješka	2019.	2018.
<b>Neto dobit za godinu</b>		<b>390.367</b>	<b>244.218</b>
<b>Ostali sveobuhvatni (gubitak)/dobit:</b>			
<b>Stavke koje se neće reklasificirati u račun dobiti i gubitka</b>			
Aktuarski (gubici)/dobici za planove definiranih primanja, neto od poreza		(2.385)	97
		<b>(2.385)</b>	<b>97</b>
<b>Stavke koje se mogu naknadno reklasificirati u račun dobiti i gubitka</b>			
Tečajne razlike, neto od poreza	22	8.675	(33.081)
Zaštita novčanog toka, neto od poreza	22	(2.965)	2.422
		<b>5.710</b>	<b>(30.659)</b>
<b>Ukupno sveobuhvatna dobit/(gubitak) za godinu, neto od poreza</b>		<b>3.325</b>	<b>(30.562)</b>
<b>Ukupno sveobuhvatna dobit za godinu</b>		<b>393.692</b>	<b>213.656</b>
<b>Pripisiva:</b>			
Dioničarima Društva		392.198	213.450
Manjinskim interesima		1.494	206
Ukupno sveobuhvatna dobit za godinu		393.692	213.656

Bilješke koje slijede čine sastavni dio ovih konsolidiranih financijskih izvještaja.

## ATLANTIC GRUPA d.d.

## KONSOLIDIRANA BILANCA

NA DAN 31. PROSINCA 2019.

<i>(svi iznosi izraženi su u tisućama kuna)</i>	Bilješka	31. prosinca 2019.	31. prosinca 2018.
<b>IMOVINA</b>			
<b>Dugotrajna imovina</b>			
Nekretnine, postrojenja i oprema	13	971.915	966.860
Pravo na korištenje imovine	13a	372.247	-
Ulaganja u nekretnine		312	1.152
Nematerijalna imovina	15	1.658.675	1.706.820
Odgođena porezna imovina	25	31.796	31.943
Financijska imovina kroz ostalu sveobuhvatnu dobit	17	1.025	1.027
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	18	40.813	52.168
		<b>3.076.783</b>	<b>2.759.970</b>
<b>Kratkotrajna imovina</b>			
Zalihe	19	501.287	493.910
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	18	1.269.915	1.247.478
Potraživanja za porez na dobit		9.175	13.052
Derivativni financijski instrumenti	16	-	1.689
Novac i novčani ekvivalenti	20	384.526	413.663
		<b>2.164.903</b>	<b>2.169.792</b>
Dugotrajna imovina namijenjena prodaji	14	5.583	5.583
Ukupno kratkotrajna imovina		<b>2.170.486</b>	<b>2.175.375</b>
<b>UKUPNO IMOVINA</b>		<b>5.247.269</b>	<b>4.935.345</b>
<b>KAPITAL I OBVEZE</b>			
<b>Kapital i rezerve pripisive dioničarima Društva</b>			
Dionički kapital	21	133.372	133.372
Kapitalna dobit	21	881.323	881.275
Vlastite dionice	21	(5.884)	(92)
Pričuve	22	(73.064)	(81.628)
Zadržana dobit		1.728.691	1.461.644
		<b>2.664.438</b>	<b>2.394.571</b>
Manjinski interesi		5.363	3.869
<b>Ukupno kapital</b>		<b>2.669.801</b>	<b>2.398.440</b>
<b>Dugoročne obveze</b>			
Obveze po primljenim kreditima	24	412.550	805.882
Obveze po najmovima	13a	295.526	-
Odgođena porezna obveza	25	153.228	160.437
Ostale dugoročne obveze		2.204	2.656
Rezerviranja	26	65.515	58.761
		<b>929.023</b>	<b>1.027.736</b>
<b>Kratkoročne obveze</b>			
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	23	933.191	926.188
Obveze po primljenim kreditima	24	517.337	472.386
Obveze po najmovima	13a	80.032	-
Derivativni financijski instrumenti	16	1.778	-
Tekuća obveza poreza na dobit		7.261	10.174
Rezerviranja	26	108.846	100.421
		<b>1.648.445</b>	<b>1.509.169</b>
<b>Ukupno obveze</b>		<b>2.577.468</b>	<b>2.536.905</b>
<b>UKUPNO KAPITAL I OBVEZE</b>		<b>5.247.269</b>	<b>4.935.345</b>

Bilješke koje slijede čine sastavni dio ovih konsolidiranih financijskih izvještaja.

## ATLANTIC GRUPA d.d.

## KONSOLIDIRANI IZVJEŠTAJ O PROMJENAMA KAPITALA

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2019.

<i>(u tisućama kuna)</i>	Pripisivo dioničarima Društva					
	Dionički kapital, kapitalna dobit i vlastite dionice	Pričuve	Zadržana dobit	Ukupno	Manjinski interesi	Ukupno
Stanje 1. siječnja 2018.	1.012.947	(52.428)	1.285.668	2.246.187	3.663	2.249.850
<b>Sveobuhvatna dobit:</b>						
Neto dobit za godinu	-	-	243.970	243.970	248	244.218
Ostali sveobuhvatni (gubitak)/dobit	-	(30.617)	97	(30.520)	(42)	(30.562)
Ukupno sveobuhvatna dobit	-	(30.617)	244.067	213.450	206	213.656
<b>Transakcije s vlasnicima:</b>						
Isplata s temelja dionica (bilješka 21)	3.772	-	-	3.772	-	3.772
Otkup vlastitih dionica (bilješka 21)	(2.164)	-	-	(2.164)	-	(2.164)
Transfer	-	1.417	(1.417)	-	-	-
Dividenda za 2017. godinu (bilješka 21)	-	-	(66.674)	(66.674)	-	(66.674)
<b>Stanje 31. prosinca 2018.</b>	<b>1.014.555</b>	<b>(81.628)</b>	<b>1.461.644</b>	<b>2.394.571</b>	<b>3.869</b>	<b>2.398.440</b>
Stanje na dan 1. siječnja	1.014.555	(81.628)	1.461.644	2.394.571	3.869	2.398.440
Učinak primjene MSFI 16	-	-	(9.988)	(9.988)	-	(9.988)
<b>Prilagođeno stanje na dan 1. siječnja 2019</b>	<b>1.014.555</b>	<b>(81.628)</b>	<b>1.451.656</b>	<b>2.384.583</b>	<b>3.869</b>	<b>2.388.452</b>
<b>Sveobuhvatna dobit:</b>						
Neto dobit za godinu	-	-	388.880	388.880	1.487	390.367
Ostali sveobuhvatni (gubitak)/dobit	-	5.703	(2.385)	3.318	7	3.325
Ukupno sveobuhvatna dobit	-	5.703	386.495	392.198	1.494	393.692
<b>Transakcije s vlasnicima:</b>						
Isplata s temelja dionica (bilješka 21)	7.680	-	-	7.680	-	7.680
Otkup vlastitih dionica (bilješka 21)	(13.424)	-	-	(13.424)	-	(13.424)
Transfer	-	2.861	(2.861)	-	-	-
Dividenda za 2018. godinu (bilješka 21)	-	-	(106.599)	(106.599)	-	(106.599)
<b>Stanje 31. prosinca 2019.</b>	<b>1.008.811</b>	<b>(73.064)</b>	<b>1.728.691</b>	<b>2.664.438</b>	<b>5.363</b>	<b>2.669.801</b>

Bilješke koje slijede čine sastavni dio ovih konsolidiranih financijskih izvještaja.



## ATLANTIC GRUPA d.d.

## KONSOLIDIRANI IZVJEŠTAJ O NOVČANOM TOKU

## ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2019.

(svi iznosi izraženi su u tisućama kuna)	Bilješka	2019.	2018.
<b>Novčani tok iz poslovnih aktivnosti</b>			
Novac generiran poslovanjem	29	697.531	633.824
Plaćene kamate		(33.445)	(61.860)
Plaćeni porez na dobit		(77.705)	(109.858)
		<u>586.381</u>	<u>462.106</u>
<b>Novčani tok korišten za investicijske aktivnosti</b>			
Nabava nekretnina, postrojenja i opreme i nematerijalne imovine	13,14,15	(225.248)	(140.626)
Primici od prodaje nekretnina, postrojenja i opreme i dugotrajne imovine namijenjene prodaji		3.518	1.512
Stjecanje podružnica i primici od prodaje podružnica – neto od novca u prodanim podružnicama	28	149.830	59.511
Dani krediti i depoziti	18	(2.790)	(43.154)
Otplate danih kredita i depozita	18	6.637	34.614
Primljene kamate		1.028	1.604
		<u>(67.025)</u>	<u>(86.539)</u>
<b>Novčani tok korišten za financijske aktivnosti</b>			
Otkup vlastitih dionica	21	(13.424)	(2.164)
Primici od primljenih kredita, neto od plaćenih naknada	24	273.362	80.064
Otplata primljenih kredita	24	(623.251)	(466.298)
Otplata glavnice po najmovima	13a	(79.992)	-
Isplata dividende dioničarima Društva	21	(106.599)	(66.674)
		<u>(549.904)</u>	<u>(455.072)</u>
<b>Neto smanjenje novca i novčanih ekvivalenata</b>		<b><u>(30.548)</u></b>	<b><u>(79.505)</u></b>
Dobici/(gubici) od tečajnih razlika po novcu i novčanim ekvivalentima		1.411	(3.911)
Novac i novčani ekvivalenti na početku godine		413.663	497.079
<b>Novac i novčani ekvivalenti na kraju godine</b>	20	<b><u>384.526</u></b>	<b><u>413.663</u></b>

Bilješke koje slijede čine sastavni dio ovih konsolidiranih financijskih izvještaja.

## ATLANTIC GRUPA d.d.

## BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINANCIJSKE IZVJEŠTAJE

## ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2019.

## BILJEŠKA 1 – OPĆI PODACI

Atlantic Grupa d.d. (Društvo) i ovisna društva (prikazana u bilješci 32, „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 Barcaffé, s rasponom brendova iz segmenta pića - Cockta, Donat Mg i Cedevita, s portfeljem brendova iz segmenta slatko i slano - Smoki, Najlepše želje i Bananica, brendom Argeta iz segmenta delikatesnih namaza. Dodatno, Grupa je vlasnik vodećeg ljekarničkog lanca u Hrvatskoj pod brendom Farmacia te ima snažnu prisutnost na tržištu Rusije i ZND-a s portfeljem dječje hrane pod brendom Bebi. S vlastitom distribucijskom mrežom u Hrvatskoj, Sloveniji, Srbiji, Austriji i Makedoniji, Grupa isto tako distribuira niz proizvoda vanjskih partnera. Grupa ima proizvodna postrojenja u Hrvatskoj, Sloveniji, Srbiji, Bosni i Hercegovini i Makedoniji s društvima i predstavništvima u 12 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) 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

Grupa je prvi put primijenila MSFI 16 u 2019. godini. Priroda i utjecaj promjena koje su rezultat primjene odredbi ovog standarda su opisani u nastavku.

Tijekom 2019. godine, Grupa je po prvi put počela primjenjivati i određene druge dopune standarda i tumačenja koji nisu imali utjecaja na konsolidirane 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“), ali 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

• **MSFI 16 'Najmovi'** (objavljen u siječnju 2016. godine i na snazi za godišnja razdoblja koja počinju na dan ili nakon 1. siječnja 2019. godine) Zamjenjuje MRS 17 Najmovi, IFRIC 4 Određivanje uključuje li sporazum najam, SIC 15 Operativni najam-incentivi i SIC-27 Promjena sadržaja transakcija uključujući pravni oblik najma postavlja osnove priznavanja, mjerenja, prezentiranja i objavljivanja najmova za obje strane u ugovoru o najmu, odnosno za kupca (najmoprimca) i dobavljača (najmodavca).

Novi standard zahtjeva da najmoprimci većinu najmova priznaju u financijskim izvještajima. Najmoprimci imaju jedinstven računovodstveni model za sve najmove, uz određene iznimke. Računovodstveni tretman najmova kod najmodavca nije bitno promijenjen u odnosu na MRS 17. Standard uključuje dva izuzetka u priznavanju za najmoprimca - najam imovine „male vrijednosti“ (npr. osobna računala) te kratkoročni najam, odnosno najam s periodom od 12 mjeseci ili kraćim. Na datum početka najma, najmoprimac priznaje obveze za najam te imovinu koja predstavlja pravo na korištenje osnovne imovine tijekom perioda najma, odnosno pravo na korištenje imovine. Najmoprimci su dužni odvojeno priznavati troškove kamata na obveze za najam te troškove amortizacije prava na korištenje imovine. Najmoprimci su također dužni ponovno mjeriti obveze za najam nakon određenih događaja (npr. promjena perioda najma, promjena u budućim uplatama za najam koje su rezultat promjene u indeksu ili stopi korištenoj za utvrđivanje tih uplata). Najmoprimac generalno priznaje iznos ponovnog mjerenja tih obveza kao prilagodbu na pravo korištenja imovine.

Računovodstveni tretman najmodavca prema MSFI 16 ostaje nepromijenjen u odnosu na onaj prema MRS 17. Najmodavci nastavljaju klasificirati sve najmove koristeći ista klasifikacijska načela kao u MRS 17 te razdvajaju dva oblika najma: operativni i financijski najam. MSFI 16 također zahtijeva od najmoprimca i najmodavca opširnije objavljivanje nego prema MRS 17.

Najmoprimac može izabrati hoće li primijeniti standard koristeći potpuni ili modificirani retrospektivni pristup. Dopuštena su određena olakšanja prilikom tranzicije na primjenu standarda.

Grupa je usvojila standard od datuma obveznog usvajanja od 1. siječnja 2019. godine uz primjenu pojednostavljenog prijelaznog pristupa te nije prepravila usporedne iznose za 2018. godinu, kako je dopušteno posebnim odredbama olakšanja prilikom tranzicije. Reklasifikacije i prilagodbe proizašle iz pravila primjene novog standarda su stoga priznate u početnoj bilanci na dan 1. siječnja 2019. Nove računovodstvene politike su objavljene u bilješki 2.9.

Po usvajanju MSFI 16 Grupa je priznala obveze po onim najmovima koji su prethodno, po MRS 17 bili klasificirani kao operativni. Obveze su mjerene po sadašnjoj vrijednosti preostalih plaćanja najma korištenjem inkrementalne stope zaduživanja na dan 1. siječnja 2019. Ponderirana prosječna inkrementalna stopa zaduživanja primijenjena na obveze po najmovima na dan 1. siječnja 2019. iznosila je 2,0%.

