

STRATEŠKI PLAN DRUŠTVA BROD-TURIST d.o.o.

(2025. – 2027.)

1. UVOD I PROFIL DRUŠTVA

Brod-Turist d.o.o. (dalje: Društvo) je društvo u vlasništvu Grada Slavonskog Broda, osnovano 1995. godine s ciljem razvoja i pružanja turističkih, ugostiteljskih i drugih povezanih usluga od značaja za Grad i njegove građane. Društvo posluje na tržišnim načelima, pri čemu svoje prihode ostvaruje kroz različite poslovne aktivnosti, među kojima se ističu pružanje ugostiteljskih i turističkih usluga, organizacija sajмова i manifestacija, prodaja suvenira i lokalnih proizvoda te organizacija i provedba programa ljetovanja. Zahvaljujući raznolikosti djelatnosti i raspoloživim resursima, Društvo predstavlja važan subjekt u razvoju turističke i ugostiteljske ponude Slavonskog Broda.

Sjedište Društva nalazi se na adresi Stjepana pl. Horvata 2, 35000 Slavonski Brod, dok se poslovne aktivnosti odvijaju na više lokacija i kroz različite sadržaje. Među ključnim resursima i lokacijama društva posebno se izdvajaju Dječje odmaralište Slavonski Brod u Starom Gradu na otoku Hvaru, koje predstavlja osnovu za organizaciju programa ljetovanja, Caffe bar „Kapelanov stan“ sa suvenirnicom u Tvrdavi Brod, Caffe bar Kajak-kanu bar na lokaciji Splavarska 1 te ostale ugostiteljske usluge. Važan dio poslovanja čini i organizacija odnosno izvršna provedba Katarinskog i Božićnog sajma, čime Društvo aktivno sudjeluje u organizaciji i promociji značajnih gradskih manifestacija. U okviru svojih aktivnosti Društvo također obavlja poslove održavanja Kampa Korčula, čime se njegovo poslovanje proteže i izvan neposrednog područja Slavonskog Broda.

Takva struktura poslovanja pokazuje da Društvo nije usmjereno isključivo na jednu djelatnost, već predstavlja višenamjensko gradsko Društvo koje povezuje turizam, ugostiteljstvo, trgovinu, organizaciju manifestacija i upravljanje turističkim sadržajima. Upravo raznolikost poslovnih aktivnosti i lokacija predstavlja važnu polazišnu osnovu za izradu Strateškog plana za razdoblje 2025.–2027. godine, ali istodobno zahtijeva jasno definiranje prioriteta, odgovornosti, financijske održivosti pojedinih aktivnosti te mogućnosti njihova daljnjeg razvoja.

2. STRATEŠKI OKVIR (VIZIJA, MISIJA I TEMELJNE VRIJEDNOSTI)

Vizija

Vizija Društva je izgraditi i dugoročno održavati prepoznatljivo, pouzdano i respektabilno ime na turističkom i ugostiteljskom tržištu, temeljeno na kvaliteti usluga, sigurnosti, profesionalnosti i povjerenju korisnika, poslovnih partnera i lokalne zajednice. Društvo želi biti prepoznato kao pouzdan pružatelj turističkih i ugostiteljskih usluga te kao subjekt koji svojim korisnicima pruža kvalitetan, siguran, sadržajan i pristupačan odmor i boravak, s posebnim naglaskom na djecu i mlade, ali i na obitelji, odrasle, organizirane skupine i druge korisnike turističkih usluga. Istodobno, Društvo želi razvijati i jačati svoju ulogu u organizaciji lokalnih sajмова, manifestacija i drugih događanja, stvarajući sadržaje koji privlače posjetitelje, obogaćuju društveni život grada i doprinose njegovoj turističkoj prepoznatljivosti.

U ostvarivanju svoje vizije Društvo će se usmjeravati na kontinuirano unapređenje kvalitete usluga, razvoj novih turističkih i ugostiteljskih sadržaja, odgovorno upravljanje raspoloživim resursima te stvaranje dugoročnih odnosa s korisnicima i poslovnim partnerima. Poseban naglasak bit će na

prilagođavanju ponude potrebama tržišta, primjeni suvremenih načina promocije i prodaje, digitalizaciji poslovanja te povezivanju različitih sadržaja kojima društvo upravlja. Društvo pritom želi iskoristiti svoje postojeće potencijale – od Dječjeg odmarališta u Starom Gradu na Hvaru, ugostiteljskih objekata i suvenirnice, preko turističkih usluga, do organizacije Katarinskog i Božićnog sajma – kako bi stvorio povezanu i prepoznatljivu ponudu.

Krajnja vizija je Društvo koje uspješno posluje na tržišnim načelima, ostvaruje stabilne vlastite prihode, razvija kvalitetne turističke proizvode i usluge te istodobno svojim poslovanjem doprinosi turističkom, gospodarskom i društvenom razvoju Grada Slavonskog Broda. Brod-Turist želi biti sinonim za kvalitetu, sigurnost, profesionalnost i sadržajan boravak, ali i vodeći lokalni partner u stvaranju i organizaciji turističkih, kulturnih, gospodarskih i zabavnih sadržaja.

