



Vreme: 22.09.2026 09:02

Medij: klix.ba

Link: <https://www.klix.ba/biznis/smart-cash/50000-km-kredita-uz-odgovor-za-samo-50-minuta-addiko-bank->

Autori: Ines Drinjaković

Teme: MasterCard (Master)

Naslov: 50.000 KM kredita uz odgovor za samo 50 minuta: Addiko Bank predstavila novu ponudu

2341



Ponekad je za ostvarenje velikih planova potreban samo jedan dio slagalice. Aplicirajte za nenamjenski kredit u iznosu 50.000 KM i Addiko Mastercard kreditnu karticu i sastavite svoje planove do kraja.

U vremena kada su brzina i jednostavnost među najvažnijim faktorima pri donošenju finansijskih odluka, Addiko Bank d.d. Sarajevo predstavila je novu ponudu namijenjenu građanima Bosne i Hercegovine koja omogućava realizaciju nenamjenskog kredita u iznosu 50.000 KM uz odgovor za samo 50 minuta od potpisa zahtjeva. Nova kampanja, koja traje od 20. septembra do 31. oktobra 2026. godine, fokusirana je na pružanje bržeg i jednostavnijeg pristupa finansijskim sredstvima, uz dodatne pogodnosti kroz Addiko Mastercard kreditnu karticu. "Današnji klijenti očekuju jednostavna i efikasna rješenja. Upravo zato nastavljamo graditi ponudu koja odgovara njihovim stvarnim potrebama, omogućavajući brz pristup finansiranju bez nepotrebne komplikacije. Naš cilj je da vrijeme koje klijenti ulažu u proces odobrenja kredita svedemo na minimum, uz zadržavanje visokog kvaliteta usluge", ističu iz Addiko Bank d.d. Sarajevo. U okviru kampanje građani mogu aplicirati za nenamjenski kredit u iznosu 50.000 KM, a po završetku procedure zahtjeva odgovor dobijaju već za 50 minuta. Proces apliciranja je pojednostavljen kako bi uštedio vrijeme klijenata, uz dodatne pogodnosti koje uključuju fiksnu kamatnu stopu tokom cijelog perioda otplate, kao i obradu zahtjeva bez naknade za klijente koji svoja primanja usmjere na račun u Addiko Bank d.d. Sarajevo. Dodatno, uz ugovaranje Addiko Mastercard kreditne kartice, korisnicima je omogućeno da kupovine podijele na rate putem Addiko Mobile aplikacije, čime svakodnevno upravljanje ličnim finansijama postaje još jednostavnije. Kroz koncept "Dio koji nedostaje", Addiko Bank želi pokazati kako pravo finansijsko rješenje može pomoći građanima da lakše realizuju važne životne planove, bilo da je riječ o renoviranju doma, kupovini automobila, obrazovanju ili drugim ličnim projektima. Kroz fokus na jednostavne proizvode, digitalna rješenja i brzo donošenje odluka, Addiko Bank nastavlja razvijati usluge koje klijentima omogućavaju više vremena za ono što im je zaista važno. Više o ponudi dostupno je u svim poslovnicama Addiko Bank d.d. Sarajevo, putem Web stranice Banke i digitalnih kanala komunikacije.





Vreme: 22.09.2026 13:27

Medij: biznisinfo.ba

Link: <https://www.biznisinfo.ba/50-000-km-kredita-uz-odgovor-za-samo-50-minuta-addiko-bank-predstavila->

Autori: BiznisInfo

Teme: MasterCard (Master)

Naslov: 50.000 KM kredita uz odgovor za samo 50 minuta: Addiko Bank predstavila novu ponudu

2799



Ponekad je za ostvarenje velikih planova potreban samo jedan dio slagalice. Aplicirajte za nenamjenski kredit u iznosu 50.000 KM i Addiko Mastercard kreditnu karticu i sastavite svoje planove do kraja. U vremena kada su brzina i jednostavnost među najvažnijim faktorima pri donošenju finansijskih odluka, Addiko Bank d.d. Sarajevo predstavila je novu ponudu namijenjenu građanima Bosne [...] The post appeared first on Biznis Info.

Ponekad je za ostvarenje velikih planova potreban samo jedan dio slagalice. Aplicirajte za nenamjenski kredit u iznosu 50.000 KM i Addiko Mastercard kreditnu karticu i sastavite svoje planove do kraja.

Nova ponuda Addiko Bank

U vremena kada su brzina i jednostavnost među najvažnijim faktorima pri donošenju finansijskih odluka, Addiko Bank d.d. Sarajevo predstavila je novu ponudu namijenjenu građanima Bosne i Hercegovine koja omogućava realizaciju nenamjenskog kredita u iznosu 50.000 KM uz odgovor za samo 50 minuta od potpisa zahtjeva.

Nova kampanja, koja traje od 20. septembra do 31. oktobra 2026. godine, fokusirana je na pružanje bržeg i jednostavnijeg pristupa finansijskim sredstvima, uz dodatne pogodnosti kroz Addiko Mastercard kreditnu karticu.

"Današnji klijenti očekuju jednostavna i efikasna rješenja. Upravo zato nastavljamo graditi ponudu koja odgovara njihovim stvarnim potrebama, omogućavajući brz pristup finansiranju bez nepotrebne komplikacije. Naš cilj je da vrijeme koje klijenti ulažu u proces odobrenja kredita svedemo na minimum, uz zadržavanje visokog kvaliteta usluge", ističu iz Addiko Bank d.d. Sarajevo.

U okviru kampanje građani mogu aplicirati za nenamjenski kredit u iznosu 50.000 KM, a po završetku procedure zahtjeva odgovor dobijaju već za 50 minuta. Proces apliciranja je pojednostavljen kako bi uštedio vrijeme klijenata, uz dodatne pogodnosti koje uključuju fiksnu kamatnu stopu tokom cijelog perioda otplate, kao i obradu zahtjeva bez naknade za klijente koji svoja primanja usmjere na račun u Addiko Bank d.d. Sarajevo. Dodatno, uz ugovaranje Addiko Mastercard kreditne kartice, korisnicima je omogućeno da kupovine podijele na rate putem Addiko Mobile aplikacije, čime svakodnevno upravljanje ličnim finansijama postaje još jednostavnije.

Kroz koncept "Dio koji nedostaje", Addiko Bank želi pokazati kako pravo finansijsko rješenje može pomoći građanima da lakše realizuju važne životne planove, bilo da je riječ o renoviranju doma, kupovini automobila, obrazovanju ili drugim ličnim projektima.

Kroz fokus na jednostavne proizvode, digitalna rješenja i brzo donošenje odluka, Addiko Bank nastavlja razvijati usluge koje klijentima omogućavaju više vremena za ono što im je zaista važno.

Više o ponudi dostupno je u svim poslovnicama Addiko Bank d.d. Sarajevo, putem Web stranice Banke i digitalnih kanala komunikacije.





Vreme: 22.09.2026 13:27

Medij: biznisinfo.ba

Link: <https://www.biznisinfo.ba/50-000-km-kredita-uz-odgovor-za-samo-50-minuta-addiko-bank-predstavila->

Autori: BiznisInfo

Teme: MasterCard (Master)

Naslov: 50.000 KM kredita uz odgovor za samo 50 minuta: Addiko Bank predstavila novu ponudu

2491



Addiko Bank predstavila novu ponudu nenamjenskog kredita u iznosu 50.000 KM uz odgovor za samo 50 minuta od potpisa zahtjeva

Ponekad je za ostvarenje velikih planova potreban samo jedan dio slagalice. Aplicirajte za nenamjenski kredit u iznosu 50.000 KM i Addiko Mastercard kreditnu karticu i sastavite svoje planove do kraja.

Nova ponuda Addiko Bank

U vremena kada su brzina i jednostavnost među najvažnijim faktorima pri donošenju finansijskih odluka, Addiko Bank d.d. Sarajevo predstavila je novu ponudu namijenjenu građanima Bosne i Hercegovine koja omogućava realizaciju nenamjenskog kredita u iznosu 50.000 KM uz odgovor za samo 50 minuta od potpisa zahtjeva.

Nova kampanja, koja traje od 20. septembra do 31. oktobra 2026. godine, fokusirana je na pružanje bržeg i jednostavnijeg pristupa finansijskim sredstvima, uz dodatne pogodnosti kroz Addiko Mastercard kreditnu karticu.

"Današnji klijenti očekuju jednostavna i efikasna rješenja. Upravo zato nastavljamo graditi ponudu koja odgovara njihovim stvarnim potrebama, omogućavajući brz pristup finansiranju bez nepotrebne komplikacije. Naš cilj je da vrijeme koje klijenti ulažu u proces odobrenja kredita svedemo na minimum, uz zadržavanje visokog kvaliteta usluge", ističu iz Addiko Bank d.d. Sarajevo.

U okviru kampanje građani mogu aplicirati za nenamjenski kredit u iznosu 50.000 KM, a po završetku procedure zahtjeva odgovor dobijaju već za 50 minuta. Proces apliciranja je pojednostavljen kako bi uštedio vrijeme klijenata, uz dodatne pogodnosti koje uključuju fiksnu kamatnu stopu tokom cijelog perioda otplate, kao i obradu zahtjeva bez naknade za klijente koji svoja primanja usmjere na račun u Addiko Bank d.d. Sarajevo. Dodatno, uz ugovaranje Addiko Mastercard kreditne kartice, korisnicima je omogućeno da kupovine podijele na rate putem Addiko Mobile aplikacije, čime svakodnevno upravljanje ličnim finansijama postaje još jednostavnije.

Kroz koncept "Dio koji nedostaje", Addiko Bank želi pokazati kako pravo finansijsko rješenje može pomoći građanima da lakše realizuju važne životne planove, bilo da je riječ o renoviranju doma, kupovini automobila, obrazovanju ili drugim ličnim projektima.

Kroz fokus na jednostavne proizvode, digitalna rješenja i brzo donošenje odluka, Addiko Bank nastavlja razvijati usluge koje klijentima omogućavaju više vremena za ono što im je zaista važno.

Više o ponudi dostupno je u svim poslovnicama Addiko Bank d.d. Sarajevo, putem Web stranice Banke i digitalnih kanala komunikacije.





