

Republika Hrvatska  
TRGOVAČKI SUD U SPLITU  
SPLIT

IZ RUKE

Preko pošte

14 -10- 2025

predano za poštu obično-ppp. dne.

10.10.2025.

POŠTA

SPLIT

R

6897825055 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.**

**Nadopuna plana Listopad 2025.**

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



Prijedlog plana restrukturiranja tvrtke Cor Fortium j.d.o.o.

## Sadržaj:

<b>1. Uvodni dio .....</b>	<b>4</b>
1.1. Vizija .....	4
1.2. Misija .....	4
1.3. Ciljevi tvrtke.....	4
1.3.1. Kratkoročni ciljevi od jedne do dvije godine.....	4
1.3.2. Dugoročni ciljevi od dvije do pet godina.....	5
1.4. Strategija Tvrtke .....	5
1.5. Poslovanje tvrtke u protekle dvije godine od 2022. do 2024. ....	6
1.5.1. Račun dobiti ili gubitaka za razdoblje od 2022. do 2024. ....	6
<b>2. Financijska konsolidacija tvrtke.....</b>	<b>8</b>
2.1. Analiza svih tražbina prema visini i vrsti .....	8
2.2. Prioritetne tražbine .....	9
2.3. Vjerovnici s pravom odvojenog namirenja -RAZLUČNI VJEROVNICI.....	10
2.4. Tražbine vjerovnika razvrstene po skupinama.....	10
2.5. Tražbine vjerovnika SKUPINE A .....	10
2.6. Osporene tražbine.....	12
2.7. Tražbine vjerovnika SKUPINE B.....	12
<b>3. Prijedlog namirenja obveza prema VJEROVNICIMA.....</b>	<b>14</b>
3.1. Vjerovnici SKUPINE A .....	14
3.2. Osporene tražbine .....	16
3.3. Vjerovnici SKUPINE B .....	16
<b>4. Ljudski potencijali .....</b>	<b>18</b>
4.1. Nova organizacijska shema tvrtke.....	18
4.2. Operativna upravljačka shema tvrtke .....	18
4.3. Osvrt na stanje ljudskih potencijala tvrtke iz ožujka. 2025 .....	19
4.3.1. Broj zaposlenih, kvalifikacija, ukupan staž, dobna i spolna struktura u ožujku 2025. godine	
19	
4.3.2. Kritične točke ljudskih potencijala s prijedlozima rješenja .....	19
4.3.3. Strategija upravljanja ljudskim potencijalima .....	20
4.3.4. Projekcija kretanja broja zaposlenih u periodu od 2026 do 2030. godine .....	21
<b>5. Položaj tvrtke na tržištu .....</b>	<b>21</b>
5.1. Tržište poslovanja .....	21
5.1.1. Partneri tvrtke.....	22
5.1.2. Modeli plaćanja prema Tvrtci.....	22
5.2. Strategija poboljšanja položaja tvrtke na tržištu.....	22

5.2.1. Projekcija tržišta usluga do 2030. godine.....	23
5.3. <i>Tržište nabave</i> .....	24
5.3.1. Projekcija tržišta nabave .....	24
<b>6. Financijska projekcija poslovanja tvrtke za razdoblje od 2025. i 2030. godine .....</b>	<b>24</b>
6.1. <i>Projekcija ukupnih prihoda</i> .....	24
6.2. <i>Projekcija ukupnih rashoda</i> .....	25
6.3. <i>Projekcija računa dobiti i gubitka za razdoblje od 2026. do 2030. godine</i> .....	26
6.4. <i>Usporedba ključnih pokazatelja 2024 i 2025H</i> .....	26
<b>7. Zaključak .....</b>	<b>27</b>

## **1. Uvodni dio**

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 gubitka 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. Analiza svih tražbina prema visini i vrsti