Misija

Misija Društva je pružati dostupne, kvalitetne i pouzdane turističke, ugostiteljske i trgovačke usluge koje korisnicima stvaraju pozitivna i vrijedna iskustva, uz istodobno odgovorno upravljanje resursima Društva. U svom poslovanju Društvo se oslanja na dugogodišnje iskustvo i tradiciju, potencijale lokalne zajednice te turističke, kulturne i prirodne resurse kojima raspolaže. Poseban naglasak stavlja se na sigurnost i kvalitetu programa odmora djece i mladih, razvoj ugostiteljske i turističke ponude, promociju lokalnih proizvoda i vrijednosti te organizaciju sajмова, manifestacija i drugih sadržaja koji doprinose atraktivnosti Slavonskog Broda. Svojim djelovanjem Društvo nastoji povezivati tržišno poslovanje s potrebama lokalne zajednice te stvarati dodanu vrijednost za Grad Slavonski Brod, korisnike usluga, poslovne partnere, zaposlenike i širu zajednicu.

Temeljne vrijednosti

- Kvaliteta i sigurnost – kontinuirano unapređivanje kvalitete usluga i osiguravanje visokih standarda sigurnosti, osobito u organizaciji odmora i boravka djece i mladih.
- Korisnik u središtu poslovanja – razumijevanje potreba korisnika te pružanje profesionalne, pristupačne i pouzdane usluge koja stvara zadovoljstvo i povjerenje.
- Lokalna povezanost i identitet – promicanje Slavonskog Broda i njegovih vrijednosti kroz turističke, ugostiteljske i manifestacijske sadržaje te suradnju s lokalnim proizvođačima, obrtnicima i drugim partnerima, posebno kroz ponudu autohtonih i lokalnih proizvoda.
- Odgovorno i održivo poslovanje – racionalno i učinkovito upravljanje financijskim, materijalnim i ljudskim resursima, uz istodobno nastojanje ostvarivanja stabilnog i pozitivnog poslovanja.
- Razvoj i inovativnost – kontinuirano praćenje potreba tržišta, uvođenje novih turističkih i ugostiteljskih sadržaja, primjena suvremenih tehnologija te razvoj novih poslovnih prilika.
- Zadovoljstvo i razvoj zaposlenika – ulaganje u znanje, kompetencije i profesionalni razvoj zaposlenika, uz stvaranje poticajnog, sigurnog i kvalitetnog radnog okruženja.
- Partnerstvo i odgovornost prema zajednici – razvoj kvalitetnih odnosa s Gradom Slavonskim Brodom, korisnicima, poslovnim partnerima i drugim dionicima te odgovorno djelovanje u interesu lokalne zajednice.
- Povjerenje i profesionalnost – poslovanje temeljeno na transparentnosti, odgovornosti, korektnom odnosu prema korisnicima i partnerima te poštivanju preuzetih obveza.

3. SWOT ANALIZA

SWOT analiza predstavlja važan alat za procjenu trenutnog položaja Društva i služi kao podloga za definiranje strateških ciljeva, prioriteta i mjera za razdoblje 2025.–2027. godine. Analiza se temelji na stanju Društva u polaznoj 2024. godini, pri čemu se sagledavaju unutarnje karakteristike društva na koje Brod-Turist može izravno utjecati te vanjski čimbenici koji mogu predstavljati razvojnu priliku ili potencijalni rizik.

Unutarnje okruženje obuhvaća snage i slabosti Društva, odnosno njegove postojeće resurse, iskustvo, poslovne aktivnosti, financijsku poziciju, infrastrukturu i organizacijske kapacitete. Vanjsko okruženje obuhvaća prilike i prijetnje koje proizlaze iz kretanja na turističkom i ugostiteljskom tržištu, demografskih trendova, dostupnosti radne snage, promjena troškova poslovanja, mogućnosti financiranja te drugih gospodarskih i društvenih okolnosti.

Cilj SWOT analize nije samo utvrditi postojeće stanje, već omogućiti Društvu da postojeće prednosti iskoristi za razvoj novih poslovnih mogućnosti, slabosti postupno smanjuje, prilike pravodobno prepozna i iskoristi, a potencijalne prijetnje unaprijed predvidi i ublaži. Rezultati analize izravno su povezani s prioritetima definiranim u Strateškom planu, osobito u području razvoja turizma, jačanja ugostiteljstva, organizacije manifestacija, digitalizacije, financijske održivosti i učinkovitijeg upravljanja resursima.

SNAGE (Strengths)	SLABOSTI (Weaknesses)
- Vlasništvo Grada Slavanskog Broda (stabilnost) - Tradicija i raznolik portfelj usluga (turizam, ugostiteljstvo, sajmovi) - Infrastruktura (Hvar, Kapelanov stan, Kajak-kanu bar) - Stabilan priljev prihoda od dječjih ljetovanja i ugostiteljstva	- Izražena sezonalnost poslovanja (ovisnost o ljetnoj sezoni) - Niska profitabilnost (planirana dobit 2025. iznosi 5.500 EUR) - Potreba za stalnim sanacijama i ulaganjima u imovinu (ulaganja u opremu)
PRILIKE (Opportunities)	PRIJETNJE (Threats)
- Širenje ponude vansezonskog i edukativnog turizma za mlade	- Inflacija i rast troškova nabave te energenata

- Povećanje plasmana autohtonih suvenira kroz digitalni marketing - Modernizacija voznog parka i logistike (financijski leasing) - Prijava na EU fondove za obnovu infrastrukture odmarališta i kampova	- Nedostatak kvalificirane radne snage u ugostiteljstvu - Demografski pad (smanjenje broja osnovnoškolske djece)
---	---

Provedena SWOT analiza pokazuje da Društvo na početku planskog razdoblja raspolaže značajnim razvojnim potencijalima, prije svega zahvaljujući vlasničkoj povezanosti s Gradom Slavonskim Brodom, dugogodišnjem iskustvu, raznolikosti poslovnih aktivnosti i postojećoj infrastrukturi. Posebnu vrijednost predstavljaju Dječje odmaralište u Starom Gradu na Hvaru, ugostiteljski objekti Kapelanov stan i Kajak-kanu bar, suvenirnica te iskustvo u organizaciji značajnih gradskih manifestacija. Ovi resursi stvaraju dobru osnovu za daljnji razvoj, ali njihova vrijednost ovisi o kvaliteti upravljanja, razini iskorištenosti kapaciteta i sposobnosti društva da ih prilagodi potrebama tržišta.

