



SAM Godišnja nagrada 2023

KATEGORIJA: Menadžer godine

Menadžeri koji su prepoznati unutar i van svoje kompanije kao osobe od integriteta i ugleda i koji su u 2023. godini ostvarili posebne poslovne rezultate.

Kriterijumi za izbor:

1. Inovativnost, agilnost i strateško mišljenje
2. Ekonomski rezultati (finansijski rezultati i tržišna pozicija), posebno u kontekstu specifičnih okolnosti za sektor iz kog dolazi
3. Društvena odgovornost
4. Razvoj i vođenje tima, motivacija zaposlenih
5. Poslovni poduhvat godine

Potrebno je da obrazloženje nominacije sadrži odgovore koji ilustruju da je kandidat prepoznat kao osoba koja:

1. Kontinuirano podstiče, razvija i primenjuje nove ideje i inovacije u poslovanju;
2. Prepoznaje poslovne mogućnosti i uspešno kreira i sprovodi strategiju kompanije
 - a. Dostaviti podatke o:
 - i. EBITDA za prethodne 2 godine,
 - ii. Revenue growth za prethodne 2 godine
 - iii. Eventualne nagrade u tekućoj godini
 - b. ilustrovati pomak u poslovnom rezultatu u prometu, broju zaposlenih, tržišnom prisustvu, ukoliko ga je bilo
3. Doprinosi razvoju zajednice i širim društvenim ciljevima (ukoliko postoji, ilustrovati primerom ličnog doprinosa)
4. Svojim primerom vodi i motiviše zaposlene ka ispunjavanju organizacione vizije, misije i ciljeva; kontinuirano radi na ličnom razvoju i podstiče razvoj drugih; olakšava saradnju i timski rad;
5. Predstaviti poslovni poduhvat godine, ukoliko ga je bilo.

Lista nominovanih:

1. **Biljana Bogovac, rukovodeća partnerka kompanije PwC u Srbiji i u Crnoj Gori**
2. **Branislav Krivokuća, direktor, MIKRON doo**
3. **Darko Lukić, izvršni potpredsednik, Nelt Grupa**
4. **Dragomir Kostić, generalni direktor, Atlantic Brands**
5. **Ivan Zeković, generalni direktor, Carnex**
6. **Nebojša Lozo, General Manager, Comtrade Distribution doo Beograd i GM Tesla brenda**
7. **Nebojša Matić, CEO, Mikroelektronika (Mikroe)**



OBRAZLOŽENJA:

1. Biljana Bogovac, rukovodeća partnerka kompanije PwC u Srbiji i u Crnoj Gori



Biljana Bogovac je rukovodeća partnerka kompanije PwC u Srbiji i u Crnoj Gori i izvanredan primer kako predano liderstvo, iskustvo i stručnost mogu da dovedu do izvanrednih poslovnih uspeha. Biljana ima preko 25 godina profesionalnog iskustva, odlično poznaje i razume potrebe lokalnog tržišta i ume da prepozna poslovne prilike za uvođenje inovacija koje doprinose rastu i razvoju poslovanja.

Revenue growth 21% mereno 2021 na 2022 godinu. Profit pre oporezivanja i amortizacije u EUR (staturni izveštaji):

- 2022: 1,446,381.94€
- 2021: 671,576.78€

Ova godina za nju ima poseban značaj. Nakon 22 godine poslovanja kompanije PwC u Srbiji i Crnoj Gori postala je prvi lokalni partner i prva žena na poziciji rukovodećeg partnera za ove zemlje, što predstavlja izvanredan uspeh i simbol njenog izuzetnog liderstva. Ovim imenovanjem ona je postala tek treća žena u regionu centralne i istočne Evrope (CEE) koja obavlja ovu visoku funkciju. Pored navedenog, Biljana je ove godine postala član PwC Saveta partnera, nadzornog tela koje na nivou CEE ima ulogu da nadgleda usklađenost kompanije sa etičkim standardima, očuva transparentnost i integritet i osigura sprovođenje strateških ciljeva. Sam Biljanin izbor za člana regionalnog Saveta partnera ilustruje njene visoke profesionalne standarde i nepokolebljivu posvećenost etici i očuvanju integriteta.