Obveze društva COR FORTIUM j.d.o.o., 21000 Split, Brnik 15, OIB: 64182067486 sukladno Rješenju o utvrđenim i osporenim tražbinama Trgovačkog suda u Splitu poslovni broj: St-180/2025-28 od dana 16. srpnja 2025. godine i Rješenju Trgovačkog suda u Splitu poslovni broj: St-180/2025-31 od dana 14. kolovoza 2025. kojim se ispravlja Rješenje o utvrđenim i osporenim tražbinama Trgovačkog suda u Splitu poslovni broj: St-180/2025-28 od dana 16. srpnja 2025. godine, prema visini i vrsti prikazane su kako slijedi:

Tablica 3. Tražbine prema visini i vrsti

R.br.	NAZIV VJEROVNKA	OIB VJEROVNKA	ADRESA	UTVRĐENI IZNOS TRAŽBINE (EUR)	STRUKTURA	VRSTA TRAZIBINE
1.	ANTONELA SOVULJ	73261501678	21000 Split, Ulica Antuna Branka Šimića 48	10.000,00	4,95%	Neosigurana tražbina
2.	CROATIA BANKA d.d.	32247795989	10110 Zagreb, Ulica Roberta Frangeša - Mihanovića 9	10.188,06	5,04%	Neosigurana tražbina
3.	IMPULS-LEASING d.o.o.	65918029671	10090 Zagreb, Ulica Velimira Škorpika 24/1	19.739,38	9,77%	Izlučno pravo na vozilu OPEL GRANDLAND BUS. ELEGANCE AT8, broj šasije W0VZCYHZ7N6802913, godina proizvodnje 2022, Podnesak od 16.09.2025. odriče se izlučnog prava i zadržava pravo na tražbinu
4.	REPUBLIKA HRVATSKA MINISTARSTVO FINANCIJA	18683136487	10000 Zagreb, Katančičeva ulica 5	11.797,19	5,84%	Neosigurana tražbina
5.	NOAH, zajednički obrt za trgovinu i usluge, vl. Ira Dubaić i Leo Perić, Split, Zupina 3A	14272706069, 20709211798	21000 Split, Zupina 3A	241,96	0,12%	Neosigurana tražbina
6.	PLAVI VAL, zajednički obrt za usluge i trgovinu, vl. Jelena Bobanac i Borna Bobanac, Split, Vukovarska 89	73363309545, 20892951093	21000 Split, Vukovarska 89	1.400,00	0,69%	Neosigurana tražbina

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

Stranica: 9 od 28

7.	REALE CONTI d.o.o.	66458704300	21210 Solin, Braće Radića 183	14.286,09	7,07%	Neosigurana tražbina
8.	ZAGREBAČKA BANKA d.d.	92963223473	10000 Zagreb, Trg bana Josipa Jelačića 10	134.305,18	66,50%	Djelomično osigurano razlučnim pravom u iznosu od 70.902,40 EUR na nekretnini upisanoj u z.k.ul. 6702, k.o. Split, k.č.br. 2429/1, u naravi 16. Suvlasnički dio: 39/1000 ETAŽNO VLASNIŠTVO (E-15) Stan oznake S15 -na etaži 3. kata, koji se sastoji od predprostora, kuhinja i dnevnog boravka s blagovaonicom, sobe i kupaonice, ukupne podne površine 36.91 m2

Vazno je napomenuti da je, Impuls leasing d.o.o., čija se tražbina u iznosu od 19.739,38 Eura nalazi u tablici vjerovnika odrekao se izlučnog prava podneskom Trgovačkom sudu u Splitu od 16.09.2025. Ugovor o leasingu raskinut je 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

## 2.2. Prioritetne tražbine

Prioritetne tražbine **ne sudjeluju** u predstečajnom postupku te tražbine radnika iznose ukupno **19.344,29 EUR** kako slijedi:

Tablica 4.

R.br.	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

<b>PRJEDLOG PLANA RESTRUKTUIRANJA TVRTKE COR FORTIUM J.D.O.O.</b>		
	Stranica:	<b>10</b> od 28

<b>8.</b>	99267606793	Luka Gospić	3.980,00
		<b>Ukupno:</b>	<b>19.344,29</b>

### 2.3. Vjerovnici s pravom odvojenog namirenja -RAZLUČNI VJEROVNICI

Tablica 5.