Istodobno, analiza ukazuje na nekoliko područja koja zahtijevaju posebnu pažnju u planskom razdoblju. Izražena sezonalnost, potreba za kontinuiranim ulaganjima u imovinu, relativno niska profitabilnost te ograničeni ljudski kapaciteti predstavljaju ključne unutarnje izazove. Stoga razvoj Brod-Turista ne bi trebao biti usmjeren isključivo na povećanje opsega poslovanja, već prije svega na povećanje učinkovitosti i profitabilnosti postojećih aktivnosti, bolje korištenje raspoloživih kapaciteta i postupno smanjenje sezonalnosti.

Vanjsko okruženje istodobno pruža niz mogućnosti, osobito kroz razvoj novih turističkih programa, digitalizaciju prodaje i promocije, jačanje ponude lokalnih proizvoda, korištenje dostupnih izvora financiranja te pronalaženje odgovarajućeg modela budućeg razvoja Kampa Korčula. S druge strane, na poslovanje Društva mogu značajno utjecati rast troškova, dostupnost radne snage, demografska kretanja i konkurencija na turističkom i ugostiteljskom tržištu.

SWOT analiza stoga potvrđuje smjer Strateškog plana za razdoblje 2025.–2027. godine: u 2025. godini naglasak treba biti na stabilizaciji i uređenju poslovanja, u 2026. godini na širenju tržišta, digitalizaciji i povećanju prihoda, dok se u 2027. godini fokus treba postupno usmjeravati na povećanje profitabilnosti, učinkovitije korištenje resursa i dugoročnu održivost poslovanja. Na taj način postojeće snage društva mogu se pretvoriti u konkretne razvojne prednosti, a utvrđene slabosti i prijetnje u područja kojima je potrebno sustavno upravljati.

4. STRATEŠKI CILJEVI I PRIORITETI (2025. – 2027.)

CILJ 1: Unapređenje i širenje usluga dječjeg i odmarališnog turizma

Društvo će u razdoblju 2025.–2027. godine posebnu pažnju usmjeriti na očuvanje, unapređenje i razvoj dječjeg i odmarališnog turizma, pri čemu će Dječje odmaralište u Starom Gradu na otoku Hvaru predstavljati jedan od ključnih razvojnih potencijala društva. Cilj je unaprijediti kvalitetu postojećih usluga i sadržaja, povećati atraktivnost programa te osigurati veću iskorištenost raspoloživih smještajnih kapaciteta. Istodobno će se raditi na razvoju novih programa prilagođenih različitim skupinama korisnika, čime bi se smanjila sezonalnost i povećala konkurentnost ponude.

Ključne mjere i aktivnosti

- Unapređenje uvjeta smještaja i sadržaja u Dječjem odmaralištu u Starom Gradu na Hvaru – postupno ulaganje u obnovu i modernizaciju smještajnih kapaciteta, opreme i zajedničkih prostora te unapređenje sadržaja namijenjenih djeci, mladima i drugim korisnicima.
- Razvoj i diversifikacija programa ljetovanja – uz postojeće programe razvijati nove tematske sadržaje, primjerice sportske, edukativne i rekreativne kampove, škole plivanja te programe usmjerene na aktivan odmor i razvoj djece i mladih.
- Jačanje prodaje i promocije programa – sustavnije promovirati programe prema osnovnim i srednjim školama, sportskim klubovima, udrugama, roditeljima i drugim potencijalnim korisnicima. Poseban naglasak staviti na digitalni marketing, društvene mreže i izravnu suradnju sa školama i organizatorima grupnih putovanja.
- Povećanje popunjenosti kapaciteta – unaprijediti planiranje i prodaju smjena te, gdje je moguće, proširiti ciljane skupine korisnika kako bi se kapaciteti odmarališta koristili u što većem dijelu raspoloživog razdoblja.

Pokazatelji uspješnosti

Ostvarenje cilja pratit će se kroz nekoliko pokazatelja:

- povećanje broja popunjenih smjena u Dječjem odmaralištu na Hvaru za 10–15 % do 2027. godine u odnosu na baznu 2024. godinu,
- povećanje ukupnog broja korisnika programa,
- broj uvedenih novih programa i tematskih kampova,
- povećanje prihoda od programa ljetovanja,
- stupanj iskorištenosti smještajnih kapaciteta,
- broj ostvarenih suradnji sa školama, sportskim klubovima i drugim organizacijama,
- izrađena analiza i definirana dugoročna razvojna opcija za Kamp Korčula.

Očekivani rezultat: Brod-Turist će do kraja 2027. godine imati kvalitetniju, sadržajniju i tržišno prepoznatljiviju ponudu dječjeg i odmarališnog turizma, veći stupanj iskorištenosti postojećih kapaciteta te jasno definiranu razvojnu perspektivu Kampa Korčula.

