

## Ulaganja, partnerstva i jačanje regionalnog prisustva

Beohemija nastavlja snažan investicioni ciklus i modernizaciju proizvodnje, uz uvođenje unapređenog distributivnog modela i jačanje partnerstva, sa ciljem daljeg rasta kapaciteta, konkurentnosti i prisustva na regionalnim i međunarodnim tržištima



ROMAN KRATOCHVIL,  
CEO BEOHEMIJE I BUSINESS  
PARTNER CE INDUSTRIES



IVAN JANIĆIJEVIĆ,  
CEO KAUMY SEE



PETR ŠKODA,  
CEO JUSDA EUROPE

**KONTINUIRANA ULAGANJA** u proizvodne kapacitete i tehnologiju poslednjih godina pozicionirala su Beohemiju među tehnološki najnaprednije proizvođače deterdženata, omekšivača i proizvođa kućne hemije u jugoistočnoj Evropi. Nakon skorašnje investicije vredne 2,1 milion evra u potpunu automatizaciju i digitalnu transformaciju pogona u Zrenjaninu, i uz planirana nova ulaganja iz strateškog investicionog paketa namenjenog 2026. godini, koji obuhvata dodatna ulaganja u IT i infrastrukturne sisteme u ukupnoj vrednosti od 4 miliona evra, kompanija ulazi u novu fazu razvoja, u kojoj modernizacija ostaje temelj, ali se dodatno oslanja i na jačanje distribucije, organizacije i strateških partnerstava.

### Investicije kao kontinuitet, ne izuzetak

Uvođenje novih mašina i linija za punjenje i pakovanje praškastih i tečnih proizvoda, zasnovanih na robotici, automatizovanom transportu i inovativnom nadzoru procesa, predstavlja jed-

nu etapu dugoročnog plana razvoja. U praškastom pogonu integrisane su dve nove linije i robotsko pakovanje, dok je u tečnom pogonu instalirana oprema visokog kapaciteta koja omogućava veću preciznost i stabilnost proizvodnje. Zahvaljujući ovim ulaganjima, kapacitet praškastog pogona povećan je za 90 odsto, a tečnog za 70 odsto.

„Za nas, investicije nisu jednokratni projekti, već kontinuiran proces. Na taj način obezbeđujemo da Beohemija dugoročno ostane konkurentna i spremna da odgovori na zahteve tržišta koje se brzo menja“, ističe Roman Kratochvil, CEO Beohemije i Business partner CE Industries.

### Tehnologija kao oslonac konkurentnosti

Digitalizacija i automatizacija omogućavaju veću fleksibilnost, efikasnije upravljanje resursima i dosledan kvalitet proizvoda, što je od ključnog značaja u industriji sa jakom konkurencijom i rastućim očekivanjima potrošača. Paralelno sa modernizacijom opreme, una-

pređuju se i energetske sistemi, tretman vode i interni tehnološki rasporedi, čime se dodatno jača održivost poslovanja.

„Savremena tehnologija nije cilj sama po sebi, već alat koji nam omogućava da budemo brži, pouzdaniji i inovativniji. Upravo na toj osnovi gradimo naš dalji razvoj. U narednom periodu poseban akcenat stavljamo na dalju digitalizaciju poslovanja, unapređenje IT infrastrukture i potpuno implementaciju AI alata u svakodnevne operativne i upravljačke procese. Time stvaramo snažnu osnovu za novi talas rasta i donošenje odluka zasnovanih na podacima.

Istovremeno, ulazimo u novu fazu razvoja kompanije kroz uvođenje unapređenog i potpuno transparentnog distributivnog modela, koji realizujemo putem naše ćerke kompanije Kaumy SEE. Ovaj model otvara novu eru poslovanja Beohemije i predstavlja važan korak u transformaciji snažnog lokalnog i regionalnog proizvođača deterdženata i proizvoda kućne hemije u kompaniju koja posluje po evropskim i globalnim standardima.

Principi na kojima Beohemija gradi svoj dugoročni uspeh prenosimo i na Kaumy SEE. Naš poslovni koncept „Sales or support the sales“ predstavlja jedan od ključnih stubova Beohemijinog strateškog hrama i verujemo da će na isti način doprineti razvoju Kaumy distribucije. Prenosimo proverene modele, znanje i vrednosti iz matične kompanije na ćerku firmu, uz jasno uverenje da će takav pristup omogućiti ostvarenje ambicioznih i jasno definisanih ciljeva“, zaključuje g. Kratochvil.

### Tržišta, brendovi i ambicije

Beohemija je prepoznatljiva po brendu Duel, ali i po širem portfoliju proizvoda koji se plasiraju na domaće i strano tržište. Fokus kompanije u narednom periodu biće na daljem jačanju postojećih brendova, razvoju novih proizvoda i širenju prisustva na inostranim tržištima.

Paralelno sa snažnim investicijama u proizvodnju, Beohemija sprovodi i širu operativnu transformaciju, koja obuhvata unapređenje organizacionih, komercijalnih i logističkih modela. Cilj je da modernizaciju pogona prati jednako savremen pristup tržištu, sa većom fleksibilnošću, brzim odgovorima na potrebe partnera i jasnim fokusom na regionalni rast. U tom kontekstu, Beohemija ove godine uvodi novi distributivni model, oslanjajući se na kompaniju Kaumy SEE, koja takođe posluje u okviru CE Industries grupacije.

„Kako Beohemija ulazi u novu fazu razvoja, od velikog značaja je da i distributivni model bude u potpunosti usklađen sa ambicijama kompanije. U tom procesu Kaumy SEE će imati ulogu regionalne distributivne platforme koja objedinjuje znanje o lokalnim tržištima, snažnu operativnu infrastrukturu i podršku krovne grupacije kojoj pripadaju i Beohemija i Kaumy SEE“, ističe Ivan Janićijević, dosadašnji komercijalni direktor u Beohemiji, koji preuzima rukovodeću ulogu direktora u Kaumy SEE.

„Za nas, investicije nisu jednokratni projekti, već kontinuiran proces. Na taj način obezbeđujemo da Beohemija dugoročno ostane konkurentna i spremna da odgovori na zahteve tržišta koje se brzo menja“, ističe Roman Kratochvil, CEO Beohemije i Business partner CE Industries

„Naš zadatak je da obezbedimo stabilnu, efikasnu i predvidivu dostupnost brendova Beohemije, uz dodatni fokus na razvoj kanala prodaje i jačanje odnosa sa ključnim partnerima“, dodaje Janićijević, uz očekivanje da će ovakav pristup stvo-

riti osnovu za dugoročno unapređenje poslovanja i snažniji regionalni iskorak.

### Jačanje partnerstava u funkciji razvoja i rasta

Paralelno sa unapređenjem distributivnog modela, Beohemija dodatno jača logističku infrastrukturu kroz strateško partnerstvo sa kompanijom JUSDA Europe, vodećom logističkom kompanijom sa višedecenijskim iskustvom u međunarodnom transportu i skladištenju. Saradnja obuhvata postepeno preuzimanje ključnih logističkih procesa – od interne logistike u fabrici u Zrenjaninu, preko skladišnih operacija i domaćeg transporta, do izvoza i međunarodne distribucije.

Model je osmišljen tako da podrži dugoročni rast proizvodnih kapaciteta, povećava fleksibilnost lanca snabdevanja i rastereti proizvodni sistem.

„U savremenom poslovnom okruženju logistika više nije samo operativna podrška, već strateški faktor konkurentnosti. Partnerstvo sa Beohemijom vidimo kao spoj snažnog proizvodnog znanja i merljivih logističkih rešenja, sa jasnim ekonomskim efektima i prostorom za dalju inovaciju“, ističe Petr Škoda, izvršni direktor JUSDA Europe.



DISTRIBUCIJA  
KOJA POMERA  
GRANICE