R.br.	NAZIV VJEROVNIKA	OIB VJEROVNIKA	ADRESA	UTVRĐENI IZNOS TRAŽBINE (EUR)
1.	ZAGREBAČKA BANKA d.d.	92963223473	10000 Zagreb, Trg bana Josipa Jelačića 10	70.902,40

### 2.4. Tražbine vjerovnika razvrstene po skupinama

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

Prijedlog financijske konsolidacije tvrtke temelji se na pretvaranju kratkoročnih 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.

### 2.5. Tražbine vjerovnika SKUPINE A

Tražbine vjerovnika **SKUPINE A** sukladno Rješenju o utvrđenim i osporenim tražbinama Trgovačkog suda u Splitu poslovni broj: St-180/2025-28 od dana 16. srpnja 2025. godine i Rješenju Trgovačkog suda u Splitu poslovni broj: St-180/2025-31 od dana 14. kolovoza 2025. kojim se ispravlja Rješenje o utvrđenim i osporenim tražbinama Trgovačkog suda u Splitu poslovni broj: St-180/2025-28 od dana 16. srpnja 2025. godine iznose **37.725,24 EUR.**

Dužnik predlaže otpis tražbina u iznosu od 40%, dok će se preostalih 60% tražbina podmiriti nakon isteka počeka od 12 mjeseci na 48 jednakih mjesečnih rata bez kamata. Prva rata platit će se nakon isteka počeka od 12 mjeseci po pravomoćnosti Rješenja o potvrdi Plana restrukturiranja, najkasnije 15-tog u mjesecu za prethodni mjesec. nakon isteka počeka od 12 mjeseci po pravomoćnosti Rješenja o potvrdi Plana restrukturiranja, najkasnije 15-tog u mjesecu za prethodni mjesec.

Tablica 6.

<b>R.br.</b>	<b>NAZIV VJEROVNIKA</b>	<b>OIB VJEROVNIKA</b>	<b>ADRESA</b>	<b>UTVRĐENI IZNOS TRAŽBINE (EUR)</b>
1.	ANTONELA SOVULJ	73261501678	21000 Split, Ulica Antuna Branka Šimića 48	10.000,00
2.	REPUBLIKA HRVATSKA MINISTARSTVO FINACIJA	18683136487	10000 Zagreb, Katančićeva ulica 5	11.797,19
3.	NOAH, zajednički obrt za trgovinu i usluge, vl. Ira Dubaić i Leo Perić, Split, Zupina 3A	14272706069, 20709211798	21000 Split, Zupina 3A	241,96
4.	PLAVI VAL, zajednički obrt za usluge i trgovinu, vl. Jelena Bobanac i Borna Bobanac, Split, Vukovarska 89	73363309545, 20892951093	21000 Split, Vukovarska 89	1.400,00
5.	REALE CONTI d.o.o.	66458704300	21210 Solin, Braće Radića 183	14.286,09

## 2.6. Osporene tražbine

Tablica 7.

R.br.	NAZIV VJEROVNIKA	OIB VJEROVNIKA	ADRESA	UTVRĐENI IZNOS TRAŽBINE (EUR)
1.	GRAD SPLIT	78755598868	21000 Split, Branimirova Obala 17	18,75
2.	HEP ELEKTRA d.o.o.	43965974818	10000 Zagreb, Ulica Grada Vukovara 37	5,31
3.	INA, d.d.	27759560625	10020 Zagreb, Avenija Većeslava Holjevcica 10	151,60
4.	TRIGLAV OSIGURANJE d. d.	29743547503	10123 Zagreb, Ulica Antuna Heinza 4	595,45

U slučaju nastanka obveze plaćanja vjerovnika s osporenom tražbinom, dužnik će vjerovnika osporene tražbine isplatiti u utvrđenom iznosu tražbina pod jednakim uvjetima kao i vjerovnike SKUPINE A – Otpis tražbina u iznosu od 40% te otplata preostalih 60% nakon isteka počeka od 12 mjeseci na 48 jednakih mjesečnih rata, bez kamata.