CILJ 2: Jačanje ugostiteljskog i trgovačkog segmenta

Brod-Turist d.o.o. će u razdoblju 2025.–2027. godine usmjeriti aktivnosti na unapređenje kvalitete, povećanje konkurentnosti i razvoj ugostiteljskih i trgovačkih sadržaja kojima upravlja. Poseban naglasak stavit će se na Caffè bar „Kapelanov stan“ sa suvenirnicom te Kajak-kanu bar, s ciljem povećanja njihove poslovne učinkovitosti, prihoda i prepoznatljivosti. Ugostiteljski objekti potrebno je promatrati ne samo kao mjesta pružanja ugostiteljskih usluga, već i kao dio šire turističke ponude Slavonskog Broda, dok suvenirnica ima dodatnu ulogu u promociji lokalnog identiteta i plasmana proizvoda domaćih proizvođača.

Ključne mjere i aktivnosti

- Unapređenje kvalitete ugostiteljske ponude – kontinuirano podizati razinu usluge u Caffe baru „Kapelanov stan“ i Kajak-kanu baru kroz unapređenje ponude, kvalitete usluživanja, izgleda i funkcionalnosti prostora te prilagođavanje ponude potrebama različitih skupina gostiju.
- Pozicioniranje ugostiteljskih objekata kao dijela turističke ponude grada – povezivati ponudu objekata s kulturnim, sportskim, riječnim i manifestacijskim sadržajima Slavanskog Broda te razvijati dodatne sadržaje koji mogu privući turiste, izletnike, sportaše, obitelji i lokalno stanovništvo.
- Razvoj i proširenje ponude suvenirnice – povećati udio autentičnih, lokalnih i tematski oblikovanih suvenira, s posebnim naglaskom na proizvode lokalnih obrtnika, OPG-ova, umjetnika i drugih proizvođača s područja Slavanskog Broda i Brodsko-posavske županije.
- Digitalizacija promocije i prodaje – unaprijediti prisutnost na internetu i društvenim mrežama te uvesti suvremene komunikacijske i marketinške kanale za promociju ugostiteljskih objekata, suvenirnice i lokalnih proizvoda. Posebno usmjeriti promociju prema turistima koji posjećuju Slavanski Brod, ali i prema lokalnom stanovništvu.
- Povećanje komercijalne učinkovitosti – sustavno pratiti prihode, rashode, promet i profitabilnost pojedinih objekata i prodajnih kategorija kako bi se pravodobno utvrdili uspješni proizvodi i usluge te područja u kojima su potrebne korektivne mjere.

Pokazatelji uspješnosti

Ostvarenje cilja pratit će se kroz:

- rast prihoda ugostiteljskog i trgovačkog segmenta od najmanje 5 % godišnje, u odnosu na prethodnu godinu;
- povećanje broja gostiju i korisnika ugostiteljskih objekata;
- povećanje prosječne vrijednosti računa;
- povećanje prihoda suvenirnice;
- povećanje broja lokalnih proizvođača i dobavljača u ponudi suvenirnice;
- broj novih suvenira i lokalnih proizvoda u ponudi;
- rast dosega i angažmana na digitalnim kanalima;
- povećanje broja pozitivnih ocjena i zadovoljstva korisnika.

Očekivani rezultat: Do kraja 2027. godine Brod-Turist će imati kvalitetniju, prepoznatljiviju i financijski održiviju ugostiteljsku i trgovačku ponudu, uz snažnije povezivanje Caffe bara „Kapelanov stan“, Kajak-kanu bara i suvenirnice s turističkom ponudom i lokalnim identitetom Slavanskog Broda. Poseban rezultat treba biti povećanje vlastitih prihoda te stvaranje kvalitetnijeg prodajnog kanala za lokalne proizvode i suvenire.

CILJ 3: Izvrsnost u organizaciji gradskih manifestacija i sajmova

Brod-Turist d.o.o. će u razdoblju 2025.–2027. godine dodatno razvijati svoju ulogu u organizaciji i provedbi gradskih manifestacija i sajmova, s posebnim naglaskom na Katarinski i Božićni sajam. Cilj je podići razinu organizacije, sadržajnu kvalitetu i atraktivnost manifestacija te ih dodatno afirmirati kao važna gospodarska, turistička i društvena događanja Slavanskog Broda. Unapređenjem organizacijskih procesa, sadržaja i komunikacije s izlagačima, partnerima i posjetiteljima želi se povećati zadovoljstvo sudionika, privući veći broj izlagača i sponzora te istodobno povećati komercijalni učinak manifestacija za Brod-Turist i Grad Slavanski Brod.

Ključne mjere i aktivnosti

- Podizanje kvalitete organizacije Katarinskog i Božićnog sajma – unaprijediti planiranje, logistiku, komunikaciju s izlagačima i posjetiteljima te pravodobno definirati programske, tehničke i organizacijske aktivnosti.
- Razvoj sadržaja i atraktivnosti manifestacija – kontinuirano uvoditi nove sadržaje, programe i aktivnosti koje će povećati interes posjetitelja, produžiti njihov boravak te manifestacije učiniti privlačnijima različitim ciljnim skupinama.
- Unapređenje ugostiteljske ponude i pratećih sadržaja – tijekom održavanja manifestacija, posebice u prostoru Sportske dvorane Vijuš, osigurati kvalitetnu, raznovrsnu i primjereno organiziranu ugostiteljsku ponudu te druge prateće sadržaje za izlagače i posjetitelje.
- Povećanje broja i kvalitete izlagača – aktivnim pristupom i ciljanim marketingom privući nove izlagače, obrtnike, poduzetnike, proizvođače i druge sudionike, uz istodobno zadržavanje kvalitetnih postojećih izlagača.
- Razvoj suradnje sa sponzorima i partnerima – izraditi kvalitetnije sponzorske pakete i razvijati dugoročne odnose s poslovnim subjektima kako bi se povećali prihodi od sponzorstava i osigurala dodatna financijska potpora manifestacijama.
- Digitalna promocija i komunikacija – unaprijediti internetsku i društveno-mrežnu promociju manifestacija te koristiti digitalne kanale za privlačenje izlagača, sponzora i posjetitelja iz Slavenskog Broda, okolice i drugih dijelova Hrvatske.
- Sustavno mjerenje zadovoljstva sudionika – nakon održavanja manifestacija provoditi ankete i druge oblike prikupljanja povratnih informacija od izlagača, posjetitelja i partnera te rezultate koristiti za unapređenje budućih izdanja.

-

Pokazatelji uspješnosti

Ostvarenje cilja pratit će se kroz:

- rast prihoda od zakupnina izlagačkog prostora;
- povećanje broja izlagača;
- povećanje broja novih izlagača u odnosu na prethodnu godinu;
- povećanje prihoda od sponzorstava i partnerskih suradnji;
- broj i raznolikost sadržaja tijekom manifestacija;
- broj posjetitelja;
- razinu zadovoljstva izlagača i posjetitelja;
- broj i doseg promotivnih aktivnosti na digitalnim kanalima;
- ostvarenje planiranih financijskih rezultata pojedine manifestacije.

Očekivani rezultat: Do kraja 2027. godine Katarinski i Božićni sajam trebaju biti organizacijski kvalitetnije, sadržajno bogatije i tržišno prepoznatljivije manifestacije, s većim brojem izlagača, sponzora i posjetitelja. Brod-Turist pritom treba dodatno učvrstiti svoju poziciju pouzdanog i profesionalnog izvršnog organizatora gradskih manifestacija, uz istodobno povećanje vlastitih prihoda i stvaranje dodatne vrijednosti za Grad Slavonski Brod i lokalno gospodarstvo.

CILJ 4: Financijska održivost, efikasnost i ulaganje u resurse

Brod-Turist d.o.o. će u razdoblju 2025.–2027. godine posebnu pažnju usmjeriti na očuvanje financijske stabilnosti, povećanje učinkovitosti poslovanja i odgovorno upravljanje raspoloživim resursima. S obzirom na raznolikost poslovnih aktivnosti Društva, cilj je osigurati stabilne izvore prihoda, racionalno upravljati rashodima te stvarati prostor za potrebna ulaganja u objekte, opremu, zaposlenike i razvoj poslovanja. Financijska održivost pritom ne podrazumijeva samo ostvarivanje pozitivnog rezultata, već i sposobnost društva da pravodobno podmiruje svoje obveze, održava potrebnu razinu likvidnosti i

kontinuirano ulaže u resurse koji omogućavaju kvalitetno pružanje usluga i razvoj novih poslovnih aktivnosti.

Ključne mjere i aktivnosti

- Pravodobno podmirivanje financijskih obveza – osigurati uredno izvršavanje svih preuzetih financijskih obveza, uključujući obveze temeljem ugovorenog financijskog leasinga za kombi vozilo (ukupne vrijednosti 34.207 € na 60 mjesečnih rata), uz istodobno praćenje utjecaja leasinga na likvidnost i ukupnu financijsku stabilnost društva.
- Kontrola i optimizacija troškova – sustavno pratiti materijalne i druge operativne troškove, preispitivati opravdanost pojedinih rashoda te optimizirati korištenje vanjskih usluga, bez ugrožavanja kvalitete turističkih, ugostiteljskih i drugih usluga.
- Povećanje učinkovitosti poslovnih aktivnosti – za ključne poslovne segmente pratiti prihode, rashode i rezultate poslovanja kako bi se utvrdilo koje aktivnosti ostvaruju najveću dodanu vrijednost te pravodobno poduzele mjere u područjima koja posluju ispod očekivanja.
- Povećanje vlastitih prihoda – razvijati postojeće poslovne aktivnosti i tražiti nove izvore prihoda kroz turističke programe, ugostiteljstvo, prodaju suvenira, organizaciju manifestacija i druge tržišne aktivnosti društva.
- Ulaganje u ljudske potencijale – kontinuirano ulagati u stručna znanja i kompetencije zaposlenika kroz edukacije, osposobljavanja i druge oblike profesionalnog razvoja, posebno u područjima turizma, ugostiteljstva, prodaje, marketinga, digitalnih kompetencija i organizacije manifestacija.
- Osiguravanje adekvatnog sezonskog osoblja – pravodobno planirati potrebe za sezonskim radnicima, osobito za potrebe Dječjeg odmarališta na Hvaru, ugostiteljskih objekata i manifestacija, kako bi se osigurala kontinuitet i kvaliteta poslovanja tijekom razdoblja povećanog opsega aktivnosti.
- Planiranje i prioritetizacija ulaganja – ulaganja u objekte, opremu i druge resurse provoditi na temelju procjene potreba, financijskih mogućnosti i očekivanih učinaka na poslovanje, pri čemu prednost trebaju imati ulaganja koja doprinose povećanju prihoda, smanjenju troškova ili podizanju kvalitete usluga.
-

Pokazatelji uspješnosti

Ostvarenje cilja pratit će se kroz:

- održavanje pozitivnog financijskog rezultata;
- prosječan godišnji rast ukupnih prihoda od 3–5 %;
- uredno podmirivanje dospjelih financijskih obveza;
- održavanje zadovoljavajuće razine likvidnosti;
- kontrolu i racionalizaciju materijalnih i vanjskih troškova;
- povećanje udjela vlastitih prihoda u ukupnim prihodima;
- broj provedenih edukacija i stručnih usavršavanja zaposlenika;
- pravodobno osiguravanje potrebnog broja sezonskih zaposlenika;
- realizaciju prioriteta ulaganja prema godišnjim planovima.

Očekivani rezultat: Brod-Turist će do kraja 2027. godine poslovati financijski stabilno i učinkovitije, uz održavanje pozitivnog financijskog rezultata, postupni rast prihoda i kontrolu rashoda. Istodobno će društvo imati kvalitetnije ljudske i materijalne resurse potrebne za provedbu svojih turističkih, ugostiteljskih i manifestacijskih aktivnosti te će biti u mogućnosti usmjeravati raspoloživa sredstva prema ulaganjima koja dugoročno doprinose povećanju prihoda, kvaliteti usluga i održivosti poslovanja.

5. PROJEKCIJA FINANCIJSKOG PLANIRANJA (2025. – 2027.)

Financijska projekcija za razdoblje 2025.–2027. godine izrađena je na temelju stvarnih rezultata poslovanja društva u prethodnim godinama, procjene postojećih poslovnih kapaciteta, planiranih aktivnosti te očekivanih kretanja prihoda i rashoda. Budući da se radi o planskom razdoblju, navedeni iznosi predstavljaju projekcije, a ne ostvarene financijske rezultate. Polazište za izradu projekcije čini poslovanje ostvareno u 2024. godini, kao baznoj godini Strateškog plana, uzimajući u obzir očekivani razvoj ključnih poslovnih područja Brod-Turista d.o.o., uključujući turističke usluge i programe ljetovanja, ugostiteljsku djelatnost, prodaju suvenira te organizaciju sajмова i manifestacija.

Projekcija je izrađena uz pretpostavku postupnog i realnog rasta poslovnih prihoda, uz istodobnu kontrolu i racionalizaciju poslovnih rashoda. Posebna pažnja usmjerena je na održavanje pozitivnog financijskog rezultata, osiguravanje likvidnosti i uredno podmirivanje financijskih obveza te stvaranje prostora za ulaganja u zaposlenike, opremu, objekte i razvoj poslovanja. Pri izradi projekcije primijenjen je konzervativan pristup, pri čemu se ne pretpostavlja naglo širenje poslovanja, već postupno povećanje prihoda kroz bolje korištenje postojećih kapaciteta i razvoj poslovnih aktivnosti.

Financijska pozicija (u EUR)	2025. (Projekcija)	2026. (Projekcija)	2027. (Projekcija)
I. POSLOVNI PRIHODI	753.022,78	925.000,00	960.000,00
• Prihodi od prodaje usluga i robe	632.743,50	745.000,00	775.000,00
• Ostali poslovni prihodi (sajmovi, najmovi, refundacije)	120.279,28	180.000,00	185.000,00
II. FINANCIJSKI PRIHODI	10,00	10,00	10,00
UKUPNI PRIHODI	753.032,78	925.010,00	960.010,00
I. POSLOVNI RASHODI	746.649,60	916.000,00	948.000,00
• Materijalni troškovi	342.206,77	550.000,00	568.000,00
• Troškovi osoblja	234.508,89	245.000,00	255.000,00
• Amortizacija	3.000,00	8.500,00	8.500,00

• Ostali troškovi poslovanja	166.933,93	112.500,00	116.500,00
II. FINANCIJSKI RASHODI (kamate)	100,00	1.800,00	1.500,00
UKUPNI RASHODI	746.749,60	917.800,00	949.500,00
DOBIT PRIJE OPOREZIVANJA	6.283,18	7.210,00	10.510,00

Prema projekciji, Brod-Turist d.o.o. u planskom razdoblju očekuje postupan rast ukupnih prihoda, s 753.032,78 EUR u 2025. godini na 960.010 EUR u 2027. godini. Rast prihoda prvenstveno se očekuje iz osnovnih poslovnih aktivnosti Društva, odnosno prodaje turističkih i ugostiteljskih usluga, prodaje robe i suvenira te drugih tržišnih aktivnosti. Poslovni prihodi prema projekciji rast će sa 753.022,78 EUR u 2025. na 960.000 EUR u 2027. godini.

Istodobno se očekuje i rast poslovnih rashoda, prvenstveno zbog povećanja materijalnih troškova i troškova osoblja. Takvo povećanje povezano je s očekivanim povećanjem opsega poslovanja, potrebom za kvalitetnijim pružanjem usluga te mogućim povećanjem troškova rada i nabave. Unatoč rastu rashoda, projekcija predviđa pozitivan financijski rezultat u sve tri godine, pri čemu bi dobit prije oporezivanja trebala porasti sa 6.283,18 EUR u 2025. godini na 10.510 EUR u 2027. godini.

Projekcija stoga pokazuje umjeren i održiv model rasta, u kojem se povećanje prihoda planira ostvariti prvenstveno razvojem postojećih poslovnih aktivnosti, boljim korištenjem raspoloživih kapaciteta i povećanjem učinkovitosti poslovanja. Istodobno se naglašava potreba za kontinuiranim praćenjem ostvarenja prihoda i rashoda te pravodobnim prilagođavanjem poslovnih aktivnosti stvarnim tržišnim uvjetima. Financijski plan za 2025.–2027. treba stoga promatrati kao razvojni okvir i cilj, a ne kao nepromjenjivu projekciju, pri čemu će se godišnji rezultati uspoređivati s planiranim vrijednostima i po potrebi provoditi korektivne mjere.

6. AKCIJSKI I OPERATIVNI PLAN PO GODINAMA

2025. GODINA (Fokus: učinkovitiji logistički sustav i stabilizacija)

Tijekom 2025. godine Društvo će usmjeriti aktivnosti na stabilizaciju poslovanja, učinkovito upravljanje raspoloživim resursima i jačanje operativnih kapaciteta potrebnih za provedbu planiranih aktivnosti. Naglasak će biti na urednom izvršavanju preuzetih financijskih obveza, kvalitetnoj pripremi turističke sezone, uspješnoj provedbi ključnih gradskih manifestacija te osiguravanju dostatne likvidnosti za redovno poslovanje.

- Financijske obveze i logistički kapaciteti – pravodobno izvršavati obveze iz ugovorenog financijskog leasinga za kombi vozilo, ukupne vrijednosti 34.207 EUR s PDV-om na razdoblje od 60 mjesečnih rata.

Korištenje vozila pridonosi povećoj mobilnosti i logističkim kapacitetima Društva te olakšava provedbu turističkih programa, organizaciju manifestacija i druge operative aktivnosti.

- Dječji i odmarališni turizam – Dječje odmaralište Stari Grad na Hvaru – pravodobno pripremiti i kvalitetno provesti turističku sezonu namijenjenu osnovnoškolskoj djeci. Pripreme uključuju potrebne sanacijske radove i radove na održavanju, provjeru tehničkih i sigurnosnih uvjeta, organizaciju zaposlenika i sezonskog osoblja te kontrolu svih elemenata potrebnih za siguran i kvalitetan boravak djece.
- Katarinski i Božićni sajam – provesti organizaciju i izvršenje navedenih manifestacija u punom planiranom opsegu, uz pravodobnu pripremu prostora, komunikaciju s izlagačima i partnerima, organizaciju pratećih sadržaja te provedbu promotivnih aktivnosti. Poseban naglasak staviti na kvalitetu organizacije, zadovoljstvo izlagača i posjetitelja te ostvarivanje planiranih prihoda.
- Upravljanje likvidnošću – kontinuirano pratiti novčani tijek i dospjeće obveza kako bi se osiguralo nesmetano financiranje redovnog poslovanja. Dozvoljeno kratkoročno prekoračenje koristiti isključivo prema potrebi, za premošćivanje privremenih potreba likvidnosti, uz nastojanje da se korištenje zaduženja svede na najmanju moguću mjeru i da ne predstavlja trajni izvor financiranja poslovanja.
- Operativno praćenje poslovanja – tijekom godine redovito pratiti ostvarenje prihoda i rashoda po ključnim poslovnim područjima te uspoređivati ostvarene rezultate s planiranim vrijednostima. Na temelju utvrđenih odstupanja pravodobno poduzimati korektivne mjere.

Očekivani rezultat 2025. godine

Cilj aktivnosti u 2025. godini je stabilizirati poslovanje i stvoriti čvrstu operativnu i financijsku osnovu za daljnji razvoj u 2026. i 2027. godini. Posebno se očekuje uspješna turistička sezona na Hvaru, kvalitetna provedba Katarinskog i Božićnog sajma, učinkovito korištenje novih logističkih kapaciteta, uredno podmirivanje financijskih obveza te očuvanje zadovoljavajuće razine likvidnosti. Na taj način 2025. godina predstavlja početnu godinu provedbe Strateškog plana u kojoj je prioritet posložiti i stabilizirati postojeće poslovne aktivnosti prije njihova daljnjeg širenja i razvoja.

2026. GODINA (Fokus: Širenje tržišta i digitalizacija)

Tijekom 2026. godine Društvo će se usmjeriti na širenje tržišta, povećanje vidljivosti svojih usluga i snažnije korištenje digitalnih kanala u prodaji i promociji. Nakon stabilizacije poslovanja i jačanja operativnih kapaciteta u 2025. godini, fokus se postupno premješta na aktivniji tržišni nastup, privlačenje novih korisnika i razvoj postojećih poslovnih aktivnosti. Posebna pažnja bit će usmjerena na programe ljetovanja, ugostiteljsku ponudu, prodaju suvenira te utvrđivanje dugoročne razvojne mogućnosti Kampa Korčula.

- Rano ugovaranje i aktivna prodaja programa ljetovanja – započeti pripreme za turističku sezonu već početkom godine te pravodobno slati ponude osnovnim i srednjim školama, sportskim klubovima, udrugama i drugim potencijalnim korisnicima. Promotivne materijale potrebno je pripremiti i distribuirati dovoljno rano kako bi se omogućilo pravodobno ugovaranje termina i kvalitetnije planiranje popunjenosti kapaciteta Dječjeg odmarališta u Starom Gradu na Hvaru.
- Razvoj i diversifikacija programa ljetovanja – uz postojeće programe razmotriti uvođenje novih tematskih sadržaja, poput sportskih, edukativnih i rekreativnih programa, kako bi se povećala atraktivnost ponude, privukle nove ciljne skupine i povećala iskorištenost raspoloživih kapaciteta.

- Digitalni marketing ugostiteljskih i trgovačkih sadržaja – pokrenuti ciljane promotivne kampanje putem društvenih mreža i drugih digitalnih kanala za Caffe bar „Kapelanov stan“, Kajak-kanu bar i suvenirnicu, s naglaskom na privlačenje lokalnih korisnika, turista i posjetitelja Slavonskog Broda. Posebno promovirati povezanost ovih sadržaja s Tvrđavom Brod, rijekom Savom, sportskim i kulturnim sadržajima te gradskim manifestacijama.
- Unapređenje online prisutnosti i komunikacije – sustavnije koristiti web-stranicu, društvene mreže i druge digitalne kanale za predstavljanje turističke i ugostiteljske ponude, informiranje korisnika, promociju događanja i komunikaciju s potencijalnim poslovnim partnerima.
- Analiza razvojnih mogućnosti Kampa Korčula – izraditi detaljnu analizu postojećeg stanja i potencijala Kampa Korčula te studiju opravdanosti mogućih modela njegova budućeg korištenja. Analizom je potrebno obuhvatiti potrebna ulaganja, troškove održavanja, potencijalne prihode, tržišne mogućnosti, pravne i imovinsko-pravne okolnosti te moguće modele upravljanja, uključujući komercijalno korištenje, suradnju s privatnim partnerom ili druge održive modele.
- Povećanje vlastitih prihoda – na temelju rezultata poslovanja iz 2025. godine definirati aktivnosti usmjerene na povećanje prihoda iz turističkih, ugostiteljskih i trgovačkih djelatnosti te poboljšati praćenje uspješnosti pojedinih poslovnih segmenata.

Očekivani rezultat 2026. godine

Cilj 2026. godine je povećati tržišnu prisutnost i prihode Društva te stvoriti preduvjete za dugoročan razvoj poslovanja. Očekuje se veća popunjenost kapaciteta Dječjeg odmarališta na Hvaru, povećana vidljivost ugostiteljskih objekata i suvenirnice, veći broj korisnika i posjetitelja te kvalitetnije korištenje digitalnih kanala. Istodobno bi analiza Kampa Korčula trebala dati jasnu osnovu za donošenje odluke o njegovoj budućoj namjeni i mogućem modelu razvoja, čime bi se stvorio temelj za konkretnije razvojne aktivnosti u 2027. godini.

2027. GODINA (Fokus: Izravno podizanje profitabilnosti)

Tijekom 2027. godine Društvo će usmjeriti aktivnosti na izravno povećanje profitabilnosti, učinkovitije korištenje postojećih kapaciteta i smanjenje operativnih troškova. Nakon stabilizacije poslovanja u 2025. godini i širenja tržišnih aktivnosti te digitalizacije u 2026. godini, završna godina planskog razdoblja usmjerena je na pretvaranje ostvarenih tržišnih potencijala u mjerljive financijske rezultate. Poseban naglasak bit će na povećanju prihoda izvan glavne turističke sezone, energetske učinkovitosti objekata te kvalitetnijem i racionalnijem upravljanju sezonskim zaposlenicima.

- Diversifikacija turističke ponude i produženje sezone – razviti i ponuditi vikend, produžene vikende i druge izvansezonske programe za organizirane grupe na otoku Hvaru. Ponudu je moguće usmjeriti prema školama, sportskim klubovima, udrugama, mladima, obiteljima i drugim organiziranim skupinama, čime bi se povećala iskorištenost smještajnih kapaciteta izvan glavne ljetne sezone.
- Povećanje iskorištenosti Dječjeg odmarališta – na temelju rezultata prethodnih godina analizirati razdoblja slabije popunjenosti te za njih kreirati ciljane programe i promotivne aktivnosti. Cilj je postići ravnomjerniju popunjenost kapaciteta i povećati prihod po raspoloživom smještajnom kapacitetu.

- Optimizacija sezonske radne snage – uspostaviti bazu pouzdanih sezonskih radnika koji se mogu ponovno angažirati u narednim sezonama, čime bi se smanjilo vrijeme i trošak pronalaženja novih zaposlenika te osigurala veća kontinuitet i kvaliteta rada.
- Edukacija i profesionalizacija zaposlenika – provoditi ciljane edukacije sezonskog i stalnog osoblja, osobito u području ugostiteljstva, odnosa prema gostima, prodajnih vještina, sigurnosti, higijenskih standarda i digitalnih alata. Cilj je povezati ulaganje u zaposlenike s povećanjem kvalitete usluge i zadovoljstva korisnika.
- Analiza profitabilnosti poslovnih segmenata – na kraju planskog razdoblja detaljno analizirati financijske rezultate pojedinih poslovnih aktivnosti, uključujući turizam i ljetovanja, ugostiteljstvo, suvenirnicu te organizaciju manifestacija, kako bi se utvrdilo koje aktivnosti ostvaruju najveći doprinos prihodu i dobiti društva.

Očekivani rezultat 2027. godine

Cilj 2027. godine je postići mjerljivo povećanje profitabilnosti i učinkovitosti poslovanja u odnosu na početak planskog razdoblja. Očekuje se veća iskorištenost kapaciteta Dječjeg odmarališta, osobito izvan glavne sezone, smanjenje pojedinih operativnih troškova kroz kvalitetnije i stabilnije upravljanje sezonskim zaposlenicima. Istodobno će se kroz analizu profitabilnosti pojedinih poslovnih područja stvoriti jasnija osnova za nastavak poslovanja i definiranje novih razvojnih prioriteta nakon 2027. godine. Na taj način završna godina Strateškog plana ne predstavlja samo završetak planskog ciklusa, već i osnovu za izradu sljedećeg razvojnog razdoblja Brod-Turista d.o.o.

U Slavonskom Brodu, 17.12.2024.

»BROD TURIST«
 d.o.o. za trgovinu i turističku agenciju
 Slavonski Brod, Ulica Stjepana pl. Horvata 2
 ID kod HR-AB-35-050000048
 OIB: 63806058658
 Mario Pejić, univ. spec. oec.