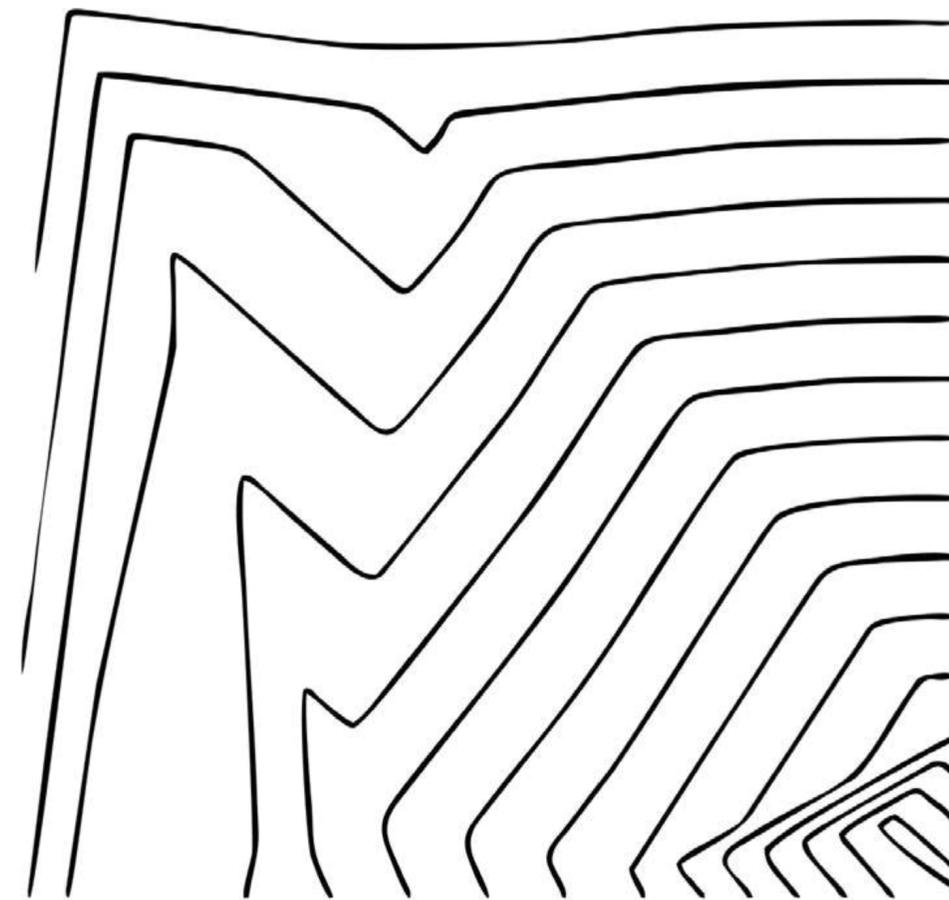


Ispravi sebi želju



MAGLIAN

co-working & co-living

DIVČIBARE

INVESTICIONI PROFIL



01 **Maglian
ukratko**

2



05 **Konkurencija**

29



02 **Zašto
Maglian?**

7



06 **Zašto
crowdfunding?**

32



03 **Karakteristike
Magliana**

15



07 **Finansije**

38



04 **Tržište**

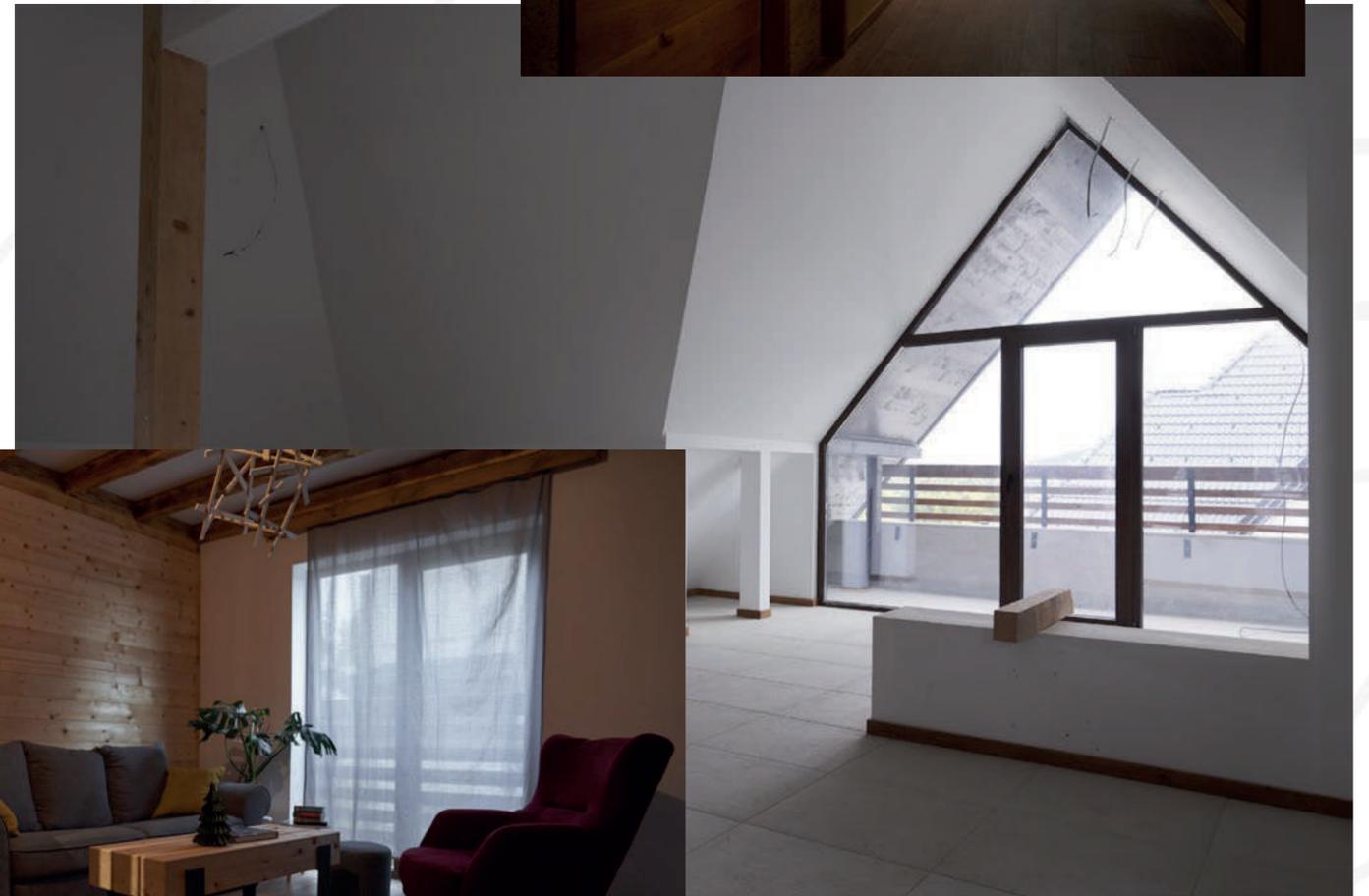
23

01

MAGLIAN UKRATKO

MAGLIAN UKRATKO

Co-working i co-living prostor za pojedince i timove, na planini Divčibare, u prirodi, posebno prilagođen potrebama IT industrije, digitalnim nomadima, startapima, frilenserima i svima koji su u mogućnosti da rade van kompanijskih kancelarija.



ŠTA JE CILJ?

Cilj nam je da za razliku od hotela i uobičajenih smeštajnih kapaciteta na planini, pružimo korisnicima sav komfor najboljih apartmana i restorana u kombinaciji sa uslovima za rad na nivou najmodernijih kancelarija u kojima naša publika najčešće radi.

KAKO PLANIRAMO DA GA OSTVARIMO?

Projektovanjem prostora koji je u skladu sa realnim potrebama rada izvan uobičajne lokacije, osluškivanjem povratnih informacija i redovnim unapređivanjem i inoviranjem sadržaja koji su u ponudi.



KLJUČNI ČLANOVI TIMA



Aleksandar Marković - Vlasnik Autology doo

Idejni tvorac koncepta kampusa Maglian. Nakon uspešne preduzetničke karijere u IT industriji (osnivač je Autology platforme - najveće domaće internet prodavnice auto delova koja je 2018. prodata firmi Auto market doo), sa sredstvima od prodaje biznisa odlučio je da udje u novi posao. Koristeći iskustvo i kontakte stečene tokom godina rada u IT industriji, kao i dobro poznavanje potreba prosečne IT kompanije i digitalnih nomada, posvetio se gradnji objekata namenjenih korisnicima iz IT sfere.



Nemanja Lekić – Izvršni direktor Maglian doo

Rukovodilac sa dugogodišnjim iskustvom u IT preduzetništvu i sektoru nekretnina. Nemanjin zadatak je upravljanje svakodnevnim poslovanjem kompanije Maglian doo (koje je u procesu osnivanja) čija će obaveza biti upravljanje kampusom Maglian. Kao iskusan rukovodilac, preduzetnik i jedan od tvoraca projekta Maglian ima zadatak da koordinira i nadgleda aktivnosti ostatka tima.

KLJUČNI ČLANOVI TIMA



Bojan Mitrović – Direktor operacija kampusa Maglian

Visok nivo usluge zahteva odgovornog i pouzdanog domaćina koji brzom procenom i agilnim odgovorom na potrebe garantuje visok stepen zadovoljstva klijenata. Upravo ovu ulogu preuzima Bojan, čija ličnost objedinjuje brižnost, efikasnost i visoke standarde u jedinstvenom pristupu turizmu. Iskustvo je sticao od 1997. godine brinući o gostima u hotelima širom planete.



Vuk Marković – Menadžer prodaje kampusa Maglian

Najmlađi član tima zadužen je za prodajne aktivnosti kampusa. Učestvuje na projektu od njegovog početka i pružio je jedan od ključnih doprinosa da projekat Maglian postane ono što jeste. Svojom energičnošću, posvećenošću i radnom etikom doprinosi snažnom prodajnom nastupu.

02

ZAŠTO MAGLIAN?

PROBLEM

Uloga tradicionalne kancelarije se menja. Manje od 20% ispitanih direktora planira da se vrati u kancelarije 5 dana u nedelji kao pre pandemije.¹

Velike tehnološke kompanije **odlažu povratak u kancelarije i traže optimalna rešenja za svoje zaposlene, a da to rešenje nije isključivo rad od kuće.**²

Životni stil digitalnih nomada zahteva prostor u kome mogu da rade, komforan boravak, ali i prilike da iskuse kulturu i mesto na koje su otputovali.