## 2.7. Tražbine vjerovnika SKUPINE B

Tražbine vjerovnika **SKUPINE B** sukladno Rješenju o utvrđenim i osporenim tražbinama Trgovačkog suda u Splitu poslovni broj: St-180/2025-28 od dana 16. srpnja 2025. godine i Rješenju Trgovačkog suda u Splitu poslovni broj: St-180/2025-31 od dana 14. kolovoza 2025. kojim se ispravlja Rješenje o utvrđenim i osporenim tražbinama Trgovačkog suda u Splitu poslovni broj: St-180/2025-28 od dana 16. srpnja 2025. godine iznose **164.232,62 EUR.**

U ovu skupinu su svrstane financijske institucije i leasing društva budući da imaju istu svrhu poslovanja.

Tablica 8.

<b>R.br.</b>	<b>NAZIV VJEROVNIKA</b>	<b>OIB VJEROVNIKA</b>	<b>ADRESA</b>	<b>UTVRĐENI IZNOS TRAŽBINE (EUR)</b>
1.	CROATIA BANKA d.d.	32247795989	10110 Zagreb, Ulica Roberta Frangića - Mihanovića 9	10.188,06
2.	IMPULS-LEASING d.o.o.	65918029671	10090 Zagreb, Ulica Velimira Škorpika 24/1	19.739,38
3.	ZAGREBAČKA BANKA d.d.	92963223473	10000 Zagreb, Trg bana Josipa Jelačića 10	134.305,18

Dužnik predlaže otplatu tražbina u cijelosti nakon isteka počeka od šest mjeseci, u 108 jednakih mjesečnih rata uz obračun fiksne godišnje kamatne stope od 5,50%. Na sve dospjele nepodmirene tražbine, osim na dospjelu neplaćenu kamatu, obračunava se zatezna kamata po stopi važeće zakonske kamate koja se primjenjuje na istu vrstu pravnog odnosa računajući od dospijeca svakog pojedinog iznosa sukladno Rješenju Trgovačkog suda o potvrđivanju Plana restrukturiranja. Prva rata platit će se 15-tog u mjesecu, nakon isteka počeka od šest mjeseci od pravomoćnosti Rješenja Trgovačkog suda kojim se potvrđuje Plan restrukturiranja, dok će se svaka naredna rata platiti mjesečno, najkasnije do 15-tog u mjesecu za tekući mjesec.

### **3. Prijedlog namirenja obveza prema VJEROVNICIMA**

#### **3.1. Vjerovnici SKUPINE A**

Dužnik predlaže otpis tražbina u iznosu od 40%, dok će se preostalih 60% tražbina podmiriti nakon isteka počeka od 12 mjeseci na 48 jednakih mjesečnih rata bez kamata. Prva rata platit će se nakon isteka počeka od 12 mjeseci po pravomoćnosti Rješenja o potvrdi Plana restrukturiranja, najkasnije 15-tog u mjesecu za prethodni mjesec

Tablica 9.

R.br.	NAZIV VJEROVNIKA	OIB VJEROVNIKA	ADRESA	UTVRĐENI IZNOS TRAŽBINE (EUR)	STRUKTURA	UMANJENJE	PREOSTALI IZNOS (EUR)	IZNOS RATE (EUR)
1.	ANTONELA SOVULJ	73261501678	21000 Split, Ulica Antuna Branka Šimića 48	10.000,00	26,51%	40,00%	6.000,00	125,00
2.	REPUBLIKA HRVATSKA MINISTARSTVO FINANCIJA	18883136487	10000 Zagreb, Katančićeva ulica 5	11.797,19	31,27%	40,00%	7.078,31	147,46
3.	NOAH, zajednički obrt za trgovinu i usluge, vl. Ira Dubaić i Leo Perić, Split, Župina 3A	14272706069, 20709211798	21000 Split, Župina 3A	241,96	0,64%	40,00%	145,18	3,02
4.	PLAVI VAL, zajednički obrt za usluge i trgovinu, vl. Jelena Bobanac i Borna Bobanac, Split, Vukovarska 89	73363309545, 20892951093	21000 Split, Vukovarska 89	1.400,00	3,71%	40,00%	840,00	17,50
5.	REALE CONTI d.o.o.	66458704300	21210 Solin, Braće Radića 183	14.286,09	37,87%	40,00%	8.571,65	178,58