Kao lider, Biljana svojim primerom vodi i motiviše zaposlene ka ispunjavanju organizacione vizije i ciljeva. Pored toga što kontinuirano radi na svom ličnom razvoju, ona aktivno podstiče razvoj drugih, stvarajući okruženje u kojem se podstiču inovacije, i zajednički doprinosi uspehu. Njen entuzijazam i sposobnost da promoviše kreativnost su ključni faktori koji su omogućili kompaniji PwC da ostane na vrhu i pored svih neizvesnosti sa kojima se danas suočava poslovna zajednica.

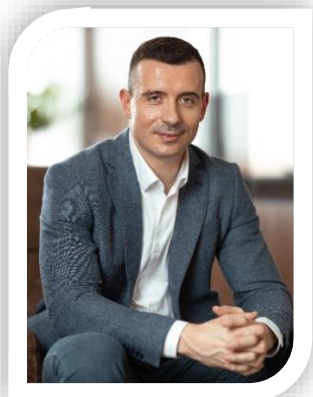


Zaposleni je prepoznaju kao lidera nove generacije i za nju kažu da predstavlja “glas razuma”. Takođe, ističu njenu radoznalost, empatiju, i sveobuhvatni pristup poslu u kojem su ljudi uvek na prvom mestu.

Biljana je istaknuta po svom doprinosu razvoju zajednice i širim društvenim ciljevima. Lično je posvećena inicijativama koje kompanija PwC preuzima na polju promovisanja raznolikosti među zaposlenima uz uključivanje svih, bez obzira na različitosti, kako bi se stvorilo inkluzivno radno okruženje. Kao lider PwC platforme za ESG usluge, veoma je aktivna u promovisanju važnosti ekoloških, društvenih i upravljačkih standarda i pomaže organizacijama na putu ka postizanju održivog poslovanja. U okviru PwC Akademije Biljana je angažovana na izvođenju mnogobrojnih obuka u oblasti Međunarodnih standarda finansijskog izveštavanja. U udruženjima računovođa i revizora u zemljama iz regiona jugoistočne Evrope držala je brojne obuke i prezentacije na temu značaja kvalitetnog finansijskog izveštavanja i obezbeđivanja kvaliteta revizije. Dugogodišnja je članica Komore ovlašćenih revizora Srbije gde aktivno radi na uspostavljanju standarda za očuvanje kvaliteta i promovisanju računovodstveno revizorske struke.

Uz sva profesionalna postignuća, Biljana je ponosna majka troje dece koje ohrabruje da veruju u sebe i slede svoje strasti. Za sebe kaže da joj je upravo podrška porodice i prijatelja puno pomogla na putu do poslovnog uspeha, ali i upornost, strpljenje, vera u ljude i sopstvenu intuiciju.

2. Branislav Krivokuća, direktor, MIKRON doo



Branislav Krivokuća je osoba sa izraženom upornošću, motivacijom i energijom za uvođenje pozitivnih promena.

Sva razmišljanja, poslovni planovi i strategije kreću od njegove lične misije, a to je da utiče pozitivno na što veći broj ljudskih života. Njegova pokretačka snaga pretočena je u dve misije PI Grupe, pod čijim krovom posluje i Mikron, a te misije su: 1. Ljudima dajemo dobre prilike i razvijamo njihove potencijale do izvrsnosti kako bi postizali nesvakidašnje poslovne rezultate. 2.



Razvijamo svesti i ličnosti naših zaposlenih kako bi bili nosioci pozitivnih promena u sredinama u kojima žive. Vizija PI Grupe je: Bićemo najpoželjniji poslodavac u Srbiji do 2040. godine.

