

Republika Hrvatska  
TRGOVAČKI SUD U SPLITU  
SPLIT

IZ RUKE

Preko pošte

25 -09- 2025

predano za poštu obično-prep. dne. 23-09-2025  
POŠTA SPLIT R6 99099 998 0 HR.  
broj primjeraka 2 priloga  
taksirano KN POTPIS



**PREDMET: Prijedlog plana restrukturiranja tvrtke**

**Cor Fortium j.d.o.o.**

**Izradio: COR FORTIUM j.d.o.o.**

**Rujan 2025.**

**COR FORTIUM**  
j.d.o.o. - SPLIT  


## Sadržaj:

<b>1. Uvod .....</b>	<b>4</b>
1.1. <i>Vizija.....</i>	<i>4</i>
1.2. <i>Misija .....</i>	<i>4</i>
1.3. <i>Ciljevi tvrtke .....</i>	<i>4</i>
1.3.1. <i>Kratkoročni ciljevi od jedne do dvije godine .....</i>	<i>4</i>
1.3.2. <i>Dugoročni ciljevi od dvije do pet godina .....</i>	<i>5</i>
1.4. <i>Strategija Tvrtke .....</i>	<i>5</i>
1.5. <i>Poslovanje tvrtke u protekle dvije godine od 2022. do 2024. ....</i>	<i>5</i>
1.5.1. <i>Račun dobiti ili gubitaka za razdoblje od 2022. do 2024. ....</i>	<i>6</i>
<b>2. Financijska konsolidacija tvrtke .....</b>	<b>7</b>
2.1. <i>Prikaz utvrđenih tražbina tvrtke .....</i>	<i>7</i>
2.2. <i>Prijedlog financijske konsolidacije tvrtke.....</i>	<i>8</i>
<b>3. Ljudski potencijali.....</b>	<b>9</b>
3.1. <i>Nova organizacijska shema tvrtke .....</i>	<i>9</i>
3.2. <i>Operativna upravljačka shema tvrtke .....</i>	<i>10</i>
3.3. <i>Osvrt na stanje ljudskih potencijala tvrtke iz ožujka. 2025 .....</i>	<i>10</i>
3.3.1. <i>Broj zaposlenih, kvalifikacija, ukupan staž, dobna i spolna struktura u ožujku 2025. godine</i>	<i>10</i>
3.3.2. <i>Kritične točke ljudskih potencijala s prijedlozima rješenja .....</i>	<i>11</i>
3.3.3. <i>Strategija upravljanja ljudskim potencijalima .....</i>	<i>11</i>
3.3.4. <i>Projekcija kretanja broja zaposlenih u periodu od 2026 do 2030. godine .....</i>	<i>12</i>
<b>4. Položaj tvrtke na tržištu.....</b>	<b>12</b>
4.1. <i>Tržište poslovanja .....</i>	<i>12</i>
4.1.1. <i>Partneri tvrtke .....</i>	<i>13</i>
4.1.2. <i>Modeli plaćanja prema Tvrtci .....</i>	<i>13</i>
4.2. <i>Strategija poboljšanja položaja tvrtke na tržištu .....</i>	<i>13</i>
4.2.1. <i>Projekcija tržišta usluga do 2030. godine.....</i>	<i>14</i>
4.3. <i>Tržište nabave.....</i>	<i>15</i>
4.3.1. <i>Projekcija tržišta nabave.....</i>	<i>15</i>
<b>5. Financijska projekcija poslovanja tvrtke za razdoblje od 2025. i 2030. godine .....</b>	<b>15</b>
5.1. <i>Projekcija ukupnih prihoda .....</i>	<i>15</i>
5.2. <i>Projekcija ukupnih rashoda.....</i>	<i>16</i>
5.3. <i>Projekcija računa dobiti i gubitka za razdoblje od 2026. do 2030. godine.....</i>	<i>17</i>
5.4. <i>Usporedba ključnih pokazatelja 2024 i 2025H.....</i>	<i>17</i>
<b>6. Zaključak.....</b>	<b>18</b>

## **1. Uvod**

Tvrtka Cor Fortium j.d.o.o. na tržištu se nalazi već osam godina od srpnja 2017. Među prvim tvrtkama u Republici Hrvatskoj smo započeli suradnju na području prijevoza putem digitalnih platformi Uber i Bolt. Krajem 2019. godine započeli smo suradnju s digitalnim platformama za dostavu Glovo, Wolt i Bolt Food. Digitalne platforme su core biznis a između ostalog bavimo se i izradom dokumentacije sustava upravljanja kvalitetom prema normi ISO 9001:2015 i sustava upravljanja zaštitom okoliša prema normi ISO 14001:2015. Vršimo cjelokupan proces implementacije sustava, provođenje internih audita, pisanje izvještaja te pripremu za certifikacijske audite kao i samu certifikaciju sustava u suradnji s našim partnerom ADRIACERT ZAGREB.

### **1.1. Vizija**

U budućnosti tvrtku vidim kao modernu i fleksibilnu na području domene digitalnih platformi i implementacije sustava kvalitete i drugih djelatnosti s kojima bi se u budućnosti bavili, te tvrtku:

- s implementiranim svim upravljačkim i horizontalnim procesima podrške (horizontalni i vertikalni procesi),
- s procesnim pristupom kontrole troškova rada u suradnji s našim partnerima, modernim marketingom, te modernom organizacijskom i upravljačkom shemom, koja će sve svoje obveze podmirivati iz tekućeg poslovanja.

### **1.2. Misija**

Pružiti što kvalitetnije usluge u području rada s digitalnim platformama i području implementacije sustava upravljanja kvalitetom i zaštitom okoliša.