Dužnik predlaže vjerovniku ANTONELA SOVULJ otpis tražbina u iznosu od 40%, dok će se preostalih 60% tražbina u iznosu od 6.000,00 EUR podmiriti nakon isteka počeka od 12 mjeseci na 48 jednakih mjesečnih rata bez kamata u iznosu od 125,00 EUR mjesečno. Prva rata platit će se nakon isteka počeka od 12 mjeseci po pravomoćnosti Rješenja o potvrdi Plana restrukturiranja, najkasnije 15-tog u mjesecu za prethodni mjesec.

Dužnik predlaže vjerovniku REPUBLIKA HRVATSKA MINISTARSTVO FINACIJA otpis tražbina u iznosu od 40%, dok će se preostalih 60% tražbina u iznosu od 7.078,31 EUR podmiriti nakon isteka počeka od 12 mjeseci na 48 jednakih mjesečnih rata bez kamata u iznosu od 147,46 EUR mjesečno. Prva rata platit će se nakon isteka počeka od 12 mjeseci po pravomoćnosti Rješenja o potvrdi Plana restrukturiranja, najkasnije 15-tog u mjesecu za prethodni mjesec.

Dužnik predlaže vjerovniku NOAH, zajednički obrt za trgovinu i usluge, vl. Ira Dubaić i Leo Perić, Split, Zupina 3A otpis tražbina u iznosu od 40%, dok će se preostalih 60% tražbina u iznosu od 145,18 EUR podmiriti nakon isteka počeka od 12 mjeseci na 48 jednakih mjesečnih rata bez kamata u iznosu od 3,02 EUR mjesečno. Prva rata platit će se nakon isteka počeka od 12 mjeseci po pravomoćnosti Rješenja o potvrdi Plana restrukturiranja, najkasnije 15-tog u mjesecu za prethodni mjesec.

Dužnik predlaže vjerovniku PLAVI VAL, zajednički obrt za usluge i trgovinu, vl. Jelena Bobanac i Borna Bobanac, Split, Vukovarska 89 otpis tražbina u iznosu od 40%, dok će se preostalih 60% tražbina u iznosu od 840,00 EUR podmiriti nakon isteka počeka od 12 mjeseci na 48 jednakih mjesečnih rata bez kamata u iznosu od 17,50 EUR mjesečno. Prva rata platit će se nakon isteka počeka od 12 mjeseci po pravomoćnosti Rješenja o potvrdi Plana restrukturiranja, najkasnije 15-tog u mjesecu za prethodni mjesec.

Dužnik predlaže vjerovniku REALE CONTI d.o.o. otpis tražbina u iznosu od 40%, dok će se preostalih 60% tražbina u iznosu od 8.571,65 EUR podmiriti nakon isteka počeka od 12 mjeseci na 48 jednakih mjesečnih rata bez kamata u iznosu od 178,58 EUR mjesečno. Prva rata platit će se nakon isteka počeka od 12 mjeseci po pravomoćnosti Rješenja o potvrdi Plana restrukturiranja, najkasnije 15-tog u mjesecu za prethodni mjesec.

### 3.2. Osporene tražbine

U slučaju nastanka obveze plaćanja vjerovnika s osporenom tražbinom, dužnik će vjerovnika osporene tražbine isplatiti u utvrđenom iznosu tražbina pod jednakim uvjetima kao i vjerovnike SKUPINE A – Otpis tražbina u iznosu od 40% te otplata preostalih 60% nakon isteka počeka od 12 mjeseci na 48 jednakih mjesečnih rata, bez kamata.