Pravo na korištenje imovine koje se odnosi na najam prostora vrednovano je na način kao da su se nova pravila primjenjivala oduvijek. Pravo na korištenje imovine koje se odnosi na najam ostale imovine mjereno je u visini obveze za najam nakon usvajanja standarda (usklađeno za sve unaprijed plaćene ili obračunate troškove najma).

Grupa je kod prve primjene MSFI 16 koristila sljedeća praktična izuzeća dozvoljena u standardu:

- Primjena jedinstvene diskontne stope na portfelj najmova sa sličnim karakteristikama
- Računovodstvo ugovora o najmu za koje se uvjeti najma završavaju u roku od 12 mjeseci od datuma početne prijave te za ugovore o najmu za koje je predmetna imovina male vrijednosti. Grupa ima najmove određene uredske opreme (npr. opremu za fotokopiranje) koji se smatraju ugovorima o najmu imovine s malom vrijednošću.

## BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

## 2.1 Osnove sastavljanja (nastavak)

## a) Standardi i tumačenja na snazi u tekućem razdoblju (nastavak)

Promjena računovodstvene politike utjecala je na sljedeće stavke u bilanci 1. siječnja 2019.:

	<i>(u tisućama kuna)</i>
Pravo na korištenje imovine	401.257
Obveze po najmovima	(411.245)
Neto utjecaj na kapital	9.988

Grupa, kao najmodavac nije morala raditi prilagodbe vezano uz računovodstvo imovine dane u operativni najam zbog primjene MSFI 16.

Mjerenje obveza po najmovima:

	<i>(u tisućama kuna)</i>
Preuzete obveze plaćanja po neotkazivim operativnim najmovima na dan 31. prosinca 2018.	362.278
Diskontirano korištenjem inkrementalne stope zaduživanja na dan početne primjene (Umanjeno za):	(3.554)
Kratkoročni najmovi koji nisu priznati kao obveza Uvećano za:	
Prilagodba uslijed različitog tretmana mogućnosti produljenja i opcija završetka najma	90.228
<b>Obveze po najmovima priznate 1. siječnja 2019.</b>	<b>411.245</b>
Od toga:	
Kratkoročne obveze po najmovima	73.172
Dugoročne obveze po najmovima	338.073

• **Izmjene i dopune MSFI-ja 9: Značajke ranije otplate s negativnom naknadom**

Prema MSFI-u 9, dužnički instrument se može mjeriti po amortiziranom trošku ili po fer vrijednosti kroz ostalu sveobuhvatnu dobit, pod uvjetom da su ugovorni novčani tijekom isključivo plaćanja glavnice i kamata na neplaćeni iznos glavnice (kriterij SPPI) i instrument se drži u okviru odgovarajućeg poslovnog modela za tu klasifikaciju. Izmjene i dopune MSFI-ja 9 pojašnjavaju da financijsko sredstvo prolazi SPPI kriterij bez obzira na postojanje događaja ili okolnosti koje mogu uzrokovati raniji raskid ugovora i bez obzira koja strana plaća ili prima kompenzaciju za raskid ugovora. Ove izmjene i dopune nemaju utjecaja na financijske izvještaje Grupe.

• **Izmjene i dopune MRS-a 28: Dugoročni udjeli u pridruženim društvima i zajedničkim pothvatima** Izmjenama i dopunama se razmatra treba li se mjerenje dugotrajnih interesa u pridružena društva i zajedničke pothvate koji čine dio neto ulaganja u pridružena društva i zajedničke pothvate, prvenstveno zahtjevi za umanjenjem vrijednosti, bazirani na odredbama MSFI-ja 9, MRS-a 28 ili njihovom kombinacijom. Izmjene i dopune pojašnjavaju kako društvo primjenjuje MSFI 9 *Financijski instrumenti* prije MRS-a 28 za takve dugotrajne interese za čije se priznavanje koristi metoda udjela. Prilikom primjene MSFI-ja 9, Društvo ne uzima u obzir usklade knjigovodstvene vrijednosti dugotrajnih interesa koja proizlaze iz primjene MRS-a 28. Ove izmjene i dopune nemaju utjecaja na financijske izvještaje Grupe.



## BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

## 2.1 Osnove sastavljanja (nastavak)

## a) Standardi i tumačenja na snazi u tekućem razdoblju (nastavak)

• **IFRIC 23 Nesigurnost oko tretmana poreza na dobit**

Tumačenje adresira računovodstveni tretman poreza na dobit kada porezne transakcije uključuju neizvjesnost koja utječe na primjenu MRS-a 12. Tumačenje daje smjernice za razmatranje neizvjesnih poreznih transakcija pojedinačno i skupno, za nadzore od strane poreznih vlasti te odgovarajuću metodu za odražavanje neizvjesnosti i računovodstveni tretman promjena u činjenicama i okolnostima. Usvajanje ovog tumačenja nije imalo značajnog utjecaja na financijske izvještaje Grupe.

• **Izmjene i dopune MRS-a 19: Dopune planova, skraćivanje ili isplata**

Izmjene i dopune od Grupe zahtijevaju korištenje ažuriranih aktuarskih pretpostavki za utvrđivanje trenutnih troškova rada zaposlenika i neto kamata za ostatak godišnjeg izvještajnog razdoblja, nakon što je došlo do dopune, skraćivanja ili isplate planova. Izmjenama i dopunama se također pojašnjava kako računovodstveni tretman dopune, skraćivanja ili isplate planova utječe na primjenu ograničenja u iznosu priznate imovine. Usvajanje ovih izmjena i dopuna nije imalo značajnog utjecaja na financijske izvještaje Grupe.

• **Ciklus godišnjih poboljšanja 2015-2017 Cycle (izdani u prosincu 2017. godine)** uključuju:

○ **MSFI 3 Poslovna spajanja** - pojašnjavaju da, kada subjekt stekne kontrolu nad poslovanjem koje predstavlja zajedničko ulaganje, primjenjuje zahtjeve za poslovno spajanje ostvareno u fazama, uključujući ponovno mjerenje prethodno držanih udjela u imovini i obvezama zajedničkog upravljanja po fer vrijednosti. Na taj način, stjecatelj ponovno mjeri cijeli postojeći udio u zajedničkom spajanju. Ove izmjene nemaju utjecaja na financijske izvještaje Grupe.

○ **MSFI 11 Zajednički poslovi** – Stranka koja sudjeluje u zajedničkim poslovima, ali nema zajedničku kontrolu, može dobiti zajedničku kontrolu zajedničkog upravljanja u kojoj aktivnost zajedničkog upravljanja predstavlja poslovanje kako je definirano u MSFI 3. Izmjene standarda pojašnjavaju da se prethodni udjeli u zajedničkom poduhvatu ne revaloriziraju. Ove izmjene nemaju utjecaja na financijske izvještaje Grupe.

○ **MRS 12 Porezi na dobit** - razjašnjavaju da se posljedice plaćanja poreza na dobit na financijske instrumente klasificirane kao kapital trebaju priznati na poziciji na kojoj su priznate prošle transakcije ili događaji koji su generirali dobit raspoloživu za raspodjelu. Stoga subjekt priznaje posljedice poreza na dobit od dividendi u računu dobiti i gubitka, ostaloj sveobuhvatnoj dobiti ili kapitalu sukladno s onim gdje je izvorno priznao te prošle transakcije i događaje. Ove izmjene nemaju utjecaja na financijske izvještaje Grupe.

○ **MRS 23 Troškovi posudbe** - pojašnjavaju da kada je kvalificirana imovina spremna za namjeravanu upotrebu ili prodaju, a neki specifični troškovi posudbe povezani s imovinom ostaju nepodmireni u tom trenutku, troškovi posudbe se trebaju uključiti u iznos novčanih sredstva koja Grupa općenito posuđuje. Ove izmjene nemaju utjecaja na financijske izvještaje Grupe.

## b) Standardi koji su izdani, ali još nisu na snazi

Na datum odobravanja ovih financijskih izvještaja sljedeći standardi, izmjene i tumačenja su izdani, ali još nisu na snazi:

• **MSFI 17 Ugovori o osiguranju** stupa na snagu za godišnja razdoblja koja počinju na ili poslije 1. siječnja 2021. s dozvoljenom ranijom primjenom ako su već usvojeni MSFI 15 *Prihodi od ugovora s kupcima* i MSFI 9 *Financijski instrumenti*. MSFI 17 Ugovori o osiguranju uspostavlja principe priznavanja, mjerenja, prezentiranja i objavljivanja izdanih ugovora o osiguranju. Osim toga, standard zahtjeva primjenu sličnih principa na ugovore o re-osiguranju i izdane investicijske ugovore diskrecijskim značajkama sudjelovanja. Cilj je osigurati da Grupa iskaže sve bitne informacije kako bi se takvi ugovori vjerno prikazali. Takve informacije korisnicima financijskih izvještaja pružaju osnove za procjenu utjecaja ugovora o osiguranju, unutar opsega MSFI-ja 17, na financijski položaj, financijske rezultate i novčane tokove Grupe. Standard još nije usvojen na razini EU i nije primjenjiv na Grupu.

## BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

## 2.1 Osnove sastavljanja (nastavak)

## b) Standardi koji su izdani, ali još nisu na snazi (nastavak)

• **Izmjene i dopune MSFI-ja 10 i MRS-a 28 – Prodaja ili doprinos imovine između investitora i njegovog suradnika ili zajedničko ulaganje** adresiraju nedosljednosti između MSFI-a 10 i MRS-a 28 vezane uz prodaju ili doprinos imovine između investitora i njegovog pridruženog društva ili zajedničkog pothvata. Izmjene i dopune razjašnjavaju da je dobitak ili gubitak koji proizlazi iz prodaje ili doprinosa sredstava koja predstavljaju poslovanje, kako je definirano u MSFI 3, između investitora i njegovog pridruženog ili zajedničkog pothvata, priznaje se u cijelosti. Bilo koji dobitak ili gubitak koji proizlazi iz prodaje ili doprinosa sredstava koja ne predstavljaju poslovanje, priznaje se samo u mjeri u kojoj nisu povezani interesi ulagača u pridruženom društvu ili zajedničkom pothvatu. Odbor je odgodio datum stupanja na snagu ovim amandmanima na neodređeno vrijeme, ali subjekt koji prijevremeno usvoji izmjene i dopune mora ih primijeniti prospektivno. Ove izmjene i dopune još nisu usvojene na razini EU i Uprava predviđa da usvajanje ovih izmjena i dopuna neće imati značajan utjecaj na financijske izvještaje Grupe.

• **Konceptualni okvir MSFI-jeva - revidirani** izdan 29. ožujka 2018. godine. Konceptualni okvir donosi sveobuhvatan set načela i koncepata financijskog izvještavanja, objave standarda, uputa za definiranje konzistentnih računovodstvenih politika i pomoć u razumijevanju i tumačenju standarda. Odbor je izdao zaseban popratni dokument, Izmjene i dopune referenci na Konceptualni okvir za financijsko izvještavanje, koji utvrđuje izmjene i dopune u standardima u svrhu ažuriranja referenci u Konceptualnom okviru za financijsko izvještavanje. Cilj popratnog dokumenta je popratiti i podržati prijelaz na izmijenjeni Konceptualni okvir financijskog izvještavanja, društvima koja svoje računovodstvene politike pripremaju prema Konceptualnom okviru za financijsko izvještavanje, a kada niti jedan MSFI standard nije primjenjiv na određenu transakciju. Za društva koja svoje računovodstvene politike baziraju na Konceptualnom okviru za financijsko izvještavanje, isti je na snazi za godišnja razdoblja koja počinju na dan ili nakon 1. siječnja 2020.

• **MSFI 3 Poslovne kombinacije (Izmjene i dopune)** - izmjene i dopune definicije poslovanja usmjerene na rješavanje poteškoća koje nastaju kada društvo utvrđuje je li preuzelo poslovanje ili je samo steklo imovinu. Izmjene i dopune se odnose samo na one poslovne kombinacije čiji je datum stjecanja u prvom godišnjem izvještajnom razdoblju koje počinje 1. siječnja 2020. godine ili nakon toga kao i na akvizicije imovine koje nastaju nakon početka tog razdoblja, s dozvoljenom ranijom primjenom. Ove izmjene i dopune još nisu usvojene na razini EU, a Uprava predviđa da njihovo usvajanje neće imati značajan utjecaj na financijske izvještaje Grupe.

• **MRS 1 Prezentacija financijskih izvještaja i MRS 8 Računovodstvene politike, promjene računovodstvenih procjena i pogreške: Definicija „značajnosti“ (Izmjene i dopune)** primjenjuju se za godišnja razdoblja koja počinju 1. siječnja 2020. ili nakon toga, s dozvoljenom ranijom primjenom. Izmjene i dopune pojašnjavaju definiciju značajnosti i njenu primjenu. Nova definicija navodi da je „informacija značajna ako razumno može očekivati da će njeno izostavljanje ili pogrešno prikazivanje utjecati na odluke koje korisnici financijskih izvještaja donose na osnovi tih financijskih izvještaja, a koji pružaju financijske informacije o određenom izvještajnom subjektu“. Dodatno, objašnjenja popratnih definicija su poboljšana. Izmjenama i dopunama se osigurava konzistentnost definicije značajnosti kroz sve MSFI standarde. Uprava predviđa da usvajanje ovih izmjena i dopuna neće imati značajan utjecaj na financijske izvještaje Grupe.

## BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

## 2.1 Osnove sastavljanja (nastavak)

b) Standardi koji su izdani, ali još nisu na snazi (nastavak)

- **MRS 1 Prezentacija financijskih izvještaja: Klasifikacija kratkoročnih i dugoročnih obveza (Izmjene i dopune)** primjenjuju se za godišnja razdoblja koja počinju 1. siječnja 2022. ili nakon toga, s dopuštenom ranijom primjenom. Cilj izmjena i dopuna je potaknuti dosljednost u primjeni zahtjeva standarda na način da se društvima pomogne utvrditi trebaju li se dugovanja i ostale obveze s neizvjesnim datumom podmirenja, u izvještaju o financijskom položaju klasificirati kao dugoročne ili kratkoročne obveze. Izmjene i dopune utječu na prezentaciju obveza u izvještaju o financijskom položaju, ali ne mijenjaju postojeće zahtjeve oko mjerenja ili trenutka priznavanja imovine, obveza, prihoda ili rashoda, niti informacija koje subjekti objavljuju u bilješkama vezanih uz te pozicije. Osim navedenog, izmjene i dopune pojašnjavaju zahtjeve za klasifikaciju dugovanja koja društvo može podmiriti izdavanjem vlastitih kapitalnih instrumenata. Ove izmjene i dopune još nisu usvojene na razini EU, a Uprava predviđa da njihovo usvajanje neće imati značajan utjecaj na financijske izvještaje Grupe.

- **Reforma ujednačavanja kamatne stope - MSFI 9, MRS 39 i MSFI 7 (Izmjene i dopune)** na snazi za godišnja razdoblja koja počinju na dan ili nakon 1. siječnja 2020. te se moraju primjenjivati retrospektivno. Ranija primjena je dopuštena. U rujnu 2019. godine Odbor za MSFI-jeve je donio izmjene i dopune MSFI-ja 9, MRS-a 39 i MSFI-ja 7, čime je završio prvu fazu svog rada na projektu definiranja učinaka reforme međubankarskih ponuđenih stopa (IBOR) na financijsko izvještavanje. Druga faza bit će usredotočena na pitanja koja bi mogla utjecati na financijsko izvještavanje, kada se postojeća referentna kamatna stopa zamijeni nerizičnom kamatnom stopom (RFR). Objavljene Izmjene i dopune bave se pitanjima koja utječu na način financijskog izvještavanja u razdoblju prije zamjene postojećih referentnih kamatnih stopa s alternativnim kamatnim stopama. Objavljene Izmjene i dopune se bave implikacijama vezanim uz posebne zahtjeve za računovodstvo zaštite (hedge) zbog progresivne analize koju zahtijevaju MSFI 9 *Financijski instrumenti* i MRS 39 *Financijski instrumenti: Priznavanje i mjerenje*, koje zahtijevaju analizu usmjerenu na budućnost. Izmjene i dopune osigurale su privremene olakšice primjenjive na sve odnose računovodstva zaštite koji su izravno pod utjecajem reforme međubankarskih kamatnih stopa, čime se omogućio nastavak primjene računovodstva zaštite tijekom razdoblja neizvjesnosti prije zamjene postojećih kamatnih stopa s alternativnom kamatnom stopom koja je gotovo bez rizika. Donesene su i izmjene i dopune MSFI-ja 7 *Financijski instrumenti: Objave* koje se odnose se na dodatne objave neizvjesnosti koja proizlazi iz reforme ujednačavanja referentnih kamatnih stopa. Uprava predviđa da usvajanje ovih izmjena i dopuna neće imati značajan utjecaj na financijske izvještaje Grupe.

## 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 glavnih 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 dobiti od transakcija unutar društava Grupe se eliminišu. Isto tako eliminišu 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 Strateško poslovno vijeće.

## 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 iskazani su u računu dobiti i gubitka unutar financijskih prihoda ili rashoda. Svi ostali dobiti ili gubici od tečajnih razlika su iskazani unutar stavke „Ostali dobiti/(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 20 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. Amortizacija se obračunava pravocrtnom metodom kako bi se alocirao trošak brenda u toku njegovog procijenjenog vijeka uporabe (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.

**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 koji je viši. 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 umanj.

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 ili ako je tako određeno od strane Uprave. 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 ostalu sveobuhvatnu dobit, 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. Preostale promjene fer vrijednosti priznaju se u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti. Nakon prestanka priznavanja, kumulativna promjena fer vrijednosti priznata u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti reciklira se kroz dobit ili gubitak.



## BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)

## 2.8 Financijska imovina (nastavak)

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

Financijska imovina po fer vrijednosti u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti 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 u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti 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 ostaloj sveobuhvatnoj dobiti.

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 tokova 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 pojednostavljeni 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

Kao što je navedeno u bilješci 2.1, Grupa je promijenila računovodstvenu politiku za ugovore o najmu u kojima je Grupa najmoprimac. Nova politika opisana je u nastavku.

(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.

Od 1. siječnja 2019. najmovi se priznaju kao pravo na korištenje imovine i odgovarajuća obveza po najmovima na dan kada je sredstvo u najmu dostupno Grupi na korištenje.

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 ugovore o najmu s rokom dospjeća dužim od 5 godina korištena je inkrementalna stopa zaduživanja od 3% koja predstavlja neosigurani rizik obveznice Grupe, a inkrementalna stopa zaduživanja od 2% koja predstavlja osigurani rizik kredita od banaka korištena je za ugovore o najmu čije je dospjeće 5 godina ili kraće.

Plaćanja najmova raspoređuju se na glavnici 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.

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 odnosi se na IT opremu te manje stavke uredskog namještaja.

**BILJEŠKA 2 – SAŽETAK ZNAČAJNIH RAČUNOVODSTVENIH POLITIKA (nastavak)**

**2.9 Najmovi (nastavak)**

*(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. Ugovori o najmu Grupe kapitalizirani u skladu s MSFI 16 na dan 31. prosinca 2019. godine ne sadrže promjenjiva uvjete plaćanja.

*(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.

Do 31. prosinca 2018. najmovi nekretnina, postrojenja i opreme u kojima Grupa kao najmoprimac snosi sve rizike i koristi vlasništva klasificirali su se kao financijski najmovi.

Najmovi u kojima Grupa kao najmoprimac ne snosi bitan udio rizika i koristi vlasništva klasificirali su se kao operativni najmovi. Plaćanja po osnovi operativnih najмова (umanjena za bilo kakve poticaje primljene od najmodavca) iskazivala su se u računu dobiti i gubitka prema pravocrtnoj metodi u razdoblju trajanja najma. Prihodi od operativnog 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. Grupa nije trebala mijenjati računovodstvo imovine dane u najam kao rezultat usvajanja novog standarda.

**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 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 umanjeno za pripadajuće troškove transakcije i porez na dobit. Iznos fer vrijednosti primljene naknade iznad nominalne vrijednosti izdanih dionica prikazan je u bilješkama kao kapitalna dobit.

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, umanjeno za sve izravno pripadajuće troškove transakcije i porez na dobit, uključuju se u glavicu 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. Obveza iskazana u bilanci predstavlja sadašnju vrijednost obveza za jednokratne otpremnine prilikom redovnog umirovljenja na datum bilance. Obvezu mjeri nezavisni aktuar jednom godišnje. Aktuarski dobiti 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.

## (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 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. Otpremnine koje dopijevaju 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 dobiti 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 podmiranja 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**

Osnovno načelo MSFI 15 je da Društvo priznaj prihode kako bi se prikazao prijenos obećane robe ili usluga kupcima u iznosu koji odražava naknadu za koju Društvo 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.

Prihod od prodaje robe priznaje se u trenutku kada se proizvod proda kupcu. U maloprodaji se roba obično 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 vrijednost**

Porezne uprave zahtijevaju podmirenje PDV-a 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 zaključenja 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 derivat označen kao instrument zaštite od rizika i, ukoliko jest, o prirodi stavke koja je zaštićena.

Grupa koristi derivate 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 da li su derivati koji se koriste u transakcijama zaštite izrazito efektivni kod kompenziranja promjena u novčanim tokovima zaštićenih stavki.

Fer vrijednosti derivata korištenih za zaštitu rizika novčanog toka objavljena je u bilješki 16. Promjene u prihuvama za zaštitu od rizika prikazane su u bilješki 22.

Efektivan dio promjena u fer vrijednosti derivata koji su označeni kao, i ispunjavaju uvjet da budu zaštita od rizika novčanog toka priznaju se u ostaloj sveobuhvatnoj dobiti. Dobit ili gubitak koji se odnosi na neefektivan dio promjena odmah se priznaje u računu dobiti i gubitka, u sklopu pozicije „Ostali dobiti/(gubici) – neto“.

Iznosi akumulirani u kapitalu se reklasificiraju iz ostale sveobuhvatne dobiti 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 dobiti/(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 ostale sveobuhvatne dobiti 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 dobiti/(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 dospjevaju 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. U 2018. godini trošak amortizacije koji se odnosi na ulaganje u nekretnine iznosio je 42 tisuće kuna.

## 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 Usporedni podaci

Kako bi se osigurala usporedivost podataka, poslovni rezultati segmenata za 2018. godinu prepravljeni su u skladu s logikom izvještavanja u 2019. godini.

## BILJEŠKA 3 – UPRAVLJANJE FINACIJSKIM 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). Aprecijacija srpskog dinara u odnosu na euro u 2019. godini rezultirala je dobitkom od tečajnih razlika iz financijskih aktivnosti u iznosu od 2.340 tisuća kuna (2018.: pozitivan utjecaj od 742 tisuće kuna) dok aprecijacija ruske rublje nije imala izravan utjecaj na rezultat Grupe u 2019. godini.

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 2019.

(u tisućama kuna)

	EUR	RSD	USD	RUB
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	306.638	345.255	3.146	19.214
Novac i novčani ekvivalenti	103.028	48.815	3.148	1.345
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	(336.968)	(171.963)	(21.687)	(8.067)
Obveze po primljenim kreditima	(562.900)	-	(1.559)	-
Obveze po najmovima	(65.561)	(61.622)	-	-
<b>Neto izloženost bilance</b>	<b>(555.763)</b>	<b>160.485</b>	<b>(16.952)</b>	<b>12.492</b>

## 31. prosinca 2018.

(u tisućama kuna)

	EUR	RSD	USD	RUB
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	344.056	345.324	4.248	46.360
Novac i novčani ekvivalenti	189.561	32.640	33	2.551
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	(353.757)	(143.554)	(33.622)	(6.255)
Obveze po primljenim kreditima	(904.692)	-	(8.640)	-
<b>Neto izloženost bilance</b>	<b>(724.832)</b>	<b>234.410</b>	<b>(37.981)</b>	<b>42.656</b>

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.

U slučaju jačanja EUR-a za 1% u odnosu na kunu i srpski dinar, pod pretpostavkom da su svi ostali pokazatelji ostali nepromijenjeni, dobit nakon poreza bila bi 641 tisuće kuna manja (2018.: 3.542 tisuće kuna manja), a ostala sveobuhvatna dobit bi bila 11.386 tisuća kuna veća (2018.: 11.636 tisuća kuna veća), kao rezultat tečajnih razlika proizašlih iz konsolidacije ovisnih društava čija je funkcionalna valuta EUR.

Ukoliko bi srpski dinar ojačao za 1% u odnosu na kunu, dobit nakon poreza bila bi 195 tisuće kuna manja (2018.: 64 tisuće kuna manja), a ostala sveobuhvatna dobit bi bila 10.022 tisuća kuna veća (2018.: 9.127 tisuća kuna veća), pod pretpostavkom da su svi ostali pokazatelji ostali nepromijenjeni.

**BILJEŠKA 3 – UPRAVLJANJE FINACIJSKIM RIZIKOM (nastavak)**

**3.1 Čimbenici financijskog rizika (nastavak)**

*(a) Tržišni rizik (nastavak)*

*(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 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 2019. 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 2019. godine, kada bi se efektivna kamatna stopa na primljene kredite povećala/smanjila za 100 baznih bodova na godišnjoj razini (2018.: 100 baznih bodova), dobit nakon poreza bila bi za 5.935 tisuća kuna manja/veća (2018.: 8.993 tisuća kuna manja/veća), uglavnom kao rezultat većeg/manjeg troška od kamata.

**BILJEŠKA 3 – UPRAVLJANJE FINACIJSKIM 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 dospeljeća ili onih koji osiguravaju dovoljnu likvidnost.

Na dan 31. prosinca 2019. godine Grupa je imala 384.526 tisuća kuna novca i novčanih ekvivalenata (2018.: 413.663 tisuća kuna) te 30 tisuća kuna oročenih kratkoročnih depozita (2018.: 136 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 dospeljeće dugoročnih kredita prikazano u bilješci 24.



## BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2019.

## BILJEŠKA 3 – UPRAVLJANJE FINACIJSKIM RIZIKOM (nastavak)

## 3.1 Čimbenici financijskog rizika (nastavak)

(c) Rizik likvidnosti (nastavak)

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

(u tisućama kuna)	Manje od 1 godine	Između 1- 5 godina	Više od 5 godina	Ukupno
<b>31. prosinca 2019.</b>				
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	912.099	-	-	912.099
Obveze po kreditima	531.790	423.808	-	955.598
Obveze po najmovima	92.316	211.518	126.432	430.266
(u tisućama kuna)				
<b>31. prosinca 2018.</b>				
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	878.521	-	878.521	
Obveze po kreditima (bez obveza po osnovu financijskog najma)	492.712	832.932	1.325.644	

## 3.2 Promjene u obvezama proizašle iz financijskih aktivnosti

(u tisućama kuna)	Kratkoroč. kreditni od banaka	Dugoroč. kreditni od banaka	Obveze po najmovima- kratkoročne	Obveze po najmovima- dugoročne	Ukupne obveze
<b>31. prosinca 2018.</b>	<b>472.386</b>	<b>805.882</b>	-	-	<b>1.278.268</b>
Početna primjena MSFI 16	-	-	73.172	338.073	411.245
<b>1. siječnja 2019.</b>	<b>472.386</b>	<b>805.882</b>	<b>73.172</b>	<b>338.073</b>	<b>1.689.513</b>
Novčani tok	(342.508)	(7.381)	(79.992)	-	(429.881)
Povećanja (najmovi)	-	-	-	46.449	46.449
Amortizacija naknade	1.565	128	-	-	1.693
Tekući dio	390.192	(390.192)	87.935	(87.935)	-
Tečajne razlike	1.373	839	204	995	3.411
Ostalo	(5.671)	3.274	(1.287)	(2.056)	(5.740)
<b>31. prosinca 2019.</b>	<b>517.337</b>	<b>412.550</b>	<b>80.032</b>	<b>295.526</b>	<b>1.305.445</b>

Linija „Ostalo“ uključuje učinak povećanja rezerviranja, kao odraz protoka vremena te utjecaj prodaje podružnica. Plaćene kamate su iskazane 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 primljenih kredita i ukupnog kapitala. Neto primljeni krediti izračunati su kao ukupni primljeni krediti (dugoročni i kratkoročni krediti iskazani u konsolidiranoj bilanci) uvećani za obveze po najmovima, derivativne financijske instrumente i umanjene za novac i novčane ekvivalente. Ukupni kapital i neto dug izračunat je na način da se kapitalu i rezervama iskazanim u konsolidiranoj bilanci dodaju neto primljeni krediti.

## BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2019.

## BILJEŠKA 3 – UPRAVLJANJE FINACIJSKIM RIZIKOM (nastavak)

## 3.3 Upravljanje kapitalom (nastavak)

Pokazatelji zaduženosti su kako slijedi:

	2019.	2018.
	(u tisućama kuna)	
Ukupno primljeni krediti (bilješka 24)	929.887	1.278.268
Obveze po najmovima (bilješka 13a)	375.558	-
Derivativni financijski instrumenti (bilješka 16)	1.778	(1.689)
Umanjeno za: Novac i novčani ekvivalenti (bilješka 20)	(384.526)	(413.663)
Neto primljeni krediti	922.697	862.916
Kapital i rezerve	2.669.801	2.398.440
<b>Ukupni kapital i neto primljeni krediti</b>	<b>3.592.498</b>	<b>3.261.356</b>
<b>Pokazatelj zaduženosti</b>	<b>26%</b>	<b>26%</b>

Kako bi održala ili uskladila strukturu kapitala, Grupa može mijenjati iznos dividendi koje se isplaćuju dioničarima, izvršiti povrat kapitala dioničarima, izdati nove dionice ili prodati imovinu kako bi smanjila zaduženost. U usporedbi s prethodnom godinom, bez utjecaja MSFI 16, pokazatelj zaduženosti iznosio bi 17%, što odražava smanjenje obveza po primljenim kreditima.

## 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 (nekorrigirane) 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 FINACIJSKIM 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 terminkih 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 instrumenata 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

Očekivani vijek uporabe brendova 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 godišnje provjere goodwilla i nematerijalne imovine s neograničenim vijekom uporabe zbog umanjenja vrijednosti, sukladno politici iskazanoj u bilješci 2.7. Nematerijalna imovina s neograničenim vijekom upotrebe se testira zbog umanjenja vrijednosti na pojedinačnoj osnovi, 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 2019.	31. prosinca 2018.
SPP Zdravlje i njega	171.059	162.159
	<b>171.059</b>	<b>162.159</b>

## 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 2019.	31. prosinca 2018.
SPP Pića	46.553	46.397
SPP Kava	101.286	100.946
SPP Slatko i slano	138.390	137.582
SPP Delikatesni namazi	239.101	238.297
Dječja hrana	8.487	28.105
	<b>533.817</b>	<b>551.327</b>

## (iii) Goodwill

Poslovni segment (u tisućama kuna)	31. prosinca 2019.	31. prosinca 2018.
SPP Pića	82.097	88.795
SPP Kava	63.180	62.647
SPP Slatko i slano	218.087	215.760
SPP Delikatesni namazi	125.010	124.598
SPP Zdravlje i njega	168.183	196.155
Dječja hrana	-	6.193
SDP Hrvatska	42.210	35.508
SDP Srbija	51.320	50.895
SDP Slovenija	26.257	26.039
DP Makedonija	5.967	5.918
	<b>782.311</b>	<b>812.508</b>

Nadoknativa 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.

Kalkulacije vrijednosti u upotrebi za goodwill baziraju se na sljedećim pretpostavkama:

Poslovni segment	Diskontna stopa nakon poreza 2019.	Diskontna stopa nakon poreza 2018.
SPP Pića	6,7%	7,2%
SPP Kava	7,3%	7,6%
SPP Slatko i slano	7,8%	8,3%
SPP Delikatesni namazi	6,9%	7,3%
SPP Zdravlje i njega	6,5%	6,2%
Dječja hrana	7,0%	7,0%
SDP Hrvatska	4,3%	6,8%
SDP Srbija	5,7%	8,0%
SDP Slovenija	4,3%	5,3%
DP Makedonija	6,0%	8,7%



## BILJEŠKA 4 – KLJUČNE RAČUNOVODSTVENE PROCJENE (nastavak)

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

Pretpostavka o stopi rasta temeljena je na povijesnim podacima i očekivanjima Uprave o razvoju tržišta. Terminalna stopa rasta iznosi 2% za sve poslovne segmente i individualne testove umanjene imovine te se bazira na očekivanjima Uprave o razvoju tržišta (2018: 2%). Diskontne stope nakon poreza u 2019. godini su uglavnom niže u odnosu na 2018. godinu među segmentima temeljem promijenjenih tržišnih uvjeta – kao rezultat kombinacije nižih bezrizičnih kamatnih stopa uslijed smanjenih prinosa na državne obveznice diljem tržišta i smanjenog troška duga prije oporezivanja temeljem nižih kamatnih stopa na kredite nefinancijskom sektoru.

Pretpostavka o stopi rojaliteta koja se koristi za testiranje na umanjene vrijednosti brendova i licenci temeljena je na istraživanju provedenom od strane neovisnog procjenitelja:

	2019.	2018.
Barcaffè	5,0%	5,0%
Najlepše želje	6,0%	6,0%
Bananica	5,0%	5,0%
Smoki	7,0%	7,0%
Argeta	8,0%	8,0%
Donat	8,0%	8,0%
Cockta	5,0%	5,0%
Bebi	3,0%	3,0%
Bakina tajna	3,0%	3,0%
Licence	4,5%	4,5%

Testiranjem na umanjene goodwilla i nematerijalne imovine s neograničenim vijekom uporabe na datum bilance, priznato je umanjene vrijednosti nematerijalne imovine s neograničenim vijekom uporabe u iznosu od 25.892 tisuća kuna (2018.: 26.373 tisuće kuna).

Analiza osjetljivosti ključnih pretpostavki korištenih prilikom testiranja umanjene vrijednosti pokazuje da bi povećanje diskontne stope za 100 baznih bodova uzrokovalo u prosjeku 19,1% smanjenja nadoknadive vrijednosti jedinica stvaranja novca (2018.: 16,7%). Bez obzira na smanjenje, neto nadoknadiva vrijednost jedinica stvaranja novca bi i dalje bila veća od knjigovodstvene vrijednosti.

(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 šest strateških poslovnih područja. Od 1. siječnja 2019. godine poslovno područje Gourmet pripojeno je strateškom poslovnom području Delikatesni namazi. Poslovi distribucije organizirani su na način da pokriju pet najvećih tržišta – Hrvatska, Srbija, Slovenija, Makedonija, Austrija te je dodatno osnovan odjel Globalnog upravljanja mrežom distributera, koji pokriva tržišta kojima se dominantno upravlja putem distribucijskih partnera.



Strateško poslovno vijeće je odgovorno za strateške i operativne probleme. Zbog efikasnijeg upravljanja pojedinačnim strateškim poslovnim i strateškim distributivnim područjima, nova organizacijska područja ujedinjavaju zajedno slične poslovne aktivnosti ili proizvode, zajednička tržišta ili kanale prodaje.

Zbog činjenice da DP Makedonija, DP Austrija te SPP Sportska i aktivna prehrana ne prelaze prag materijalnosti, koji zahtijeva MSFI 8 za izvještajne segmente, oni se iskazuju unutar pozicije Ostali segmenti. SPP Sportska i aktivna prehrana je u potpunosti dezinvestirano početkom travnja 2019. 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 službe podrške u Srbiji, Sloveniji, Bosni i Hercegovini i Makedoniji) te su isključena iz izvještavanih operativnih segmenata.

Strateško poslovno vijeće prati poslovne rezultate segmenata zasebno u svrhu donošenja odluka o alokaciji resursa i ocjeni poslovanja. Ocjenjivanje uspjeha operativnih segmenata temeljeno je na EBITDA (dobit prije kamata, poreza, amortizacije i umanjene vrijednosti) te dobiti ili gubitku iz poslovanja. Na razini Grupe upravlja se prihodima i rashodima od financiranja i porezom na dobit te oni nisu alocirani na operativne segmente.

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 duplo prikazivanje prodaje vlastitih proizvoda eliminira se u liniji „Usklada”.

## BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINANIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2019.

## BILJEŠKA 5 – INFORMACIJE O SEGMENTIMA (nastavak)

Prihodi od prodaje (u tisućama kuna)	2019.	2018.
SPP Kava	1.135.957	1.123.570
SPP Pića	747.809	711.051
SPP Delikatesni namazi	726.619	674.660
SPP Slatko i slano	674.624	687.613
SPP Zdravlje i njega	654.980	647.963
SDP Hrvatska	1.368.619	1.265.298
SDP Srbija	1.263.857	1.253.436
SDP Slovenija	941.613	907.930
Globalno upravljanje mrežom distributera	378.478	370.598
Ostali segmenti	401.699	413.557
Usklada	(2.862.523)	(2.800.170)
<b>Ukupno</b>	<b>5.431.732</b>	<b>5.255.506</b>

Poslovni rezultati (u tisućama kuna)	Za godinu završenu 31. prosinca 2019.		
	Dobit iz poslovanja prije amortizacije i umanjenja vrijednosti	Amortizacija i umanjenje vrijednosti	Dobit iz poslovanja
SPP Kava	266.597	32.531	234.066
SPP Pića	177.489	40.488	137.001
SPP Delikatesni namazi	144.642	17.226	127.416
SPP Slatko i slano	125.566	17.421	108.145
SPP Zdravlje i njega	58.194	26.740	31.454
SDP Hrvatska	64.173	35.641	28.532
SDP Slovenija	60.931	8.287	52.644
SDP Srbija	40.193	19.106	21.087
Globalno upravljanje mrežom distributera	13.825	524	13.301
Ostali segmenti	(172.871)	80.342	(253.213)
<b>Ukupno</b>	<b>778.739</b>	<b>278.306</b>	<b>500.433</b>

## BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINANIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2019.

## BILJEŠKA 5 – INFORMACIJE O SEGMENTIMA (nastavak)

Poslovni rezultati (u tisućama kuna)	Za godinu završenu 31. prosinca 2018.		
	Dobit iz poslovanja prije amortizacije i umanjenja vrijednosti	Amortizacija i umanjenje vrijednosti	Dobit iz poslovanja
SPP Kava	258.865	29.257	229.608
SPP Pića	166.841	30.856	135.985
SPP Delikatesni namazi	132.516	14.640	117.876
SPP Slatko i slano	132.831	14.249	118.582
SPP Zdravlje i njega	44.361	11.342	33.019
SDP Hrvatska	37.787	12.063	25.724
SDP Slovenija	52.122	3.882	48.240
SDP Srbija	32.387	1.769	30.618
Globalno upravljanje mrežom distributera	17.848	380	17.468
Ostali segmenti	(329.678)	60.675	(390.353)
<b>Ukupno</b>	<b>545.880</b>	<b>179.113</b>	<b>366.767</b>

## Izještavanje po zemljopisnim segmentima

Ukupna dugotrajna imovina, isključujući financijske instrumente, odgođenu poreznu imovinu te potraživanja od kupaca i ostala potraživanja alocirana je kako slijedi:

	2019.	2018.
	(u tisućama kuna)	
Srbija	1.010.984	936.111
Hrvatska	922.560	690.507
Slovenija	914.399	900.968
Ostala tržišta	155.206	147.246
<b>Ukupno dugotrajna imovina po zemljopisnim segmentima</b>	<b>3.003.149</b>	<b>2.674.832</b>



## BILJEŠKA 5 – INFORMACIJE O SEGMENTIMA (nastavak)

Prihodi od prodaje po tržištima	2019.		2018.	
	(u tisućama kuna)	%	(u tisućama kuna)	%
Hrvatska	1.885.169	34,7	1.735.738	33,0
Srbija	1.291.292	23,8	1.275.388	24,3
Slovenija	943.140	17,4	908.740	17,3
Bosna i Hercegovina	430.294	7,9	421.675	8,0
Ostala tržišta regije*	419.341	7,7	351.873	6,7
Ključna europska tržišta**	220.530	4,1	275.196	5,2
Rusija i ZND zemlje	156.468	2,9	178.307	3,4
Ostala tržišta	85.498	1,5	108.589	2,1
<b>Ukupan prihod od prodaje po tržištima</b>	<b>5.431.732</b>	<b>100,0</b>	<b>5.255.506</b>	<b>100,0</b>

\*Ostala tržišta regije: Makedonija, Crna Gora, Kosovo

\*\*Ključna europska tržišta: Njemačka, Švicarska, Austrija, Švedska

Prihod zemljopisnog segmenta ovisi o zemljopisnom položaju kupaca.

Analiza prihoda po kategorijama	2019.		2018.	
	(u tisućama kuna)	%	(u tisućama kuna)	%
<b>Prihodi od prodaje po vrstama proizvoda</b>				
Vlastiti brendovi	3.481.911	63,2	3.502.180	65,7
Principalski brendovi	1.496.308	27,2	1.340.213	25,1
Farmacia	453.513	8,2	413.113	7,8
<b>Ukupno prihodi od prodaje po vrstama proizvoda</b>	<b>5.431.732</b>	<b>98,6</b>	<b>5.255.506</b>	<b>98,6</b>
Ostali prihodi /i/	74.672	1,4	75.118	1,4
<b>Ukupno prihodi</b>	<b>5.506.404</b>	<b>100,0</b>	<b>5.330.624</b>	<b>100,0</b>

/i/ Ostali prihodi se uglavnom sastoje od prihoda od kamata, prihoda od najma te prihoda od ukidanja neiskorištenih rezervacija.

## BILJEŠKA 6 – TROŠKOVI RADNIKA

	2019.	2018.
	(u tisućama kuna)	
Bruto plaće /i/	740.778	710.559
Naknade za prijevoz	18.624	17.354
Otpremnine	4.449	8.030
Božićne i uskrzne naknade i regresii	45.274	38.585
Ostale naknade zaposlenima /ii/	71.347	68.427
	<b>880.472</b>	<b>842.955</b>

U 2019. godini u Grupi je bilo zaposleno prosječno 5.557 radnika (2018.: 5.512).