Jedan od najvećih izazova predstavlja **briga o deci kao smetnja radu od kuće.** Više od polovine (55%) radnika nije bilo zadovoljno kako su im njihove kompanije pomogle u suočavanju sa ovim problemom.¹



¹ [PwC's US Remote Work Survey - January 12, 2021](#)

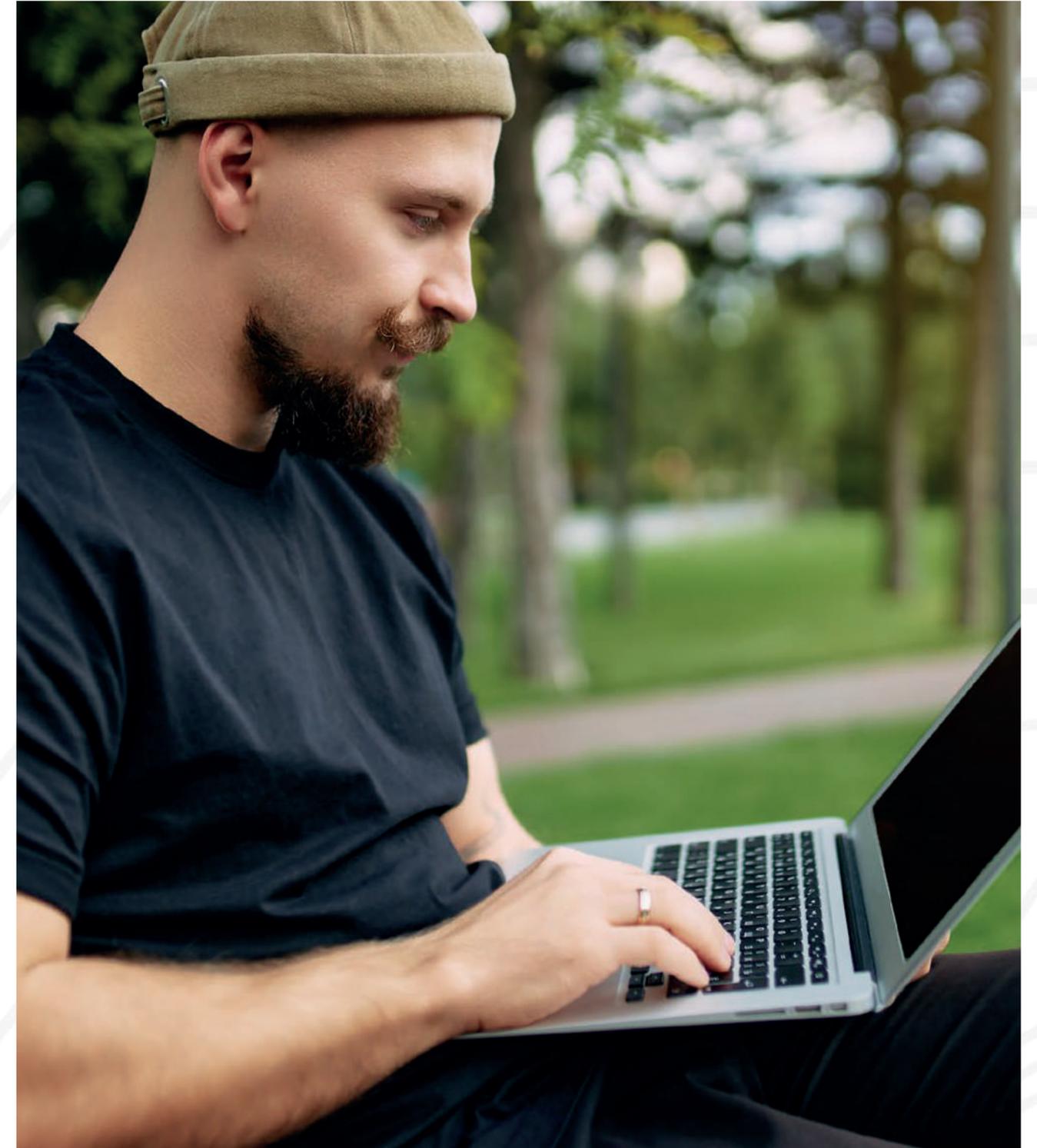
² [White-Collar Companies Race to Be Last to Return to the Office](#)

PROBLEM DIGITALNIH NOMADA KOJI DOLAZE U SRBIJU

Nedovoljno prilika za upoznavanje drugih digitalnih nomada. Nedovoljno lokacija izvan najvećih gradova gde digitalni nomadi mogu da upoznaju jedni druge. Oni često putuju sami i **nedostatak zajednice** predstavlja problem.

Nalazak zadovoljavajuće akomodacije – Airbnb i Booking.com ponuda često ne ispunjava sve potrebne uslove za život i rad bez obzira na cenu. Stanovi i apartmani nisu idealni za rad, hoteli i hosteli nemaju potrebnu infrastrukturu, i najčešće nemaju co-working prostore.

Teško je pronaći dugoročno rešenje za smeštaj. Iako su digitalni nomadi spremni da plate više nego lokalno stanovništvo iznajmljivati „na dan“ na duži period je neisplativo.



REŠENJA KOJA SE SADA KORISTE

Rad od kuće:

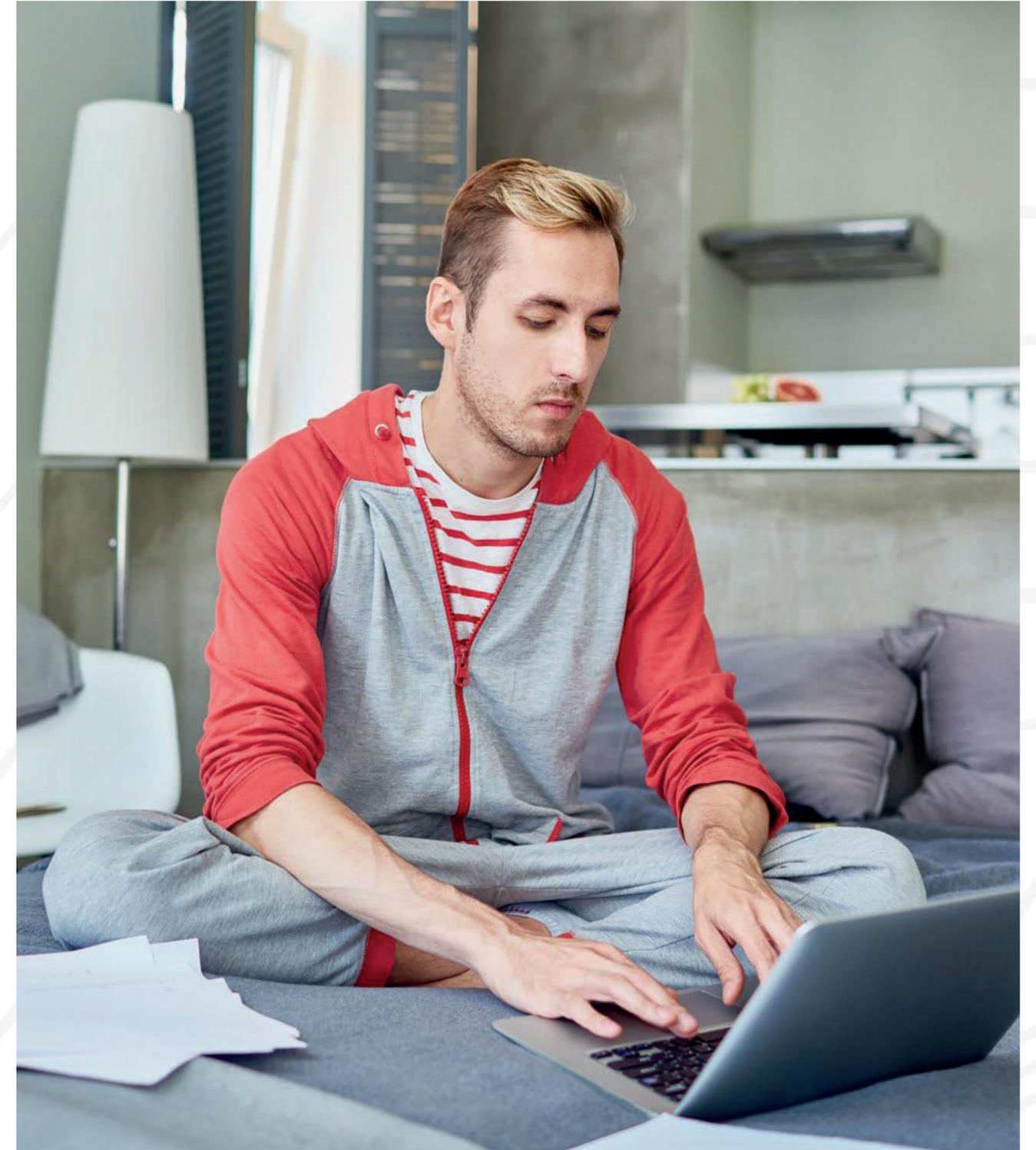
- ne postiže isto očuvanje timskog duha.
- ne pruža iste uslove - mnogi u svojim kućama nemaju resurse kao one u kancelariji. (50.7% nema predviđenu sobu za rad i ostaje im spavaća soba ili dnevna soba).

Tim bilding aktivnosti:

- iako grade zajedništvo, nisu namenjene za rad.

Digitalni nomadi trenutno imaju izbor između tradicionalnih hotela i drugih vrsta smeštaja (AirBnB) međutim nailaze na problem nedovoljne akomodacije njihovih poslovnih potreba.

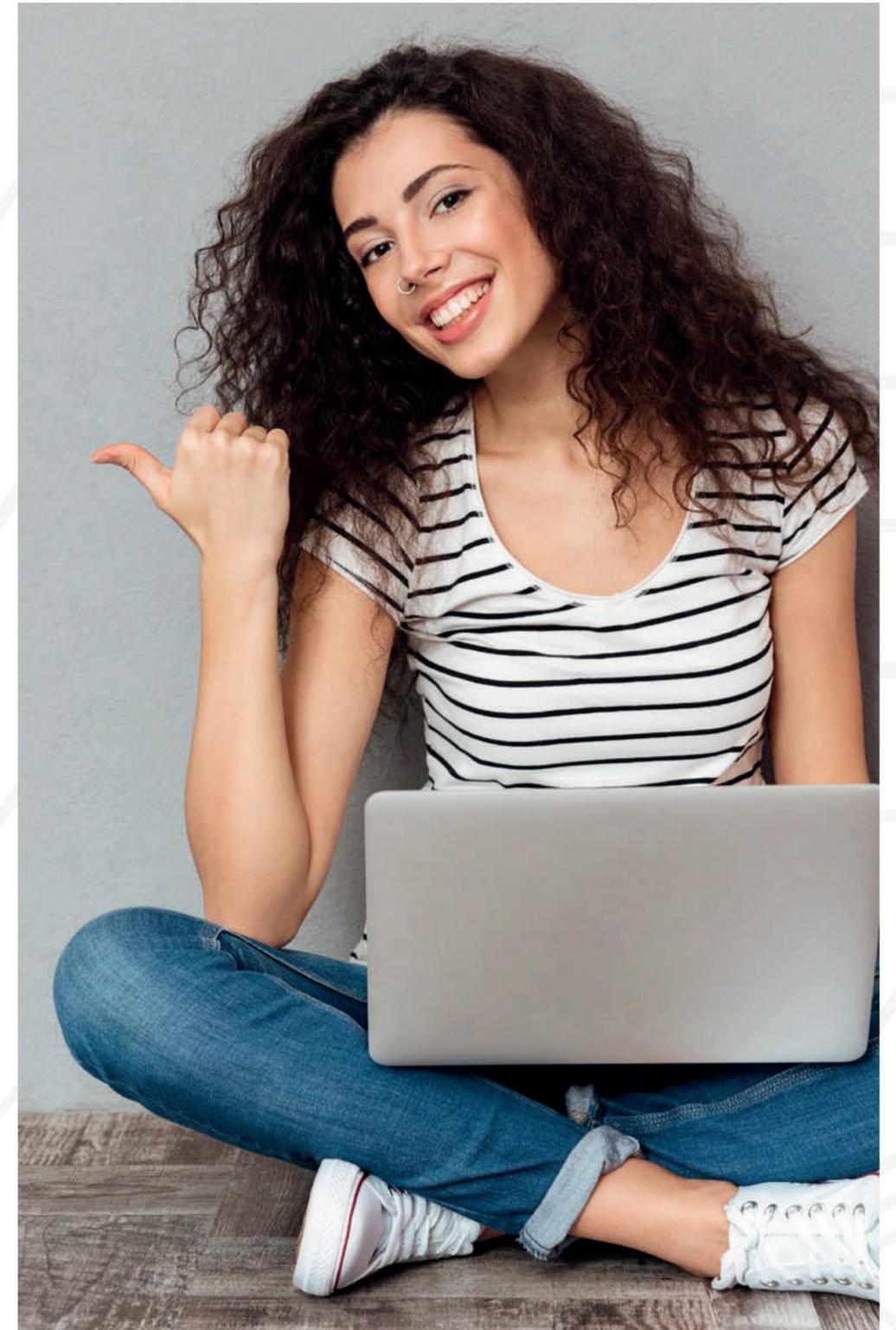
- % digitalnih nomada u Hotelima (51%), AirBnB (36%)¹



¹ [FlexJobs Digital Nomad Survey: Insights into the Remote Lifestyle](#)

NAŠE REŠENJE

Maglian co-working i co-living prostor na Divčibarama napravljen sa ciljem da odgovori na novonastalu potražnju IT kompanija i digitalnih nomada za prostorom za rad van kancelarije i stvaranje zajednice profesionalaca iz IT sektora.