### **1.3. Ciljevi tvrtke**

Ciljevi tvrtke mogu se podijeliti na kratkoročne, unutar dvije godine i dugoročne do četiri godine.

#### **1.3.1. Kratkoročni ciljevi od jedne do dvije godine**

- Financijska konsolidacija tvrtke povećanjem prometa;
- Optimizacija radne snage u skladu sa zahtjevima tržišta
- Praćenje zahtjeva tržišta i brži feedback na iste
- Uvođenje procesnog pristupa kontroli troškova kroz alate platformi;
- Reorganizacija odjela prodaje i formiranje odjela marketinga;
- Početak provođenja intenzivnijih marketinških aktivnosti i istraživanja tržišta;

### **1.3.2. Dugoročni ciljevi od dvije do pet godina**

- Prilagođavanje broja djelatnika u skladu sa potrebama tržišta rada digitalnih platformi i implementacije sustava upravljanja kvalitetom;
- Bolje pozicioniranje tvrtke na tržištu prodaje;
- Intenzivnije marketinške i promotivne aktivnosti;
- Ulazak na ostala tržišta kao što su dostave paketa i restorani kao i dostava u nautičkom turizmu.

### **1.4. Strategija Tvrtke**

Strategiju Tvrtke predstavlja niz programa u poslovanju tvrtke, radi ostvarenja ciljeva, a temeljenih na sljedećim smjernicama:

- Uvođenje procesnog modela kontrole troškova u suradnji s platformama;
- Uvođenje nove organizacijske sheme tvrtke;
- Povećanje produktivnosti rada na svim razinama;
- Edukacija djelatnika;
- Informatizacija tvrtke u cilju kontrole troškova i boljeg uvida u iste te poboljšanja komunikacije svih dijelova tvrtke;
- Planiranje kapaciteta na dnevnoj, tjednoj i mjesečnoj razini;
- Organizacija svih službi prema novoj organizacijskoj shemi s jasno definiranim aktivnostima i odgovornostima;
- Moderan marketing s ciljem iskoraka u bržem onboardingu djelatnika

### **1.5. Poslovanje tvrtke u protekle dvije godine od 2022. do 2024.**

Poslovanje tvrtke u protekle četiri godine obilježile su sljedeće karakteristike:

- Fluktuacija radne snage
- Povećanje troškova rada;
- Višak djelatnika;
- Slab marketinški nastup tvrtke uz nemogućnost brendiranja i pozicioniranja tvrtke na tržištu;
- Slaba kontrola troškova tvrtke u datim uvjetima;
- Strana radna snaga na tržištu

### 1.5.1. Račun dobiti ili gubitaka za razdoblje od 2022. do 2024.

U tablici prikazane su najvažnije stavke računa dobiti ili gubitka za proteklo razdoblje te je dan osvrt kroz komentar kretanja troškova tvrtke na cjelokupni račun dobiti ili gubitka.

Tablica 1. Račun dobiti ili gubitka za razdoblje od 2022. do 2024.

(u Eur)	2022	2023	2024
POSLOVNI PRIHODI	388.305,40	342.065,07	212.696,92
FINANCIJSKI RASHODI	324.353,04	332.088,04	260.214,61
DOBITAK/GUBITAK	57.410,04	8.979,33	-47.517,69

Iz računa dobiti ili gubitka tvrtke vidljivo je da su se prihodi postepeno smanjivali , dok je trošak približno ostajao isti.

Nedostatci poslovanja tvrtke koji su rezultirali negativnom bilancom poslovanja, a uočeni su pregledom računa dobiti ili gubitka, u periodu od 2022. do 2024. godine prikazani su u Tablici 2.

Tablica 2. Nedostatci poslovanja Tvrtke.

1.	Povećan dug prema banci kao posljedica smanjivanja dozvoljenih prekoračenja po računu usljed pada prometa;
2.	Velika fluktuacija radne snage , te dovođenje radne snage iz uvoza što je smanjilo tržišni udio tvrtke a samim tim i zaradu te stvorilo nelojalnu konkurenciju na tržištu;
3.	Razdoblja povećane nelikvidnosti koja značajno utječu na poslovanje tvrtke i nova zapošljavanja
4.	Slaba optimizacija u smislu aktivnosti i odgovornosti te spora prilagodljivost novom stanju na tržištu
5.	Usporena marketinška aktivnost i onboarding novih djelatnika u skladu s nastalim stanjem na tržištu

## **2. Financijska konsolidacija tvrtke**

Preduvjet za rješavanje svih kritičnih točaka poslovanja tvrtke navedenih u uvodu prijedloga plana restrukturiranja je financijska konsolidacija tvrtke u cjelini.

### **2.1. Prikaz utvrđenih tražbina tvrtke**

Financijske obveze tvrtke u lipnju 2025. godine prikazane su u Tablici 3. te predstavljaju sliku poslovanja tvrtke u protekle četiri godine.

Tablica 3. Utvrđene financijske obveze tvrtke, lipanj 2025.