Vreme: 22.09.2026 13:33

Medij: bljesak.info

Link: <https://bljesak.info/gospodarstvo/flash/50000-km-kredita-uz-odgovor-za-samo-50-minuta-addiko-bank->

Autori: Promotivni članak

Teme: MasterCard (Master)

Naslov: 50.000 KM kredita uz odgovor za samo 50 minuta: Addiko Bank predstavila novu ponudu

2342



Ponekad je za ostvarenje velikih planova potreban samo jedan dio slagalice. Aplicirajte za nenamjenski kredit u iznosu 50.000 KM i Addiko Mastercard kreditnu karticu i sastavite svoje planove do kraja.

U vremena kada su brzina i jednostavnost među najvažnijim faktorima pri donošenju finansijskih odluka, Addiko Bank d.d. Sarajevo predstavila je novu ponudu namijenjenu građanima Bosne i Hercegovine koja omogućava realizaciju nenamjenskog kredita u iznosu 50.000 KM uz odgovor za samo 50 minuta od potpisa zahtjeva.

Nova kampanja, koja traje od 20. rujna do 31. listopada 2026. godine, fokusirana je na pružanje bržeg i jednostavnijeg pristupa finansijskim sredstvima, uz dodatne pogodnosti kroz Addiko Mastercard kreditnu karticu.

"Današnji klijenti očekuju jednostavna i efikasna rješenja. Upravo zato nastavljamo graditi ponudu koja odgovara njihovim stvarnim potrebama, omogućavajući brz pristup financiranju bez nepotrebne komplikacije. Naš cilj je da vrijeme koje klijenti ulažu u proces odobrenja kredita svedemo na minimum, uz zadržavanje visokog kvaliteta usluge", ističu iz Addiko Bank d.d. Sarajevo.

U okviru kampanje građani mogu aplicirati za nenamjenski kredit u iznosu 50.000 KM, a po završetku procedure zahtjeva odgovor dobivaju već za 50 minuta. Proces apliciranja je pojednostavljen kako bi uštedio vrijeme klijenata, uz dodatne pogodnosti koje uključuju fiksnu kamatnu stopu tijekom cijelog perioda otplate, kao i obradu zahtjeva bez naknade za klijente koji svoja primanja usmjere na račun u Addiko Bank d.d. Sarajevo. Dodatno, uz ugovaranje Addiko Mastercard kreditne kartice, korisnicima je omogućeno da kupovine podijele na rate putem Addiko Mobile aplikacije, čime svakodnevno upravljanje ličnim finansijskama postaje još jednostavnije.

Kroz koncept "Dio koji nedostaje", Addiko Bank želi pokazati kako pravo finansijsko rješenje može pomoći građanima da lakše realiziraju važne životne planove, bilo da je riječ o renoviranju doma, kupovini automobila, obrazovanju ili drugim ličnim projektima.

Kroz fokus na jednostavne proizvode, digitalna rješenja i brzo donošenje odluka, Addiko Bank nastavlja razvijati usluge koje klijentima omogućavaju više vremena za ono što im je zaista važno.

Više o ponudi dostupno je u svim poslovnicama Addiko Bank d.d. Sarajevo, putem Web stranice Banke i digitalnih kanala komunikacije.





Vreme: 22.09.2026 13:54

Medij: poslovnojutro.ba

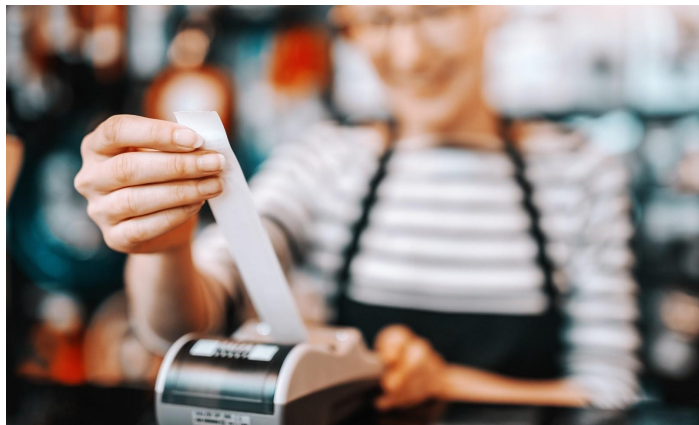
Link: <http://www.poslovnojutro.ba/tekst/poslovne%20vijesti/siva-ekonomija-pala-sa-206-na-124-odsto-bdp->

Autori: Bez autora

Teme: Bezgotovinsko plaćanje

Naslov: Siva ekonomija pala sa 20,6 na 12,4 odsto BDP- Poslovne vijesti - Crna Gora - poslovnojutro.com

3890



Obim neformalne ekonomije među registrovanim privatnim preduzećima i preduzetnicima smanjen je sa 20,6 odsto BDP-a u 2022. na 12,4 procenta u 2026. godini, o...

Siva ekonomija pala sa 20,6 na 12,4 odsto BDP-a

Obim neformalne ekonomije među registrovanim privatnim preduzećima i preduzetnicima smanjen je sa 20,6 odsto BDP-a u 2022. na 12,4 procenta u 2026. godini, odnosno za 8,2 procentna poena.

Napredak je, dodaju, ostvaren u svim djelatnostima, a najveće smanjenje neformalne ekonomije zabilježeno je u građevinarstvu i ugostiteljstvu.

Ove brojke, kako navode u Ministarstvu finansija, pokazuju potvrdu pravca koje je Ministarstvo postavilo kroz Program za suzbijanje neformalne ekonomije 2024-2026. godine.

Nalazi novog Ipsos istraživanja evidentiraju značajno manje rada "na crno", više formalnog zaposlenja i odgovornije ponašanje građana i privrede, što je direktan rezultat sprovođenja politika za suzbijanja neformalne ekonomije.

"Obim neformalne ekonomije među registrovanim privatnim preduzećima i preduzetnicima smanjen je sa 20,6% BDP-a u 2022. na 12,4% u 2026. godini, odnosno za 8,2 procentna poena. Istovremeno, rezultati pokazuju da promjena nije ostvarena samo na papiru, ona se vidi na tržištu rada, u ponašanju građana i u odnosu privrede prema riziku neformalnog poslovanja. Najvidljivija promjena ostvarena je u oblasti formalnog rada što za Ministarstvo finansija predstavlja jedan od najvažnijih efekata sprovedenih politika jer više zaposlenih u formalnom sistemu znači veću sigurnost radnika, bolju zaštitu njihovih prava i snažniju osnovu za održiv ekonomski rast", navode u saopštenju.

Napredak je, dodaju, ostvaren u svim djelatnostima, a najveće smanjenje neformalne ekonomije zabilježeno je u građevinarstvu i ugostiteljstvu.

"Udio zaposlenih koji često ili uvijek koriste platnu karticu povećan je sa 18% na 43%, dok je udio građana koji traže fiskalni račun kada im nije izdat porastao sa 36% na 43%. Još snažniji signal predstavlja podatak da bi 81% zaposlenih izabralo posao sa uredno plaćenim porezima i doprinosima, čak i uz nižu zaradu, u odnosu na 75% u 2022. godini. Istovremeno, neformalno poslovanje danas se doživljava kao znatno veći rizik. Udio preduzeća koja vjerovatnoću otkrivanja neformalnog poslovanja procjenjuju na više od 50% povećan je sa 33% na 67%. Procjena vjerovatnoće kažnjavanja odgovornog lica porasla je sa 44% na 80%, a vjerovatnoće naplate izrečene kazne sa 42% na 77%. Ostvareni rezultat pokazuje da suzbijanje sive ekonomije daje rezultat kada se sprovodi kroz kontinuirane i međusobno povezane mjere, od poreske discipline i nadzora, preko formalizacije rada, do digitalizacije i bezgotovinskih plaćanja", navode u Ministarstvu.

Ministarstvo finansija jasno prepoznaje prostor za dalje djelovanje, u oblastima koje bilježe najveće vrijednosti indeksa neformalne ekonomije u 2026. godini, a to su saobraćaj i poljoprivreda, dok je regionalno najveća vrijednost evidentirana na sjeveru 17,5%, a najniža u centralnom regionu 11,3%, koji je istovremeno ostvario i najveće smanjenje u odnosu na 2022. godinu.

Poručuju da će prioriteti biti dalje smanjenje prostora za neformalno poslovanje, jačanje poreske discipline, zaštita zaposlenih, digitalizacija i bezgotovinska plaćanja, snažniji inspekcijski nadzor i





Vreme: 22.09.2026 13:54

Medij: poslovnojutro.ba

Link: <http://www.poslovnojutro.ba/tekst/poslovne%20vijesti/siva-ekonomija-pala-sa-206-na-124-odsto-bdp->

Autori: Bez autora

Teme: Bezgotovinsko plaćanje

Naslov: Siva ekonomija pala sa 20,6 na 12,4 odsto BDP- Poslovne vijesti - Crna Gora - poslovnojutro.com

stvaranje jednakih uslova za sve učesnike na tržištu.

Prema preliminarnim podacima, realizacija aktivnosti Programa za suzbijanje neformalne ekonomije 2024-2026. godine do kraja ove godine biće blizu 80%, uz uključenost svih relevantnih institucija i zainteresovanih strana i u skladu sa zahtjevima Evropske komisije i obavezama iz Reformske agende.

"Iako je napravljen veliki korak ka formalnijoj ekonomiji, cilj ostaje isti, a to je da formalno poslovanje mora biti pravilo, pravila moraju biti jednaka za sve, a odgovorno poslovanje mora biti standard crnogorske ekonomije", naglašavaju u saopštenju Ministarstva.





Vreme: 22.09.2026 14:17

Medij: financa.ba

Link: <https://financa.ba/50-000-km-kredita-uz-odgovor-za-samo-50-minuta-addiko-bank-predstavila-novu->

Autori: Redakcija

Teme: MasterCard (Master)

Naslov: 50.000 KM kredita uz odgovor za samo 50 minuta: Addiko Bank predstavila novu ponudu

2720



Addiko Bank predstavila je novu ponudu nenamjenskog kredita od 50.000 KM uz odgovor za samo 50 minuta. Kampanja traje do 31. listopada 2026. godine, a uključuje fiksnu kamatnu stopu i dodatne pogodnosti za klijente.