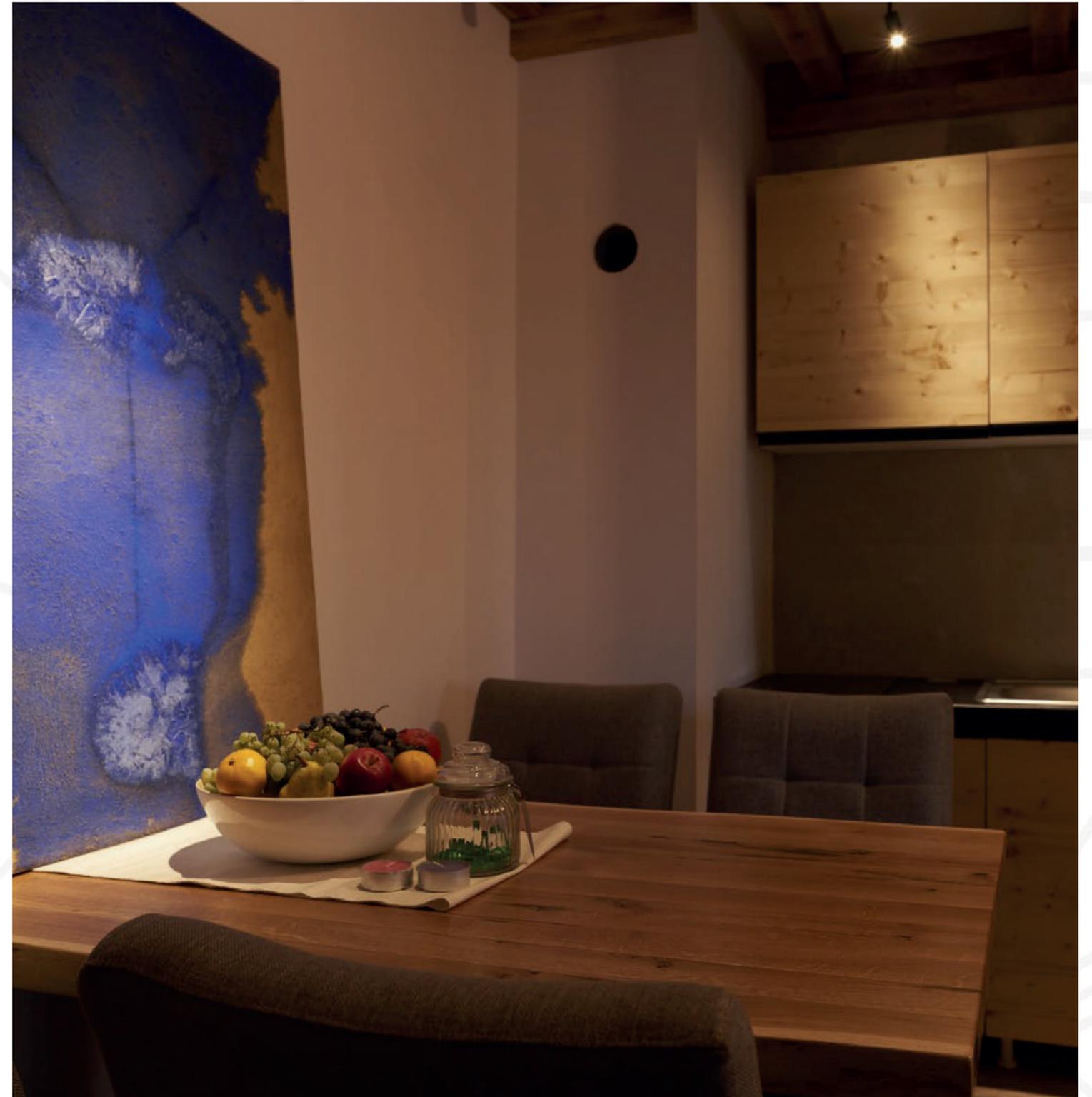
Maglian nudi prostrane i dobro opremljene co-working prostore uz co-living ponudu na nivou od 4*.

Predstavlja alternativu tradicionalnoj kancelariji i radu od kuće zadovoljavajući tako potrebe i kompanija i njenih zaposlenih.

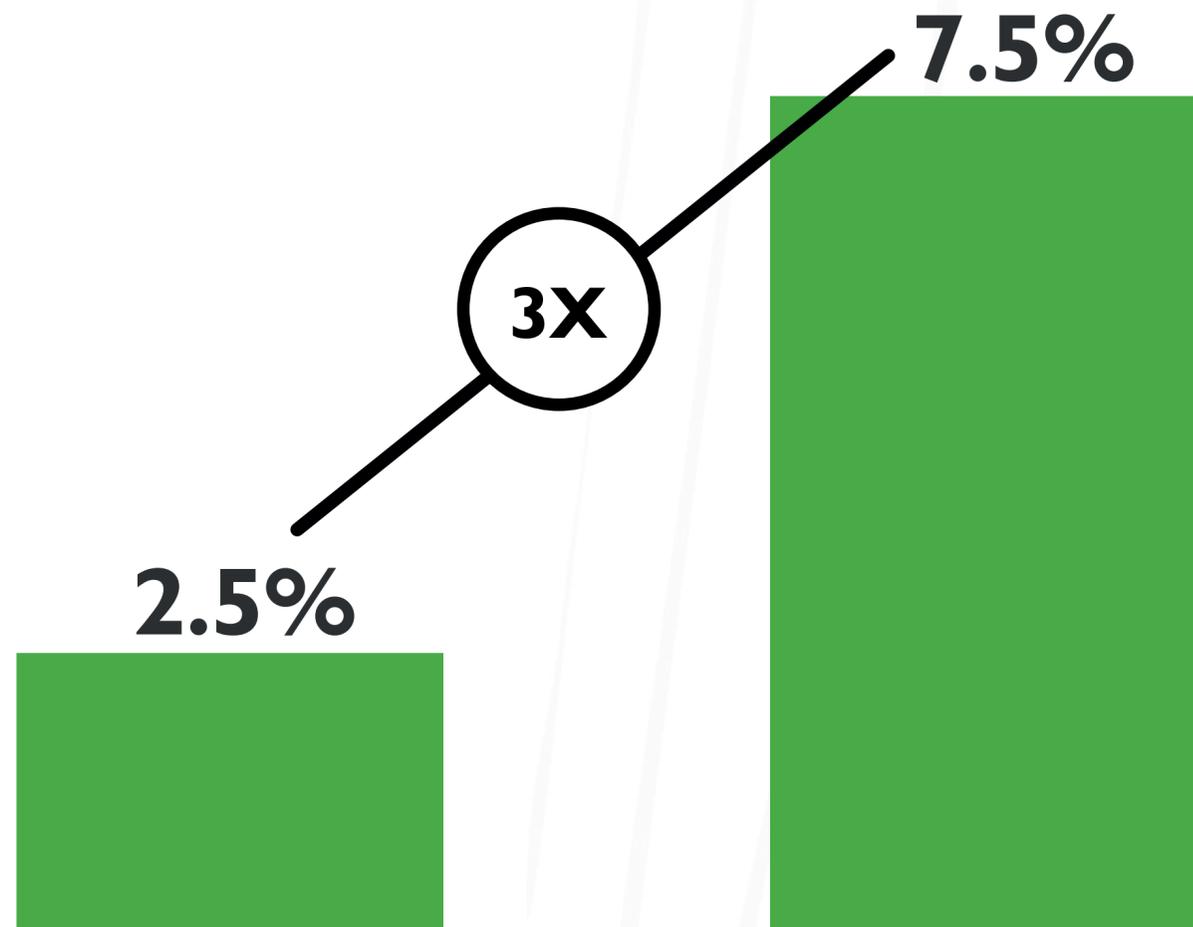
Sa premium uslugom, zadovoljava potrebe digitalnih nomada – omogućava im prostor za neometan rad sa smeštajem u prirodi, zadovoljavajući njihov avanturistički duh.

Maglian u svom kompleksu ima i prostor namenjen čuvanju dece kako bi roditelji mogli da se fokusiraju na rad.

Mnogo više od smeštaja - Maglian ima za cilj da postane temelj jedinstvene zajednice digitalnih nomada i stručnjaka iz IT industrije.

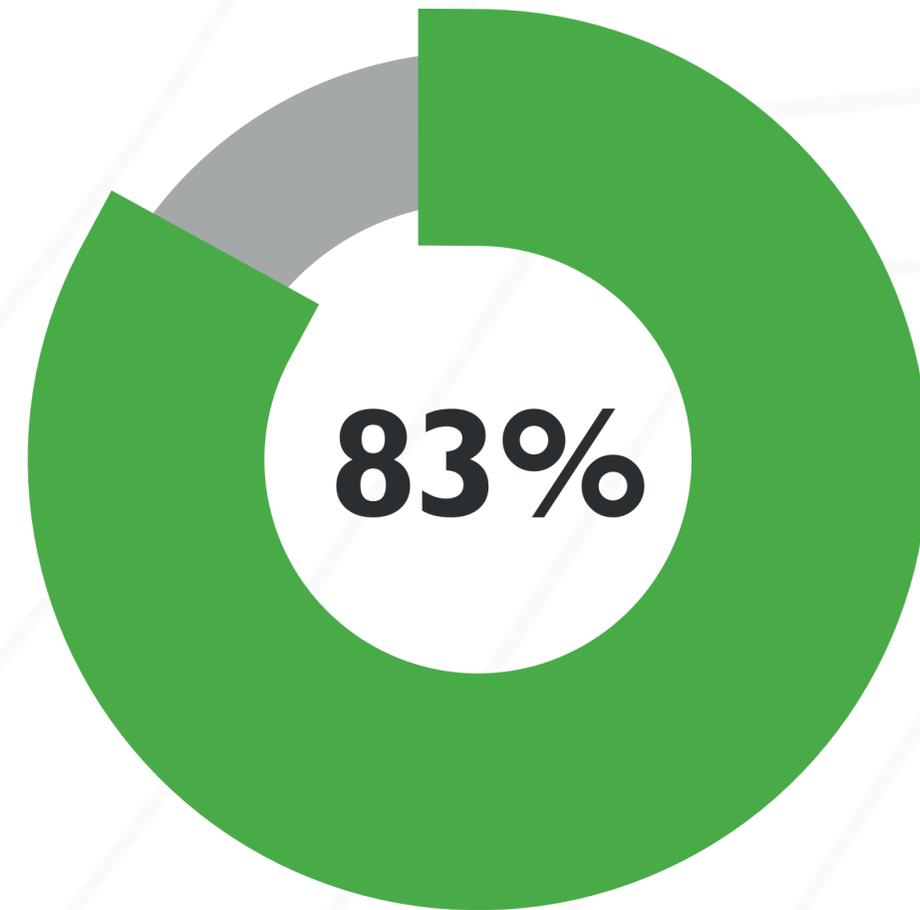


PRE, TOKOM I POSLE COVID-A



Pre pandemije samo 2.5% radnika je radilo od kuće puno radno vreme.¹

Nakon pandemije očekuje se trostruko povećanje full time rada od kuće.¹



Za vreme pandemije ta brojka je očekivano bila znatno veća i 83% kompanija izjavilo je da je tranzicija bila uspešna.²

¹ <https://www.atlantafed.org/blogs/macroblog/2020/05/28/firms-expect-working-from-home-to-triple>

² PwC's US Remote Work Survey - January 12, 2021

Pandemija je pomogla kompanijama da shvate da je kancelarija zastareo koncept i da je vreme da se prilagodimo novom načinu života i potrebama zaposlenih.