Redni broj prijavljene tražbine	Ime i prezime / Naziv vjerovnika	OIB vjerovnika	Adresa vjerovnika	Iznos utvrđene tražbine
1.	ANTONELA SOVULJ	73261501678	Antuna Branka Šimića 48, Split	10.000,00 eura
2.	CROATIA BANKA d.d.	32247795989	Ulica Roberta Frangeša-Mihanovića 9, Zagreb	10.188,06 eura
3.	IMPULS LEASING d.o.o.	65918029671	Velimira Škorpika 24/1, Zagreb	19.739,38 eura
4.	Ministarstvo financija, Porezna uprava	18683136487	Katančićeva 5, Zagreb	11.797,19 eura
5.	NOAH, zajednički obrt za trgovinu i usluge, vl. Iva Dubaić i Leo Perić	14272706069	Župina 3A, Split	241,96 eura
6.	PLAVI VAL, zajednički obrt za usluge i trgovinu, vl. Jelena Bobanac i Borna Bobanac	73363309545 20892951093	Vukovarska 89, Split	1.400,00 eura
7.	REALE CONTI d.o.o.	66458704300	Braće Radića 183, Solin	14.286,09 eura
8.	Zagrebačka banka d.d.	92963223473	Trg bana Josipa Jelačića 10, Zagreb	134.305,18 eura

Vidljivo je da tvrtka najviše duguje Bankama i to 79,29 % ukupnog duga i to 73,70% Zagrebačka banka d.d. i 5,59% Croatia banka d.d. prema kojoj je dug realno i manji od navedenoga, budući da se 2700 eura od 10.188,06 Eura tražbine, nalazi u posjedu FINA-e rezervirano za podmirenje dijela duga odnosno zaplijenjeno ovrhom prije otvaranja predstečajne nagodbe.

Ministarstvu financija tvrtka duguje 6,47% od ukupnog duga dok su ostali vjerovnici zastupljeni u iznosu od 14,24%.

## **2.2. Prijedlog financijske konsolidacije tvrtke**

Nagomilane obveze tvrtke mogu se riješiti povećanjem aktivnosti tvrtke na tržištu odnosno povećanjem prometa tvrtke.

Prijedlog financijske konsolidacije tvrtke temelji se na pretvaranju kratkoračnih obveza u dugoročne obveze ,kako bi se tvrtki dalo vrijeme da osigura sredstva iz poslovanja za obročno plaćanje dugovanja prema vjerovnicima sukladno strukturi duga, posebno vodeći računa da se sve kratkoročne obveze reprogramiraju u dugoročne obveze.

U tom smislu predlažemo da se dug prema skupinama vjerovnika rješava na način:

- I. **Skupina – Bankarske institucije** od kojih je najveći dug 79,29% od ukupnog duga prema Zagrebačkoj banci d.d. i 5,59% prema Croatia banci d.d.

Otplata na 108 rata, bez otpisa duga, uz mogući poček u dogovoru s vjerovnikom uz smanjenje broja godina uz pripadajuću kamatnu stopu.

- II. **Skupina – ostali vjerovnici** koji u ukupnom dugu zauzimaju 14,24%

Otpis 30% duga , poček od godinu dana i otplata na 48 mjeseci

- III. Ministarstvo financija čiji dug u ukupnom dugu zauzima 6,47%

Smatramo da je dug prema Ministarstvu financija prioritetna tražbina te, je ne bi stavljali u skupinu vjerovnika u ovom planu već predlažemo, da dug riješimo u vremenskom roku od **3 mjeseca** od pravomoćnog okončanja postupka.

- IV. Impuls leasing d.o.o. čija se tražbina u iznosu od 19.739,38 Eura nalazi u tablici vjerovnika odlučio je koristiti izlučno pravo, te je raskinuo ugovor o leasing dana 27.08.2025., te je vozilo vraćeno u posjed Impuls leasing d.o.o. , dana 12.09.2025.

U prilogu ovog plana dana je:

1. Izjava o raskidu ugovora
2. Potpisani protokol o preuzimanju vozila

**PRIJEDLOG PLANA RESTRUKTURIRANJA TVRTKE COR  
FORTIUM J.D.O.O.**

Stranica: 9 od 17

Predlagatelj predstečaja COR FORTIUM j.d.o.o., Split u bilanci sa stanjem na dan 31. prosinca 2024. godine iskazuje:

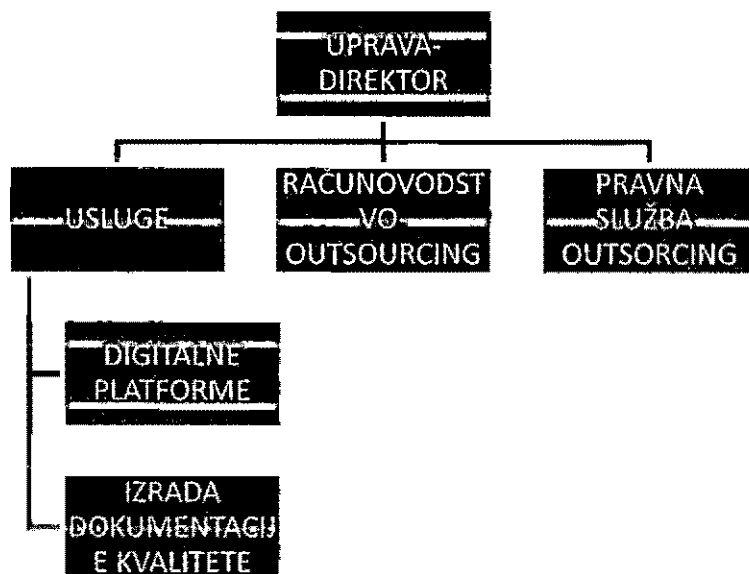
Obveze prema zaposlenicima u neto iznosu od 19,344.29 eura , navedene u donjoj tablici.

Tablica 4.