Kada su u pitanju poslovni rezultati Mikrona, u 2022. godini MIKRON je ostvario prihod od 3.713.544 EUR, što predstavlja rast od 39% u odnosu na 2021. godinu, a planirani prihod za ovu godinu je 4.455.504 EUR. EBITDA u prošlog godini je bila 337.062 EUR, a projektovana za ovu godinu je 401.953 EUR. Inače profitabilnost u proteklim godinama je bila veća, ali je planski kratkoročno urušena u procesu stvaranja boljih uslova za zaposlene, jer je Branislavu bilo važno da u ovom periodu oformi sve potrebne sektore na čelu sa profesionalcima koji će predstavljati zdrav i dobar temelj za dalji rast i razvoj. Plan za naredne 3 godine je godišnji rast prihoda do 15% a rast profitabilnosti od 30%.

U protekle dve godine povećan je broj zaposlenih sa 18 na 30, oformljen menadžment tim koji se sastoji od 3 muškarca i 2 žene sa prosekom godina 36. S obzirom da Mikron ima dosta "novih" kolega koji u kratkom roku nisu mogli da daju značajniji doprinos, za ostvarivanje ovakvog rasta u poslovanju bila je potrebna velika motivacija "starih" zaposlenih jer, izuzev jednog kolege, pre 2 godine niko nije verovao da se to može ostvariti.

U decembru prošle godine pokrenut je proces digitalne transformacije u kome je uveden Microsoft Business Central softver za poslovanje, a "go live" faza je planirana za početak četvrtog kvartala naredne godine. Softver treba da omogući unapređenje i automatizaciju raznih procesa u okviru kompanije, bolje praćenje i upravljanje poslovanjem.

Mikron je u oblasti rezervnih delova za poljoprivrednu mehanizaciju prepoznat kao kompanija lider koja svoje poslovanje vodi u skladu sa strogim etičkim kodeksom i moralnim načelima. Oduvek pomažu sve organizacije koje za cilj imaju promociju pravih vrednosti i nečeg dobrog (obrazovne, humanitarne, crkvene, sportske...), a za te namene su u protekle dve godine donirali oko 1.900.000 RSD od kojih je najveća pojedinačna donacija Nurdoru od 700.000 RSD u prošloj godini. Od pre 7-8 godina, Branislav je uveo nagradu u vidu iznosa za letovanje za đaka generacije osnovne škole koju dodeljujemo na završnoj priredbi i tu priliku Branislav uvek iskoristi da se obrati prisutnima i naglasi značaj obrazovanja i individualnog razvoja. Branislav Krivokuća konstantno radi na sopstvenoj edukaciji i trenutno završava MEMBA program u Mokrogorskoj i učestvuje u mentorskom programu SAM-a u ulozi mentija.



3. Darko Lukić, izvršni potpredsednik, Nelt Grupa



Od svog dolaska u Nelt pre tri godine, Darko je stavio fokus na jasnu artikulaciju strategije, razvoj ljudi i dalju digitalizaciju procesa.

Pod njegovim uticajem kreirana je strategija Accelarate 2025 koja je svoje zacrtane, vrlo ambiciozne ciljeve, već dostigla. Accelerate strategija je usmerila u istom pravcu Neltove raznorodne biznise i stavila jasan fokus na dalji razvoj distribucije, logistike i Nelt brendova. Lično je zaslužan za pokretanje velikog broja strateških projekata u Neltu.

Njegov leaderski stil odlikuju velike aspiracije kojima inspiriše i širi tim, smirenost u komunikaciji, ljudski pristup svakom zaposlenom; živi Neltove vrednosti - pobjednički mentalitet, briga i razvoj ljudi, inovativnost, dugoročan perspektiva, lična odgovornost. Vrlo je otvoren za investicije u nova znanja, a i nove ljude koji će povesti Nelt napred, a takođe vrlo poštuje i Neltovu tradiciju i tim koji je tu od početka. Od strane eksternih saradnika prepoznat je kao pouzdan partner koji ima dugoročnu viziju.

U 2023. Darko je uspeo sledeće:

Digitalna transformacija - svi ključni projekti su lansirani, a u pitanju su veliki pionirski projekti u ovom regionu. Nelt je dobio najmoderniju data management platformu koja omogućava napredno izveštavanje, kao i korišćenje napredne analitike i veštačke inteligencije. U rad je puštena i omni kanalska prodajna platforma (SFA) koja nudi jedinstvene mogućnosti prilagođavanja kupcima, a u isto vreme dodatne alate prodaje prodavcima.