03

KARAKTERISTIKE MAGLIANA

3 OBJEKTA + HOTEL



Co-working
prostor



Restoran



Zen centar



Konferencijska
sala

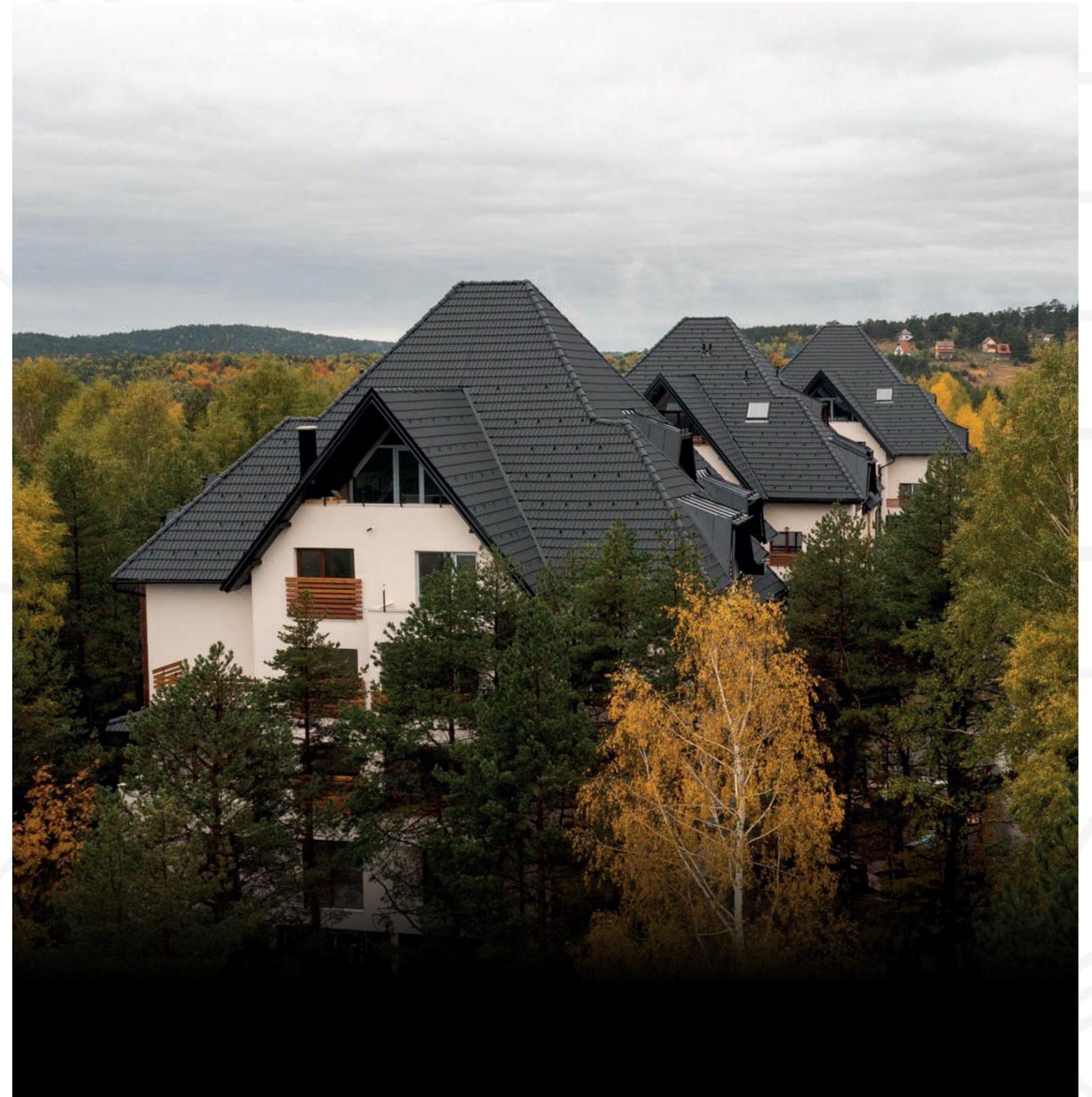


Vinski bar



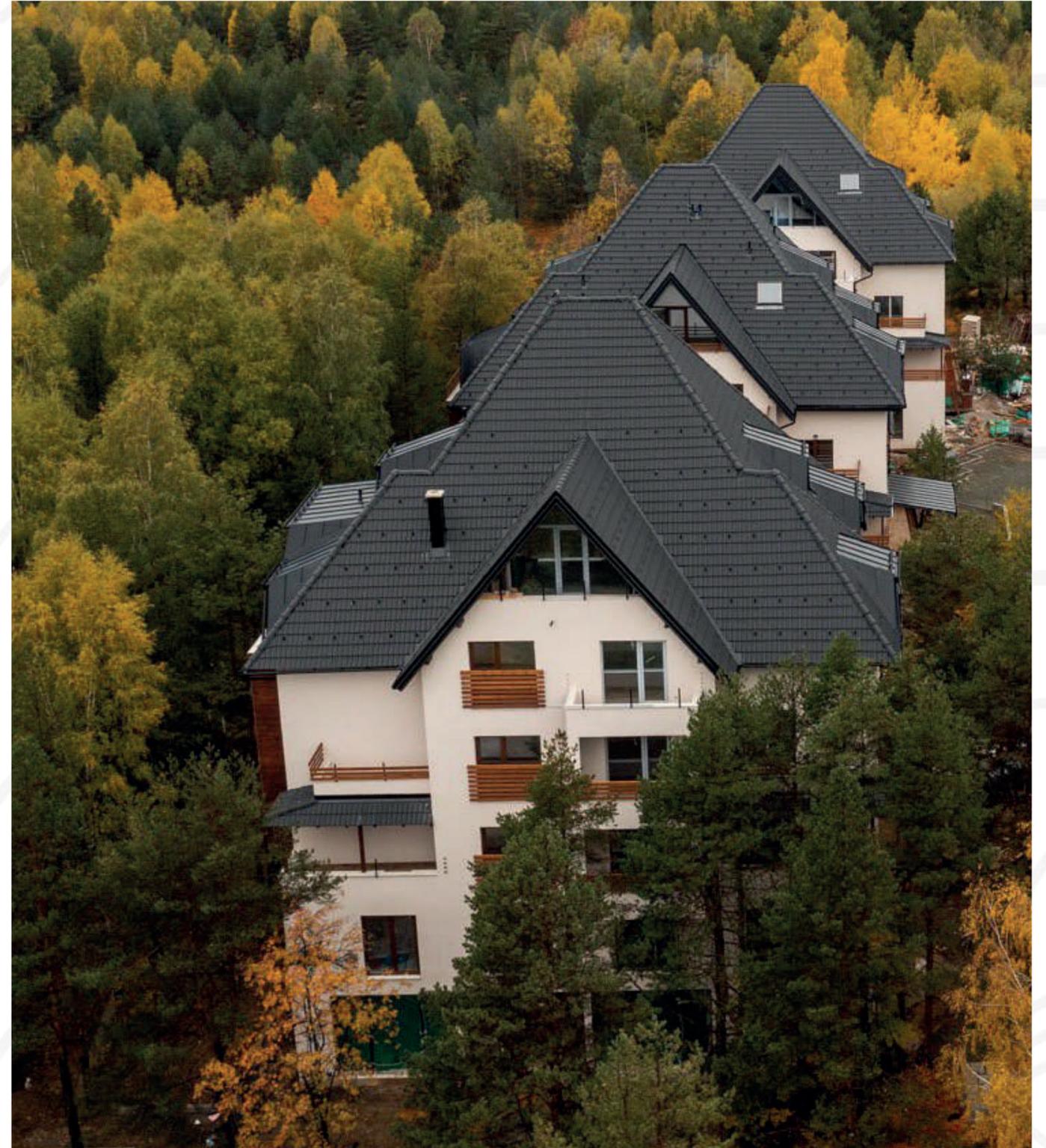
Recepcija

- Svaki od 3 objekta ima svoj co-working prostor - od toga 2 co-working prostora sa kapacitetom od po 20 mesta namenjeni su za timove, a postoji i jedan co-working prostor otvoren za sve sa kapacitetom od 30 mesta.
- U sklopu kompleksa je i restoran, zen centar (spa, sale za masažu, đakuzi), konferencijska sala, vinski bar i recepcija.
- Pored co-working prostora unutar objekta biće omogućen prostor za rad u prirodi.



OSNOVNE INFORMACIJE

- Ukupno u 3 objekta nalazi se **56 smeštajnih jedinica** – **standard room (17), mini suite (21) i master suite (18)**.
- Svi apartmani koji su bili u prodaji su prodati a vlasnici ih mogu koristiti samo u odrađenim periodima i tako postizemo **odvajanje gostiju koji dolaze iz poslovnih razloga i gostiju koji dolaze radi odmora**.
- Svi objekti su energetski efikasni.
- Početak rada prva **3 objekta** planiran je za 01.01.2022, a završetak gradnje **hotela** je u planu tokom 2025. godine.
- 93% placa biće pretvoreno u park i outdoor working prostor.
- Dostupan vrtić za čuvanje dece (preko puta kompleksa).
- Parking sa kapacitetom od 47 mesta.



USLUGE HOTELA MAGLIAN



Bazična usluga

smeštaj, hrana, higijensko i tehničko održavanje.



Događaji

seminari, događaji za partnere, networking događaji.



Usluga za kompanije

tim bilding, work retreat, leadership retreat, seminari, networking događaji, poslovni prostor, nagrade za zaposlene.



Usluga za nomade

co-living i co-working sa prilikom za upoznavanje srpske kulture i domaće hrane, networking događaji i zajednica.

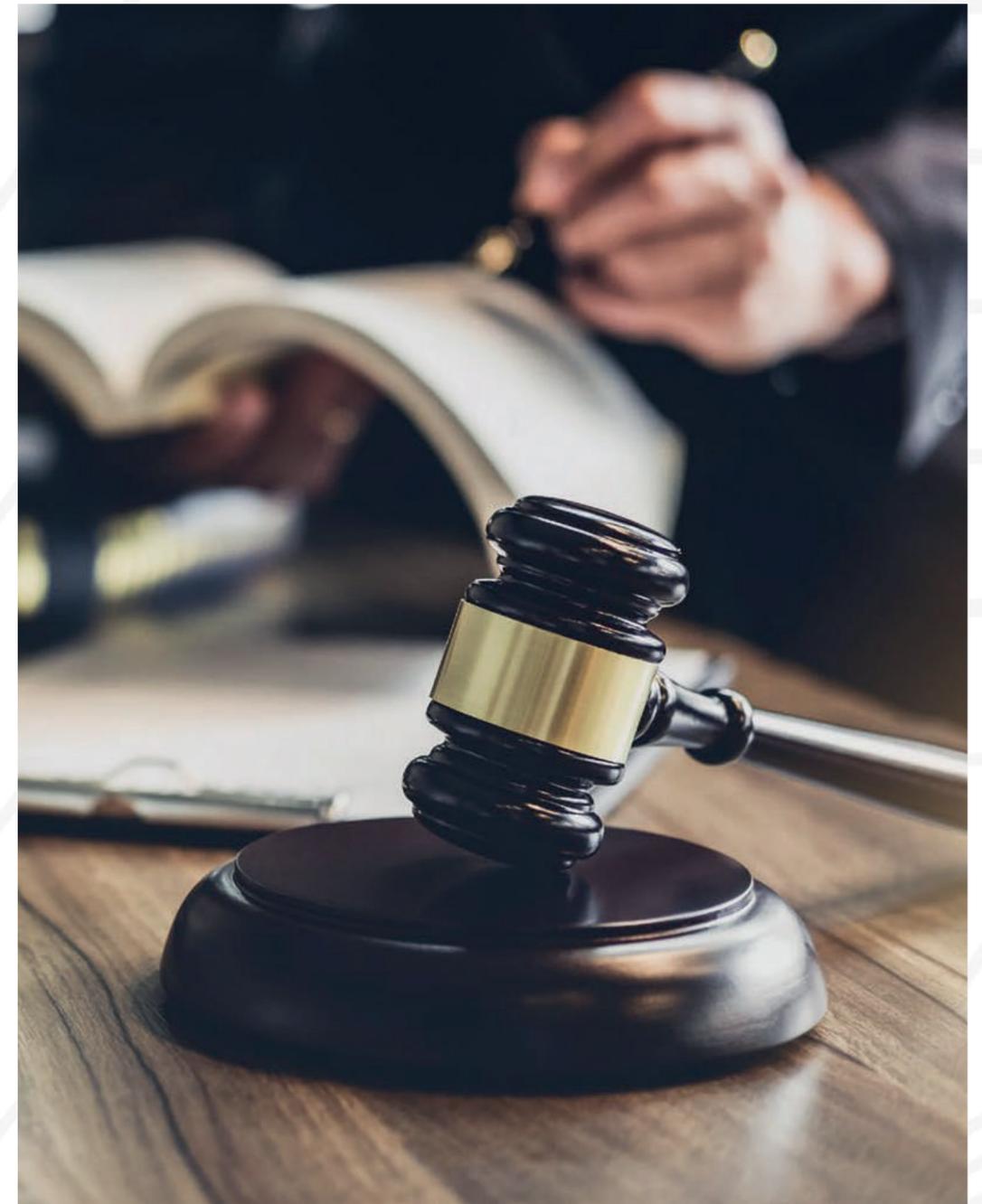


Prateća ponuda

izleti i druge rekreativne aktivnosti.