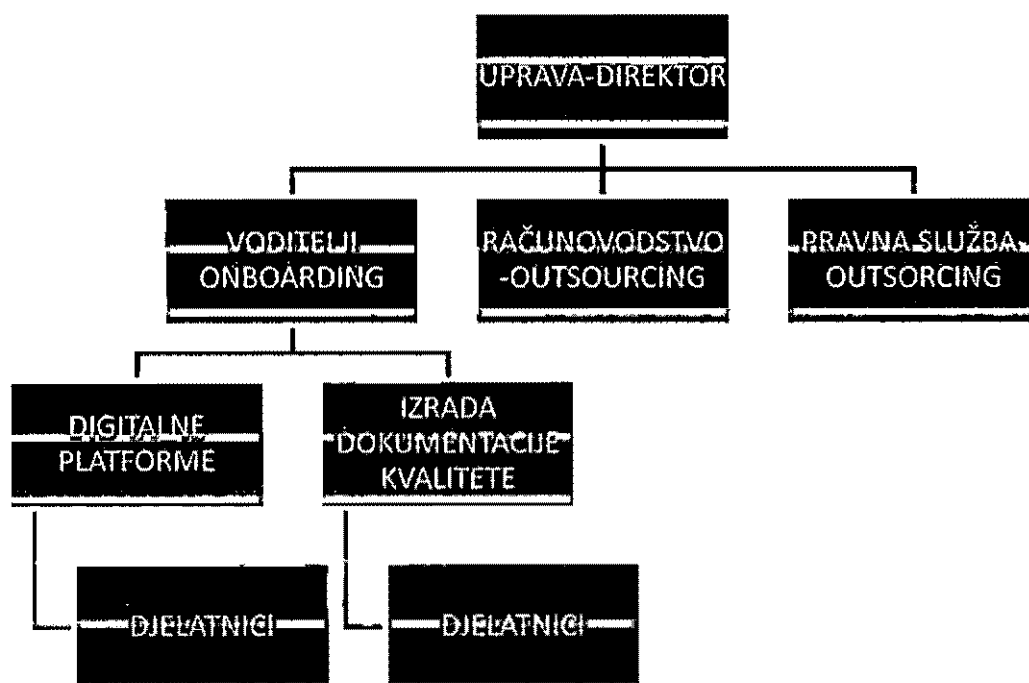
RB	OIB	IME I PREZIME ZAPOSLENIKA	IZNOS OBVEZE (EUR)
1.	97721236771	Mateo Ciglar	800,00
2.	68089487446	Bepo Buttligieri	1.000,00
3.	08373541139	Dražen Borbaš	4.250,00
4.	74018171472	Jerolim Jurić	308,02
5.	25011604498	Martuin Hosta Gonzalo	336,01
6.	74600985928	Domagoj Borbaš	4.250,00
7.	80621433028	Filip Ivković	4.000,00
8.	99267606793	Luka Gospić	3.980,00
Ukupno:			19.344,29

### 3. Ljudski potencijali

#### 3.1. Nova organizacijska shema tvrtke



### 3.2. Operativna upravljačka shema tvrtke



### 3.3. Osvrt na stanje ljudskih potencijala tvrtke iz ožujka. 2025

U ovom poglavlju dan je osvrt na postojeće stanje ljudskih potencijala tvrtke koje je karakteristično s obzirom na radnu snagu koja se koristi kod rada na digitalnim platformama a karakterizira je:

- Stalna fluktuacija broja ljudi na mjesečnoj razini
- Pojava strane radne snage,
- Pojava umirovljenika kao stalne radne snage,
- Kratko zadržavanje u radnom odnosu,
- Zastupljenost učenika i studenata kao povremene radne snage

#### 3.3.1. Broj zaposlenih, kvalifikacija, ukupan staž, dobna i spolna struktura u ožujku 2025. godine

Kretanje broja zaposlenih popraćeno je velikom fluktuacijom na godišnjoj razini te možemo govoriti da taj broj varira od 15 do 30 djelatnika. Radi se o djelatnicima kojima je ovo uglavnom dodatni posao 70% dok je ostalih 20% djelatnika koji se tek ostvaruju na tržištu rada a 10% ostatka čine učenici i studenti. Vezano uz dobnu

strukturu 90% spadaju djelatnici do 30 godine života dok 10% otpada na umirovljenike , dakle ljude preko 60 te godine života. Vezano uz spolnu strukturu podjednako su zastupljena oba spola.

### **3.3.2. Kritične točke ljudskih potencijala s prijedlozima rješenja**

Kritične točke u dosadašnjoj politici ljudskih potencijala su:

1. Slaba procijena kod onboardinga djelatnika.
2. Nepoznavanje jezika kod strane radne snage.
3. Kratko zadržavanje u radnom odnosu.
4. Sezonalna fluktuacija.

### **3.3.3. Strategija upravljanja ljudskim potencijalima**

Rješenje problema ljudskih potencijala treba tražiti u provođenju strategije upravljanja ljudskim potencijalima unutar realnih okvira poslovne politike.

Strategija tvrtke je da svojom poslovnom politikom, a u skladu sa raspoloživim resursima i stalnim razvojem ostvari viziju i misiju, na temelju ostvarivanja zadanih ciljeva kroz sljedeće smjernice:

#### **Optimizacija broja djelatnika tvrtke**

Optimizacija broja djelatnika odnosi se na smanjivanje i povećavanje broja djelatnika, a prema potrebama digitalnih platformi i normalnog funkcioniranja tvrtke. Optimizaciju broja djelatnika treba provesti na sljedeći način:

- a) Redovito praćenje potreba odnosno leadova na digitalnim platformama
- b) Brži i učinkovitiji proces onboardinga novih djelatnika
- c) Učinkovito praćenje rada djelatnika kroz alate digitalnih platformi na dnevnoj, tjednoj i mjesečnoj razini.