### 3.3. Vjerovnici SKUPINE B

Dužnik predlaže otplatu tražbina u cijelosti nakon isteka počeka od šest mjeseci, u 108 jednakih mjesečnih rata uz obračun fiksne godišnje kamatne stope od 5,50%. Na sve dospjele nepodmirene tražbine, osim na dospjelu neplaćenu kamatu, obračunava se zatezna kamata po stopi važeće zakonske kamate koja se primjenjuje na istu vrstu pravnog odnosa računajući od dospijeća svakog pojedinog iznosa sukladno Rješenju Trgovačkog suda o potvrdi Plana restrukturiranja. Prva rata platit će se 15-tog u mjesecu, nakon isteka počeka od šest mjeseci od pravomoćnosti Rješenja Trgovačkog suda kojim se potvrđuje Plan restrukturiranja, dok će se svaka naredna rata platiti mjesečno, najkasnije do 15-tog u mjesecu za tekući mjesec.

Tablica 10.

R.br.	NAZIV VJEROVNIKA	OIB VJEROVNIKA	ADRESA	UTVRĐENI IZNOS TRAŽBINE (EUR)	STRUKTURA	UMANJENJE	PREOSTALI IZNOS (EUR)	GODIŠNJA KAMATNA STOPA	IZNOS RATE (EUR)
1.	CROATIA BANKA d.d.	32247795989	10110 Zagreb, Ulica Roberta Frangića - Mihanovića 9	10.188,06	6,20%	0,00%	10.188,06	5,50%	118,78
2.	IMPULS- LEASING d.o.o.	65918029671	10090 Zagreb, Ulica Velimira Škorpika 24/1	19.739,38	12,02%	0,00%	19.739,38	5,50%	230,07
3.	ZAGREBAČKA BANKA d.d.	92963223473	10000 Zagreb, Trg bana Josipa Jelačića 10	134.305,18	81,78%	0,00%	134.305,18	5,50%	1.565,74

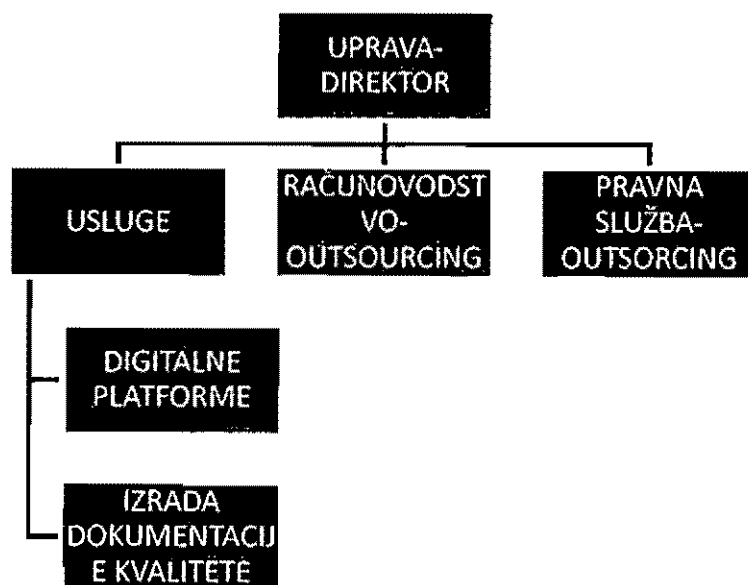
Dužnik predlaže vjerovniku ZAGREBAČKA BANKA d.d. otplatu ukupnog iznosa tražbine od 134.305,18 EUR, a sastoji se od Tražbine A (po partiji broj: 5100700755) u iznosu od 70.902,40 EUR i Tražbine B (po ostalim partijama: 5702203587, 5701930759, 5702047211, 5702305756, 5701633493, 5702252665, 1102624287) u iznosu od 63.402,78 EUR. Tražbina A i B dužnik se obvezuje isplatiti u cijelosti, nakon isteka počeka od šest mjeseci, u 108 jednakih mjesečnih rata uz obračun godišnje kamatne stope od 5,50 %. Na sve dospjele nepodmirene tražbine, osim na dospjelu neplaćenu kamatu, obračunava se zatezna kamata po stopi važeće zakonske kamate koja se primjenjuje na istu vrstu pravnog odnosa računajući od dospijeca svakog pojedinog iznosa sukladno Rješenju Trgovačkog suda o potvrdi Plana restrukturiranja. Prva rata platit će se 15-tog u mjesecu, nakon isteka počeka od šest mjeseci od pravomoćnosti Rješenja Trgovačkog suda kojim se potvrđuje Plan restrukturiranja, dok će se svaka naredna rata platiti mjesečno, najkasnije do 15-tog u mjesecu za tekući mjesec.