PRAVNI ODNOSI

- Od ukupne površine od oko 3.200 kvm Maglian kampusa Autology doo je vlasnik 1.630 kvm neto (deo apartmana, spa, restoran, bar...) , dok je ostatak kompleksa u vlasništvu većeg broja fizičkih i pravnih lica.
- I Autology doo i ostali vlasnici apartmana upravljanje kampusom (održavanje, rentiranje, prodaja...) poveravaju društvu u osnivanju Maglian doo kroz ugovor o zakupu. Maglian doo je društvo zaduženo za upravljanje kampusom, što uključuje sve aktivnosti neophodne za funkcionisanje kompleksa, a vlasnicima isplaćuje ugovorom dogovorenu naknadu za zakup.
- Autology je do sada prodao 49 apartmana fizičkim i pravnim licima koja te apartmane izdaju Maglian doo, koji njima dalje upravlja. Svi vlasnici izdaju Maglianu nameštene apartmane. Pored apartmana Autology izdaje i restoran, spa i ostale prateće prostorije.
- U okviru crowdinvesting kampanja kao zajmoprimac nastupa Autology doo, kao kompanija sa dugogodišnjim stabilnim poslovanjem i diversifikovanim prihodima ostvarenim kroz gradnju, prodaju i izdavanje nekretnina.



ŠTA IZDVAJA MAGLIAN

- **Co-working i co-living kompleks**
na planini sa uslugom od 4*
- **Blizina gradovima:**
Beograd 107km – manje od 2 sata vožnje
Valjevo 38.8km – 45 min vožnje
Novi Sad 197km – 2.5 sata vožnje
- **Blizina aerodromima:**
“Nikola Tesla” - 118km
“Aerodrom Morava” - 76km
- Mesto okupljanja, na kojem se pored kvalitetnog rada i odmora dešavaju spontani ili planirani (konferencije i drugi događaji) susreti pripadnika zajednice, koji inače nemaju priliku da se na taj način sreću, druže, razmenjuju informacije i ideje.



KALENDAR BORAVKA GOSTIJU - TURISTA

Primarna publika Magliana su IT stručnjaci, frilenseri, digitalni nomadi i kreativna industrija.

Takođe, tokom unapred određenih perioda godine, postoje i mogućnosti za klasičan turistički dolazak čime se izbegava mešanje privatnih i poslovnih dolazaka.

Vlasnici apartmana i generalna publika koja je zainteresovana da boravi turistički imaju tu mogućnost u ovim terminima:

08-14.
JANUAR

25-31.
MART

29-30.
APRIL

1-2.
MAJ

23-29.
JUN

25-31.
AVGUST



SWOT

Strengths

Jedinstveni na tržištu sa posebnim fokusom na potrebe ciljne grupe. Bolje opremljeni i veći co-working prostori.

Usluga uporediva sa međunarodnom konkurencijom. Blizina aerodromu i velikim gradovima.

Weaknesses

Relativno visoka cena u odnosu na bazične usluge smeštaja.

Opportunities

Pioniri na tržištu.

Mogućnost stvaranja zajednice sa centrom u Maglian kompleksu.

Broj IT stručnjaka, frilensera i digitalnih nomada u Srbiji i svetu raste.

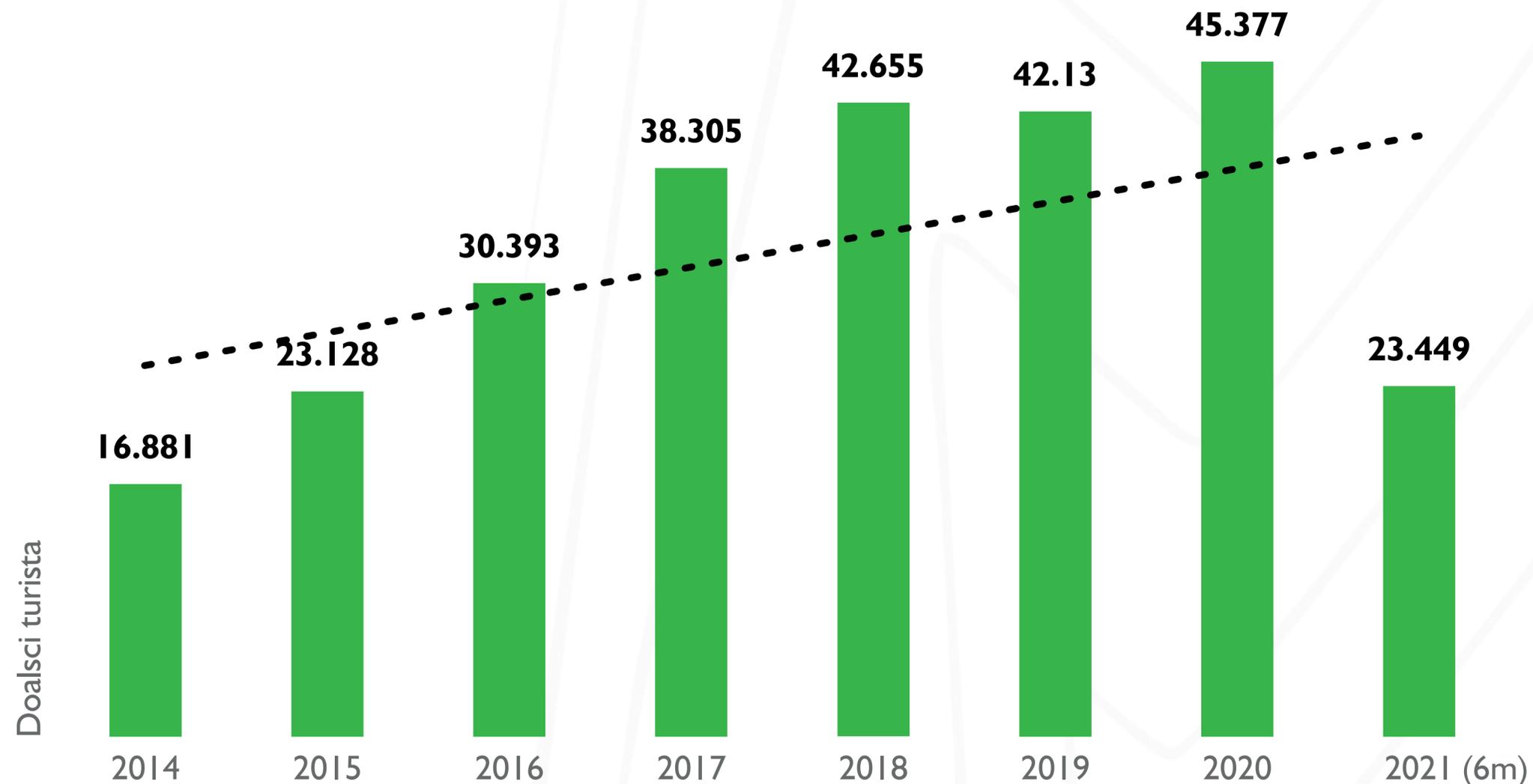
Threats

Sve veći broj hotela ulaže u co-working prostore pojačavajući konkurenciju.

04

TRŽIŠTĚ

DIVČIBARE

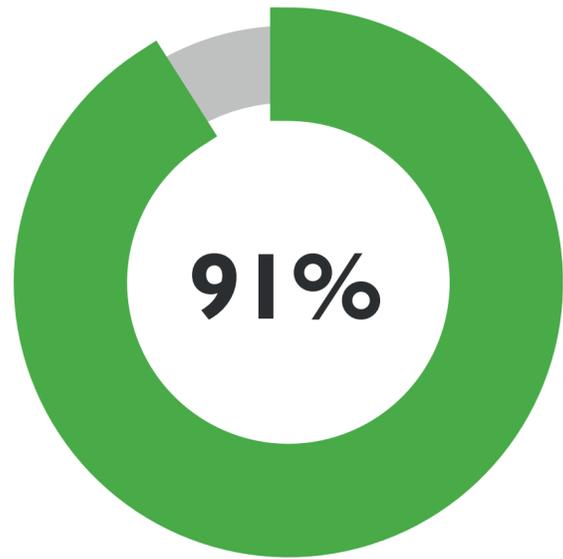


U periodu od 2014. do 2020. dolazak turista na Divčibare rastao je složenom godišnjom stopom rasta **od 17.92%**. Divčibare su u toku pandemije zabeležile rast dolazaka turista od 7.71%.

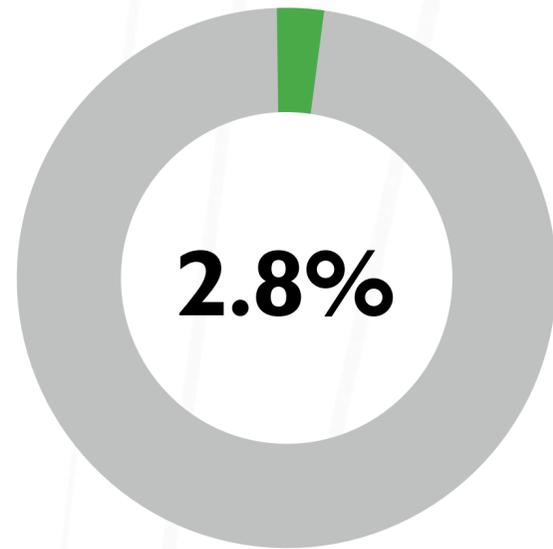
Jedino planinsko mesto pored Stare planine koje je zabeležilo rast dolazka u toku pandemije. Za poređenje Zlatibor i Kopaonik su doživeli padove od 33.63% i 23.04% u istom periodu.

Divčibare proglašene za klimatsko mesto (mesto sa izraženim karakteristikama vazduha sa blagotvornim efektom na zdravlje ljudi).