Eksterni fokus - kao plod njegovog kontinuiranog fokusa ostvarena su značajna nova partnerstva - Chips way na nekoliko balkanskih tržišta, Jamnica i Dijamant (S. Makedonija), Hell (Kosovo), Drenik (Albanija), a sa dosadašnjim partnerima beleže se rekordni rezultati i proširenja saradnje.

Podrška koja je dao našem brendovima Nutrino i Nutrino lab, rezultirala je otvaranjem novih tržišta i obogaćenim portfoliom, a revizija portfolija se desila i u Neoplanti sa ciljem boljeg fokusa.



U 2023. prioritet je stavio i na poslovanje u farmaceutskom biznisu, kreiravši zajedno sa timom novu strategiju za ovaj deo biznisa. Kao rezultat svih ovih napora, Nelt i ove godine beleži izuzetne, rekordne rezultate, na praktično svim tržištima na kojima posluje.

Ako pogledamo konkretne rezultate u finansijskim, ali i people merilima (Nelt Grupa rezultati, s obzirom da je Darkova rola na grupnom nivou):

Revenue u P3Y sa 940mil u 2020. na 1.300mil u 2023., 70% revenue with Market share growth, Povećanje broja zaposlenih +326 u P2Y i organisational health index povećan sa 68 poena 2019. na 73 poena u 2023. što je značajan rast u poređenju sa svetskim kompanijama koje su bile u uzorku sa kojim smo se poredili.

4. Dragomir Kostić, generalni direktor, Atlantic Brands



Dragomir Kostić je generalni direktor Atlantic Brandsa, vodeće distributivne kompanije na području robe široke potrošnje u Republici Srbiji. Kompanija, uz Atlantic Štark i Atlantic Grand, posluje u okviru Atlantic Grupe, vodećeg regionalnog proizvođača i distributera. Pokretanjem distributivnog poslovanja u Srbiji pod Kostićevom palicom još 2001. godine započeo je proces internacionalnog širenja poslovanja Atlantica, najpre sa Cedevitom, Atlanticovim prvim sopstvenim brendom. Danas Atlantic Brands teže broji brendove, i one kućne kao što su Argeta, Grand kafa, Cockta, Smoki, Najlepše želje, Bananica ili Prima, i one eksternih principala kao što su Red Bull, Chio ili Rauch.

Protekle tri godine Atlantic Brands ostvaruje dvocifreni rast prihoda od prodaje, pri čemu je 2023. bila izuzetno uspešna za kompaniju koja do kraja godine očekuje rast prihoda od oko 15 odsto i rast neto dobiti od čak 30 odsto, usprkos izazovnim okolnostima poslovanja. Upravo kvalitetno vodstvo kakvo ima Atlantic Brands omogućilo je značajan napredak kompanije na svim poljima i dobre pretpostavke za kvalitetan razvoj u budućnosti. Rast prihoda samo delom se može zahvaliti povećanju cena proizvoda u distribuciji, jer značajno su rasli i prodajni volumeni. Ovo je dokaz distributivne ekspertize, na strateškom i na operativnom polju, ali i najbolji argument u korist teze da distribucija ima svoje važno mesto u podeli poslova budućnosti, kad se planira i radi u skladu sa

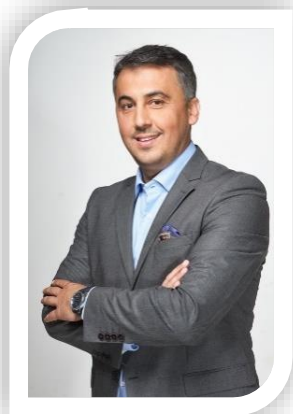


savremenim trendovima u organizaciji poslovanja, tehnologiji i odnosu prema potrošačima, kupcima i zaposlenima.

Upravo je poslednja kategorija razlog zašto se Atlantic Brands posebno ponosi rezultatima koje Kostić uvek ističe kao zajedničke. Istraživanje angažovanja koje kompanija sprovodi svake godine za prošlu godinu je pokazalo da je anketi o zadovoljstvu pristupilo 96 odsto zaposlenih, sa zabeleženim visokim angažovanjem od 93 odsto. Uz kontinuirano praćenje tržišta rada i povećanje plata, najvažniji faktor u postizanju zadovoljstva ima jasna vizija mesta Atlantic Brandsa na poslovnoj mapi Srbije i u budućnosti. Kreiranje atmosfere poverenja, ulaganja u zaposlene i njihov profesionalni razvoj stvaraju dodatni elan za izgradnju jedinstvene poslovne kulture u kojoj se ceni, meri i nagrađuje individualno zalaganje i rezultat.

Uz odgovornost da stvara održiv poslovni model, Dragomir Kostić aktivno je uključen u širi život zajednice nastojeći da da doprinos stvaranju održive budućnosti naše poslovne zajednice. To se najbolje manifestuje kroz angažovanje u okviru SAM Akademije, gde je uvek spreman da podeli svoje iskustvo, kao i kroz aktivnu saradnju s Ekonomskim fakultetom u Beogradu, i kao gost predavač, i kao domaćin gostujućim grupama u prostorima kompanije.

5. Ivan Zeković, generalni direktor, Carnex



Ivan Zeković je od 2022. generalni direktor Carnexa. Odigrao je ključnu ulogu revitalizaciji farmi svinja, i zato kompanija danas proizvodi 160.000 tovljenika na šest farmi.

Pod njegovom upravom otvorene su farme koje su u ranijem periodu bile zatvorene, uvedena je automatizacija procesa i unapređeno je poslovanje u sektoru stočarstva. Od svog dolaska na poziciju generalnog direktora, Zeković aktivno radi na održanju leaderske pozicije u mesnoj industriji i vrhunskog kvaliteta proizvoda. U izazovnim tržišnim uslovima i stanju u srpskom stočarstvu, rukovodio optimizacijom portfolija, investicijama i uvođenjem inovacija sa ciljem podizanja efikasnosti i produktivnosti.



U 2023. postignuti su izuzetni prodajni rezultati u kategorijama šunki, parizera, gotovih jela, dimljeno barenog programa i pašteta. Pored prodajnih uspeha Ivan je zajedno sa svojim timom nastavio dalji razvoj portfolija kroz uspešne inovacije u segmentima pašteta, parizera, alpske salame, mortadele i mesnog nareska, uz otvaranje novih tržišta.

U 2023. Carnex je ujedno unapredio marketinški pristup kroz implementaciju novih metodologija analize tržišta, razumevanja potreba i načina donošenja odluka potrošača. Marketinške kampanje su dodatno ojačale svest i percepciju brenda Carnex kao sinonima za mesnu industriju i kvalitet.

Rast prodaje je zabeležen u svim formatima prodajnih objekata, kao rezultat targetiranog fokusa na mesto prodaje, kao i sinergije brend komunikacije i egzekucije na terenu. Carnex je zabeležio rast ukupnih prihoda od 8%, a kad su u pitanju količine, prodaja je ostvarila rast od 2%. Ove godine jedina je velika mesna industrija sa stabilnim pozitivnim trendovima kako na domaćem tako i na svim izvoznim tržištima. Posebno treba istaći da je rast ostvaren u godini koja je obeležena rastom cena sirovina i pritiska na kupovnu moć prouzrokovanim inflacijom.

Dok je EBITDA 2022. iznosila 10,9 miliona evra, projekcija za 2023. je preko 15 miliona, što je izuzetan rezultat u aktuelnim tržišnim okolnostima. Prošle godine ostvaren je rast prihoda od preko 21%, dok se ove godine očekuje rast od 7,64%. Veliki deo svog angažmana Zeković je usmerio na jačanje timova svih sektora, stvaranje nove energije i promovisanje sinergije i zajedničkog rada. Istrajno i posvećeno bavi se zaposlenima, njihovim osnaživanjem i stalnim razvojem.

Timski duh je sada u Carnexu veoma jak – od proizvodnje i prodaje pa do sportskih aktivnosti i zajedničkih akcija. Istovremeno, urađena je revizija svih plata u kompaniji, uvedene su nove beneficije za zaposlene i uspostavljena odlična saradnja sa sindikatom. Zeković u potpunosti podržava sve društveno odgovorne inicijative Carnexa koji, kao jedan od najvećih proizvođača hrane, aktivno pomaže najosetljivijim grupama društva i daje doprinos u borbi protiv siromaštva i gladi.

Posebni oblici saradnje sa lokalnom zajednicom su u oblasti zaštite životne sredine i filantropskih aktivnosti u zdravstvu, obrazovanju i različitim programima za decu i mlade.



6. Nebojša Lozo, General Manager, Comtrade Distribution doo Beograd i GM Tesla brenda



Comtrade Distribution - EBITDA kompanije je u 2021. godini iznosio 5,8 M EUR, dok je u 2022. godini bio (4,9 M EUR), prvenstveno zbog rata u Ukrajini. Ovaj sukob je uvećao troškove logistike, usporio obrt kapitala i uticao na rast cena zaduživanja. Uprkos ovim problemima, Comtrade Distribution je ostvario rast prometa – REVENUE od 24% u uslovima kada je čitavo tržište padalo. Za 2023. godinu, predviđen je EBITDA u iznosu od 5,9 M EUR. Manji profit je rezultat globalnih poremećaja, ali povećani revenue i market share uvek su rezultat dobrog upravljanja kompanijom. Prihodi kompanije Comtrade Distribution su u prethodne dve godine rasli, uprkos svim globalnim potresima. Od 240 miliona EUR u 2021. godini (rast od 14%) do 297 miliona EUR (rast od 24%) u 2022. godini. Očekivani REVENUE za 2023. godinu iznosi 320 miliona EUR, uz rast od 8%, zahvaljujući osvajanju novih tržišta, konstantnom širenju brenda Tesla i novoj energiji čitavog kolektiva.

Uz stručnost, hrabrost, inovativnost i viziju, poslovni krugovi su kod gospodina Loza prepoznali i uspešnost u motivaciji timova koji neprestano podižu letvicu ambicija i ostvarenih rezultata. Podaci govore da je tokom 2023. godine relevantno tržište Srbije palo za 10%, dok je Comtrade Distribution sa Nebojšom Lozom na čelu poslovnih operacija porastao za 8%, uz očekivanje da će se ovaj trend nastaviti.

Evidentno je da Comtrade Distribution, za razliku od većine konkurenata, uspeva da uvećava tržišno učešće uprkos vrlo otežanim uslovima poslovanja. Na domaćem tržištu je napravljen značajan iskorak u prodaji strateški važnog brenda Tesla, naročito kada je reč o klima uređajima, televizorima i izuzetno fragmentisanom tržištu bele tehnike. Započeto je i pozicioniranje malih kućnih aparata; i očekuje se značajan prodor ovog segmenta Tesla uređaja na više tržišta.

Osim rezultata kompanije, Nebojša Lozo beleži impozantne rezultate kao generalni direktor brenda Tesla. Uz daleko brži rast u odnosu na prosek privredne grane, očekuje se da će sledeće



godine ovaj brend čak utrostručiti prihod na svim tržištima. Osim finansijskog rasta i pozicioniranja u zemljama gde Comtrade ima sopstvene kompanije, još veći uspeh predstavlja neprestano otvaranje novih tržišta, pa će Tesla uređaji u 2023. godini biti prisutni u domovima u preko 35 zemalja sveta. Na najvećem sajmu potrošačke elektronike IFA u Berlinu, brend Tesla je 2022. godine po opštoj oceni imao najbolji štand i najzapaženiju prezentaciju, posebno u poređenju sa učesnicima iz naše regije; i pozicionirao se kao jedan od zapaženijih na celom Sajmu. S obzirom da je, po rečima gospodina Loze „misija brenda Tesla da osvoji svet“, očekujemo se da će broj tržišta nastaviti da raste u narednim godinama, u skladu sa sve većom prepoznatljivošću ovog brenda kod potrošača, ali i poslovnih krugova. Za manje od pet godina mandata gospodina Nebojše Loze, ovo su zaista impresivni rezultati.