#### **Moderno planiranje ljudskih potencijala tvrtke**

Nakon procesa optimizacije broja djelatnika, potrebno je zadržati postojeće stanje broja djelatnika i početi planirati broj djelatnika tvrtke kroz planove ljudskih potencijala koji moraju biti direktno povezani s potrebama digitalnih platformi za dano vremensko razdoblje.

Da bi se gore navedeno moglo ostvariti potrebno je:

- Napraviti direktnu vezu potreba za radnom snagom digitalnih platformi i službe ljudskih potencijala zbog kvalitetnog i pravovremenog onboardinga. Poboľjšavati komunikaciju kroz alate platformi, mobilnim umrežavanjem te sastancima na razini uprave tvrtke.
- Stvaranje baze podataka djelatnika tvrtke u kojoj bi bili svi djelatnici tvrtke s opisom njihovih radnih karakteristika.
- Svaki djelatnik tvrtke mora imati opis aktivnosti i odgovornosti koji će biti sastavni dio ugovora o radu.

### **3.3.4. Projekcija kretanja broja zaposlenih u periodu od 2026 do 2030. godine**

Prema navedenoj strategiji upravljanja ljudskim potencijalima nužno je optimizirati broj zaposlenika u cilju ostvarivanja potreba digitalnih platformi .

Tablica 5. Planirano kretanje broja zaposlenih.

	2026	2027	2028	2029	2030
Vremenski period					
Ukupan broj djelatnika	15	25	35	40	40
Preostalo djelatnika					

## **4. Položaj tvrtke na tržištu**

Tvrtka je od svog osnutka 2017 godine pa do kraja 2024 godine bila među deset tvrtki u Hrvatskoj u području rada preko digitalnih platformi.

Zbog niza nepovoljnih tržišnih okolnosti kao i uvoza jeftine radne snage tvrtka se nije na vrijeme pripremila i organizirala u pogledu ljudskih potencijala što je krajem 2024 rezultiralo nelikvidnošću.

### **4.1. Tržište poslovanja**

Tržište poslovanja u Hrvatskoj orijentirano je na područje cijel Hrvatske odnosno na 15 gradova u kojima su dostupne usluge naših partnera.

#### **4.1.1. Partneri tvrtke**

Značajni partneri tvrtke u dosadašnjem poslovanju su:

Platforme za prijevoz dostavu paketa	Platforme za dostavu hrane
---	----------------------------

Uber Hrvatska

Wolt Hrvatska

Bolt Hrvatska

Glovo Hrvatska

Locodels hrvatska pošta

Bolt food Hrvatska

#### **4.1.2. Modeli plaćanja prema Tvrtci**

Plaćanje usluga tvrtke od strane platformi regulirano je na tri načina:

- Plaćanje na račun unutar 7 dana,
- Plaćanje na račun unutar 15 dana.
- Plaćanje na račun unutar 30 dana

#### **4.2. Strategija poboljšanja položaja tvrtke na tržištu**

Za poboljšanje položaja na tržištu tvrtka treba iskoristiti svoje komparativne prednosti:

- Stručnu radnu snagu;
- Dugogodišnju tradiciju platformskog rada i prisustva na tržištu;

U cilju poboljšanja položaja tvrtke na tržištu, a u smislu ostvarivanja većeg udjela u tržištu platformskog rada i brendiranja usluge, treba napraviti strategiju temeljenu na sljedećim smjernicama:

- Reorganizirati odjel marketinga ljudskih potencijala tvrtke u smislu što većeg prisustva na društvenim mrežama u cilju što uspješnijeg onboardinga djelatnika
- Istražiti potrebe i zahtjeve tržišta
- Napraviti plan vlastitih dostava i usluga nevezano za postojeće digitalne platforme u budućnosti.

#### 4.2.1. Projekcija tržišta usluga do 2030. godine

Projekcija tržišta prodaje temelji se na sljedećim smjernicama:

- Zadržavanje postojećih partnera uz pregled svih ugovora s istim.
- Pronalaženje strateških partnera u smislu ulaska u neke nove core biznise.
- Ulazak na tržište dostave paketa
- Uspostava suradnje s hotelskim lancima u vidu direktne prodaje proizvoda tvrtke.
- Pokušaj izlaska na tržište nautičkog turizma u smislu usluge dostava u vidu dostave hrane i ostalog.

Tablica 6. Projekcija nastupa na tržištu do 2030. godine.

		POSLOVNI PARTNERI	
2025.	Obnoviti i preispitati postojeće ugovore s dosadašnjim poslovnim partnerima.	Uber Hrvatska	Wolt Hrvatska
		Bolt - Hrvatska	Bolt food Hrvatska
		Locodels Hrvatska pošta	Glovo Hrvatska
2027.	Pronalazak strateških partnera	Justeat	
		Adriacert	
		ACY -marine	
		WIZI	
		Quality Austria	
2030.	Izlazak na tržište nautičkog turizma i hotelijerstva u smislu dostave do korisnika	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Veliki hotelski lanci u Splitsko-dalmatinskoj županiji</li> <li>▪ ACY marine</li> </ul>	

#### **4.3. Tržište nabave**

Tržište nabave je u platformskom radu ograničeno na partnere tvrtke jer su ujedno oni ti koji osiguravaju nabavu usluge putem svojih platformi.

##### **4.3.1. Projekcija tržišta nabave**

Na poslovanje platformi koje osiguravaju nabavu usluge tvrtka ne može direktno utjecati. Indirektno tvrtka može utjecati na nabavu usluge naših partnera na sljedeće načine;

- Isporukom što kvalitetnije usluge prema krajnjem korisniku.
- Promovirajući brend naših partnera.
- Postojanjem plana onboardinga u suradnji s našim partnerima.
- Napraviti reviziju postojećih ugovora s dosadašnjim dobavljačima s osnova cijene, roka isporuke i kvalitete isporučenoga proizvoda, a u svrhu odabira najpovoljnijeg dobavljača.