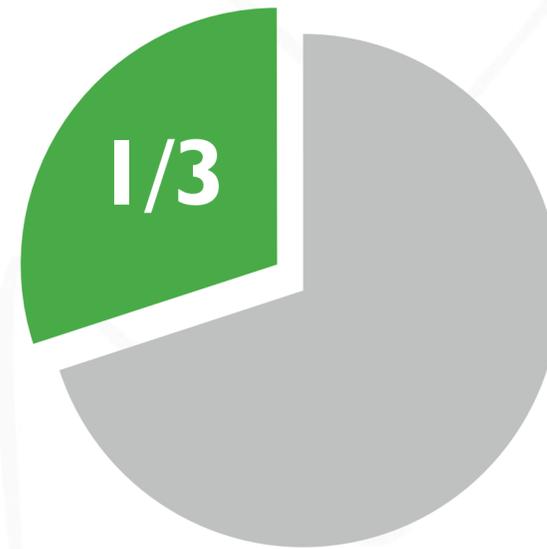
IT SRBIJA



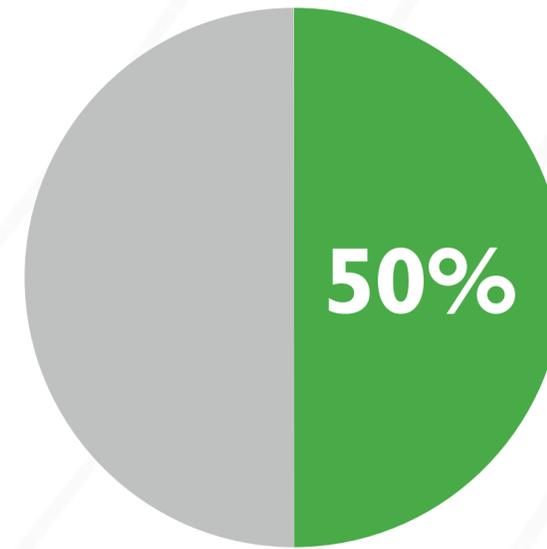
91% kompanija koje su učestvovala u istraživanju nudi mogućnost rada od kuće kao jedan od stalnih benefita.¹



2.8% radne snage u Srbiji je ICT stručnjak.²



Trećina ispitanika je odgovorila da frilensuje pored redovnog posla.³



50% programera ima službena putovanja.³

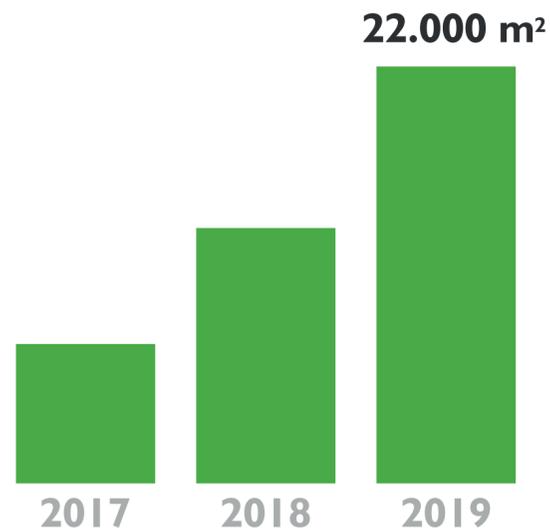
*Pored srpskih IT kompanija postoji i veliki broj stranih kompanija koje organizuju „company retreat“ za svoje zaposlene.

¹ <https://www.netokracija.rs/istrazivanje-o-benefitima-levi9-188536>

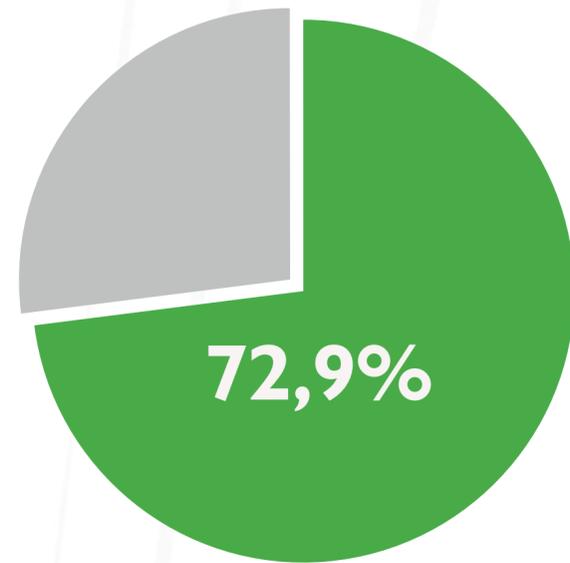
² [ICT specialists in employment - Statistics Explained \(europa.eu\)](https://www.europa.eu/ict-specialists-in-employment)

³ <https://startit.rs/rezultati-istrazivanja-programerske-scene-u-srbiji-sve-je-vise-zena-u-struci-javascript-najpopularnija-tehnologija-plate-seniora-porasle/>

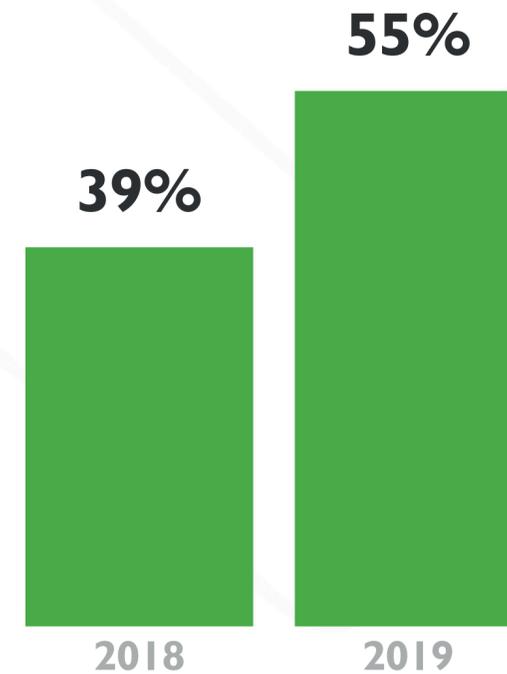
CO-WORKING



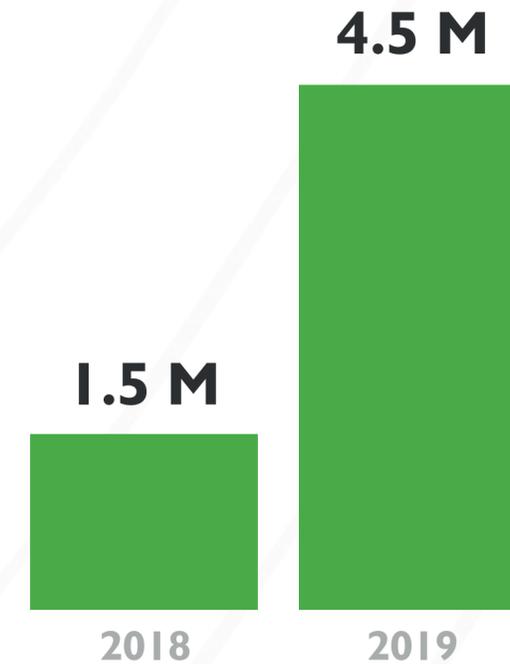
Ukupna površina co-working prostora u Srbiji uvećana je za 3 puta za 2 godine! (2017-2019.)¹



Prosečna popunjenost iznosi 72.9%.¹



55.2% svih korisnika u Srbiji su pripadnici IT industrije (2019.) što je povećanje u odnosu na 2018. (39%).¹



2019. ukupan prihod co-working prostora iznosio je oko 4.5 miliona eura. U 2017. iznosio je 1.5 miliona.¹

Prednost Magliana u odnosu na gore navedene co-working prostore je u činjenici da se Maglian nalazi na planini samim tim pružajući novu dimenziju celom konceptu, dodavajući aspekt odmora.

Srbija planira da uvede posebnu vizu za digitalne nomade čime bi privukla nove dolaske.

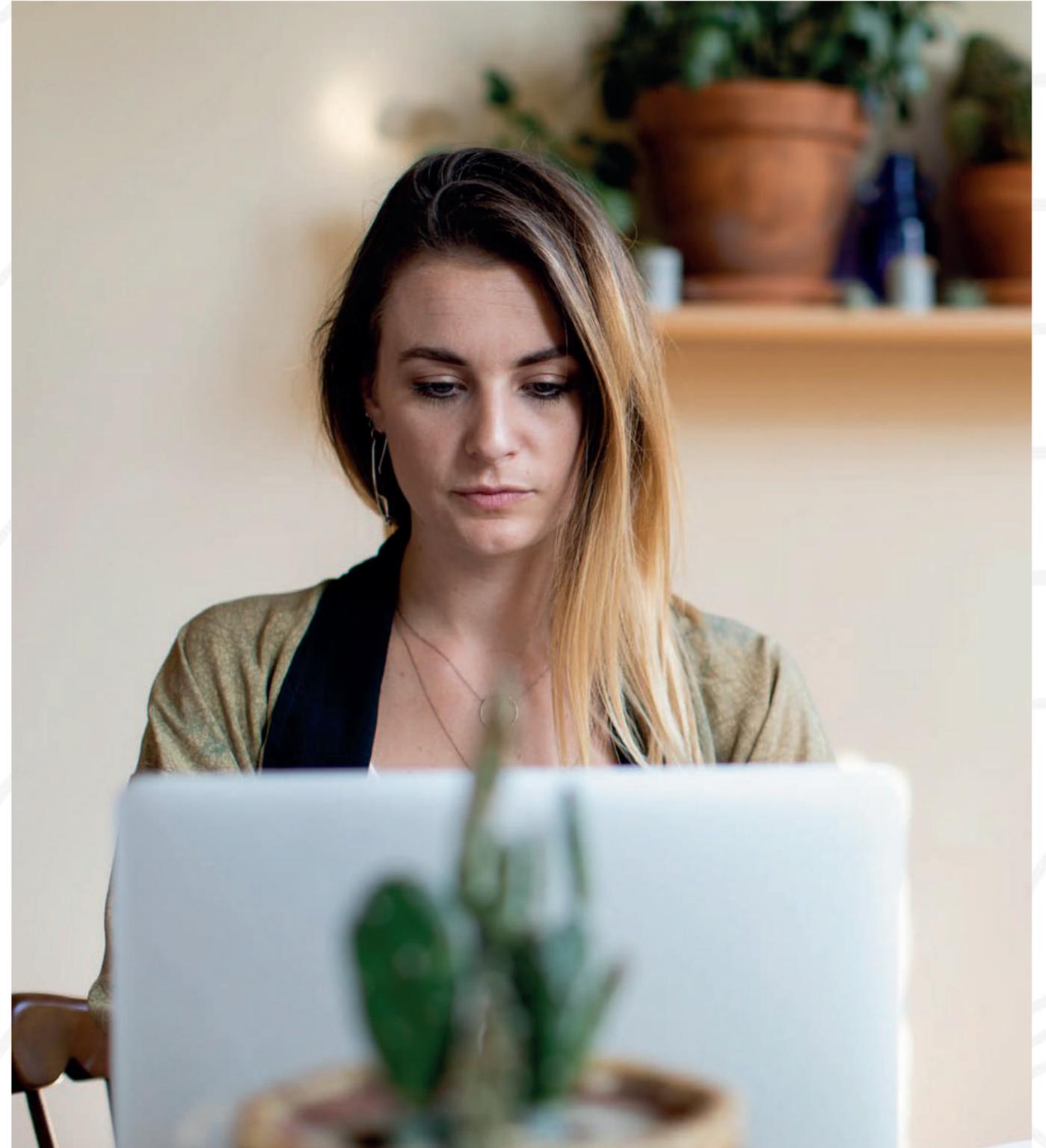
TRŽIŠTE DIGITALNIH NOMADA

- Digitalni nomadi su svi oni koji imaju mogućnost rada na daljinu i tu priliku koriste da putuju da rade na različitim mestima.
- U period od 2019 do 2020. ukupan broj digitalnih nomada u Americi povećao se za 49% sa 7.3m na 10.9m (2018 /4.8m)¹
- U novoj anketi 19 miliona Amerikanaca izrazilo je nameru da postane digitalni nomad u narednim godinama što je 18% više nego u 2019.¹
- Kako velike kompanije kao Facebook dozvoljavaju svojim radnicima stalni rad od kuće tako će sve veći broj ljudi postati digitalni nomadi.²
- [New York Post](#) je naveo Srbiju kao oazu za boravak američkih digitalnih nomada.³

¹ <https://s29814.pcdn.co/wp-content/uploads/2021/05/MBO-Partners-Digital-Nomad-Report-2020.pdf>

² [The new work-from-home policies at Facebook, Twitter, Apple and more – CNET](#)

³ [New York Post](#)



TRENDOVI NA TRŽIŠTU

- Facebook je najavio mogućnost da određeni zaposelni imaju mogućnost stalnog rada od kuće. Google, Apple i Amazon planiraju slične mere; zaposleni u Twitter-u mogu da rade odakle god požele! – svi oni sada postaju potencijalni digitalni nomadi.^{1, 2}
- [Euronews](#) identifikovali su co-working kampove kao jedan od trendova za putovanja tokom i nakon pandemije.³
- Mnogi hoteli kao [Accor](#) i [25 Hours](#) investiraju u co-working prostore kao novi vid usluge.^{4,5}
- 50% ispitanih direktora planira da radni prostor iznajmljuje po potrebi.⁶



¹ <https://www.cnet.com/news/the-new-work-from-home-policies-at-facebook-twitter-apple-and-more/>

² [Twitter's new work from home policy: You don't ever have to come back - The Washington Post](#)

³ [\(ehl.edu\)euronews-trend-report-travel-after-Oct-2020.pdf](#)

⁴ [co-working Spaces in Hotels - A Match Made in Heaven?](#)

⁵ [Co-working: How hotels are reinventing themselves \(accor.com\)](#)

⁶ [US Remote Work Survey: PwC](#)

05

KONKURENCIJA



Mokrin House

15+ ljudi 220 000din za dan – zakup celog imanja.