Ponekad je za ostvarenje velikih planova potreban samo jedan dio slagalice. Podnesite zahtjev za nenamjenski kredit u iznosu od 50.000 KM i Addiko Mastercard kreditnu karticu te složite svoje planove do kraja. U vrijeme kada su brzina i jednostavnost među najvažnijim čimbenicima pri donošenju financijskih odluka, Addiko Bank d.d. Sarajevo predstavila je novu ponudu namijenjenu građanima Bosne i Hercegovine. Ponuda omogućuje realizaciju nenamjenskog kredita u iznosu od 50.000 KM uz odgovor za samo 50 minuta od potpisivanja zahtjeva. Nova kampanja, koja traje od 20. rujna do 31. listopada 2026. godine, usmjerena je na brži i jednostavniji pristup financijskim sredstvima, uz dodatne pogodnosti putem Addiko Mastercard kreditne kartice. "Današnji klijenti očekuju jednostavna i učinkovita rješenja. Upravo zato nastavljamo graditi ponudu koja odgovara njihovim stvarnim potrebama, omogućujući brz pristup financiranju bez nepotrebnih komplikacija. Naš je cilj vrijeme koje klijenti ulažu u proces odobravanja kredita svesti na minimum, uz zadržavanje visoke kvalitete usluge", ističu iz Addiko Bank d.d. Sarajevo. U okviru kampanje građani mogu podnijeti zahtjev za nenamjenski kredit u iznosu od 50.000 KM, a nakon završetka postupka podnošenja zahtjeva odgovor dobivaju već za 50 minuta. Postupak podnošenja zahtjeva pojednostavljen je kako bi se klijentima uštedjelo vrijeme. Dodatne pogodnosti uključuju fiksnu kamatnu stopu tijekom cijelog razdoblja otplate, kao i obradu zahtjeva bez naknade za klijente koji svoja primanja usmjere na račun u Addiko Bank d.d. Sarajevo. Uz ugovaranje Addiko Mastercard kreditne kartice, korisnicima je omogućeno plaćanje kupnji na rate putem aplikacije Addiko Mobile, čime se dodatno pojednostavljuje svakodnevno upravljanje osobnim financijama. Kroz koncept "Dio koji nedostaje", Addiko Bank želi pokazati kako odgovarajuće financijsko rješenje može pomoći građanima da lakše ostvare važne životne planove, bilo da je riječ o renoviranju doma, kupnji automobila, obrazovanju ili drugim osobnim projektima. Usmjerenosti na jednostavne proizvode, digitalna rješenja i brzo donošenje odluka, Addiko Bank nastavlja razvijati usluge koje klijentima omogućuju više vremena za ono što im je doista važno. Više informacija o ponudi dostupno je u svim poslovnicama Addiko Bank d.d. Sarajevo, putem web stranice Banke i digitalnih komunikacijskih kanala. Prijavite se na naš Newsletter Provjerite Vaš Inbox, Promotions ili Spam folder da biste potvrdili prijavu. Hvala!





Vreme: 22.09.2026 14:55

Medij: forbes.n1info.ba

Link: <https://forbes.n1info.ba/uncategorized/najbogatija-zena-amerike-kako-je-alice-walton-stigla-do-118->

Autori: Forbes

Teme: E-commerce

Naslov: Najbogatija žena Amerike: Kako je Alice Walton stigla do 118 milijardi dolara

5752

Bogatstvo Alice Walton poraslo je za 12 milijardi dolara u godinu dana, čime je dodatno povećala prednost nad drugom najbogatijom Amerikankom Juliom Koch. Bogatstvo rađa bogatstvo. To najbolje potvrđuje priča Alice Walton, koja je ponovo najbogatija žena u Sjedinjenim Američkim Državama prema godišnjoj Forbes 400 listi - četvrtu godinu zaredom i 11. put u posljednjih [...]

22. sep 2026. 14:55

Bogatstvo Alice Walton poraslo je za 12 milijardi dolara u godinu dana, čime je dodatno povećala prednost nad drugom najbogatijom Amerikankom Juliom Koch.

Bogatstvo rađa bogatstvo. To najbolje potvrđuje priča Alice Walton, koja je ponovo najbogatija žena u Sjedinjenim Američkim Državama prema godišnjoj Forbes 400 listi - četvrtu godinu zaredom i 11. put u posljednjih 12 godina.

Jedina kćerka osnivača Walmarta Sama Waltona, koji je preminuo 1992. godine, danas vrijedi 118 milijardi dolara. Njeno bogatstvo u posljednjih godinu dana povećalo se za 12 milijardi dolara, prvenstveno zahvaljujući rastu cijene dionica Walmarta od oko 10 posto.

Rast vrijednosti kompanije podržali su širenje e-trgovine i članstva, kao i razvoj usluge ultrabrze dostave.

Time je Alice Walton dodatno povećala prednost u odnosu na drugu najbogatiju Amerikanku, Juliu Koch, nasljednicu kompanije Koch, Inc. Koch je u protekloj godini povećala svoje bogatstvo za 3,4 milijarde dolara, ali sada zaostaje 33,4 milijarde dolara za Walton. Prije godinu razlika je iznosila 24,8 milijardi dolara.

Porodično bogatstvo vrijedno stotine milijardi dolara

Alice Walton ima 76 godina i trenutno je 13. najbogatija osoba u SAD-u. Ispred nje su njena braća Rob Walton, čije se bogatstvo procjenjuje na 132 milijarde dolara, i Jim Walton, sa 128 milijardi dolara.

Zajedno s dvoje nasljednika njihovog brata Johna Waltona, koji je preminuo 2005. godine, te dobrotvornim fondovima koji nose njegovo ime, porodica kontroliše oko 44 posto Walmarta.

Rob Walton se 2024. povukao iz upravnog odbora Walmarta nakon više od četiri decenije u kompaniji. Na funkciji predsjednika odbora proveo je više od 20 godina.

Jim Walton i dalje je na čelu porodične Arvest Bank Group, koja raspolaže imovinom vrijednom oko 26 milijardi dolara.

Kako je nastalo bogatstvo porodice Walton

Put Alice Walton do statusa najbogatije žene u Americi počeo je mnogo prije nego što je postala poznata po kolekcionarstvu umjetnina i filantropiji.

Godine 1953. Sam Walton, tada vlasnik prodavnice, prenio je 80 posto vlasništva nad porodičnom holding kompanijom na svoju djecu. To se dogodilo devet godina prije otvaranja prvog Walmarta.

Takav potez omogućio je porodici da izbjegne veliki budući porez na nasljedstvo, dok je vlasnički udio u kompaniji vremenom postao osnova jednog od najvećih porodičnih bogatstava u svijetu.

Neil Jamieson for Forbes

Od Walmarta do umjetnosti

Alice Walton diplomirala je poslovnu administraciju 1971. godine na Trinity University u Texasu.

Kratko je radila u Walmartu kao nabavljačica dječje odjeće, ali je kasnije napustila maloproduju i fokus usmjerila na umjetnost i kolekcionarstvo.

Deset godina bila je predsjednica Crystal Bridges Museum of American Art u Bentonvilleu, Arkansas, prije nego što se 2021. povukla s te funkcije.

Stalna kolekcija muzeja obuhvata američku umjetnost nastalu tokom posljednjih pet stoljeća. Među najpoznatijim djelima su "Rosie the Riveter" Normana Rockwella, "Radiator Building-Night, New York" Georgije O'Keeffe i portret Georgea Washingtona iz 1797. godine, čiji je autor Gilbert Stuart.

Alice Walton smatra se osnivačicom muzeja, iako je gotovo cjelokupan iznos od 1,6 milijardi dolara, koliko je koštalo njegovo otvaranje 2011. godine, došao iz fondova koji nose imena njenog pokojnog brata Johna i majke Helen Walton, koja je preminula 2007. godine.

Više od šest milijardi dolara za filantropiju

Kako je vrijednost dionica Walmarta snažno rasla u decenijama nakon smrti Sama Waltona, porodica je postepeno prodavala ili donirala dionice vrijedne desetine milijardi dolara.

Cilj je bio da porodični vlasnički udio ostane ispod 50 posto, uprkos velikim programima otkupa vlastitih dionica koje je provodio Walmart.

Alice Walton je dio svog bogatstva usmjerila i u filantropiju, koju je posebno intenzivirala tokom





Vreme: 22.09.2026 14:55

Medij: forbes.n1info.ba

Link: <https://forbes.n1info.ba/uncategorized/najbogatija-zena-amerike-kako-je-alice-walton-stigla-do-118->

Autori: Forbes

Teme: E-commerce

Naslov: Najbogatija žena Amerike: Kako je Alice Walton stigla do 118 milijardi dolara

posljednje decenije.

Uložila je više od šest milijardi dolara u pet porodičnih dobrotvornih fondacija. Do 2024. godine one su distribuirale više od dvije milijarde dolara, prema podacima iz poreskih prijava porodičnih neprofitnih organizacija.

Preko fondacije Art Bridges, Walton je od njenog osnivanja 2016. godine potrošila više od 500 miliona dolara na kupovinu i posuđivanje djela američke umjetnosti za više od 400 muzeja širom SAD-a.

Uložila je i najmanje 250 miliona dolara u Alice L. Walton School of Medicine u Bentonvilleu. Fakultet je 2025. godine primio prvu generaciju od 48 studenata četverogodišnjeg programa medicine.

Iste godine Alice Walton i drugi članovi porodice objavili su planove za izgradnju novog STEM univerziteta na lokaciji nekadašnjeg sjedišta Walmarta u Bentonvilleu.

Prema planovima, univerzitet bi prvu generaciju studenata trebao primiti 2029. godine.

Od porodične prodavnice do 118 milijardi dolara

Priča Alice Walton pokazuje kako je vlasnički udio koji je Sam Walton prenio na svoju djecu prije više od sedam decenija prerastao u jedno od najvećih privatnih bogatstava u historiji.

Danas je glavni izvor njenog bogatstva i dalje Walmart, dok je značajan dio svog kapitala usmjerila u umjetnost, obrazovanje i filantropiju.

Sa 118 milijardi dolara, Alice Walton ostaje najbogatija žena u SAD-u, dok porodično bogatstvo Waltonovih i dalje počiva na kompaniji koju je njihov otac pokrenuo prije više od šest decenija.