#### **5. Financijska projekcija poslovanja tvrtke za razdoblje od 2025. i 2030. godine**

Cilj financijske projekcije poslovanja tvrtke je pokazati kako tvrtka može poslovati ne gomilajući gubitke, te da stavke poslovnog rashoda može podmirivati iz poslovnih prihoda odpruženih usluga.

##### **5.1. Projekcija ukupnih prihoda**

Prihodi tvrtke ostvaruju se na tri načina:

1. Prijevoz ljudi preko digitalnih platformi.
2. Dostava hrane i paketa preko digitalnih platformi.
3. Implementacija sustava upravljanja kvalitetom i zaštitom okoliša

Projekcija ukupnih prihoda temelji se na:

- Predviđanju kretanja potražnje za platformskim uslugama u domeni prijevoza ljudi, dostave hrane i paketa u narednom razdoblju
- Kalkulaciji sa prosječnom cijenom implementacije sustava upravljanja i zaštite okoliša u tvrtke.

**PRJEDLOG PLANA RESTRUKTUIRANJA TVRTKE COR  
FORTIUM J.D.O.O.**

Stranica: 16 od 17

Tablica 7. Plan usluga s prihodima.

	2026	2027	2028	2029	2030
Usluge prijevoza /Euro/	60.000,00	70.000,00	70.000,00	90.000,00	100.000,00
Usluge dostave hrane	40.000,00	50.000,00	70.000,00	80.000,00	100.000,00
Impr. ads. platforme	5.000,00	7.000,00	15.000,00	17.000,00	20.000,00
<b>Ukupni prihod</b>	<b>105.000,00</b>	<b>127.000,00</b>	<b>155.000,00</b>	<b>187.000,00</b>	<b>220.000,00</b>

## 5.2. Projekcija ukupnih rashoda

Projekcija rashoda tvrtke planirana je na temelju analize poznatih dosadašnjih rashoda i detaljnim razmatranjem dosadašnjeg stanja.

- Kontrola troška u procesu pružanju usluga
- Kontrola onboardinga novih djelatnika
- Kontrola praćenja rada u sustavu digitalnih platformi
- Uspostavljanje feedbacka između stvarne potrebe za ljudskim potencijalima na tržištu u realnom vremenu
- Revizija postojećih ugovora s digitalnim platformama.
- Kriteriji za odabir najpovoljnijih usluga i cijena.

Kod planiranja projekcije poslovnih rashoda osnovna nit vodilja je stroga kontrola i planiranje troškova rada na digitalnim platformama i svih ostalih troškova tvrtke. Cilj kontrole troškova je u stvaranju uštede u procesu rada i stvaranja realne ekonomske analitike u procesu rada.

Realna ekonomska analitika obuhvaća praćenja troška rada ljudske radne snage i predstavlja ključnu polugu za planiranje usluga, planiranje nabave i planiranje ljudskih potencijala. Jedino na ovaj način moguće je stvarne troškove držati pod nadzorom. Podaci iz realne ekonomske analitike rada su bitni u smislu ostvarivanja povoljnih uvjeta na tržištu digitalnih platformi.

**PRIJEDLOG PLANA RESTRUKTUIRANJA TVRTKE COR  
FORTIUM J.D.O.O.**

Stranica: **17** od 17

### 5.3. Projekcija računa dobiti i gubitka za razdoblje od 2026. do 2030. godine

Tablica 8. Projekcija računa dobiti i gubitka za razdoblje od 2026. do 2030. godine.