6. Nebojša Matić, CEO, Mikroelektronika (Mikroe)



Na poziciji direktora Mikroe je od njenog osnivanja 2001.godine.

Često u svojim obraćanjima kaže da iako 22 godine radi u istoj kompaniji čini mu se kao da je promenio pet. Sve to zbog različitih perioda i organizacionih promena kroz koje je Mikroe prošla i prolazi. Baš ove 2023.god. Mikroe je ušla u organizacionu fazu 5.0!

Na pitanje čime se to Mikroe bavi odgovoriće kratko: prodajom vremena i pravljenjem inženjera. Kod njega je sve vezano za vreme i kako nešto uraditi bolje i kvalitetnije u jedinici vremena.

Svoju posvećenost standardizaciji i inovaciji širi kroz kompaniju gde proaktivnim pristupom ohrabruje i inspiriše zaposlene da postignu svoj maksimum. U svakom trenutku spreman da izađe iz zone komfora, predloži i sprovede rešenje. U prilog tome govori:

- Open standard [mikroBUS](#) čiji je idejni tvorac a koji se primenjuju u celom svetu. Baš taj standard je bio pokretač i inspiracija za druge standarde u kompaniji koji su timski odrađeni.



- Veliki broj inovacija u embedded-u: [NECTO](#)-prvi na svetu višjejezični IDE; [PLANET DEBUG](#)-prva na svetu HaaS platforma nastala kao odgovor na COVID19 situaciju; [EmbeddedWIKI](#)-platforma za automatsko generisanje članaka iz embedded industrije uz pomoć AI-ja.
- Koncept **jedan proizvod dnevno**: svaki dan Mikro e pusti u prodaju jedan nov proizvod. Ovim konceptom organizacija različitih timova (inženjeri hardvera, softvera, nabavka, marketing, proizvodnja, prodaja, špedicija) je dovedena do savršenstva sa minimumom menadžmenta.
- Nagrada [GRAND PRIX 2022 Nagradu za Inovativnost](#)
- Nagrada 2021. [EY Inovativni preduzetnik godine](#)

Svojim vizionarskim i inovatorskim pristupom uvek je ispred tržišta. Ulaže u koncepte koji su strateški bitni i presudni za dalji razvoj i širenje kompanije ne gledajući samo na profit. Primer najveća kolekcija perifernih ploča na svetu [click boards](#) pokrenuta pre 10 god. a za njom i ostali inovativni koncepti.

Mikro e je kontinuirano **prisutan na svetskom tržištu sa izvozom od 98%**.

Konstantnim **rastom** prihoda **od 25%** u 2021. i 2022. sa 11,5% EBITDA maržom Mikro e beleži i povećanje tržišnog prisustva u EU i SAD. Na pitanje ko je zaslužan odgovoriće vam tim sjajnih ljudi koji čine Mikro e.

Istrajan je u tome da svaki zaposleni zna pravac u kom ide kompanija kako bi video svoje mesto u budućnosti. Veoma jasno komunicira i jednom godišnje zajedno sa menadžmentom podnosi izveštaj zaposlenima o radu, planovima i pravcu kretanja kompanije.

Pored fokusa na poslovne rezultate i napredak kompanije Nebojša se zalaže i za napredak svakog pojedinca u društvu. Svojim ličnim primerom promoviše preduzetništvo, podstiče mlade na aktivaciju i nesebično deli svoje bogato poslovno iskustvo.

Inicijator je i glavni zagovornik sprovođenja **4 DAY WORK WEEK** koncepta u firmi kroz automatizacije i dnevni output a sve sa ciljem da imamo bolje društvo!

Odmorni, tolerantni, srećni ljudi čine **BOLJE DRUŠTVO!**

Na pitanje kakvu kompaniju gradi odgovara, kompaniju u kojoj bi voleo da njegova ćerka radi!