Andrea Murphy, Forbes

Inside The \$118 Billion Fortune Of America's Richest Woman

tagovi





Vreme: 22.09.2026 20:00

Medij: vijesti.ba

Link: <https://www.vijesti.ba/clanak/776225/politicari-otvorili-vrata-pljacki-temu-iznosi-kes-iz-bih>

Autori: Redakcija

Teme: E-commerce

Naslov: Političari otvorili vrata pljački: Temu iznosi keš iz BiH

2797



Koliko kamiona robe s TEMU-a svakog mjeseca završi u Bosni i Hercegovini ne zna niko. Koliko paketa uđe u zemlju, također nema preciznog odgovora, a od

Sigurno j tek da šleperi robe iz logističkih centara u Mađarskoj prolaze preko graničnih prelaza, pogotovo Gradišku. Gubici po osnovu poreza već se mjere stotinama miliona KM. Domaći trgovac ne može birati hoće li poštovati poreske, fiskalne i druge obaveze. Mora ih ispunjavati. Mora platiti porez, izdati račun, imati uređene odnose sa zaposlenima, osigurati garanciju i servis za robu za koju je odgovoran te poslovati u okviru sistema koji mu država propisuje. TEMU, odnosno platforme koje omogućuju prodaju robe direktno potrošačima, posluju po modelu koji domaćim trgovcima stvara ozbiljno nejednake uslove konkurencije. A sada stiže i novi problem - gotovina. Najava uvođenja plaćanja pouzecom znači da će se TEMU paketi u BiH moći plaćati gotovinom. Novac će, dakle, prelaziti iz ruku domaćih potrošača u TEMU nema niti registrovanu kompaniju u BiH. Ubuduće, dakle, nećemo znati ni koliko će novca građana BiH odlaziti prema inostranstvu, kroz gotovinska plaćanja? No, ako domaću firmu država kontroliše do posljednjeg fiskalnog računa, dok za prekograničnu internet trgovinu nema efikasan mehanizam kontrole, onda problem nije u TEMU-u. Problem je u državi. Zakon četiri mjeseca čeka u ladici Nacrt zakona o e-trgovini već mjesecima je spreman, ali još nije ugledao svjetlo dana. Kiseli se u ladici HDZ-ovog federalnog ministra pravde, uz prešutno odobravanje ostalih kolega. Riječ je o zakonskom rješenju koje bi trebalo modernizirati pravni okvir za elektronsku trgovinu i urediti oblast koja se razvija daleko brže nego domaća regulativa. Jer, TEMU ne čeka dok domaći trgovci posljedice neefikasnosti države plaćaju svakog dana. Agencija za nadzor bez nadzora Posebno apsurdno zvuči činjenica da je Agencija za nadzor nad tržištem BiH ranije za Vijesti.ba potvrdila da ne kontroliše sigurnosne karakteristike proizvoda koji dolaze putem TEMU-a. Obrazloženje je da Agencija nema nadležnost za kontrolisanje sigurnosnih karakteristika proizvoda koji se nude i prodaju putem različitih internet platformi, a potrošačima se isporučuju uz posredovanje poštanskih operatera, ako proizvod prethodno nije stavljen na tržište BiH. Dok EU pooštrava pravila, BiH traži izgovore Dok Evropska unija posljednjih godina pooštrava nadzor nad digitalnim platformama, prekograničnom trgovinom i odgovornošću platformi prema potrošačima, Bosna i Hercegovina još uvijek pokušava utvrditi ko je nadležan za ono što svakodnevno stiže na njeno tržište. Najgori scenarij tek će uslijediti s masovnijim uvođenjem plaćanja pouzecom. Kao da je interes domaćih političara da unište domaću privredu koju izjedaju već decenijama kao najgori paraziti. (Vijesti.ba)





Vreme: 22.09.2026 20:38

Medij: magazinplus.eu

Link: <https://magazinplus.eu/politicari-otvorili-vrata-pljacki-temu-iznosi-kes-iz-bih/>

Autori: Midhat Hajdarević

Teme: E-commerce

Naslov: Političari otvorili vrata pljački: Temu iznosi keš iz BiH

2853

Foto: Ilustracija

Koliko kamiona robe s TEMU-a svakog mjeseca završi u Bosni i Hercegovini ne zna niko. Koliko paketa uđe u zemlju, također nema preciznog odgovora, a odgovora nemaju ni poštanski operateri.

Sigurno je tek da šleperi robe iz logističkih centara u Mađarskoj prolaze preko graničnih prelaza, pogotovo Gradišku. Gubici po osnovu poreza već se mjere stotinama miliona KM.

Domaći trgovac ne može birati hoće li poštovati poreske, fiskalne i druge obaveze. Mora ih ispunjavati. Mora platiti porez, izdati račun, imati uređene odnose sa zaposlenima, osigurati garanciju i servis za robu za koju je odgovoran te poslovati u okviru sistema koji mu država propisuje.

TEMU, odnosno platforme koje omogućuju prodaju robe direktno potrošačima, posluju po modelu koji domaćim trgovcima stvara ozbiljno nejednake uslove konkurencije. A sada stiže i novi problem - gotovina.

Najava uvođenja plaćanja pouzecom znači da će se TEMU paketi u BiH moći plaćati gotovinom. Novac će, dakle, prelaziti iz ruku domaćih potrošača u TEMU nema niti registrovanu kompaniju u BiH. Uбудuće, dakle, nećemo znati ni koliko će novca građana BiH odlaziti prema inostranstvu, kroz gotovinska plaćanja?

No, ako domaću firmu država kontroliše do posljednjeg fiskalnog računa, dok za prekograničnu internet trgovinu nema efikasan mehanizam kontrole, onda problem nije u TEMU-u. Problem je u državi.

Zakon četiri mjeseca čeka u ladici

Nacrt zakona o e-trgovini već mjesecima je spreman, ali još nije ugledao svjetlo dana. Kiseli se u ladici HDZ-ovog federalnog ministra pravde, uz prešutno odobravanje ostalih kolega.

Riječ je o zakonskom rješenju koje bi trebalo modernizirati pravni okvir za elektronsku trgovinu i urediti oblast koja se razvija daleko brže nego domaća regulativa.

Jer, TEMU ne čeka dok domaći trgovci posljedice neefikasnosti države plaćaju svakog dana.

Agencija za nadzor bez nadzora

Posebno apsurdno zvuči činjenica da je Agencija za nadzor nad tržištem BiH ranije za Vijesti.ba potvrdila da ne kontroliše sigurnosne karakteristike proizvoda koji dolaze putem TEMU-a.

Obrazloženje je da Agencija nema nadležnost za kontrolisanje sigurnosnih karakteristika proizvoda koji se nude i prodaju putem različitih internet platformi, a potrošačima se isporučuju uz posredovanje poštanskih operatera, ako proizvod prethodno nije stavljen na tržište BiH.

Dok EU pooštrava pravila, BiH traži izgovore

Dok Evropska unija posljednjih godina pooštrava nadzor nad digitalnim platformama, prekograničnom trgovinom i odgovornošću platformi prema potrošačima, Bosna i Hercegovina još uvijek pokušava utvrditi ko je nadležan za ono što svakodnevno stiže na njeno tržište.

Najgori scenarij tek će uslijediti s masovnijim uvođenjem plaćanja pouzecom. Kao da je interes domaćih političara da unište domaću privredu koju izjedaju već decenijama kao najgori paraziti.

(Vijesti.ba)





Vreme: 22.09.2026 14:55

Medij: times.ba

Link: <https://www.times.ba/22/09/2026/209115/>

Autori: Redakcija

Teme: E-commerce

Naslov: Najbogatija žena Amerike: Kako je Alice Walton stigla do 118 milijardi dolara

5383

Bogatstvo Alice Walton poraslo je za 12 milijardi dolara u godinu dana, čime je dodatno povećala prednost nad drugom najbogatijom Amerikankom Juliom Koch.

Bogatstvo rađa bogatstvo. To najbolje potvrđuje priča Alice Walton, koja je ponovo najbogatija žena u Sjedinjenim Američkim Državama prema godišnjoj Forbes 400 listi - četvrtu godinu zaredom i 11. put u posljednjih 12 godina.

Jedina kćerka osnivača Walmarta Sama Waltona, koji je preminuo 1992. godine, danas vrijedi 118 milijardi dolara. Njeno bogatstvo u posljednjih godinu dana povećalo se za 12 milijardi dolara, prvenstveno zahvaljujući rastu cijene dionica Walmarta od oko 10 posto.

Rast vrijednosti kompanije podržali su širenje e-trgovine i članstva, kao i razvoj usluge ultrabrze dostave.

Time je Alice Walton dodatno povećala prednost u odnosu na drugu najbogatiju Amerikanku, Juliu Koch, nasljednicu kompanije Koch, Inc. Koch je u protekloj godini povećala svoje bogatstvo za 3,4 milijarde dolara, ali sada zaostaje 33,4 milijarde dolara za Walton. Prije godinu razlika je iznosila 24,8 milijardi dolara.

Porodično bogatstvo vrijedno stotine milijardi dolara

Alice Walton ima 76 godina i trenutno je 13. najbogatija osoba u SAD-u. Ispred nje su njena braća Rob Walton, čije se bogatstvo procjenjuje na 132 milijarde dolara, i Jim Walton, sa 128 milijardi dolara.

Zajedno s dvoje nasljednika njihovog brata Johna Waltona, koji je preminuo 2005. godine, te dobrotvornim fondovima koji nose njegovo ime, porodica kontroliše oko 44 posto Walmarta.

Rob Walton se 2024. povukao iz upravnog odbora Walmarta nakon više od četiri decenije u kompaniji. Na funkciji predsjednika odbora proveo je više od 20 godina.

Jim Walton i dalje je na čelu porodične Arvest Bank Group, koja raspolaže imovinom vrijednom oko 26 milijardi dolara.

Kako je nastalo bogatstvo porodice Walton

Put Alice Walton do statusa najbogatije žene u Americi počeo je mnogo prije nego što je postala poznata po kolekcionarstvu umjetnina i filantropiji.

Godine 1953. Sam Walton, tada vlasnik prodavnice, prenio je 80 posto vlasništva nad porodičnom holding kompanijom na svoju djecu. To se dogodilo devet godina prije otvaranja prvog Walmarta.

Takav potez omogućio je porodici da izbjegne veliki budući porez na nasljedstvo, dok je vlasnički udio u kompaniji vremenom postao osnova jednog od najvećih porodičnih bogatstava u svijetu.

Neil Jamieson for Forbes

Od Walmarta do umjetnosti

Alice Walton diplomirala je poslovnu administraciju 1971. godine na Trinity University u Texasu.

Kratko je radila u Walmartu kao nabavljačica dječje odjeće, ali je kasnije napustila maloprodaju i fokus usmjerila na umjetnost i kolekcionarstvo.

Deset godina bila je predsjednica Crystal Bridges Museum of American Art u Bentonvilleu, Arkansas, prije nego što se 2021. povukla s te funkcije.

Stalna kolekcija muzeja obuhvata američku umjetnost nastalu tokom posljednjih pet stoljeća. Među najpoznatijim djelima su "Rosie the Riveter" Normana Rockwella, "Radiator Building-Night, New York" Georgije O'Keeffe i portret Georgea Washingtona iz 1797. godine, čiji je autor Gilbert Stuart.

Alice Walton smatra se osnivačicom muzeja, iako je gotovo cjelokupan iznos od 1,6 milijardi dolara, koliko je koštalo njegovo otvaranje 2011. godine, došao iz fondova koji nose imena njenog pokojnog brata Johna i majke Helen Walton, koja je preminula 2007. godine.

Više od šest milijardi dolara za filantropiju

Kako je vrijednost dionica Walmarta snažno rasla u decenijama nakon smrti Sama Waltona, porodica je postepeno prodavala ili donirala dionice vrijedne desetine milijardi dolara.

Cilj je bio da porodični vlasnički udio ostane ispod 50 posto, uprkos velikim programima otkupa vlastitih dionica koje je provodio Walmart.

Alice Walton je dio svog bogatstva usmjerila i u filantropiju, koju je posebno intenzivirala tokom posljednje decenije.

Uložila je više od šest milijardi dolara u pet porodičnih dobrotvornih fondacija. Do 2024. godine one su distribuirale više od dvije milijarde dolara, prema podacima iz poreskih prijava porodičnih neprofitnih organizacija.

Preko fondacije Art Bridges, Walton je od njenog osnivanja 2016. godine potrošila više od 500 miliona





Vreme: 22.09.2026 14:55

Medij: times.ba

Link: <https://www.times.ba/22/09/2026/209115/>

Autori: Redakcija

Teme: E-commerce

Naslov: Najbogatija žena Amerike: Kako je Alice Walton stigla do 118 milijardi dolara

dolara na kupovinu i posuđivanje djela američke umjetnosti za više od 400 muzeja širom SAD-a.

Uložila je i najmanje 250 miliona dolara u Alice L. Walton School of Medicine u Bentonvilleu. Fakultet je 2025. godine primio prvu generaciju od 48 studenata četverogodišnjeg programa medicine.

Iste godine Alice Walton i drugi članovi porodice objavili su planove za izgradnju novog STEM univerziteta na lokaciji nekadašnjeg sjedišta Walmarta u Bentonvilleu.

Prema planovima, univerzitet bi prvu generaciju studenata trebao primiti 2029. godine.

Od porodične prodavnice do 118 milijardi dolara

Priča Alice Walton pokazuje kako je vlasnički udio koji je Sam Walton prenio na svoju djecu prije više od sedam decenija prerastao u jedno od najvećih privatnih bogatstava u historiji.

Danas je glavni izvor njenog bogatstva i dalje Walmart, dok je značajan dio svog kapitala usmjerila u umjetnost, obrazovanje i filantropiju.

Sa 118 milijardi dolara, Alice Walton ostaje najbogatija žena u SAD-u, dok porodično bogatstvo Waltonovih i dalje počiva na kompaniji koju je njihov otac pokrenuo prije više od šest decenija.

Andrea Murphy, Forbes

Inside The \$118 Billion Fortune Of America's Richest Woman

[post_publish_update_datetime]





Vreme: 22.09.2026 20:38

Medij: nezavisne.com

Link: <https://www.nezavisne.com/ekonomija/trziste/ai-mijenja-online-prodaju/983801>

Autori: Aleksandar Saradžić

Teme: E-commerce

Naslov: AI bi mogao potpuno promijeniti način online prodaje

1250



Deset godina nakon što su objave sa direktnom kupovinom promijenile način na koji potrošači pronalaze i kupuju proizvode na internetu, generativna vještačka inteligencija mogla bi donijeti novu veliku promjenu u e-trgovini, omogućavajući trgovcima da znatno brže pripremaju fotografije, opise i druge sadržaje za različite prodajne kanale. Direktor i suosnivač Potorooma, Met Ruif, ističe da manji trgovci danas često moraju koristiti nekoliko različitih programa kako bi samo jedan proizvod pripremili za prodaju, dok generativni AI omogućava automatizaciju i prilagođavanje sadržaja bez proporcionalnog povećavanja troškova kreativne produkcije. RT navodi da je Potoroom svoju tehnologiju integrisao u Shopify, gdje trgovci mogu grupno uređivati do 250 proizvoda, stvarati nedostajuće uglove proizvoda iz postojeće fotografije i generisati SEO podatke, dok kompanija navodi da je Decathlon korištenjem njenog sistema smanjio troškove produkcije fotografija za 99 odsto. Ruif upozorava da brzina i niži troškovi nisu dovoljni jer fotografije generisane pomoću AI moraju vjerno prikazivati stvarni proizvod, pošto čak i male promjene boje ili teksture mogu stvoriti pogrešna očekivanja kupaca, povećati broj povrata i narušiti povjerenje u trgovca.





Vreme: 23.09.2026 01:28

Medij: glaskrajine.ba

Link: <https://glaskrajine.ba/temu-iznosi-kes-iz-bih/>

Autori: Redakcija

Teme: E-commerce

Naslov: Temu iznosi keš iz BiH

3023

Sigurno j tek da šleperi robe iz logističkih centara u Mađarskoj prolaze preko graničnih prelaza, pogotovo Gradišku. Gubici po osnovu poreza već se mjere stotinama miliona KM. Domaći trgovac ne može birati hoće li poštovati poreske, fiskalne i druge obaveze. Mora ih ispunjavati. Mora platiti porez, izdati račun, imati uređene odnose sa zaposlenima, osigurati garanciju Sigurno j tek da šleperi robe iz logističkih centara u Mađarskoj prolaze preko graničnih prelaza, pogotovo Gradišku. Gubici po osnovu poreza već se mjere stotinama miliona KM. Domaći trgovac ne može birati hoće li poštovati poreske, fiskalne i druge obaveze. Mora ih ispunjavati. Mora platiti porez, izdati račun, imati uređene odnose sa zaposlenima, osigurati garanciju i servis za robu za koju je odgovoran te poslovati u okviru sistema koji mu država propisuje. TEMU, odnosno platforme koje omogućuju prodaju robe direktno potrošačima, posluju po modelu koji domaćim trgovcima stvara ozbiljno nejednake uslove konkurencije. A sada stiže i novi problem - gotovina. Najava uvođenja plaćanja pouzećem znači da će se TEMU paketi u BiH moći plaćati gotovinom. Novac će, dakle, prelaziti iz ruku domaćih potrošača u TEMU nema niti registrovanu kompaniju u BiH. Ubuduće, dakle, nećemo znati ni koliko će novca građana BiH odlaziti prema inostranstvu, kroz gotovinska plaćanja? No, ako domaću firmu država kontroliše do posljednjeg fiskalnog računa, dok za prekograničnu internet trgovinu nema efikasan mehanizam kontrole, onda problem nije u TEMU-u. Problem je u državi. Zakon četiri mjeseca čeka u ladici Nacrt zakona o e-trgovini već mjesecima je spreman, ali još nije ugledao svjetlo dana. Kiseli se u ladici HDZ-ovog federalnog ministra pravde, uz prešutno odobravanje ostalih kolega. Riječ je o zakonskom rješenju koje bi trebalo modernizirati pravni okvir za elektronsku trgovinu i urediti oblast koja se razvija daleko brže nego domaća regulativa. Jer, TEMU ne čeka dok domaći trgovci posljedice neefikasnosti države plaćaju svakog dana. Agencija za nadzor bez nadzora Posebno apsurdno zvuči činjenica da je Agencija za nadzor nad tržištem BiH ranije za Vijesti.ba potvrdila da ne kontroliše sigurnosne karakteristike proizvoda koji dolaze putem TEMU-a. Obrazloženje je da Agencija nema nadležnost za kontrolisanje sigurnosnih karakteristika proizvoda koji se nude i prodaju putem različitih internet platformi, a potrošačima se isporučuju uz posredovanje poštanskih operatera, ako proizvod prethodno nije stavljen na tržište BiH. Dok EU pooštrava pravila, BiH traži izgovore Dok Evropska unija posljednjih godina pooštrava nadzor nad digitalnim platformama, prekograničnom trgovinom i odgovornošću platformi prema potrošačima, Bosna i Hercegovina još uvijek pokušava utvrditi ko je nadležan za ono što svakodnevno stiže na njeno tržište. Najgori scenarij tek će uslijediti s masovnijim uvođenjem plaćanja pouzećem. Kao da je interes domaćih političara da unište domaću privredu koju izjedaju već decenijama kao najgori paraziti. (Vijesti.ba) IZVOR





Vreme: 22.09.2026 08:11

Medij: volimtuzlu.ba

Link: <https://www.volimtuzlu.ba/index.php/vijesti-new/bih-vijesti-new/24605-srijedom-se-sport-isplati>

Autori: Super User

Teme: MasterCard (Master)

Naslov: Nova banka: Srijedom se sport isplati

2022



Tuzla

- Nova banka vraća novac za kupovinu sportske opreme - Akcija od 12. avgusta do 11. novembra - Nova banka pokreće promociju "Srijedom se sport isplati", koja od 12. avgusta, svake srijede, korisnicima Super Nova Mastercard kartica donosi povrat novca pri kupovini u Sport Vision, Buzz i Sport Reality prodavnicama širom Bosne i Hercegovine. Princip je jednostavan: kupovina se obavi srijedom, plati Super Nova Mastercard karticom Nove banke, a dio potrošenog novca vraća se na račun korisnika. Za pojedinačnu kupovinu u vrijednosti od 150 do 300 KM korisnik ostvaruje 30 KM povrata, dok kupovina u iznosu od 300,01 KM i više donosi povrat od 50 KM. Promocija je osmišljena tako da korištenje pogodnosti bude veoma jednostavno, što znači da nema prijavnih obrazaca, registracije niti potrebe za aktiviranjem ponude. Dovoljno je da korisnik srijedom obavi kupovinu u prodajnim objektima obuhvaćenim promocijom i plati važećom Super Nova Mastercard debitnom ili kreditnom karticom Nove banke. Povrat će biti izvršen na račun uz koji je vezana kartica korištena za kupovinu, u roku od 10 radnih dana. Važno je samo imati na umu da se posmatra vrijednost pojedinačne kartične transakcije. To znači da se više odvojenih kupovina ne može sabirati kako bi se dostigao iznos potreban za ostvarivanje povrata. Promocija je dostupna u velikom broju Sport Vision multibrend, Buzz i Sport Reality prodavnica širom Bosne i Hercegovine. Sport Vision Outlet prodavnice nisu uključeni u promociju. Nova promocija dio je nastojanja Nove banke da svojim korisnicima kroz korištenje kartica ponudi konkretne pogodnosti i dodatnu vrijednost svakodnevne kupovine. Ovoga puta u fokusu su sport, aktivan život, ali i ono što je svakom kupcu posebno važno, ušteda koja se vraća direktno na račun. "Srijedom se sport isplati" počinje 12. avgusta i traje do 11. novembra 2026. godine, odnosno do iskorištenja budžeta predviđenog za promociju. Detaljni Opšti uslovi promocije i lista prodajnih objekata dostupni su na internet stranici Nove banke.