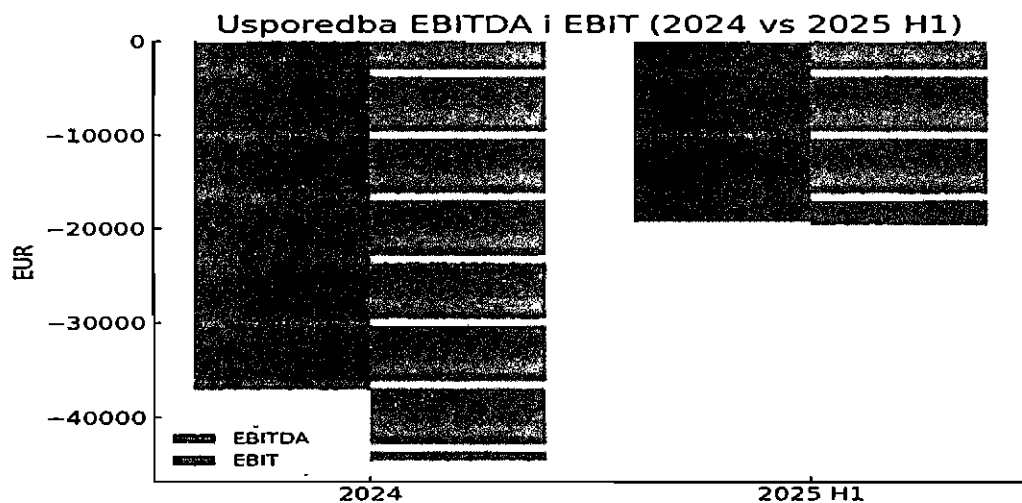
PROJEKCIJA RAČUNA DOBITI I GUBITKA:					
u 000 EUR	2026	2027	2028	2029	2030
<b>UKUPNI POSLOVNI PRIHODI</b>	<b>105.000</b>	<b>127.000</b>	<b>165.000</b>	<b>187.000</b>	<b>220.000</b>
Prihodi od prodaje	100.000	120.000	150.000	170.000	200.000
Ostali poslovni prihodi	5.000	7.000	15.000	17.000	20.000
<b>UKUPNI POSLOVNI RASHODI</b>	<b>79.095</b>	<b>99.400</b>	<b>134.500</b>	<b>152.700</b>	<b>184.450</b>
Troškovi materijala/Troškovi prodane robe i proizvoda	0	0	0	0	0
Troškovi djelatnika	70.000	93.000	125.000	145.000	175.000
Ostali operativni troškovi	3.500	1.500	5.000	3.500	5.500
Amortizacija	5.595	4.900	4.500	4.200	3.950
<b>EBITDA - OPERATIVNA DOBIT PRIJE AMORTIZACIJE, KAMATA I POREZA</b>	<b>31.500</b>	<b>32.500</b>	<b>35.000</b>	<b>38.500</b>	<b>39.500</b>
EBITDA marža u %	30,00%	25,59%	21,21%	20,59%	17,95%
<b>EBIT - OPERATIVNA DOBIT PRIJE KAMATA I POREZA</b>	<b>25.905</b>	<b>27.600</b>	<b>30.500</b>	<b>34.300</b>	<b>35.550</b>
Financijski prihodi (bez tečajnih razlika)	3.700	3.700	3.700	3.700	3.700
Financijski rashodi (bez tečajnih razlika)	3.700	3.700	3.700	3.700	3.700
<b>DOBIT IZ REDOVNE AKTIVNOSTI</b>	<b>22.205</b>	<b>23.900</b>	<b>26.800</b>	<b>30.600</b>	<b>31.850</b>
Izvanredni prihodi (naplata otpisanih potraživanja, tečajne razlike, puštanje rezervacija...)					
Izvanredni rashodi (otpisi potraživanja, tečajne razlike, rezervacije...)					
<b>DOBIT (GUBITAK) PRIJE OPOREZIVANJA</b>	<b>22.205</b>	<b>23.900</b>	<b>26.800</b>	<b>30.600</b>	<b>31.850</b>
Porez na dobit					
<b>NETO DOBIT</b>	<b>22.205</b>	<b>23.900</b>	<b>26.800</b>	<b>30.600</b>	<b>31.850</b>
<b>OKVIRNI NOVČANI TOK (NETO DOBIT + AMORTIZACIJA)</b>	<b>27.800</b>	<b>28.800</b>	<b>31.300</b>	<b>34.800</b>	<b>35.800</b>

### 5.4. Usporedba ključnih pokazatelja 2024 i 2025H

Tablica 8. Usporedba

Pokazatelj	2024	2025 H1
Amortizacija	7495.69	319.03
<b>EBITDA</b>	<b>-37065.07</b>	<b>-19316.98</b>
EBITDA marža (%)	-17.43	-47.65
<b>EBIT</b>	<b>-44560.76</b>	<b>-19636.01</b>
Financijski prihodi	423.70	0.16
Financijski rashodi	2956.93	0.00
<b>Dobit iz redovne aktivnosti</b>	<b>-47093.99</b>	<b>-19635.85</b>
Izvanredni prihodi	0.00	0.00
Izvanredni rashodi	0.00	0.00

### Grafički prikaz EBITDA i EBIT



## 6. Zaključak

Tvrtka Cor Fortium j.d.o.o. nalazi se u nezavidnoj situaciji s nagomilanim problemima u smislu dugova prema vjerovnicima, slabog kapaciteta usluga i slabog udjela na tržištu digitalnih platformi.

Društvo ima organizacijsku i upravljačku shemu te model usluga koji se u sadašnjim uvjetima ne može nositi s realnim tržištem i dugovima koji pritišću tvrtku.

Da bi se riješile nagomilane poteškoće tvrtke napravljen je plan restrukturiranja koji ima za cilj postaviti tvrtku na zdrave temelje poslovanja i vratiti ga tamo gdje je nekad bila, u smislu prepoznatljivosti i udjela na tržištu rada na digitalnim platformama odnosno među 10 najboljih tvrtki u Hrvatskoj.

Misija, vizija i strategija tvrtke prikazani kroz plan restrukturiranja ostvarivi su jedino ukoliko se provedu smjernice odnosno programi temeljeni na smjericama plana restrukturiranja. Uvjeren sam da tvrtka ima budućnost, te da inteligentnim upravljanjem i zalaganjem djelatnika na svim razinama može izrasti u respektabilnu tvrtku i stabilnog partnera na području cijele Hrvatske.



Trgovačko društvo IMPULS-LEASING društvo s ograničenom odgovornošću za leasing, sa sjedištem u Zagrebu, Velimira Škorpika 24/1, upisano u sudski registar Trgovačkog suda u Zagrebu pod matičnim brojem subjekta upisa (MBS): 080575661, osobni identifikacijski broj (OIB): 65918029671 (dalje u tekstu: „Davatelj leasinga“), zastupano po direktorima gospodinu Mag. Arminu Franzu Tenggu i gospodinu Marinu Juraicu daje slijedeću:

IMPULS-LEASING d.o.o.  
Velimira Škorpika 24/1  
HR - 10090 Zagreb  
T +385 1 34 58 552  
F +385 1 34 58 444  
E [impuls-leasing@impuls-leasing.hr](mailto:impuls-leasing@impuls-leasing.hr)  
[www.impuls-leasing.hr](http://www.impuls-leasing.hr)

## IZJAVU O RASKIDU UGOVORA O LEASINGU

I. Davatelj leasinga i COR FORTIUM J.D.O.O., ANTUNA BRANKA ŠIMIĆA 48, 21000 SPLIT, osobni identifikacijski broj (OIB): 64182067486 (dalje u tekstu: „Primatelj leasinga“), sklopili su dana 30.09.2022. godine ugovor o Financijskom leasingu broj 53267, (dalje u tekstu: „Ugovor“), kojim je Davatelj leasinga Primatelju leasinga dao na korištenje OPEL GRANDLAND BUS. ELEGANCE AT8, broj šasije W0VZCYHZ7N6802913, godina proizvodnje 2022 (dalje u tekstu: „Objekt leasinga“).