Nije predviđeno za fizička lica. Orijentisani samo na timove i zakup celog imanja. Nemaju ponudu za pojednice.

Maglian Prednosti:

Bliži velikim gradovima i aerodromu.

Dostupan pojedincima a ne samo timovima.

Posebni događaji namenjeni IT industriji.

Veći kapacitet.



Mona Zlatibor

Više smeštajnih jedinica

Wellness centar

Konferencijska sala sa sličnim kapacitetom.

Program za čuvanje dece i do 7 god besplatan smeštaj.

Maglian Prednosti:

Veći co-working prostor.

Svi gosti su tu da rade - radna atmosfera.

Posebni događaji namenjeni IT industriji.



Hotel Crni Vrh

Minimalno 15 noćenja za office program.

Spa centar.

Igraonice za decu.

Maglian Prednosti:

Veći kapacitet co-working prostora.

Veća fleksibilnost ponude.

Posebni događaji namenjeni IT industriji.



Playworking

Co-working i co-living hotel u Crnoj Gori.

15 minuta od aerodroma.

Minimalno 5 noćenja.

Nude rekreativne aktivnosti.

Maglian Prednosti:

Organizacija posebnih događaja.

Bolji kvalitet smeštaja.

Wellness centar.

Program čuvanja dece.

Posebni događaji namenjeni IT industriji.

MARKETING STRATEGIJA



Kanali distribucije

Društvene mreže, websajt i podrška, Ventu.rs zajednica, otvorena vrata i obilasci kompleksa, strane i domaće turističke agencije kao promoteri usluga i, ulazak u franšizu.



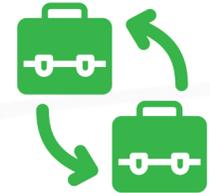
Kampanja uz pomoć Ventu.rs platforme

Cilj je da se predstavimo širokoj populaciji IT i poslovnih ljudi, partnera u velikim IT firmama koji su svi potencijalni klijenti.



Sidro kampanja

Kampanja fokusirana na velike kompanije koji sebe smatraju liderima u inovaciji sa ciljem ostvarivanja partnerskih odnosa.



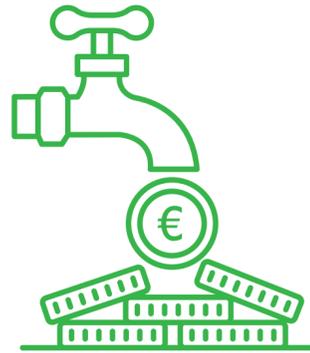
B2B kampanja

Direktno obraćanje vlasnicima kompanija, NVO, potencijalnim partnerima i HR zajednici sa ciljem ostvarivanja saradnje.

06

ZAŠTO
CROWDINVESTING?

ZAŠTO CROWDINVESTING KAMAPNJA?



Dodatna sredstva prikupljena od kamapanje, između ostalog, pružice kompaniji dodatnu likvidnost.



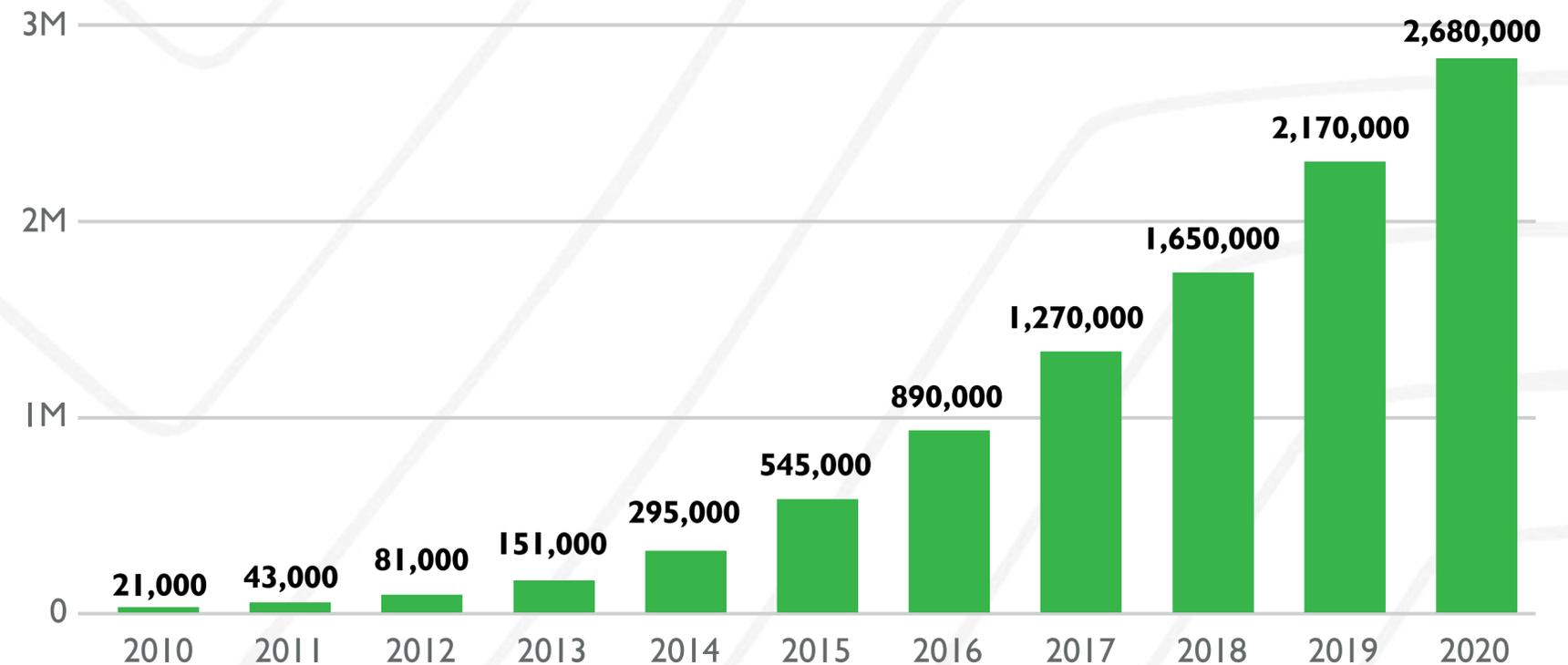
Ovom kampanjom stvaramo partnerske odnose sa Ventu.rs platformom u cilju finansiranja i narednih projekata putem crowdinvesting-a, kao i sa investitorima u cilju izgradnje odnosa koji bi bio od dugoročne koristi za obe strane.



Marketinška kampanja koja ima za cilj izgradnju Maglian zajednice korisnika koja će kroz lično iskustvo i “word of mouth” širiti dobar glas i biti sigurna baza za stabilan rad.

ZAŠTO JE SADA DOBAR TRENUTAK ZA INVESTIRANJE?

- Mnogobrojne kompanije insistiraju na radu van kancelarije i spremne su da dozvole rad van kancelarije kao stalnu opciju.
- Činjenica da su svi apartmani prodati je potvrda kvaliteta investicije.
- IT tržište u Srbiji raste, broj digitalnih nomada i frilensera je u stalnom porastu – **broj potencijalnih klijenata stalno raste.**
- U periodu od 2010 do 2020, broj korisnika co-working prostora povećao se sa 21,000 na 2,680,000.¹ Pandemija iako je pomogla nije bila jedini faktor u porastu broja korisnika sa obzirom na veliku razliku i u periodu pre pandemije u odnosu na 2010.

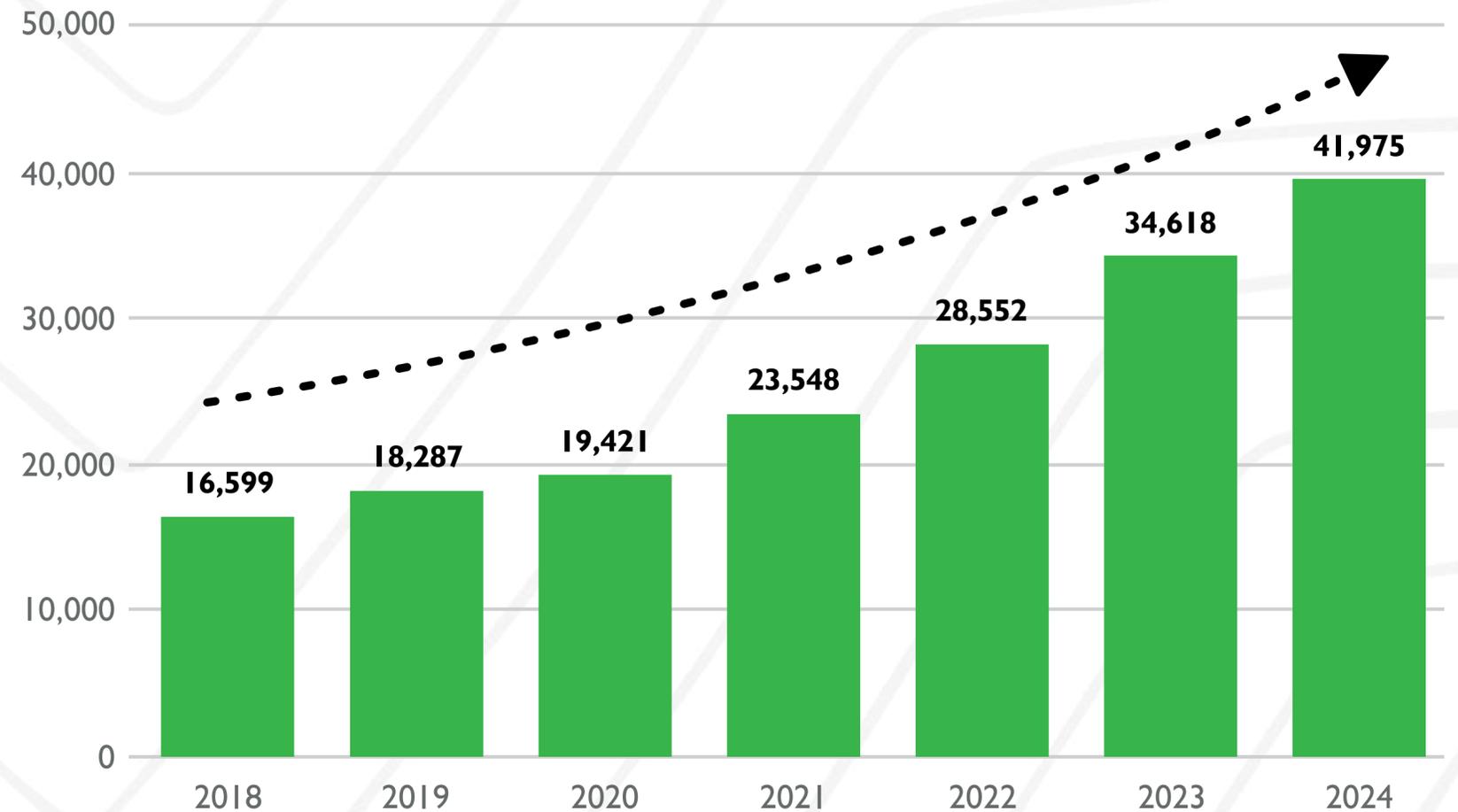


Broj korisnika co-working prostora u svetu 2010 - 2020

¹ [55 co-working Statistics 2020/2021: Market Share & Industry Growth | CompareCamp.com](#)

PREDVIĐANJA O TRŽIŠTU

- Očekuje se da će sa sve većim prelaskom na rad od kuće ili generalno van kancelarije - broj digitalnih nomada rasti.¹
- Očekuje se da će broj co-working prostora u svetu dostići 42,000 do 2024.²
- Srbija planira da uvede posebnu vizu za digitalne nomade čime bi privukla nove dolaske.³



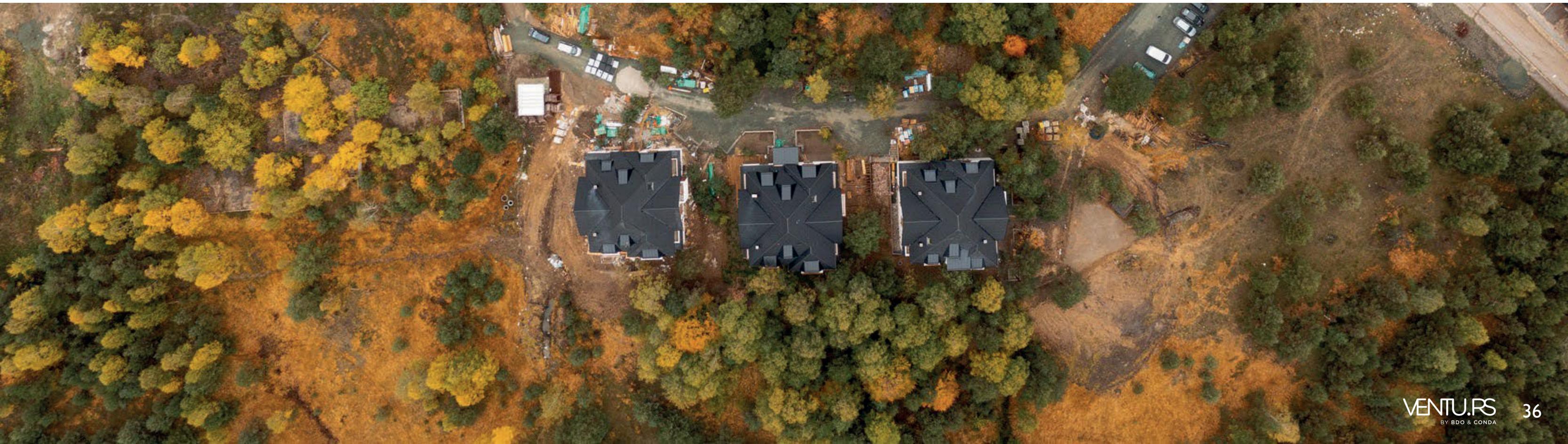
Projekcije rasta broja co-working prostora na svetskom nivou do 2024²

¹ <https://s29814.pcdn.co/wp-content/uploads/2021/05/MBO-Partners-Digital-Nomad-Report-2020.pdf>

² <https://www.statista.com/statistics/554273/number-of-co-working-spaces-worldwide/>

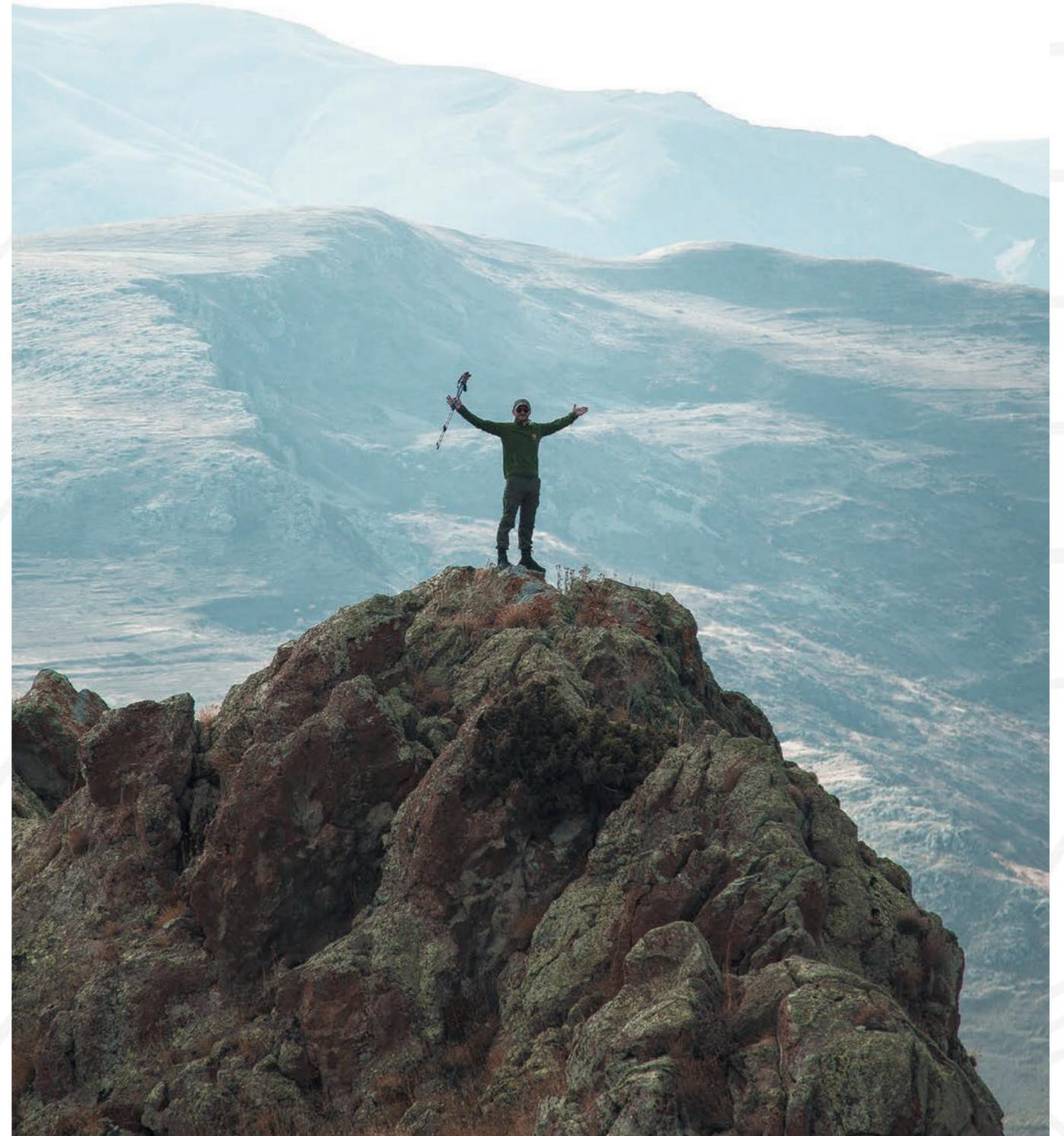
³ [Serbia to Legally Regulate the Stay of Digital Nomads – Confida](#)

TRENUTNI PLAN RAZVOJA AUTOLOGY PROJEKATA



KAKO IZGLEDA BUDUĆNOST?

- Konstantno smo u potrazi za novim prilikama za investicije i širenje.
- Investiramo samo u premium lokacije za koje imamo jasnu viziju.
- U pregovorima smo sa jednom Američkom franšizom koja bi postala jedna od naših ključnih partnera.



07

FINANSIJE



FINANSIJE – BILANS USPEHA

000 RSD	2019	2020	2021	2022	2023
Poslovni prihodi	1,582	22,143	66,055	225,428	188,762
Poslovni rashodi	1,285	19,175	60,120	210,823	161,355
Troškovi materijala i prodane robe	-11,724	2,874	33,706	182,641	129,997
Troškovi goriva i energije	261	271	368	400	500
Troškovi bruto zarada	641	1,007	1,122	1,234	1,358
Troškovi proizvodnih usluga	11,638	11,938	20,738	21,000	19,500
Nematerijalni troškovi	469	3,085	4,186	5,548	10,000
EBITDA	297	2,968	5,935	14,605	27,407
Troškovi amortizacije	0	0	0	0	2,524
EBIT	297	2,968	5,935	14,605	24,884
EBIT marža	19%	13%	9%	6%	13%
Finansijski rezultat	-7	-771	-100	-50	-1,695
Neposlovni rezultat	-257	-270	0	0	0
EBT	33	1,927	5,835	14,555	23,189
Porez na dobitak	5	289	875	2,183	3,478
Neto rezultat	28	1,638	4,960	12,372	19,710

FINANSIJE – BILANS STANJA

000 RSD	2019	2020	2021	2022	2023
STALNA IMOVINA	13,868	13,868	61,312	100,946	98,422
ODLOŽENA PORESKA SREDSTVA	0	0	0	0	0
OBRTNA IMOVINA	28,078	93,580	162,848	69,738	63,857
Zalihe	24,424	87,614	137,092	52,432	26,716
Potraživanja po osnovu prodaje	98	31	7,849	3,088	2,586
UKUPNA AKTIVA	41,946	107,448	224,160	170,684	162,279
KAPITAL	316	1,953	7,773	19,285	38,995
DUGOROČNE OBAVEZE	0	0	0	11,750	0
ODLOŽENE PORESKE OBAVEZE	0	0	0	0	0
KRATKOROČNE OBAVEZE	41,630	105,495	216,387	139,650	123,284
Obaveze iz poslovanja	5,790	20,351	213,473	24,522	12,733
UKUPNA PASIVA	41,946	107,448	224,160	170,684	162,279

TOKOVI GOTOVINE

000 RSD	2019	2020	2021	2022	2023
Tokovi gotovine iz poslovnih aktivnosti	-17,411	990	81,294	-2,929	32,087
Investicije	141	0	-47,444	-39,635	0
Tokovi gotovine iz aktivnosti investiranja	141	0	-47,444	-39,635	0
Bankarski krediti i zajmovi	17,309	-541	-17,299	39,734	-11,750
Tokovi gotovine iz aktivnosti finansiranja	17,309	-541	-16,439	38,875	-11,750
NETO PRILIV/ODLIV GOTOVINE	39	449	17,411	-3,689	20,337
Gotovina na kraju obračunskog perioda	48	497	17,908	14,219	34,556

Autology

Hvala na pažnji!

Informacije predstavljene u ovoj prezentaciji zasnivaju se isključivo na informacijama dostavljenim od strane menadžmenta/vlasnika kompanije. BDO Ventures je izvršio nezavisnu analizu i proveru dostavljenih podataka, ali ne može garantovati za njihovu pouzdanost, potpunost i tačnost.

Ovaj dokument je pripremio BDO Ventures doo Beograd (u daljem tekstu Ventu.rs) na osnovu informacija dostavljenih od strane menadžmenta/vlasnika kompanije. Jedina svrha dokumenta je pružanje informacija o kompaniji u cilju procene interesa potencijalnih investitora za ulaganje u kompaniju putem crowdinvesting platforme Ventu.rs.

Ventu.rs ne daje nikakve izjave ili garancije na tačnost ili potpunost dokumenta ili informacija sadržanih u ovom dokumentu i neće snositi odgovornost za tačnost, pouzdanost ili potpunost istih, niti za bilo koju pisanu, elektronsku ili usmenu komunikaciju vršenu za vreme sopstvenog ispitivanja dijagnostičkog stanja od strane klijenta. Posebno, ali ne dovodeći u pitanje uopštenost gore navedenog, ne daje se garancija u pogledu razumnosti i ostvarivosti bilo kakvih projekcija, ciljeva, procena ili prognoza, i ništa sadržano u dokumentu ne služi kao osnova za projekcije.

Ništa od navedenog u dokumentu, niti informacije koje će u bilo kom obliku biti dostavljene naknadno u vezi sa analizom predložene transakcije ne služi kao investicioni savet od strane Ventu.rs. Primaoci treba da obave nezavisnu procenu prilikom donošenja investicione odluke.