Vreme: 23.09.2026 07:00

Medij: 072info.com

Link: <https://www.072info.com/politicari-otvorili-vrata-pljacki-temu-iznosi-kes-iz-bih/>

Autori: Redakcija

Teme: E-commerce

Naslov: Političari otvorili vrata pljački: Temu iznosi keš iz BiH

3524



Koliko kamiona robe s TEMU-a svakog mjeseca završi u Bosni i Hercegovini ne zna niko. Koliko paketa uđe u zemlju, također nema preciznog odgovora, a odgovora nemaju ni poštanski operateri. Sigurno j tek da šleperi robe iz logističkih centara u Mađarskoj prolaze preko graničnih prelaza, pogotovo Gradišku. Gubici po osnovu poreza već se mjere stotinama [...]

Piše: M. L | 072INFO/23.09. u 07:00/Kategorija: BiH, VijestiDodajte 072info.com u omiljene izvore na Google-u. Koliko kamiona robe s TEMU-a svakog mjeseca završi u Bosni i Hercegovini ne zna niko. Koliko paketa uđe u zemlju, također nema preciznog odgovora, a odgovora nemaju ni poštanski operateri. Sigurno j tek da šleperi robe iz logističkih centara u Mađarskoj prolaze preko graničnih prelaza, pogotovo Gradišku. Gubici po osnovu poreza već se mjere stotinama miliona KM. Domaći trgovac ne može birati hoće li poštovati poreske, fiskalne i druge obaveze. Mora ih ispunjavati. Mora platiti porez, izdati račun, imati uređene odnose sa zaposlenima, osigurati garanciju i servis za robu za koju je odgovoran te poslovati u okviru sistema koji mu država propisuje. TEMU, odnosno platforme koje omogućuju prodaju robe direktno potrošačima, posluju po modelu koji domaćim trgovcima stvara ozbiljno nejednake uslove konkurencije. A sada stiže i novi problem - gotovina. Najava uvođenja plaćanja pouzećem znači da će se TEMU paketi u BiH moći plaćati gotovinom. Novac će, dakle, prelaziti iz ruku domaćih potrošača u TEMU nema niti registrovanu kompaniju u BiH. Ubuduće, dakle, nećemo znati ni koliko će novca građana BiH odlaziti prema inostranstvu, kroz gotovinska plaćanja? No, ako domaću firmu država kontroliše do posljednjeg fiskalnog računa, dok za prekograničnu internet trgovinu nema efikasan mehanizam kontrole, onda problem nije u TEMU-u. Problem je u državi. Zakon četiri mjeseca čeka u ladici Nacrt zakona o e-trgovini već mjesecima je spreman, ali još nije ugledao svjetlo dana. Kiseli se u ladici HDZ-ovog federalnog ministra pravde, uz prešutno odobravanje ostalih kolega. Riječ je o zakonskom rješenju koje bi trebalo modernizirati pravni okvir za elektronsku trgovinu i urediti oblast koja se razvija daleko brže nego domaća regulativa. Jer, TEMU ne čeka dok domaći trgovci posljedice neefikasnosti države plaćaju svakog dana. Agencija za nadzor bez nadzora Posebno apsurdno zvuči činjenica da je Agencija za nadzor nad tržištem BiH ranije za Vijesti.ba potvrdila da ne kontroliše sigurnosne karakteristike proizvoda koji dolaze putem TEMU-a. Obrazloženje je da Agencija nema nadležnost za kontrolisanje sigurnosnih karakteristika proizvoda koji se nude i prodaju putem različitih internet platformi, a potrošačima se isporučuju uz posredovanje poštanskih operatera, ako proizvod prethodno nije stavljen na tržište BiH. Dok EU pooštrava pravila, BiH traži izgovore Dok Evropska unija posljednjih godina pooštrava nadzor nad digitalnim platformama, prekograničnom trgovinom i odgovornošću platformi prema potrošačima, Bosna i Hercegovina još uvijek pokušava utvrditi ko je nadležan za ono što svakodnevno stiže na njeno tržište. Najgori scenarij tek će uslijediti s masovnijim uvođenjem plaćanja pouzećem. Kao da je interes domaćih političara da unište domaću privredu koju izjedaju već decenijama kao najgori paraziti. (Vijesti.ba) Pročitano ukupno 1 puta, 1 pregleda danas Dobivaj najvažnije vijesti porukom na Viberu: KLIKNI OVDJE Preuzmite mobilnu aplikaciju 072info za Android: KLIKNI OVDJE Preuzmite mobilnu aplikaciju 072info za iOS: KLIKNI OVDJE





Vreme: 23.09.2026 07:20

Medij: biznis.ba

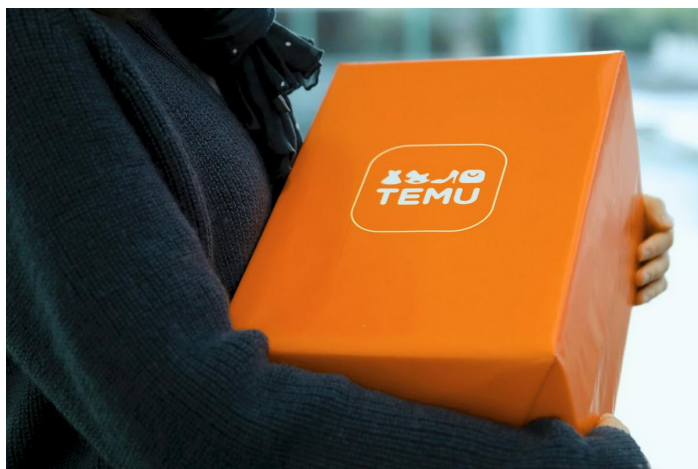
Link: <https://www.biznis.ba/vijesti/bih/politicari-otvorili-vrata-pljacki-temu-iznosi-kes-iz-bih/107451>

Autori: Redakcija

Teme: E-commerce

Naslov: Političari otvorili vrata pljački: Temu iznosi keš iz BiH

3065



Koliko kamiona robe s TEMU-a svakog mjeseca završi u Bosni i Hercegovini ne zna niko. Koliko paketa uđe u zemlju, također nema preciznog odgovora, a odgovora nemaju ni poštanski operateri. Sigurno j tek da šleperi robe iz logističkih centa...

Koliko kamiona robe s TEMU-a svakog mjeseca završi u Bosni i Hercegovini ne zna niko. Koliko paketa uđe u zemlju, također nema preciznog odgovora, a odgovora nemaju ni poštanski operateri. Sigurno j tek da šleperi robe iz logističkih centara u Mađarskoj prolaze preko graničnih prelaza, pogotovo Gradišku. Gubici po osnovu poreza već se mjere stotinama miliona KM.

Domaći trgovac ne može birati hoće li poštovati poreske, fiskalne i druge obaveze. Mora ih ispunjavati. Mora platiti porez, izdati račun, imati uređene odnose sa zaposlenima, osigurati garanciju i servis za robu za koju je odgovoran te poslovati u okviru sistema koji mu država propisuje.

TEMU, odnosno platforme koje omogućuju prodaju robe direktno potrošačima, posluju po modelu koji domaćim trgovcima stvara ozbiljno nejednake uslove konkurencije. A sada stiže i novi problem - gotovina.

Najava uvođenja plaćanja pouzećem znači da će se TEMU paketi u BiH moći plaćati gotovinom. Novac će, dakle, prelaziti iz ruku domaćih potrošača u TEMU nema niti registrovanu kompaniju u BiH. Uбудuće, dakle, nećemo znati ni koliko će novca građana BiH odlaziti prema inostranstvu, kroz gotovinska plaćanja?

No, ako domaću firmu država kontroliše do posljednjeg fiskalnog računa, dok za prekograničnu internet trgovinu nema efikasan mehanizam kontrole, onda problem nije u TEMU-u. Problem je u državi.

Zakon četiri mjeseca čeka u ladici

Nacrt zakona o e-trgovini već mjesecima je spreman, ali još nije ugledao svjetlo dana. Kiseli se u ladici HDZ-ovog federalnog ministra pravde, uz prešutno odobravanje ostalih kolega.

Riječ je o zakonskom rješenju koje bi trebalo modernizirati pravni okvir za elektronsku trgovinu i urediti oblast koja se razvija daleko brže nego domaća regulativa.

Jer, TEMU ne čeka dok domaći trgovci posljedice neefikasnosti države plaćaju svakog dana.

Agencija za nadzor bez nadzora

Posebno apsurdno zvuči činjenica da je Agencija za nadzor nad tržištem BiH ranije za Vijesti.ba potvrdila da ne kontroliše sigurnosne karakteristike proizvoda koji dolaze putem TEMU-a.

Obrazloženje je da Agencija nema nadležnost za kontrolisanje sigurnosnih karakteristika proizvoda koji se nude i prodaju putem različitih internet platformi, a potrošačima se isporučuju uz posredovanje poštanskih operatera, ako proizvod prethodno nije stavljen na tržište BiH.

Dok EU pooštrava pravila, BiH traži izgovore

Dok Evropska unija posljednjih godina pooštrava nadzor nad digitalnim platformama, prekograničnom trgovinom i odgovornošću platformi prema potrošačima, Bosna i Hercegovina još uvijek pokušava utvrditi ko je nadležan za ono što svakodnevno stiže na njeno tržište.

Najgori scenarij tek će uslijediti s masovnijim uvođenjem plaćanja pouzećem. Kao da je interes domaćih





Vreme: 23.09.2026 07:20

Medij: biznis.ba

Link: <https://www.biznis.ba/vijesti/bih/politicari-otvorili-vrata-pljacki-temu-iznosi-kes-iz-bih/107451>

Autori: Redakcija

Teme: E-commerce

Naslov: Politicari otvorili vrata pljacki: Temu iznosi keš iz BiH

političara da unište domaću privredu koju izjedaju već decenijama kao najgori paraziti.