Dužnik predlaže vjerovniku CROATIA BANKA d.d. otplatu ukupnog iznosa tražbine od 10.188,06 EUR u cijelosti nakon isteka počeka od šest mjeseci, u 108 jednakih mjesečnih rata uz obračun godišnje kamatne stope od 5,50 %. Na sve dospjele nepodmirene tražbine, osim na dospjelu neplaćenu kamatu, obračunava se zatezna kamata po stopi važeće zakonske kamate koja se primjenjuje na istu vrstu pravnog odnosa računajući od dospijeca svakog pojedinog iznosa sukladno Rješenju Trgovačkog suda o potvrdi Plana restrukturiranja. Prva rata platit će se 15-tog u mjesecu, nakon isteka počeka od šest mjeseci od pravomoćnosti Rješenja Trgovačkog suda kojim se potvrđuje Plan restrukturiranja, dok će se svaka naredna rata platiti mjesečno, najkasnije do 15-tog u mjesecu za tekući mjesec.

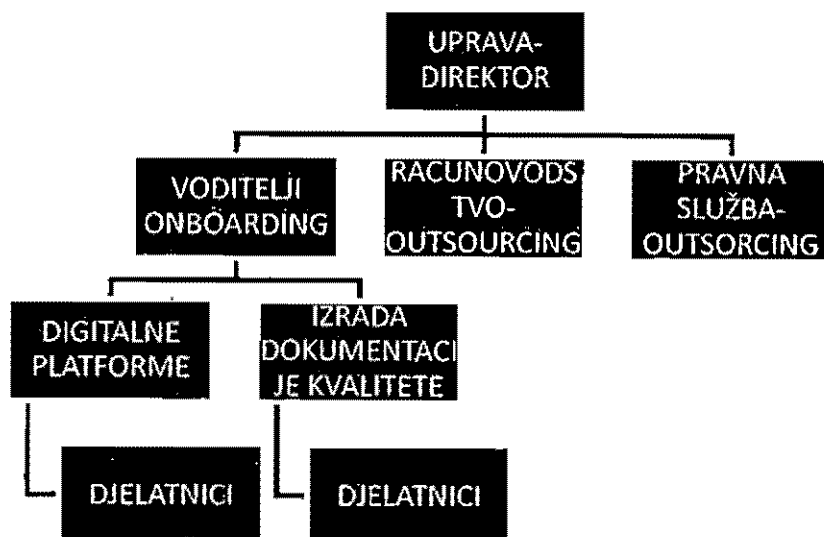
Dužnik predlaže vjerovniku IMPULS-LEASING d.o.o. otplatu ukupnog iznosa tražbine od 19.739,38 EUR u cijelosti nakon isteka počeka od šest mjeseci, u 108 jednakih mjesečnih rata uz obračun godišnje kamatne stope od 5,50 %. Na sve dospjele nepodmirene tražbine, osim na dospjelu neplaćenu kamatu, obračunava se zatezna kamata po stopi važeće zakonske kamate koja se primjenjuje na istu vrstu pravnog odnosa računajući od dospijeca svakog pojedinog iznosa sukladno Rješenju Trgovačkog suda o potvrdi Plana restrukturiranja. Prva rata platit će se 15-tog u mjesecu, nakon isteka počeka od šest mjeseci od pravomoćnosti Rješenja Trgovačkog suda kojim se potvrđuje Plan restrukturiranja, dok će se svaka naredna rata platiti mjesečno, najkasnije do 15-tog u mjesecu za tekući mjesec.