/i/ Doprinosi za mirovine koje je Grupa obračunala za uplatu obveznim mirovinskim fondovima za 2019. godinu iznose 134.062 tisuće kuna (2018.: 128.651 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

	2019.	2018.
	(u tisućama kuna)	
Troškovi marketinga i unapređenja prodaje – vanjski	279.230	289.235
Troškovi marketinga i unapređenja prodaje – povezane stranke (bilješka 30)	4.258	4.271
Sponzorstva i donacije – vanjski	37.974	44.787
	<b>321.462</b>	<b>338.293</b>

## BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2019.

## BILJEŠKA 8 – OSTALI TROŠKOVI POSLOVANJA

	2019.	2018.
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Prijevozni troškovi	146.556	140.776
Troškovi održavanja	108.995	112.430
Neproizvodni materijal	29.362	27.729
Zakupnine (bilješke 13a i 27)	26.812	112.201
Porezi i doprinosi koji ne ovise o poslovnom rezultatu	25.715	22.012
Vrijednosno usklađenje zaliha (bilješka 19)	25.095	21.736
Troškovi reprezentacije	23.012	25.368
Gorivo	19.621	19.211
Intelektualne usluge	18.256	19.714
Neproizvodne usluge	16.537	15.751
Troškovi službenog puta i dnevnice	15.348	17.970
Telekomunikacijske usluge	10.967	12.782
Bankarski troškovi	8.433	8.305
Proizvodne usluge	6.919	8.657
Ispravak vrijednosti potraživanja od kupaca (bilješka 18)	5.382	9.875
Ispravak vrijednosti ostalih potraživanja (bilješka 18)	2.475	10.416
Naknade Nadzornom odboru	1.174	1.222
Naplata prethodno usklađenih potraživanja (bilješka 18)	(2.911)	(3.724)
Ostalo – povezane stranke (bilješka 30)	2.225	2.157
Ostalo	38.315	36.126
	<b>528.288</b>	<b>620.714</b>

## BILJEŠKA 9 – OSTALI DOBICI/(GUBICI) – NETO

	2019.	2018.
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Dobitak/(gubitak) od prodaje ovisnih društava – neto od transakcijskih troškova	56.946	(19.563)
Dobici od svođenja na fer vrijednost financijske imovine	5.703	13.233
Dobici/(gubici) od tečajnih razlika – neto	3.555	(4.704)
Dobitak od prodaje nekretnina, postrojenja i opreme	612	291
Ostali dobitci/(gubici) – neto	1.595	(2.372)
	<b>68.411</b>	<b>(13.115)</b>

## BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2019.

## BILJEŠKA 10 – RASHODI OD FINANCIRANJA – NETO

	2019.	2018.
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
<b>Financijski prihodi</b>		
Dobici od tečajnih razlika po primljenim kreditima	5.930	12.028
	<u>5.930</u>	<u>12.028</u>
<b>Financijski rashodi</b>		
Rashodi od kamata po primljenim kreditima od banaka	(15.245)	(31.498)
Rashodi od kamata po obvezama po najmovima	(10.201)	-
Rashodi od kamata po obveznicama	(6.386)	(6.386)
Rashodi od kamata po aktuarskim izračunima	(682)	(993)
Rashodi od kamata po primljenim kreditima – povezane stranke (bilješka 30)	-	(7.219)
Ostali rashodi od kamata /i/	(2.704)	(11.064)
Rashodi od kamata – ukupno	<u>(35.218)</u>	<u>(57.160)</u>
Gubici od tečajnih razlika po primljenim kreditima	(7.738)	(5.077)
	<u>(42.956)</u>	<u>(62.237)</u>
<b>Rashodi od financiranja – neto</b>	<b>(37.026)</b>	<b>(50.209)</b>

/i/ Ostali rashodi od kamata odnose se na kamatu priznatu kao odraz protoka vremena te na zatezne kamate.



## BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINANCIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2019.

## BILJEŠKA 11 – POREZ NA DOBIT

	<u>2019.</u>	<u>2018.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Tekući porez na dobit	79.415	78.927
Odgođeni porez (bilješka 25)	<u>(6.375)</u>	<u>(6.587)</u>
	<b>73.040</b>	<b>72.340</b>

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:

	<u>2019.</u>	<u>2018.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
<b>Dobit prije poreza</b>	<b>463.407</b>	<b>316.558</b>
Porez na dobit izračunat primjenom zakonske porezne stope na dobit u Republici Hrvatskoj od 18%	83.413	56.980
Porezni učinci:		
Niža porezna stopa u ostalim zemljama	(27.140)	(20.482)
Učinak neoporezivih prihoda	(19.556)	(14.998)
Učinak porezno nepriznatih troškova	28.465	33.092
Učinak priznate porezne olakšice	(8.701)	(13.031)
Korištenje prethodno nepriznatih poreznih gubitaka	(11.481)	(84)
Porezni gubici za koje nije priznata odgođena porezna imovina	28.565	30.863
Učinak iskorištenih poreznih gubitaka	<u>(525)</u>	<u>-</u>
<b>Porezni trošak</b>	<b>73.040</b>	<b>72.340</b>

Efektivna porezna stopa iznosila je 15,8% (2018.: 22,9%). Smanjenje u odnosu na prethodnu godinu u najvećoj mjeri proizlazi zbog različitih razina iskorištenosti poreznih gubitaka.

Dvije članice Grupe su trenutačno u postupku poreznog nadzora prijave poreza na dobit za 2018. godinu, odnosno prijave poreza na dobit i poreza na dodanu vrijednost za 2017. godinu. Nadzori su još u tijeku i Uprava smatra da postoji vrlo mala mogućnost odljeva ekonomskih koristi za Gruppu.

## BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINANCIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2019.

## 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.

	<u>2019.</u>	<u>2018.</u>
Neto dobit dioničarima Društva <i>(u tisućama kuna)</i>	388.880	243.970
Prosječno ponderirani broj redovnih izdanih dionica	3.331.481	3.333.167
Osnovna zarada po dionici <i>(u kunama)</i>	116,73	73,19

## 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

<i>(u tisućama kuna)</i>	Zemljište	Građevinski objekti	Postrojenja i oprema	Imovina u pripremi	Ukupno
<b>Stanje 31. prosinca 2017.</b>					
Nabavna vrijednost	102.743	949.638	1.739.704	75.074	2.867.159
Akumulirana amortizacija	-	(530.528)	(1.336.765)	-	(1.867.293)
<b>Neto knjigovodstvena vrijednost</b>	<b>102.743</b>	<b>419.110</b>	<b>402.939</b>	<b>75.074</b>	<b>999.866</b>
<b>Stanje 1. siječnja 2018.</b>					
Početna neto knjigovodstvena vrijednost	102.743	419.110	402.939	75.074	999.866
Povećanja	-	-	-	121.382	121.382
Prijenos u upotrebu	-	16.869	80.781	(97.650)	-
Prodaja i rashodovanja	-	-	(2.014)	-	(2.014)
Amortizacija	-	(21.933)	(94.945)	-	(116.878)
Umanjenje vrijednosti	-	(5.008)	(448)	-	(5.456)
Efekt prodaje podružnica	(5.066)	(14.278)	(1.808)	-	(21.152)
Tečajne razlike	(1.213)	(4.060)	(3.423)	(192)	(8.888)
<b>Zaključno neto knjigovodstveno stanje</b>	<b>96.464</b>	<b>390.700</b>	<b>381.082</b>	<b>98.614</b>	<b>966.860</b>
<b>Stanje 31. prosinca 2018.</b>					
Nabavna vrijednost	96.464	936.444	1.714.996	98.614	2.846.518
Akumulirana amortizacija	-	(545.744)	(1.333.914)	-	(1.879.658)
<b>Neto knjigovodstvena vrijednost</b>	<b>96.464</b>	<b>390.700</b>	<b>381.082</b>	<b>98.614</b>	<b>966.860</b>
<b>Stanje 1. siječnja 2019.</b>					
Početna neto knjigovodstvena vrijednost	96.464	390.700	381.082	98.614	966.860
Povećanja	-	-	-	160.478	160.478
Prijenos u upotrebu	-	24.909	105.832	(130.741)	-
Prijenos sa ulaganja u nekretnine	-	963	-	-	963
Prodaja i rashodovanja	(1.124)	(98)	(1.684)	-	(2.906)
Amortizacija	-	(23.174)	(96.641)	-	(119.815)
Umanjenje vrijednosti	-	(4.917)	(4.232)	(7.475)	(16.624)
Efekt prodaje podružnica	(4.490)	(9.439)	(7.053)	(24)	(21.006)
Tečajne razlike	306	1.639	1.731	289	3.965
<b>Zaključno neto knjigovodstveno stanje</b>	<b>91.156</b>	<b>380.583</b>	<b>379.035</b>	<b>121.141</b>	<b>971.915</b>
<b>Stanje 31. prosinca 2019.</b>					
Nabavna vrijednost	91.156	951.594	1.720.444	121.141	2.884.335
Akumulirana amortizacija	-	(571.011)	(1.341.409)	-	(1.912.420)
<b>Neto knjigovodstvena vrijednost</b>	<b>91.156</b>	<b>380.583</b>	<b>379.035</b>	<b>121.141</b>	<b>971.915</b>

Kao sredstvo osiguranja otplate kredita založena je dugotrajna materijalna imovina čija neto knjigovodstvena vrijednost na dan 31. prosinca 2019. godine iznosi 192.831 tisuću kuna (2018.: 202.833 tisuće kuna) (bilješka 24).

## BILJEŠKA 13a – NAJMOVI

Ova bilješka sadrži informacije o najmovima gdje je Grupa najmoprimac.

(i) *Iznosi priznati u bilanci*

<i>(u tisućama kuna)</i>	<b>31. prosinca 2019.</b>	<b>1. siječnja 2019.</b>
<b>Pravo na korištenje imovine</b>		
Zgrade	275.871	304.126
Vozila	94.894	95.545
Ostalo	1.482	1.586
	<b>372.247</b>	<b>401.257</b>
<b>Obveze po najmovima</b>		
Kratkoročne	80.032	73.172
Dugoročne	295.526	338.073
	<b>375.558</b>	<b>411.245</b>

Povećanje prava na korištenje imovine tijekom 2019. godine iznosilo je 46.449 tisuća kuna.

(ii) *Iznosi priznati u računu dobiti i gubitka*

<i>(u tisućama kuna)</i>	<b>2019.</b>	<b>2018.</b>
<b>Amortizacija prava na korištenje imovine</b>		
Zgrade	44.963	-
Vozila	38.062	-
Ostalo	787	-
	<b>83.812</b>	<b>-</b>
Rashodi od kamata (uključeno u „Financijske rashode“)	10.201	-
Troškovi vezani uz kratkoročni najam, najam softverskih licenci i imovinu male vrijednosti (uključeno u „Ostale troškove poslovanja“)	26.812	-

Ukupni novčani odljev za otplatu glavnice po najmovima u 2019. godini iznosio je 79.992 tisuća kuna.

## BILJEŠKA 14 – DUGOTRAJNA IMOVINA NAMIJENJENA PRODAJI

	<b>31. prosinca 2019.</b>	<b>31. prosinca 2018.</b>
<i>(u tisućama kuna)</i>		
Početna neto knjigovodstvena vrijednost	5.583	6.336
Prodaja i rashodovanja	-	(741)
Tečajne razlike	-	(12)
<b>Završna neto knjigovodstvena vrijednost</b>	<b>5.583</b>	<b>5.583</b>



## BILJEŠKA 15 – NEMATERIJALNA IMOVINA

<i>(u tisućama kuna)</i>	<u>Goodwill</u>	<u>Licence</u>	<u>Brendovi</u>	<u>Prava</u>	<u>Softver</u>	<u>Ukupno</u>
<b>Stanje 31. prosinca 2017.</b>						
Nabavna vrijednost	847.084	210.739	806.247	16.631	164.074	2.044.775
Akumulirana amortizacija i umanjnja	(12.332)	(48.580)	(102.638)	(11.833)	(119.176)	(294.559)
<b>Neto knjigovodstvena vrijednost</b>	<b>834.752</b>	<b>162.159</b>	<b>703.609</b>	<b>4.798</b>	<b>44.898</b>	<b>1.750.216</b>
<b>Stanje 1. siječnja 2018.</b>						
Početna neto knjigovodstvena vrijednost	834.752	162.159	703.609	4.798	44.898	1.750.216
Učinak promjene deviznog tečaja	(6.975)	-	(8.449)	(63)	(98)	(15.585)
Povećanja	-	-	127	-	29.202	29.329
Učinak prodaje podružnica	-	-	-	-	(16)	(16)
Prodaja i rashodovanja	-	-	-	-	(387)	(387)
Amortizacija	-	-	(12.813)	(3.119)	(14.432)	(30.364)
Trošak umanjnja vrijednosti	(15.269)	-	(11.104)	-	-	(26.373)
<b>Zaključno neto knjigovodstveno stanje</b>	<b>812.508</b>	<b>162.159</b>	<b>671.370</b>	<b>1.616</b>	<b>59.167</b>	<b>1.706.820</b>
<b>Stanje 31. prosinca 2018.</b>						
Nabavna vrijednost	840.109	210.739	776.712	16.418	179.181	2.023.159
Akumulirana amortizacija i umanjnja	(27.601)	(48.580)	(105.342)	(14.802)	(120.014)	(316.339)
<b>Neto knjigovodstvena vrijednost</b>	<b>812.508</b>	<b>162.159</b>	<b>671.370</b>	<b>1.616</b>	<b>59.167</b>	<b>1.706.820</b>
<b>Stanje 1. siječnja 2019.</b>						
Početna neto knjigovodstvena vrijednost	812.508	162.159	671.370	1.616	59.167	1.706.820
Učinak promjene deviznog tečaja	4.609	-	3.046	3	73	7.731
Povećanja	-	8.900	1.077	132	28.444	38.553
Stjecanje podružnica	6.406	-	-	-	-	6.406
Učinak prodaje podružnica	(34.997)	-	(6.474)	-	(1.309)	(42.780)
Amortizacija	-	-	(12.859)	(803)	(17.821)	(31.483)
Trošak umanjnja vrijednosti	(6.215)	-	(19.677)	-	(680)	(26.572)
<b>Zaključno neto knjigovodstveno stanje</b>	<b>782.311</b>	<b>171.059</b>	<b>636.483</b>	<b>948</b>	<b>67.874</b>	<b>1.658.675</b>
<b>Stanje 31. prosinca 2019.</b>						
Nabavna vrijednost	816.127	219.639	759.260	16.606	203.932	2.015.564
Akumulirana amortizacija i umanjnja	(33.816)	(48.580)	(122.777)	(15.658)	(136.058)	(356.889)
<b>Neto knjigovodstvena vrijednost</b>	<b>782.311</b>	<b>171.059</b>	<b>636.483</b>	<b>948</b>	<b>67.874</b>	<b>1.658.675</b>

Testiranje goodwilla i nematerijalne imovine s neograničenim vijekom uporabe na umanjnje vrijednosti prikazano je u bilješki 4 b).

Nematerijalna imovina čija neto knjigovodstvena vrijednost na dan 31. prosinca 2019. godine iznosi 581.470 tisuće kuna (2018.: 593.988 tisuće kuna) založena je kao sredstvo osiguranja otplate kredita (bilješka 24).

## BILJEŠKA 16 – FINANCIJSKI INSTRUMENTI PO KATEGORIJAMA

Računovodstvene politike za financijske instrumente su primijenjene na sljedeće stavke:

	<u>31. prosinca 2019.</u>	<u>31. prosinca 2018.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
<b>Financijska imovina po amortiziranom trošku</b>		
Potraživanja od kupaca	1.096.703	1.076.925
Dani krediti i depoziti	44.433	59.795
Ostala financijska imovina po amortiziranom trošku	66.399	75.992
Novac i novčani ekvivalenti	384.526	413.663
	<u>1.592.061</u>	<u>1.626.375</u>
<b>Financijska imovina po fer vrijednosti kroz OSD</b>		
Financijska imovina po fer vrijednosti kroz OSD	1.025	1.027
<b>Derivativni instrumenti zaštite</b>		
Derivativni financijski instrumenti	-	1.689
	<u>1.593.086</u>	<u>1.629.091</u>
<b>Ukupno financijska imovina</b>		
Ukupno kratkotrajna	1.551.248	1.575.896
Ukupno dugotrajna	41.838	53.195
<b>Financijske obveze po amortiziranom trošku</b>		
Primljeni krediti	929.887	1.278.268
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	911.721	878.143
	<u>1.841.608</u>	<u>2.156.411</u>
<b>Derivativni instrumenti zaštite</b>		
Derivativni financijski instrumenti	1.778	-
<b>Obveze po najmovima</b>	375.558	-
<b>Financijske obveze po fer vrijednosti u računu dobiti i gubitka</b>		
Potencijalna naknada za stjecanje ovisnog društva	2.554	2.955
	<u>2.221.498</u>	<u>2.159.366</u>
<b>Ukupno financijske obveze</b>		
Ukupno kratkoročne	1.511.246	1.350.907
Ukupno dugoročne	710.252	808.459

## BILJEŠKA 17 – FINANCIJSKA IMOVINA PO FER VRIJEDNOSTI KROZ OSD

Ulaganja u financijsku imovinu po fer vrijednosti kroz OSD odnose se na glavničke instrumente koji ne kotiraju na burzi te se iskazuju po trošku s obzirom da se fer vrijednost ne može pouzdano izmjeriti. Tijekom 2019. i 2018. godine nije bilo umanjnja vrijednosti financijske imovine po fer vrijednosti kroz OSD.

## BILJEŠKA 18 – POTRAŽIVANJA OD KUPACA I OSTALA POTRAŽIVANJA

	31. prosinca 2019.	31. prosinca 2018.
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
<b>Dugoročna potraživanja</b>		
Dani krediti i depoziti /i/	33.912	44.874
Ostala potraživanja	6.901	7.294
	<u>40.813</u>	<u>52.168</u>
<b>Kratkoročna potraživanja</b>		
Potraživanja od kupaca /iii/	1.096.703	1.076.925
Dani krediti i depoziti /i/	10.521	14.921
Ostala potraživanja /iii/	162.691	155.632
	<u>1.269.915</u>	<u>1.247.478</u>
	<b><u>1.310.728</u></b>	<b><u>1.299.646</u></b>
	<u>31. prosinca 2019.</u>	<u>31. prosinca 2018.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
<b>Financijska imovina</b>		
<b>Kategorija: Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja</b>		
Kredit i depoziti	44.433	59.795
Potraživanja od kupaca	1.096.703	1.076.925
Ostala potraživanja	66.399	75.992
	<u>1.207.535</u>	<u>1.212.712</u>

/i/ Potraživanja po kreditima i depozitima su kako slijedi:

	31. prosinca 2019.	31. prosinca 2018.
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
<b>Dugoročna potraživanja</b>		
Depoziti za operativni najam	1.664	1.586
Kredit	32.298	47.435
Tekuće dospjeće	(50)	(4.147)
	<u>33.912</u>	<u>44.874</u>
<b>Kratkoročna potraživanja</b>		
Kredit – povezane stranke (bilješka 30)	1.633	1.598
Kredit	8.808	9.040
Depoziti	30	136
Tekuće dospjeće dugoročnih potraživanja	50	4.147
	<u>10.521</u>	<u>14.921</u>
	<b><u>44.433</u></b>	<b><u>59.795</u></b>

Fer vrijednost danih kredita i depozita približno je jednaka knjigovodstvenoj vrijednosti.

## BILJEŠKA 18 – POTRAŽIVANJA OD KUPACA I OSTALA POTRAŽIVANJA (nastavak)

/ii/ Potraživanja od kupaca su kako slijedi:

	31. prosinca 2019.	31. prosinca 2018.
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Potraživanja od kupaca – bruto	1.088.398	1.091.944
Potraživanja od kupaca – povezane stranke (bilješka 30)	81.088	81.435
Ispravak vrijednosti potraživanja od kupaca	(72.783)	(96.454)
	<u>1.096.703</u>	<u>1.076.925</u>
	<u>31. prosinca 2019.</u>	<u>31. prosinca 2018.</u>
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Potraživanja od državnih institucija	25.773	29.841
Potraživanja za predujmove	10.556	8.912
Unaprijed plaćeni troškovi	66.864	48.181
Potraživanje za kamate	393	228
Potraživanje za kamate – povezane stranke (bilješka 30)	134	-
Potraživanja od prodaje podružnica	43.738	58.837
Ostalo	15.233	9.633
	<u>162.691</u>	<u>155.632</u>

/iii/ Ostala potraživanja su kako slijedi:

Uslijed neizvjesnosti naplate, napravljen je ispravak vrijednosti ostalih potraživanja u visini od 2.475 tisuća kuna (2018.: 10.416 tisuća kuna), (bilješka 8).

/iv/ Obračunata pripadajuća kamata do datuma bilance iskazana je u okviru ostalih prihoda.

Na dan 31. prosinca 2019. godine, vrijednost potraživanja od kupaca za koje je izvršen ispravak vrijednosti iznosi 72.783 tisuće kuna (2018.: 96.454 tisuće kuna). Pojedinačni ispravci potraživanja od kupaca odnose se na kupce koji su u neočekivano teškoj ekonomskoj situaciji. Starosna struktura ovih potraživanja od kupaca je slijedeća:

	31. prosinca 2019.	31. prosinca 2018.
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Do 3 mjeseca	690	1.067
Od 3 do 6 mjeseci	93	4.170
Više od 6 mjeseci	72.000	91.217
	<u>72.783</u>	<u>96.454</u>



## BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2019.

## BILJEŠKA 18 – POTRAŽIVANJA OD KUPACA I OSTALA POTRAŽIVANJA (nastavak)

Na dan 31. prosinca 2019. godine, vrijednost dospjelih potraživanja od kupaca za koje nije izvršen ispravak vrijednosti iznosi 145.999 tisuća kuna (2018.: 142.951 tisuću kuna) i odnosi se na više neovisnih kupaca koji u prošlosti nisu imali problema s plaćanjem.

	31. prosinca 2019.	31. prosinca 2018.
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Do 3 mjeseca	101.513	106.752
Od 3 do 6 mjeseci	24.800	19.787
Više od 6 mjeseci	19.686	16.412
	<b>145.999</b>	<b>142.951</b>

Knjigovodstvena vrijednost financijske imovine Grupe po valutama je kako slijedi:

	31. prosinca 2019.	31. prosinca 2018.
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
EUR	306.638	344.056
HRK	432.300	398.835
RSD	345.255	345.324
Ostalo	123.342	124.497
	<b>1.207.535</b>	<b>1.212.712</b>

Promjene u ispravku vrijednosti potraživanja od kupaca su kako slijedi:

	2019.	2018.
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Stanje 1. siječnja	96.454	104.552
Ispravak vrijednosti potraživanja (bilješka 8)	5.382	9.875
Naplata prethodno usklađenih potraživanja (bilješka 8)	(2.911)	(3.724)
Otpisana potraživanja	(20.848)	(4.760)
Prodaja podružnica	(5.656)	(8.154)
Tečajne razlike	362	(1.335)
Stanje 31. prosinca	<b>72.783</b>	<b>96.454</b>

Maksimalna izloženost kreditnom riziku na dan izvještavanja je knjigovodstvena vrijednost svake gore spomenute kategorije potraživanja.

## BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2019.

## BILJEŠKA 19 – ZALIHE

	31. prosinca 2019.	31. prosinca 2018.
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Sirovine i materijal	87.740	98.285
Proizvodnja u tijeku	13.354	14.360
Gotovi proizvodi	163.487	156.633
Trgovačka roba	236.706	224.632
	<b>501.287</b>	<b>493.910</b>

Na dan 31. prosinca 2019. godine, zalihama u iznosu od 25.095 tisuća kuna (2018.: 21.736 tisuća kuna) umanjena je vrijednost zbog usuglašavanja s neto ostvarivom vrijednosti (bilješka 8).

## BILJEŠKA 20 – NOVAC I NOVČANI EKVIVALENTI

	31. prosinca 2019.	31. prosinca 2018.
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Kunski račun i gotovina u blagajni	205.647	143.284
Devizni račun	178.879	270.306
Depoziti s rokom dospijeca do tri mjeseca /i/	-	73
	<b>384.526</b>	<b>413.663</b>

/i/ Obračunata pripadajuća kamata do datuma bilance iskazana je u okviru ostalih prihoda.

Novac i novčani ekvivalenti denominirani su u sljedećim valutama:

	31. prosinca 2019.	31. prosinca 2018.
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
EUR	103.028	189.561
HRK	205.633	143.652
RSD	48.815	32.640
Ostalo	27.050	47.810
	<b>384.526</b>	<b>413.663</b>

## BILJEŠKA 21 – DIONIČKI KAPITAL, KAPITALNA DOBIT I VLASTITE DIONICE

	Broj dionica	Dionički kapital	Kapitalna dobit	Vlastite dionice	Ukupno
<i>(u tisućama kuna)</i>					
1. siječnja 2018.	3.332.551	133.372	881.089	(1.514)	1.012.947
Otkup vlastitih dionica	(2.200)	-	-	(2.164)	(2.164)
Isplata s temelja dionica	3.855	-	186	3.586	3.772
<b>31. prosinca 2018.</b>	<b>3.334.206</b>	<b>133.372</b>	<b>881.275</b>	<b>(92)</b>	<b>1.014.555</b>
Otkup vlastitih dionica	(11.441)	-	-	(13.424)	(13.424)
Isplata s temelja dionica	6.525	-	48	7.632	7.680
<b>31. prosinca 2019.</b>	<b>3.329.290</b>	<b>133.372</b>	<b>881.323</b>	<b>(5.884)</b>	<b>1.008.811</b>

Sve dionice su redovne dionice, koje imaju sva pripadajuća prava. Navedena prava uključuju pravo glasa na Glavnoj skupštini Društva kao i pravo na isplatu dividende.

Osnivač i većinski vlasnik Društva je Emil Tedeschi, koji obnaša i funkciju Predsjednika Uprave. Gospodin Tedeschi je krajnji vlasnik Grupe.

Vlasnička struktura Društva je kako slijedi:

	31. prosinca 2019.		31. prosinca 2018.	
	Broj dionica	%	Broj dionica	%
Emil Tedeschi	1.673.819	50,20	1.673.819	50,20
Raiffeisen Obvezni mirovinski fond	322.729	9,68	322.729	9,68
AZ Obvezni mirovinski fond	286.946	8,61	286.946	8,61
Erste Plavi Obvezni mirovinski fond	246.926	7,41	231.178	6,93
Lada Tedeschi Fiorio	193.156	5,79	193.156	5,79
Uprava Društva	30.211	0,90	22.656	0,68
Ostali dioničari	575.503	17,26	603.722	18,11
Vlastite dionice	5.010	0,15	94	0,00
<b>Ukupno</b>	<b>3.334.300</b>	<b>100,00</b>	<b>3.334.300</b>	<b>100,00</b>

## Isplata dividendi

Prema odluci Glavne skupštine Društva održane 27. lipnja 2019. godine, odobrena je isplata dividende u iznosu od 32,00 kune po dionici odnosno sveukupno 106.599 tisuća kuna. Isplata dividende realizirana je u srpnju 2019. godine.

U 2018. godini odobrena je isplata dividende u iznosu od 20,00 kuna po dionici odnosno sveukupno 66.674 tisuća kuna. Isplata dividende realizirana je u srpnju 2018. godine.

## BILJEŠKA 21 – DIONIČKI KAPITAL, KAPITALNA DOBIT I VLASTITE DIONICE (nastavak)

## 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 zaposlenici (transakcije podmirene dionicama).

Jedan dio opcija dodjele dionica uvjetovan je time da zaposlenik bude zaposlen najmanje dvije ili tri godine (razdoblje stjecanja prava), a drugi dio dodijeljenih dionica zaposlenici mogu slobodno raspolagati bez ograničenja.

Fer vrijednost dodijeljenih dionica utvrđena je na dan stjecanja prava prema procijenjenoj tržišnoj cijeni dionice u iznosu od 1.170,67 kuna (2018.: 1.130,00 kuna).

U 2019. godini članovi Uprave i zaposlenici primili su ukupno 6.199 neuvjetovanih dionica dodijeljenih u 2019. godini te 326 uvjetovanih dionica dodijeljenih u 2017. godini.

U 2018. godini članovi Uprave i ostali zaposlenici primili su ukupno 3.855 dionica. Od toga se 3.130 dionica odnosi na dionice dodijeljene u 2017. godini, a 725 dionica na dionice dodijeljene u 2016. godini.

## BILJEŠKA 22 – PRIČUVE

<i>(u tisućama kuna)</i>	Pričuve /i/	Pričuve iz preračuna /ii/	Pričuve zaštite od rizika /iii/	Ukupno
1. siječnja 2018.	15.908	(63.886)	(4.450)	(52.428)
Tečajne razlike	-	(33.039)	-	(33.039)
Prijenos sa zadržane dobiti	1.417	-	-	1.417
Zaštita novčanog toka	-	-	2.422	2.422
<b>31. prosinca 2018.</b>	<b>17.325</b>	<b>(96.925)</b>	<b>(2.028)</b>	<b>(81.628)</b>
Tečajne razlike	-	8.668	-	8.668
Prijenos sa zadržane dobiti	2.861	-	-	2.861
Zaštita novčanog toka	-	-	(2.965)	(2.965)
<b>31. prosinca 2019.</b>	<b>20.186</b>	<b>(88.257)</b>	<b>(4.993)</b>	<b>(73.064)</b>

/i/ Pričuve se uglavnom odnose na statutarne pričuve koje su iskazane sukladno odredbama statuta Društva. Ove pričuve su raspodjeljive.

/ii/ Kretanja predstavljaju iznose koji pripadaju isključivo dioničarima Društva.

Komponente ostale sveobuhvatne dobiti:

	2019.	2018.
<i>(u tisućama kuna)</i>		
<b>Zaštita novčanog toka:</b>		
Valutni forward ugovori		
Reklasificirano u račun dobiti i gubitka tijekom godine	(948)	4.316
Neto dobit/(gubitak) tijekom godine (osim za nedospjele ugovore)	343	(2.444)
Neto (gubitak)/dobit tijekom godine nedospjelih ugovora	(2.360)	550
	<b>(2.965)</b>	<b>2.422</b>



## BILJEŠKA 23 – OBVEZE PREMA DOBAVLJAČIMA I OSTALE OBVEZE

	31. prosinca 2019.	31. prosinca 2018.
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Obveze prema dobavljačima	667.242	630.665
Obveze prema dobavljačima – povezane stranke (bilješka 30)	2.054	1.833
Ostale obveze	263.895	293.690
	<b>933.191</b>	<b>926.188</b>
Ostale obveze na dan 31. prosinca su kako slijedi:		
	31. prosinca 2019.	31. prosinca 2018.
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Obveze za bruto plaće zaposlenima	40.375	48.951
Obveze prema državnim institucijama	(22.761)	(4.853)
Ukalkulirani troškovi	134.487	140.300
Ukalkulirani trošak neiskorištenih godišnjih odmora	20.259	19.905
Ugovorna obveza	55.045	63.705
Obveze za otpremnine	3.478	3.569
Odgođeni prihodi	343	2.164
Obveza za dividendu	107	264
Ostalo	32.562	19.685
	<b>263.895</b>	<b>293.690</b>

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 2019.	31. prosinca 2018.
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
EUR	336.968	353.757
HRK	348.062	324.228
RSD	171.963	143.554
Ostalo	55.106	56.982
	<b>912.099</b>	<b>878.521</b>

## BILJEŠKA 24 – OBVEZE PO PRIMLJENIM KREDITIMA

	31. prosinca 2019.	31. prosinca 2018.
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
<b>Dugoročni krediti:</b>		
Financijske ustanove /i/	212.567	606.036
Obveznice /ii/	199.983	199.846
	<b>412.550</b>	<b>805.882</b>
<b>Kratkoročni krediti:</b>		
Financijske ustanove /i/	517.213	472.262
Obveznice /ii/	124	124
	<b>517.337</b>	<b>472.386</b>
	<b>929.887</b>	<b>1.278.268</b>

/i/ Kreditni paket u visini od 307 milijuna eura odobren je u studenom 2012. godine od Europske banke za obnovu i razvoj (EBRD), Međunarodne financijske korporacije (IFC, članica grupe Svjetske Banke), Raiffeisenbank Austria Zagreb i Zagrebačke banke. Aranžman je strukturiran na način da je EBRD aranžirao kredit u iznosu od 232 milijuna eura, IFC je u paketu sudjelovao s kreditom od 50 milijuna eura, dok su preostalih 25 milijuna paralelno osigurala lokalne komercijalne banke. Sredstva iz ugovorenog paketa korištena su primarno za restrukturiranje bilance Grupe (272 milijuna eura), zatim za neobvezujuću liniju za unapređenje energetske učinkovitosti (10 milijuna eura od kojih je 5 milijuna eura iskorišteno u 2014. godini) te za financiranje radnog kapitala (25 milijuna eura).

U travnju 2016. godine, Grupa je potpisala ugovor s Europskom bankom za obnovu i razvoj (EBRD) i Međunarodnom financijskom korporacijom (IFC) vezan uz paket preostalog iznosa kredita (191,5 milijuna eura) čime su definirani povoljniji financijski uvjeti te je prolongirano dospijeće kredita za dvije godine, do 2021. godine.

U studenom 2018. godine, Grupa je potpisala dodatak ugovorima s Europskom bankom za obnovu i razvoj (EBRD) i Međunarodnom financijskom korporacijom (IFC) čime su definirani povoljniji financijski uvjeti vezani uz preostali kreditni paket.

Na dan 31. prosinca 2019. godine, 18 milijuna eura obvezujućih linija bilo je neiskorišteno (2018.: 30 milijuna eura).

/ii/ U lipnju 2016. godine Grupa je izdala korporativne obveznice u iznosu od 200 milijuna kuna po cijeni izdanja od 99,954% s kuponom od 3,125% godišnje uz polugodišnju isplatu kamata te konačnim dospijećem 17. lipnja 2021. godine. Svrha navedenih obveznica je financiranje radnog kapitala te refinanciranje obveznica koje su izdane u rujnu 2011. godine i dospjele 20. rujna 2016. godine.

Kreditni financijskih ustanova osigurani su zalogom nad nekretninama, postrojenjem i opremom (bilješka 13), nematerijalnom imovinom (bilješka 15) i udjelima u ovisnom društvu Atlantic Trade d.o.o. Zagreb te njegovim ovisnim društvima: Atlantic Droga Kolinska d.o.o., Ljubljana, Atlantic Grand d.o.o., Beograd i Atlantic Štark d.o.o., Beograd. Ukupna vrijednost neto imovine Atlantic Trade d.o.o. na sub-konsolidiranoj razini na dan 31. prosinca 2019. godine iznosila je 2.881.102 tisuće kuna (2018.: 2.747.366 tisuća kuna). Nadalje, na dio kredita od financijskih ustanova te na izdane obveznice primjenjuju se obveze definirane ugovorima o kreditu na temelju kojih je Grupa obvezna ispuniti određene ključne pokazatelje poslovanja poput pokrića ukupnog neto duga, pokrića kamata, pokrića novčanog toka i maksimalnih kapitalnih ulaganja. Na dan bilance sve obveze su ispunjene.

## BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2019.

## BILJEŠKA 24 – OBVEZE PO PRIMLJENIM KREDITIMA (nastavak)

Izloženost promjeni kamatne stope na primljene kredite sukladno ugovorenim datumima promjena kamatnih stopa na dan bilance je kako slijedi:

	31. prosinca 2019.	31. prosinca 2018.
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Fiksna kamatna stopa	200.107	237.035
Do 3 mjeseca	429.550	535.308
3 do 6 mjeseci	300.230	505.925
	<b>929.887</b>	<b>1.278.268</b>

Dinamika otplate dugoročnog duga je kako slijedi:

	31. prosinca 2019.	31. prosinca 2018.
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
Od 1 do 2 godine	411.918	336.133
Od 2 do 5 godina	632	469.749
	<b>412.550</b>	<b>805.882</b>

Prosječna godišnja efektivna kamatna stopa na primljene kredite od financijskih ustanova na dan bilance bila je 1,22% (2018.: 1,63%). Godišnja efektivna kamatna stopa na obveznice na dan bilance bila je 3,19% (2018.: 3,19%).

Knjigovodstveni iznosi i fer vrijednost dugoročnog duga na dan 31. prosinca 2019. godine bili su kako slijedi:

	Knjigovodstveni iznosi	Fer vrijednost
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
<b>Dugoročni dug</b>		
Financijske ustanove	212.567	212.567
Obveznice	199.983	201.160
	<b>412.550</b>	<b>413.727</b>

Fer vrijednost primljenih kredita od banaka i financijskih ustanova izračunata je na temelju diskontiranog novčanog toka primjenom kamatne stope od 1,22% (2018.: 1,63%).

Knjigovodstveni iznos kredita i obveznica preračunat je iz sljedećih valuta:

	31. prosinca 2019.	31. prosinca 2018.
	<i>(u tisućama kuna)</i>	
HRK	365.428	364.936
EUR	562.900	904.692
USD	1.559	8.640
	<b>929.887</b>	<b>1.278.268</b>

## BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2019.

## 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 18.997 tisuća kuna (2018.: 39.798 tisuća kuna) nastalih u Društvu i u tri ovisna društva, 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 96.203 tisuće kuna (2018.: 83.923 tisuće kuna) ističu kroz sljedećih 5 godina dok porezni gubici u iznosu od 7.648 tisuća kuna (2018.: 78.162 tisuće kuna) imaju neograničeni vijek korištenja.

## Odgođena porezna imovina

*(u tisućama kuna)*

	Porezni gubici	Rezerviranja	Ostalo	Ukupno
<b>Stanje 1. siječnja 2018.</b>	<b>2.393</b>	<b>11.537</b>	<b>18.235</b>	<b>32.165</b>
Porez (na teret)/u korist računa dobiti i gubitka (bilješka 11)	986	1.063	1.819	3.868
Porez (na teret)/u korist ostale sveobuhvatne dobiti	-	(6)	(321)	(327)
Prodaja podružnice	-	(358)	100	(258)
Ostale promjene	-	-	(2.671)	(2.671)
Tečajne razlike	(602)	(75)	(157)	(834)
<b>Stanje 31. prosinca 2018.</b>	<b>2.777</b>	<b>12.161</b>	<b>17.005</b>	<b>31.943</b>
Porez (na teret)/u korist računa dobiti i gubitka (bilješka 11)	111	1.571	(2.742)	(1.060)
Porez (na teret)/u korist ostale sveobuhvatne dobiti	-	53	450	503
Prodaja podružnica	-	(444)	-	(444)
Tečajne razlike	792	23	39	854
<b>Stanje 31. prosinca 2019.</b>	<b>3.680</b>	<b>13.364</b>	<b>14.752</b>	<b>31.796</b>

## Odgođena porezna obveza

*(u tisućama kuna)*

	Višak fer vrijednosti imovine stečene poslovnim kombinacijama	Ostalo	Ukupno
<b>Stanje 1. siječnja 2018.</b>	<b>161.620</b>	<b>1.032</b>	<b>162.652</b>
Porez na teret/(u korist) računa dobiti i gubitka (bilješka 11)	(2.662)	(57)	(2.719)
Porez na teret/(u korist) ostale sveobuhvatne dobiti	-	247	247
Ostale promjene	-	(903)	(903)
Tečajne razlike	1.420	(260)	1.160
<b>Stanje 31. prosinca 2018.</b>	<b>160.378</b>	<b>59</b>	<b>160.437</b>
Porez na teret/(u korist) računa dobiti i gubitka (bilješka 11)	(7.435)	-	(7.435)
Porez na teret/(u korist) ostale sveobuhvatne dobiti	-	(248)	(248)
Tečajne razlike	285	189	474
<b>Stanje 31. prosinca 2019.</b>	<b>153.228</b>	<b>-</b>	<b>153.228</b>



## BILJEŠKA 26 – REZERVIRANJA

<i>(u tisućama kuna)</i>	Rezerviranja za naknade zaposlenima	Rezerviranja za sudske sporove	Ostala rezerviranja	Ukupno
Stanje 31. prosinca 2018.	82.180	61.077	15.925	159.182
<b>Analiza ukupnih rezerviranja:</b>				
Dugoročni dio	38.834	14.067	5.860	58.761
Kratkoročni dio	43.346	47.010	10.065	100.421
<b>Stanje 1. siječnja 2019.</b>	<b>82.180</b>	<b>61.077</b>	<b>15.925</b>	<b>159.182</b>
Povećanja	53.966	761	6.150	60.877
Iskorišteno tijekom godine	(39.271)	(3.832)	-	(43.103)
Prodaja podružnica	(1.371)	-	(1.875)	(3.246)
Ukinuto tijekom godine	(4.015)	(21)	(305)	(4.341)
Trošak kamata	1.178	-	1.640	2.818
Tečajne razlike	1.372	492	310	2.174
<b>Stanje 31. prosinca 2019.</b>	<b>94.039</b>	<b>58.477</b>	<b>21.845</b>	<b>174.361</b>
<b>Analiza ukupnih rezerviranja:</b>				
Dugoročni dio	52.832	11.341	1.342	65.515
Kratkoročni dio	41.207	47.136	20.503	108.846

## Sudski sporovi

Grupa je napravila rezervaciju u iznosu 38.529 tisuća kuna (2018.: 38.529 tisuća kuna) temeljem ugovora o prodaji udjela u društvu Neva d.o.o., čiji su udjeli prodani u 2018. godini. Naime, Društvo se temeljem navedenog ugovora o kupoprodaji udjela obvezalo kupcu nadoknaditi eventualne dodatno utvrđene porezne obveze po sporu društva Neva d.o.o. sa Poreznom upravom koji je u trenutku kupoprodaje bio u tijeku pred Upravnim sudom. S obzirom da je u 2018. godini Upravni sud donio negativnu odluku u ovome sporu, Društvo je rezerviralo navedeni iznos. U 2019. godini Društvo je rezerviralo dodatni iznos od 689 tisuća kuna koji se odnosi na zatezne kamate. Obveza plaćanja se odgađa do rješenja žalbe Visokom upravnom sudu koje je društvo Neva d.o.o. podnijela u ovome sporu.

Dodatno uz prethodnog navedeno, 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 2019. godine.

## Primanja radnika

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 koje će biti isplaćene nakon 31. prosinca 2020. godine. Kratkoročni iznos primanja radnika sastoji se od godišnjih bonusa radnicima te jubilarnih nagrada i otpremnina u iznosu od 2.646 tisuća kuna koji će biti isplaćeni u razdoblju od 12 mjeseci nakon datuma bilance.

## Ostala rezerviranja

Ostala rezerviranja se uglavnom odnose na procijenjene ugovorne obveze po osnovi ugovora o nabavi.

## BILJEŠKA 27 – PREUZETE OBVEZE

Ugovorena, a nerealizirana kapitalna ulaganja su na dan 31. prosinca 2019. godine iznosila 67.364 tisuća kuna za nekretnine, postrojenja i opremu (2018.: 25.958 tisuća kuna) te 1.445 tisuća kuna za nematerijalnu imovinu (2018.: 195 tisuća kuna). Na dan 31. prosinca 2019. Grupa nema ugovorenih obveza za nabavu proizvoda po osnovi ugovora o nabavi (2018.: HRK 41.441 tisuću kuna).

Grupa je ugovorila neraskidive operativne najmove za određena prodajna mjesta, urede i skladišta. Trajanje tih ugovora je između tri i deset godina te je većina njih obnovljiva po isteku trajanja pod tržišnim uvjetima. Grupa je također ugovorila raskidive operativne najmove za određene nekretnine, postrojenja i opremu. U slučaju raskida ovih ugovora Grupa mora obavijestiti najmodavca tri do šest mjeseci unaprijed.

Od 1. siječnja 2019. Društvo je priznalo pravo na korištenje imovine za te najmove, osim kratkoročnih najmova i najmova male vrijednosti – dodatne informacije objavljene su u bilješkama 2.9. i 13a.

Na dan 31. prosinca 2018. ukupna buduća minimalna plaćanja najma proizašla iz neraskidivih ugovora o operativnom najmu opreme, vozila i poslovnih prostora bila su kako slijedi:

	<b>31. prosinca 2018.</b>
	<i>(u tisućama kuna)</i>
Do jedne godine	60.568
Od jedne do pet godina	185.606
Više od pet godina	116.104
	<b>362.278</b>

## BILJEŠKA 28 – POSLOVNE KOMBINACIJE I PRODAJA PODRUŽNICA

/i/ Tijekom 2019. godine, Atlantic Grupa je nastavila provoditi svoj strateški program dezinvestiranja „non-core“ poslovnih operacija. Na dan 1. travnja 2019. godine, Atlantic Grupa i njemačka tvrtka Genuport, dugogodišnji partner u distribuciji sportske i funkcionalne hrane, sklopili su ugovor o prodaji poslovnog područja sportske i funkcionalne prehrane, koja uključuje brendove *Multipower*, *Champ* i *Multaben* u okviru kojeg su već prethodno dezinvestirana proizvodna postrojenja belgijskoj tvrtki Aminolabs.

Početkom listopada 2019. godine, Atlantic Grupa i PharmaS Grupa potpisali su ugovor o prodaji kompanije Fidifarm d.o.o., vlasnika vodeće hrvatske robne marke dodataka prehrani – *Dietpharm*. PharmaS je također kupio i *Multivitu*, regionalni brend dodataka prehrani, čiji je proizvod *Multivita Vitamin C* vodeći šumeći vitamin C na ruskom tržištu. Transakcije su zaključene 31. prosinca 2019.

Atlantic Grupa je 31. prosinca 2019. godine prodala distribuciju bidona kao osnovnu djelatnost tvrtke Bionatura Bidon Vode d.o.o., zadržavajući pritom brend *Kala* i ukupno poslovanje vezano uz punionicu vode.

Grupa je ostvarila dobit od prodaje podružnica u iznosu od 32.070 tisuća kuna.

<b>Primljena naknada i potraživanja za prodaju podružnica:</b> <i>(u tisućama kuna)</i>	
Novac	103.031
Potraživanja	17.000
<b>Ukupni primici od prodaje</b>	<b>120.031</b>
Sadašnja vrijednost prodane neto imovine	(83.757)
Troškovi transakcije	(4.204)
<b>Dobit od prodaje podružnica</b>	<b>32.070</b>
<b>Knjigovodstvena vrijednost prodane neto imovine prodanih podružnica</b> <i>(u tisućama kuna)</i>	
Nekretnine, postrojenja i oprema	21.006
Pravo na korištenje imovine	3.319
Nematerijalna imovina	42.780
Odgođena porezna imovina	444
Zalihe	26.857
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	30.864
Novac i novčani ekvivalenti	8.432
Rezerviranja	(3.246)
Obveze po najmovima	(3.343)
Potraživanja za porez na dobit	(638)
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	(42.718)
	<b>83.757</b>
<b>Novčani tok od prodaje podružnica</b> <i>(u tisućama kuna)</i>	
Primljena naknada u novcu	103.031
Novac u prodanim podružnicama	(8.432)
<b>Primici od prodaje podružnica – neto</b>	<b>94.599</b>

Prodane podružnice su u 2019. godini u konsolidiranom računu dobiti i gubitka ostvarile 140 milijuna kuna prihoda i 14 milijuna kuna gubitka.

## BILJEŠKA 28 – POSLOVNE KOMBINACIJE I PRODAJA PODRUŽNICA (nastavak)

Tijekom 2019. godine, Grupa je također naplatila 55.972 tisuća kuna od prodaje tvornica u 2017. godini i ostvarila dodatni dobitak u iznosu od 24.778 tisuća kuna. Također, od prodaje Neve u 2018. godini, Grupa je naplatila 1.460 tisuća kuna te je ostvaren dodatni dobitak od 98 tisuća kuna.

/ii/ Krajem 2019. godine, Atlantic Grupa je sklopila strateško partnerstvo s mrežom kafića *Vivas cafés*. Koja broji gotovo 300 kafića i barova. Na taj je način, Atlantic Grupa znatno osnažila poslovanje segmenta espresso kave. Partnerstvo s *Vivas cafés* dio je dobro definirane strategije razvoja biznisa kave u Atlantic Grupi, izgradnje leaderske pozicije na hrvatskom tržištu kave i širenja u rastućem segment konzumacije izvan kućanstava. Atlantic Grupa je stekla 98,85% vlasništva u tvrtki *Vivascaffè Professional* d.o.o. Manjinski interes u stečenom ovisnom društvu je priznat po fer vrijednosti. Kao rezultat ove transakcije privremeno je utvrđen goodwill u iznosu od 6.406 tisuća kuna, kao razlika između troška stjecanja i knjigovodstvene vrijednosti stečene neto imovine. Privremeno utvrđeni goodwill je predmet konačnog vrednovanja koje će biti dovršeno unutar razdoblja od 12 mjeseci od datuma stjecanja.

**Plaćeni novac i obveza za stjecanje ovisnog društva:***(u tisućama kuna)*

Plaćeni novac	2.206
Obveza za stjecanje ovisnog društva	4.200
<b>Ukupna naknada za kupnju</b>	<b>6.406</b>

Knjigovodstvena vrijednost stečene neto imovine	-
<b>Goodwill</b>	<b>6.406</b>

**Knjigovodstvena vrijednost stečene neto imovine***(u tisućama kuna)*

Novac i novčani ekvivalenti	5
Potraživanja za porez na dobit	(5)
	-

**Novčani tok od stjecanja podružnica***(u tisućama kuna)*

Plaćena naknada	2.206
Stečeni novac	(5)
<b>Novčani tok po stjecanju</b>	<b>2.201</b>



## BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2019.

## BILJEŠKA 28 – POSLOVNE KOMBINACIJE I PRODAJA PODRUŽNICA (nastavak)

/iii/ U 2018. godini Atlantic Grupa je prodala društvo Neva d.o.o. tvrtki Magdis d.o.o. i društvo Atlantic Brands GmbH, Frankfurt tvrtki Genuport Trade GmbH. Obje transakcije prodaje realizirane su krajem rujna 2018. godine. Prodajna cijena je djelomično isplaćena do kraja 2018. godine, a ostatak je u cijelosti isplaćen tijekom 2019. i početkom 2020. godine. Grupa je uz navedene transakcije iskazala i rezervaciju po sudskom sporu vezanom uz Nevu d.o.o. te je ostvarila neto negativan utjecaj od 21.210 tisuća kuna.

Primljena naknada i potraživanja za prodaju podružnica (u tisućama kuna)	
Novac	34.059
Potraživanja	27.411
<b>Ukupni primici od prodaje</b>	<b>61.470</b>
Sadašnja vrijednost prodane neto imovine	(43.068)
Troškovi transakcije	(1.083)
Rezervacije za sudski spor	(38.529)
Gubitak od prodaje podružnica	<b>(21.210)</b>
Sadašnja vrijednost neto imovine prodanih podružnica na dan 30. rujna 2018. (u tisućama kuna)	
Nekretnine, postrojenja i oprema	21.152
Nematerijalna imovina	16
Odgođena porezna imovina	258
Potraživanja za porez na dobit	787
Zalihe	17.644
Potraživanja od kupaca i ostala potraživanja	19.829
Novac i novčani ekvivalenti	3.997
Rezerviranja	(1.277)
Obveze prema dobavljačima i ostale obveze	(19.338)
	<b>43.068</b>
Novčani tok od prodaje podružnica (u tisućama kuna)	
Primljena naknada u novcu	34.059
Novac u prodanim podružnicama	(3.997)
<b>Primici od prodaje podružnica – neto</b>	<b>30.062</b>

Prodane podružnice su u razdoblju od 1. siječnja do 30. rujna 2018. godine u konsolidiranom računu dobiti i gubitka ostvarile 97.421 tisuća kuna prihoda i 3.619 tisuća kuna gubitka.

Tijekom 2018. godine Grupa je naplatila 29.449 tisuća kuna potraživanja po osnovi prodaje tvornica u 2017. godini te je također ostvarila i dodatni dobitak od prodaje tvornica u iznosu od 1.647 tisuća kuna.

## BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2019.

## BILJEŠKA 29 – NOVAC GENERIRAN POSLOVANJEM

	Bilješka	2019.	2018.
<b>Neto dobit za godinu</b>		<b>390.367</b>	<b>244.218</b>
Porez na dobit	11	73.040	72.340
Amortizacija i umanjenje vrijednosti	13,13a, 14, 15, 2.24	278.306	179.113
Dobitak od prodaje nekretnina, postrojenja i opreme	9	(612)	(291)
(Dobitak)/ Gubitak od prodaje podružnica – neto od transakcijskih troškova	9	(56.946)	19.563
Ispravak vrijednosti kratkotrajne imovine		32.952	42.027
Tečajne razlike – neto		1.808	132
Povećanje rezerviranja za rizike i troškove	26	15.415	20.625
Dobici od svođenja na fer vrijednost financijske imovine	9	(5.703)	(13.233)
Isplate s temelja dionica	21	7.680	3.772
Prihodi od kamata		(1.028)	(1.729)
Rashodi od kamata	10	35.218	57.160
Ostale nenovčane promjene – neto		(954)	(41)
<b>Promjene u radnom kapitalu:</b>			
(Povećanje)/smanjenje zaliha		(59.329)	13.988
(Povećanje)/smanjenje kratkoročnih potraživanja		(80.856)	61.695
Povećanje/(smanjenje) kratkoročnih obveza		68.173	(65.515)
<b>Novac generiran poslovanjem</b>		<b>697.531</b>	<b>633.824</b>

## BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2019.

## BILJEŠKA 30 – ODNOSI S POVEZANIM STRANKAMA

Grupa ostvaruje transakcije sa sljedećim povezanim strankama: značajnim dioničarima i ostalim društvima u vlasništvu ili pod kontrolom krajnjeg vlasnika Društva („ostale povezane stranke“).

Poslovne transakcije s povezanim strankama koje se odnose na stanja u bilanci na dan 31. prosinca 2019. godine i na dan 31. prosinca 2018. 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	2019.	2018.
<b>POTRAŽIVANJA</b>			
<b>Kratkoročna potraživanja</b>			
Ostale povezane stranke	18	82.855	83.033
<b>OBVEZE</b>			
<b>Obveze prema dobavljačima i ostale obveze</b>			
Ostale povezane stranke	23	2.054	1.833
<b>PRIHODI</b>			
<b>Prihodi od prodaje</b>			
Ostale povezane stranke		510.621	496.026
<b>Ostali prihodi</b>			
Ostale povezane stranke		3.043	1.310
<b>RASHODI</b>			
<b>Troškovi marketinga i unapređenja prodaje</b>			
Ostale povezane stranke	7	4.258	4.271
<b>Ostali troškovi poslovanja</b>			
Ostale povezane stranke	8	2.225	2.157
<b>Rashodi od financiranja - neto</b>			
Dioničari	10	-	7.219

## Naknade Upravi

U 2019. godini članovi Uprave po osnovi plaće i naknade za članstvo u nadzornom odboru operativnih društava te godišnjeg bonusa zaprimili su ukupan bruto iznos od 11.841 tisuća kuna (2018.: 11.943 tisuća kuna).

## BILJEŠKA 31 – REVIZORSKE NAKNADE

Naknade za zakonom propisanu reviziju financijskih izvještaja Grupe, tvrtki Ernst & Young d.o.o. iznosile su 2.354 tisuća kuna (2018.: 2.447 tisuća kuna), dok su naknade za ostale usluge iznosile 68 tisuća kuna (2018.: 63 tisuće kuna). Ostale usluge odnose se na pretplatu na online platformu za edukaciju, izvještaje o povezanim stranama te na dogovorene postupke izračuna ključnih pokazatelja poslovanja.

## BILJEŠKE UZ KONSOLIDIRANE FINACIJSKE IZVJEŠTAJE

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2019.

## BILJEŠKA 32 – OVISNA DRUŠTVA

Grupu čini Društvo i sljedeća ovisna društva u kojima Društvo posjeduje vlasnički udjel veći od 50% i kontrolu:

	2019.	2018.
Atlantic Cedevita d.o.o., Hrvatska	100%	100%
Atlantic Trade d.o.o., 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., Makedonija	100%	100%
- Atlantic Brands d.o.o., Srbija	100%	100%
- Atlantic Trade d.o.o., Slovenija	100%	100%
- Atlantic Trade d.o.o., Makedonija	75%	75%
- Bionatura bidon vode d.o.o., Hrvatska (prodano u 2019.)	-	100%
- Vivascaffè Professional d.o.o., Hrvatska (stečeno u 2019.)	99%	-
Fidifarm d.o.o., Hrvatska (prodano u 2019.)	-	100%
Farmacia Holding d.o.o., Hrvatska (osnovano u 2019.)	100%	-
- Atlantic Pharmacentar d.o.o., Hrvatska	100%	100%
- ZU Ljekarne Farmacia, Hrvatska	100%	100%
- Farmacia - specijalizirana prodavaonica d.o.o., Hrvatska	100%	100%
Montana Plus d.o.o., Hrvatska	100%	100%
Atlantic Point d.o.o., Hrvatska	100%	100%
Hopen Investments, BV, Nizozemska	100%	100%
- Tripoint GmbH, Njemačka (prodano u 2019.)	-	100%
- Atlantic Management GmbH, Njemačka	100%	100%
Atlantic Multipower UK Ltd, Velika Britanija (u procesu likvidacije)	100%	100%
Atlantic Multipower Srl, Italija (u procesu likvidacije)	100%	100%
Atlantic Multipower Iberica, Španjolska (likvidirano u 2019.)	-	100%
Atlantic Brands GmbH, Austrija	100%	100%



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 23. ožujka 2020. donijela je sljedeću

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.

**ODLUKU**

- I. Utvrđuje se Godišnje izvješće društva Atlantic Grupa d.d., sve u tekstu „GODIŠNJE IZVJEŠĆE 2019.“ koje čini pravitak ove Odluke.
- II. Utvrđuju se revidirani nekonsolidirani i konsolidirani Godišnji financijski izvještaji za 2019. 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 je revizor Ernst & Young d.o.o. iz Zagreba, Radnička cesta 50, sačinio revizorska izvješća za 2019. 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 01.01.2019. do 31.12.2019. 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.
- V. 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 (05. svibnja 2020.);
  2. Dostavlja se Nadzornom odboru Društva revizorsko izvješće iz točke III. ove Odluke radi zauzimanja stava na sjednici zakazanoj prema objavljenom kalendaru događanja (05. svibnja 2020.);
  3. Po donošenju odluke Nadzornog odbora iz točaka 1. i 2., Uprava Društva će istovremeno, na sjednici Nadzornog odbora zakazanoj prema objavljenom kalendaru događanja (05. svibnja 2020.), Nadzornom odboru uputiti Prijedlog odluke o upotrebi dobiti radi zauzimanja stava;

Atlantic Grupa d.d.



Emil Tedeschi, Predsjednik Uprave







**ATLANTIC GRUPA D.D.**  
Miramarska 23  
10000 Zagreb, Hrvatska

**Informacije**  
tel. +385 1 2413 900  
fax. +385 1 2413 901  
mail.grupa@atlanticgrupa.com