Vreme: 23.09.2026 07:39

Medij: akta.ba

Link: <https://www.akta.ba/vijesti/bih/208428/20-godina-nelta-u-bosni-i-hercegovini-jubilej-kao-pocetak->

Autori: Akta.ba

Teme: E-commerce

Naslov: 20 godina Nelta u Bosni i Hercegovini: Jubilej kao početak novog poglavlja - Akta.ba Vijesti

16729



Goran Cerovina, potpredsjednik Nelt Grupe za Adria tržišta, o razvoju kompanije, regionalnom pristupu i budućnosti poslovanja.

Dvadeset godina poslovanja jedne kompanije nije samo jubilej. To je potvrda da je izgrađen sistem koji može da traje, raste i prilagođava se promjenama na tržištu. Za Nelt BiH, 20 godina je zato više od pogleda unazad. To je trenutak da se sagleda šta je urađeno i šta je potrebno za narednu fazu razvoja.

Danas je Nelt BiH jedna od vodećih distributivno-logističkih kompanija u zemlji. Sa sjedištem u Istočnom Sarajevu, kompanija upravlja regionalnim distributivnim centrima u Banjaluci i Bijeljini, kao i cross-dock lokacijama u Mostaru i Bihaću. Ova infrastruktura omogućava široku pokrivenost tržišta i efikasnu distribuciju u svim dijelovima zemlje. Kao dio Nelt Grupe, ostvaruje godišnji neto promet od 415 miliona KM, ima distributivnu mrežu širom BiH, više od 14.000 kvadratnih metara skladišnih kapaciteta i tim od više od 500 zaposlenih. Kompanija je ove godine dobila i tri priznanja koja govore o različitim aspektima organizacije - za najpoželjnijeg poslodavca u sektoru distribucije, najinkluzivniju kompaniju i Family Friendly kompaniju u BiH.

Goran Cerovina, nekada direktor Nelt BiH, a danas potpredsjednik Nelt Grupe za Adria tržišta, u kompaniji je od početka poslovanja i prošao je put od prodajnih do najviših rukovodećih pozicija. Za njega je jubilej manje prilika da se govori o urađenom, a više da se postavi važnije pitanje: šta je potrebno da narednih 20 godina bude uspješnije od prvih?

Vodili ste Nelt u Bosni i Hercegovini, a danas odgovarate za poslovanje Grupe u cijelom Adria regionu. Kada se osvrnete na razvoj Nelta BiH od 2006. do danas, koje prelomne trenutke izdvajate?

- Izdvojio bih tri, i nijedan nije bio samo investicija. Prvi - kad smo prestali biti samo distributer, postali logistički sistem i izgradili centralni distributivni centar u Istočnom Sarajevu, regionalne centre u Banjaluci i Bijeljini, cross-dockove u Mostaru i Bihaću. Drugi kad je tehnologija ušla u svakodnevni rad kroz naprednu analitiku, SFA, digitalnu dostavnicu, B2B platformu. Treći, i meni najvažniji - kad je organizacija prestala da zavisi od pojedinaca. Mnogi od kolega koji su karijeru započeli u prodaji, logistici ili operacijama danas vode timove, sektore i važne poslovne procese; to je rast koji se ne vidi u bilansu, a bez njega bilansa ne bi bilo.

Taj rast prate brojke: od 2019. smo udvostručili prihod, a tim danas broji više od 500 ljudi. Na tom putu rasta bilo je mnogo ranih jutara i teških razgovora. Zato jubilej nije podvlačenje crte, nego platforma za sljedeću fazu: veći obim, složenije usluge, dublju regionalnu integraciju i nova partnerstva. Ono što smo napravili u prethodnih 20 godina daje nam osnovu da danas budemo ambiciozniji, i u smislu većeg obima poslovanja, ali i kompleksnijih usluga, novih tehnologija i još snažnije regionalne integracije.

Koliko se tržište BiH promijenilo u protekle dvije decenije i šta je najviše uticalo na način na koji Nelt danas posluje?

- Postalo je profesionalnije, brže i manje tolerantno prema neefikasnosti. Kad sam počinjao u Neltu, distribucija je bila pitanje dostupnosti: ko ima robu, prodaje. Danas trgovac očekuje pouzdanost isporuke, precizno planiranje, podatke i podršku u razvoju kategorije. Moderni retail učinio je tržište uređenijim i profesionalnijim, a potrošač je informisan i osjetljiv na odnos cijene i vrijednosti.





Vreme: 23.09.2026 07:39

Medij: akta.ba

Link: <https://www.akta.ba/vijesti/bih/208428/20-godina-nelta-u-bosni-i-hercegovini-jubilej-kao-pocetak->

Autori: Akta.ba

Teme: E-commerce

Naslov: 20 godina Nelta u Bosni i Hercegovini: Jubilej kao početak novog poglavlja - Akta.ba Vijesti

Nelt je prerastao okvire klasične distribucije i razvijao logistiku i nove usluge. Pandemija, inflacija i poremećaji u lancima snabdijevanja naučili su nas da zalihe, logistika i dostupnost nisu operativne, nego strateške teme. Ali te godine su potvrdile i nešto važnije - naše ljude. Dostavljači, skladišni radnici i komercijalisti koji su preko noći mijenjali način rada i držali police punim onda kad je to bilo najteže. Te godine nisu stvorile jake ljude - pokazale su da ih imamo. Najveća promjena je u brzini: za ono za šta smo nekad imali godinu, danas imamo kvartal. Zato gradimo organizaciju koja mijenja plan brže nego što se mijenjaju okolnosti.

Koliko su ulogu u razvoju Nelta BiH imali dugoročni odnosi s principalima i kupcima - i šta je potrebno da takva partnerstva prežive različite tržišne cikluse?

- Presudnu. Distribucija je posao povjerenja: partner vam da svoj brend i očekuje da ga vodite kao svoj. Takva partnerstva se ne potpisuju, ona se zarađuju - godinu za godinom, a najviše onda kad okolnosti nisu jednostavne. Kad odnos traje deset, petnaest ili dvadeset godina, znate da nije izgrađen na jednoj dobroj godini, nego na tome kako ste se ponašali u lošoj. S JTI-jem sarađujemo već četrnaestu godinu, a sa Mondelezom i Bambijem smo proslavili deceniju saradnje. Iza svakog od tih ugovora su ljudi koji se godinama poznaju, koji su zajedno prošli i rast i krize i koji jedni drugima kažu istinu prije nego što postane problem.

Iz regionalne perspektive ta partnerstva danas vrijede još više, jer povjerenje stečeno na jednom tržištu otvara vrata na drugim. Isti principal s kojim radimo u Bosni i Hercegovini sve češće je s nama i u Crnoj Gori, Sjevernoj Makedoniji i Albaniji: Jacobs i Nutrino na sva četiri tržišta, Neoplanta i Chips Way na tri, JTI i Bambi na dva. To je i obaveza - partner koji je s nama u četiri zemlje očekuje jedan standard, ne četiri - i upravo je to posao Adria organizacije.

Isti princip važi i kada je riječ o kupcima, od Binga do male radnje kojoj kamion dolazi isti dan svake sedmice: odnos se ne mjeri ugovorom, nego time da li smo isporučili kad je bilo najteže. To je ono što u Neltu zovemo domaćinskim pristupom: partner je gost u našoj kući, a prema gostu se odnosimo s pažnjom, odgovornošću i željom da opravdamo njegovo povjerenje. Da bi partnerstvo trajalo i bilo snažno kroz različite poslovne cikluse, važni su rezultati, transparentnost i kontinuitet ljudi koji taj odnos grade. Partnerstvo dobija na snazi kada postoji kontinuitet ljudi i odnosa. Kada partner zna da na vas može da računa i u dobrim i u zahtjevnijim tržišnim okolnostima, tada se gradi povjerenje koje traje.

Može li se u uslovima pritiska na cijene i marže i dalje graditi dugoročan partnerski odnos proizvođača, distributera i trgovca - ili sve više prevladavaju kratkoročni komercijalni interesi?

- Partnerstva su važnija nego ikad, upravo zato što je pritisak veći. Kad rastu troškovi, najlakše je optimizovati svoj dio jednačine - a onda gubi cijeli lanac. Proizvođač, distributer i trgovac zavise jedni od drugih: nema zdrave marže na polici ako je nema u lancu iza nje. Pravi test partnerstva nije pregovor o cijeni, nego da li se otvoreno razgovara o troškovima, prognozama i zalihama - da li dijelimo podatke ili samo račune.

U najtežim godinama s partnerima smo sjedali za isti sto, otvoreno razgovarali o brojkama i zajedno tražili prostor za veću efikasnost, kroz bolje planiranje, preciznije upravljanje zalihama, kvalitetnije promocije i veću dostupnost. Komercijalni interes će uvijek postojati i svaka kompanija mora voditi računa o svojoj profitabilnosti, to je prirodan i razumljiv dio svakog poslovnog odnosa. Dugoročno partnerstvo podrazumijeva da rastu svi u tom odnosu. Kad rast nije zajednički, partnerstvo teško može zadržati svoju vrijednost na duži rok, jer je to onda samo privremeni ugovor.

Nelt je prerastao okvire klasične distribucije i razvijao logistiku i nove usluge. Koliko je sposobnost da se promjene prepoznaju na vrijeme i da se investira prije drugih bila presudna za razvoj kompanije?

- Ako čekaš da promjena postane očigledna svima, već si zakasnio. Tržište smo uvijek posmatrali kroz promjene i prilike koje one donose: kad su partnerima trebali kapaciteti, gradili smo hale; kad su tražili podatke, unapređivali smo analitičke procese. Ulagali smo onda kada smo prepoznali budući standard, a ne kada ga je tržište već potvrdilo. Logistika je najbolji primjer - nekad podrška prodaji, danas je izvor naše konkurentске prednosti.

Primjer za to je novi distributivno-logistički centar u Bijeljini, koji je u punoj funkciji i predstavlja važan dio naših daljih razvojnih planova. Svaka hala je i ulaganje u uslove u kojima ljudi rade: skladišni radnik i dostavljač su prvi koji osjete razliku, a kupac odmah poslije njih. U FMCG-u proizvod mora biti na pravom mjestu, u pravoj količini, u pravom trenutku - a to svakog jutra ne obezbjeđuje sistem, nego ljudi u sistemu. Halu i konkurent može sagraditi za godinu dana. Tim koji je vodi razvijali smo dvadeset. Zato logistika kod nas nije samo podrška biznisu - ona omogućava njegov rast.

Kada Nelt BiH pogledate kroz ljude, infrastrukturu, portfolio, partnere i tržišnu poziciju - šta smatrate najvećim rezultatom ovih 20 godina?





Vreme: 23.09.2026 07:39

Medij: akta.ba

Link: <https://www.akta.ba/vijesti/bih/208428/20-godina-nelta-u-bosni-i-hercegovini-jubilej-kao-pocetak->

Autori: Akta.ba

Teme: E-commerce

Naslov: 20 godina Nelta u Bosni i Hercegovini: Jubilej kao početak novog poglavlja - Akta.ba Vijesti

- Najvećim rezultatom ne smatram jednu investiciju, brend ili godinu rasta. Najveći rezultat je organizacija koja je izgradila sposobnost da traje i ponavlja uspjeh, i ljudi koji su u njoj profesionalno rasli, preuzimali odgovornost i razvijali se da postanu lideri. Brojke nam pokazuju rezultat: 415 miliona KM prometa, više od 500 ljudi, 14.000 kvadrata skladišta, mreža koja pokriva cijelu zemlju. Ali ono što brojke ne pokazuju, vrijedi više: ljudi koji preuzimaju odgovornost, koji ostaju i kad je lako otići, i koji u kompaniji vide više od radnog mjesta.

Najbolji test bio je 2024, kad sam prešao na regionalnu poziciju: vođenje Nelta BiH preuzeli su ljudi koji su ga gradili sa mnom. Kompanija je promijenila direktora, a nije promijenila način na koji radi. Napraviti dobar rezultat je uspjeh. Izgraditi sistem i razviti ljude koji taj rezultat mogu ponavljati - to je najveće dostignuće ovih 20 godina.

Iz regionalne perspektive - po čemu se tržište BiH razlikuje od ostalih u Adria regionu i gdje su njegovi najveći potencijali?

- BiH je jedno od najzahtjevnijih tržišta u Adriji - i zato najbolja škola. Složen regulatorni okvir i potrošačke navike koje se razlikuju od regije do regije: ono što radi u Skoplju ili Podgorici ne prenosi se automatski u Sarajevo. Regionalno iskustvo daje resurse i najbolje prakse, ali tržište najbolje razumiju ljudi koji na njemu žive. Naši komercijalisti znaju vlasnika radnje po imenu, znaju šta se u kom gradu kupuje petkom i kako izgleda polica pred Bajram ili Božić - to je znanje koje tehnologija ne zamjenjuje, već nadograđuje i pretvara u kvalitetnije poslovne odluke. Potrošač je racionalan i traži vrijednost za novac. Promocija, cijena i veličina pakovanja utiču na njegov izbor, ali je istovremeno prisutna snažna lojalnost brendovima kojima vjeruje, i lokalnim i globalnim.

Potencijal vidim u četiri oblasti: premium i funkcionalnim segmentima Neltovih brendova, koji rastu brže od prosjeka; daljoj modernizaciji retaila, koju potvrđuje i dolazak novih igrača; e-commerceu, koji još ima značajan prostor za rast; i boljem korištenju podataka, kako bismo preciznije prilagodili asortiman, cijene i promocije različitim kanalima i regijama. Ovdje može da raste onaj ko spoji regionalnu snagu sa lokalnom relevantnošću.

Koji će trendovi s razvijenijih tržišta uskoro snažnije oblikovati FMCG sektor u BiH?

- Vidim tri trenda koja će sve više oblikovati tržište u BiH. Prvi je sve veći značaj podataka. Distributeri i trgovci koji prate potražnju u realnom vremenu mogu reagovati za nekoliko dana, umjesto za nekoliko sedmica. Takva brzina više neće biti konkurentska prednost, već standard poslovanja.

Drugi trend je sve izraženija potreba za vrijednošću za novac. Potrošači jesu osjetljivi na cijenu, zbog čega privatne marke i diskontni formati jačaju širom regiona. Istovremeno, spremni su platiti više kada jasno prepoznaju dodatnu vrijednost, bilo kroz kvalitet, sastav, zdraviji izbor ili praktičnost. Zato zdravija hrana, funkcionalni proizvodi i rješenja koja štede vrijeme dobijaju na značaju.

Treći trend je sve veći uticaj digitalnih kanala, ne samo na samu prodaju, već na cijeli put potrošača: od otkrivanja i poređenja proizvoda do konačne odluke o kupovini. E-commerce u BiH još uvijek ima značajan prostor za razvoj, a upravo u tome vidimo jednu od važnih prilika za naredni period.

Iza sva tri trenda stoji čovjek - s manje vremena, više informacija i manje strpljenja za sve što mu ne olakšava dan. Ko razumije njega, razumije i tržište. Široka distribucija ostaje važna, ali više nije dovoljna sama po sebi. Razliku sve više pravi sposobnost da se cjenovna disciplina poveže sa brzinom inovacija.

Adria region čine geografski bliska, a vrlo različita tržišta. Koliko su prilagođavanje tim razlikama i regionalna povezanost važni za realizaciju strategije Ascend 2030?

- Dugoročna strategija je važnija upravo zato što je okruženje nepredvidivo. Ne možemo znati šta će se dogoditi za tri godine, ali moramo znati šta želimo da stvorimo.

Adria tržišta su geografski bliska, a poslovno različita - zato nema univerzalnog modela. Zajednički su strategija, standardi i kapital; odluke su lokalne, jer ih najbolje donose ljudi koji tržište poznaju. Regionalna povezanost za mene nije pitanje organizacijske strukture, već povjerenja i načina na koji ljudi sarađuju. Važno je da se direktori i timovi na našim tržištima poznaju, razmjenjuju iskustva i rješavaju izazove direktno prije nego što oni zahtijevaju uključivanje višeg nivoa upravljanja. Da takav model funkcionise, najbolje potvrđuju rezultati. Adria tržišta su u 2025. godini ostvarila više od 400 miliona eura prihoda, uz prosječan godišnji rast od 16 posto - gotovo dvostruko brže od Grupe. Različitost tržišta nije prepreka; naučila nas je da budemo fleksibilniji i povezaniiji, uz iste standarde prema partnerima. U neizvjesnosti ne pobjeđuje ko bolje predviđa, nego ko se brže prilagođava, a ne mijenja pravac.

Zašto ulaganje u zajednicu ostaje dio poslovne strategije i kada je poslovno okruženje zahtjevnije?

- Mi društvenu odgovornost ne posmatramo odvojeno od poslovanja. Kada ste na jednom tržištu dvadeset godina, imate odgovornost prema zajednici u kojoj poslujete i ljudima koji u njoj žive. Zato bismo inicijative koje mogu donijeti trajnu promjenu. U Bosni i Hercegovini naš fokus je na





Vreme: 23.09.2026 07:39

Medij: akta.ba

Link: <https://www.akta.ba/vijesti/bih/208428/20-godina-nelta-u-bosni-i-hercegovini-jubilej-kao-pocetak->

Autori: Akta.ba

Teme: E-commerce

Naslov: 20 godina Nelta u Bosni i Hercegovini: Jubilej kao početak novog poglavlja - Akta.ba Vijesti

trogodišnjem strateškom partnerstvu sa UNICEF-om, za koje smo opredijelili više od 300.000 dolara, sa ciljem da 5.000 učenika osnovnih i srednjih škola razvije digitalne vještine, dok nastavnici i škole dobijaju znanje i alate da tu promjenu nastave i šire. Kao poslodavac, svakodnevno vidimo koliko se brzo mijenjaju potrebe tržišta rada i koliko brzo znanja zastarijevaju. Zbog toga želimo da što više mladih dobije nove prilike za učenje i razvoj. Oni su naše buduće kolege, partneri i kupci, a budućnost o kojoj govorimo ne počinje sutra - ona se gradi danas, u učionici.

Ako je period 2006-2026. obilježila izgradnja poslovanja i tržišne pozicije, šta će obilježiti narednu fazu Nelta u BiH i Adria regionu?

- Prvih 20 godina gradili smo temelje poslovanja - snažnu tržišnu poziciju, pouzdanu infrastrukturu i portfolio brendova koji podržava dugoročni rast. Narednu fazu obilježit će produktivnost i regionalno povezivanje. Rast neće zavisiti od toga koliko ćemo biti veći, nego koliko efikasniji i koliko brže od tržišta umijemo da se mijenjamo. Standardiziramo ono što ima smisla, a lokalnim timovima ostavljamo odluke koje zavise od specifičnosti njihovog tržišta, dok poslovanje širimo tako da organizacija ne postaje složenija istim tempom. Zajedničke procese i resurse koristimo tamo gdje donose veću efikasnost, dok lokalnim timovima ostavljamo prostor da brzo odgovore na potrebe svojih tržišta. Ambicija nije da budemo distributer koji spaja brend i policu, nego partner koji kroz uvide, razvoj kategorija i blisku saradnju sa proizvođačima i trgovcima stvara prostor za zajednički rast. Narednih 20 godina neće graditi moja generacija, nego ljudi koji danas ulaze u Nelt. Naš posao je da im ostavimo organizaciju u kojoj mogu rasti brže nego što smo mi mogli. Temelji su postavljeni. Sada je pitanje koliko visoko možemo da idemo.

Za kraj - ove godine ste dobili priznanje za doprinos razvoju FMCG industrije u BiH. Šta vam ono znači nakon toliko godina na ovom tržištu?

- Znači mi zato što dolazi od ljudi koji industriju poznaju iznutra. U ovom poslu rezultat nikad nije slučajan i nikad nije individualan. Iza njega stoje disciplina, odgovornost i povjerenje koje se godinama gradi s kolegama, kupcima i principalima. Ako bih ovo priznanje s nekim podijelio, bili bi to ljudi koji su sa mnom prošli i dobre i teške godine u Neltu BiH, od skladišta do prodaje, i partneri koji su nam vjerovali onda kad je bilo lakše ne vjerovati.

Priznanje zato doživljavam kao potvrdu onoga što smo zajedno izgradili u Bosni i Hercegovini, ali i kao obavezu. U FMCG industriji ne živi se od prošlogodišnjih rezultata. Ostati korak ispred u vremenu promjena naš je sljedeći zadatak, a ne nagrada.