#### **4. Ljudski potencijali**

##### **4.1. Nova organizacijska shema tvrtke**



##### **4.2. Operativna upravljačka shema tvrtke**



#### **4.3. 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

##### **4.3.1. 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.

##### **4.3.2. 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.

#### **4.3.3. 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**

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.

##### **Implementiranje 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.

#### **4.3.4. 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					

## **5. 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.

### **5.1. Tržište poslovanja**

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

#### **5.1.1. Partneri tvrtke**

Značajni partneri tvrtke u dosadašnjem poslovanju su:

Platforme za prijevoz i dostavu paketa	Platforme za dostavu hrane
Uber Hrvatska	Wolt Hrvatska
Bolt Hrvatska	Glovo Hrvatska
Locodels hrvatska pošta	Bolt food Hrvatska

#### **5.1.2. 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

#### **5.2. 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.

### 5.2.1. 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 13. 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>
-------	--	---

### 5.3. Tržište nabave

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

#### 5.3.1. 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.

## 6. 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.

### 6.1. 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.

Tablica 14. 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
Impl. Sus. kvalitete	5.000,00	7.000,00	15.000,00	17.000,00	20.000,00
Ukupni prihod	105.000,00	127.000,00	165.000,00	187.500,00	220.000,00

## 6.2. 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.

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

Tablica 15. Projekcija računa dobiti i gubitka za razdoblje od 2026. do 2030. godine.

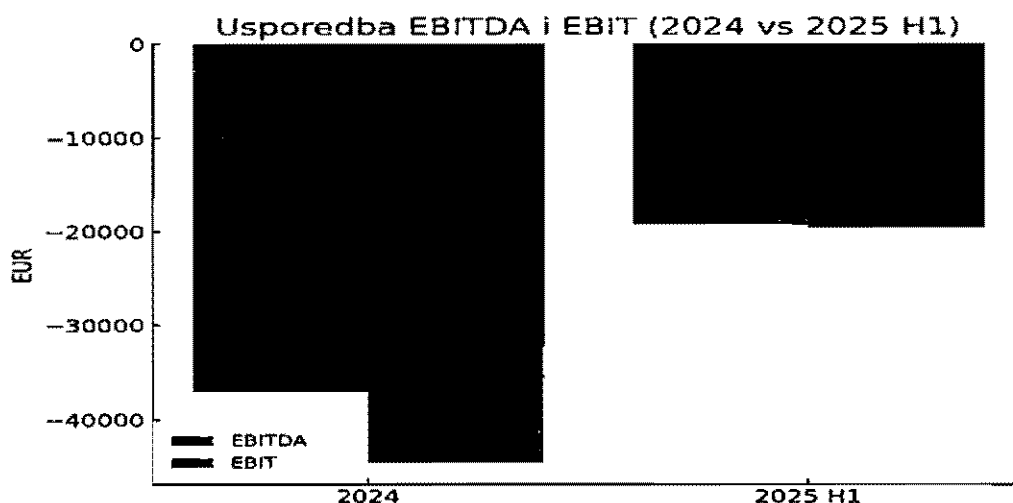
PROJEKCIJA RAČUNA DOBITI I GUBITKA:					
u 000 EUR	2026	2027	2028	2029	2030
<b>UKUPNI POSLOVNI PRIHODI</b>	<b>105.000</b>	<b>127.000</b>	<b>165.000</b>	<b>187.000</b>	<b>220.000</b>
Prihodi od prodaje	100.000	120.000	150.000	170.000	200.000
Ostali poslovni prihodi	5.000	7.000	15.000	17.000	20.000
<b>UKUPNI 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
Ostal 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>
<b>EBITDA marža u %</b>	<b>30,00%</b>	<b>25,59%</b>	<b>21,21%</b>	<b>20,59%</b>	<b>17,95%</b>
<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)					
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>

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

Tablica 16. Usporedba ključnih pokazatelja

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

## Grafički prikaz EBITDA i EBIT



## 7. 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 smjernicama 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.

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

Stranica:

**28** od 28