II. Davatelj leasinga sukladno točki 22. Općih uvjeta poslovanja Davatelja leasinga za sklapanje ugovora o Financijskom leasingu (dalje u tekstu: „Opći uvjeti“) raskida Ugovor iz razloga što Primatelj leasinga nije podmirio više uzastopnih dospjelih rata leasinga.

III. Ugovor se smatra raskinutim danom otpreme ove Izjave o raskidu ugovora o leasingu preporučenom poštom na posljednju adresu Primatelja leasinga koja je poznata Davatelju leasinga.

IV. Davatelj leasinga ima pravo na naknadu štete koja je istome nastala zbog prijevremenog prestanka Ugovora te izjavljuje da si pridržava pravo na isticanje svih zahtjeva za naknadu štete temeljem Ugovora.

V. Primatelj leasinga dužan je bez odgode vratiti Objekt leasinga Davatelju leasinga u neposredni posjed, zajedno sa svim pripadnostima, i to u mjestu i u vrijeme koje odredi Davatelj leasinga. U slučaju da Primatelj leasinga ne vrati Objekt leasinga u neposredan posjed Davatelja leasinga, Davatelj leasinga ima pravo oduzeti Objekt leasinga i vratiti isti u svoj neposredni posjed sukladno članku 59., stavku 3. Zakona o leasingu (Narodne novine broj 141/13) te se Primatelj leasinga odriče posjedovne zaštite u odnosu na Objekt leasinga. Primatelj leasinga se obvezuje radi preuzimanja u posjed Objekta leasinga omogućiti Davatelju leasinga nesmetani pristup nekretnini na kojoj se Objekt leasinga nalazi.

VI. Nakon zaprimanja ove Izjave, Primatelj leasinga više nije ovlašten koristiti Objekt leasinga te će se smatrati nepoštenim posjednikom Objekta leasinga ukoliko isti bez odlaganja ne vrati u posjed Davatelja leasinga.

Sukladno točki 23.2. Općih uvjeta trošak oduzimanja Objekta leasinga snosi Primatelj leasinga. U slučaju ako Primatelj leasinga zakasni s ispunjenjem svoje obveze vraćanja Objekta leasinga, istome će se sukladno točki 23.5. Općih uvjeta obračunati ugovorna kazna radi zakašnjenja ispunjavanja obveze vraćanja objekta leasinga.

VII. U trenutku raskida Ugovora dospijevaju na naplatu sve tražbine Davatelja leasinga te će se izvršiti obračun svih tražbina koje proizlaze iz Ugovora, sukladno točki 25. Općih uvjeta.

VIII. Za odnose koji nisu regulirani ovom Izjavom primjenjuju se mjerodavne odredbe Općih uvjeta, Zakona o obveznim odnosima (Narodne novine broj 35/05, u verziji 125/11) te drugi mjerodavni pravni propisi Republike Hrvatske.

U Zagrebu, dana 27.8.2025.

**IMPULS-LEASING d.o.o.**

zastupano po direktorima:

\_\_\_\_\_  
**Mag. Armin Franz Tengg**

\_\_\_\_\_  
**Marin Jurać**

**IMPULS-LEASING**  
d.o.o.  
Ulica: ...  
Mjesto: ...

# PROTOKOL O PREUZIMANJU

VOZILA

Leasing - društvo/banka : Impuls Leasing

Broj ugovora/računa : 55267

Primatelj leasinga/kredita : Cor Fortium j.d.o.o.

Adresa : Split, Antuna Brankića Šimiceva 48

Primatelj leasinga/kredita ovime izjavljuje da predaje u vlasništvo leasing društva/banke odnosno predmet leasinga, u stanju kako slijedi, osobi ovlaštenoj na preuzimanje od strane leasing društva/banke.

Marka/Tip : Opel Grandland Boja : siva

Broj šasije : W0VZCYHZFNG802913 Broj motora : /

Reg. broj : ST 6329 AD God. proizv. : 2022

Broj km : 82229

Vidljiva šteta odnosno nedostaci:

Tijekom preuzimanja potvrđujemo primitak:

\* knjižica vozila

\* prometna knjižica

\* ključa/broj 2

Predmete osobne uporabe udaljio je primatelj leasinga iz objekta leasinga. Neudaljene ugradnje i nadogradnje prelaze u vlasništvo leasing društva/banke.

Dan preuzimanja : 12.09.2025. Vrijeme: 15<sup>h</sup>

Mj. preuzimanja : Split Br. km. 82229

Mj. pohrane : Br. km.

Rok :

Potpis primatelja leasinga/kredita

AVS d.o.o.  
Zagreb, Korlatićeva 44  
Potpis ovlaštene osobe

Nedostaci na vozilu utvrđeni kod preuzimanja:

Ja/mi potvrđujem/o da smo gore navedeni predmet leasinga primili u gore navedenom stanju

Datum:

Potpis i pečat preuzimatelja: