



PRIVATE LABEL

- B2B MATCHMAKING
- KONFERENCIJA

SARAJEVO, 18–19.11.2025.
HOTEL BOSMAL AARJAN BY ROTANA

Ekskluzivni regionalni događaj!

Sa zadovoljstvom vas pozivamo na dvodnevni događaj koji okuplja vodeće proizvođače i trgovačke lance iz čitavog regiona zapadnog Balkana.

Prvi dan – 18.11.2025: Konferencija

Govorićemo o najnovijim trendovima u razvoju i pozicioniranju privatnih robnih marki. Imaćete priliku da čujete renomirane govornike, učestvujete u dinamičnim diskusijama i upoznate najbolje prakse iz regiona i Evrope.

Drugi dan – 19.11.2025: B2B Matchmaking

Direktni sastanci između private label proizvođača i trgovinskih lanaca. Pored kompanija iz regiona, učestvuju i proizvođači iz Turske, Mađarske, Poljske i Italije.

Sastanci traju 20 minuta, sa 5 minuta pauze između sesija, omogućavajući fokusiran razgovor, razmenu ideja i kreiranje konkretnih poslovnih dogovora.

Zašto da učestvujete?

- ✓ Direktan pristup ključnim partnerima i donosiocima odluka
- ✓ Predstavite svoje proizvode, potrebe i istražite mogućnosti saradnje
- ✓ Efikasno iskoristite vreme kroz unapred zakazane, fokusirane sastanke
- ✓ Umrežavanje sa vodećim kompanijama iz regiona i inostranstva

Prethodne godine održali smo ovaj događaj veoma uspešno u Beogradu: više od **60 kompanija** je učestvovalo, **350+ sastanaka** održano i sklopljeno **desetine** novih poslovnih saradnji.

Ove godine očekujemo još veći uspeh! Ne propustite priliku da budete deo ovog jedinstvenog regionalnog događaja!

Organizatori



Podrška



HEPA

Hungarian Export
Promotion Agency



СТОПАНСКА КОМОРА
НА МАКЕДОНИЈА
ECONOMIC CHAMBER
OF MACEDONIA



Embassy of Turkiye
in Belgrade

Konferencija - PL (Private label) u FMCG

Ključ uspeha ili strategija preživljavanja?

Sarajevo 2025

18. Novembar, Hotel Bosmal Aarjan by Rotana



DRUGI PUT U ADRIATIC REGIJI !

Tržište se neprestano menja, **trgovački lanci konstantno unapređuju** svoje ponude i sistem poslovanja, hard diskonti sve više liče na supermarkete, a **učešće privatne robne marke (PL) raste** velikom brzinom.

Ova konferencija donosi **iskustva** (pozitivna i negativna), **preporuke stručnjaka** kao i **statističke podatke** iz Europe, kao i iz naše regije.

Imaćete priliku da čujete i pitatiiskusne **PL menadžere, vlasnike** trgovačkih lanaca, regionalne i svetske **stručnjake** iz ovog područja.

PROGRAM

Sala A

Za sve prisutne

- 09.00 – 9.30** Registracija učesnika
- 09.30– 10.00** Pozdravni govori organizatora i zvaničnika
- 10.00 – 10.30** Trendovi privatne robne marke u regionu - **Nenad Miletić, Retail Zoom**
- 10.30 – 11.30** Privatne robne marke – prilika ili neophodnost
Kako pronaći partnera? - **Miljan Dimitrijević, Adriatic Business Academy**
- 11.30 – 12.30** Private label in West Europe
Private label strategies - **Malachy O’ Connor, IPLC**
- 12.30 – 13.30** Ručak, Networking

Sala A

Za trgovinske lance

- 13.30 – 14.50** Privatne robne marke u okviru strategije maloprodaje (diskont & tradicionalni marketi)
Prof. dr Zoran Bogetić, šef katedre za poslovnu ekonimiju i menadžment na Ekonomskom fakultetu u Beogradu
- 14.50 – 15.30** Privatne robne marke u praksi - okrugli sto sa predstavnicima vodećih trgovinskih lanaca
- 15.30 – 16.30** Finansijski kontroling u trgovačkoj kompaniji
Uspostavljanje sistema merenja i izveštavanja - **Ljubomir Jovanović, Finspire**

Sala B

Za proizvođače

- 13.30 – 14.30** Finansijski kontroling u proizvođačkoj kompaniji
Proizvodnja privatne robne marke - **Ljubomir Jovanović, Finspire**
- 14.30 – 15.00** Proizvodnja privatne robne marke
Iskustva saradnje sa trgovinskim lancima - **Ivan Atanasovski, Backam Lutham Skoplje**
- 15.00 – 15.30** Prilagođavanje privatne robne marke proizvoda zahtevima trgovinskog lanca
Rešavanje tehnoloških izazova u proizvodnji - **Dr Marija Lovrić, BICRO BIOCentar**
- 15.30 – 16.30** Formiranje Balkan Private label - **Klaster proizvođača**

Sala C

Za vlasnike i direktore

- 16.30 – 17.30** Priprema za prodaju kompanije ili udela
Modeli prodaje i kako pronaći kupca - **Tomislav Milovanović, Global Business Connection**

Sala Mediteran

Za sve prisutne

- 16.30 –** Koktel i druženje

PRIVATE LABEL B2B MATCHMAKING

Sarajevo 2025

19. Novembar, Hotel Bosmal Aarjan by Rotana



PROGRAM

Proizvođači i trgovinski lanci

Sala A

09.00 – 9.30 Registracija učesnika

09.30– 10.00 Pozdravni govori organizatora i zvaničnika

10.00 – 15.00 B2B sastanci po unapred utvrđenoj dinamici

Sastanci traju 20 minuta

Pauze između sastanaka 5 minuta

Proizvođači imaju fiksne pozicije, predstavnici trgovinskih lanaca dolaze na sastanak u unapred definisanom terminu

15.00 – 16.30 Ručak, Networking

CENOVNIK

BROJ SASTANAKA

CENA ZA PROIZVOĐAČE

12

2.500 EUR

PONUĐA VAŽI DO 30.9.2025.

Rezervacija je važeća uz uplatu 30% od ukupnog iznosa

U cenu je uključeno: 2 noćenja s doručkom za 2 osobe, 2 kotizacije za konferenciju, B2B sastanci (sto za izlaganje proizvoda i reklamnog materijala), ručak, kafa i sokovi tokom događaja

Ovlašćeni predstavnici

Greece

GLOBAL GREECE
+302310436625
info@globalgreece.gr

Poland

Albert Włodarczyk
+48 501 464 961
poland@adriaticba.com

Turkey

Mr. Fehmi Bilal
+381 64 1318 185
fehmi.bilal@adriaticba.com

Australia

Doris Dunon
contact@smartmango.com.au

Slovenia, Croatia

Mario Ćorak
+385 99 2501 751
mario.corak@adriaticba.com

Bulgaria

Iliya Markov
+359 89 2223301
bulgaria@adriaticba.com