

Newsletter

Jul 2026 ~ CNVP Kosovo



Building a Greener Economic Environment



Povezivanje Kosova sa nordijskim tržištima: Izgradnja partnerstava u sektoru bioenergije i sektoru proizvoda iz prirode

*Prva misija:
Misija B2B u sektoru bioenergije – Maj 2026*



Priština je, na dva dana u maju, bila centar za nove ideje, poslovne veze i mogućnosti za investiranje u obnovljivu energiju.

28–29 maja 2026.godine, projekat SUNREED koji sprovodi CNVP Kosovo, a podržava ambasada Švedske u Prištini (Sida), zajedno sa svojim švedskim partnerom Bioenergy International, je organizovao *Kosovsko–Švedsku (Nordijsku) misiju B2B u sektoru bioenergije u Prištini*.

Misija je okupila vodeće švedske i nordijske pružaoce tehnoloških rešenja, kosovska preduzeća, opštine, javne institucije i stručnjake iz oblasti energetike, sa zajedničkim ciljem: pretvaranje obećavajućih razgovora u stvarna partnerstva i investicione

mogućnosti koje mogu da pomognu ubrzavanje kosovske tranzicije na zelenu energiju.

Nadovezujući se na uspešnu radionicu iz Stokholma održanu ranije ove godine, događaj je nordijskim kompanijama dao priliku da se, iz prve ruke, upoznaju sa sektorom bioenergije na Kosovu. Kroz posete kompanijama, umrežavanje i direktne razgovore sa lokalnim zainteresovanim stranama, učesnici su istražili mogućnosti, izazove i rastući potencijal kosovske industrije drvene biomase.

Dvodnevni program je bio kombinacija terenskih poseta sa formalnim B2B događajem umrežavanja u Prištini i naknadnim posetama ključnim preduzećima za biomasu i energetiku širom Kosova.

Zajednička vizija za zeleni rast i dugoročna partnerstva



Foto: Alan Sherrard, Bioenergy International

"Kosovski sektor biomase više nije samo buduća mogućnost – to je tržište u razvoju sa rastućim potencijalom."

~ Nj.E. Johan B. Westerlund, Ambasador Švedske na Kosovu u svom obraćanju na Kosovsko-Švedskoj (nordijskoj) misiji B2B u sektoru bioenergije u Prištini

Među važnim momentima Kosovsko-Švedske (Nordijske) misije B2B u sektoru bioneregije bio je događaj umrežavanja u Prištini, na kojem je **Nj.E. Jonas B. Westerlund, Ambasador Švedske na Kosovu** istakao značaj jačanja ekonomskih veza uz istovremeno unapređivanje zelene tranzicije. Pridruživši se direktoru **CNPV Kosovo, Xhevat-u Lushi-ju** u izražavanju dobrodošlice učesnicima, ambasador je ponovo potvrdio dugogodišnje partnerstvo Švedske sa Kosovom i njenu posvećenost održivom ekonomskom razvoju kroz inovacije, trgovinu i obnovljivu jeneraciju.

U svom obraćanju, ambasador Westerlund je napomenuo da misija odražava tri strateška prioriteta ambasade Švedske: promocija trgovine, unapređivanje ekološke održivosti i povezivanje razvojne saradnje sa angažovanjem privatnog sektora.

On je, takođe, istakao napredak postignut kroz projekat **SUNREED** koji je ojačao poslovne veze između Kosova i Švedske kroz studijske posete, sajmove i tržišno orijentisanu saradnju širom lanca vrednosti biomase.

Gledajući unapred, ambasador je ohrabrio učesnike da na misiju gledaju kao na početak

dugoročnih partnerstava koja mogu da ubrzaju kosovsku tranziciju ka obnovljivoj energiji i otvore nove mogućnosti za ulaganja i inovacije.

"Kosovski sektor biomase više nije samo buduća prilika – to je tržište u razvoju sa rastućim potencijalom. Povezivanjem dobavljača, investitora i pružalaca tehnoloških rešenja možemo da podržimo čista energetska rešenja i jaču dugoročnu saradnju između naših zemalja."

Završio je svoje obraćanje ponovo potvrđujući kontinuiranu podršku ambasade Švedske u Prištini, zajedno sa Nordijskom privrednom komorom u pomoći kompanijama da da transformišu veze ostvarene tokom misije u trajna poslovna partnerstva i konkretne investicije.



Direktor CNPV Kosovo Xhevat Lushi, Nj.E. Jonas B. Westerlund, Ambasador Švedske na Kosovu i zamenik ministra privrede Getoar Mjeku razmenjuju stavove tokom Kosovsko-Švedskog (Nordijskog) B2B događaja umrežavanja u Prištini.

Sastanak umrežavanja je nordijskim kompanijama takođe dao priliku da prikažu inovativne tehnologije i rešenja za preradu biomase, daljinsko grejanje, protivpožarnu zaštitu, sušenje drveta i proizvodnju obnovljive energije. Tokom večernjeg B2B događaja, učesnici su razmenjivali ideje, istraživali poslovne mogućnosti i postavili temelj za buduću saradnju.

Susret sa kosovskim preduzećima u lancu vrednosti biomase

Prvi dan odveo je učesnike u četiri kompanije koje posluju u različitim fazama sektora biomase: **Enrad**, **PromoPlast**, **NTSH Dardani** i **Thesari**.

U **Enrad-u**, delegacija se upoznala sa proizvodnjom radijatora, kotlova na biomasu, peći na pelet i drugom opremom za grejanje. Razgovori su se fokusirali na inovacije, energetska efikasnost i na mogućnosti saradnje između proizvođača i pružalaca nordijskih tehnoloških rešenja.



U **PromoPlast-u**, kompaniji za preradu drveta i proizvodnju nameštaja, posetioci su videli kako ulaganja u obnovljivu energiju već stvaraju konkretne rezultate. Podržana od strane projekta SUNREED, kompanija je investirala u sistem grejanja na biomasu koji koristi drvene ostatke za napajanje svojih pogona, smanjujući tako troškove i unapređujući efikasnost resursa. U razgovorima su takođe istakli snažno interesovanje za napredne tehnologije protivpožarne zaštite koje nudi švedska kompanija Firefly.



Više od samo poslovnog događaja, misija je pokazala kako međunarodna saradnja može da pomogne otvaranju potencijala obnovljive energije na Kosovu. Objedinjujući lokalne ambicije, nordijsku ekspertizu i podršku projekta SUNREED, događaj je postavio temelj za nova partnerstva koja mogu da ojačaju lokalne lance vrednosti, privuku ulaganja i podrže održiviju energetska budućnost za Kosovo.

Od šuma (ostataka biomase) do sistema grejanja:

Vredni delovi Kosovsko–Švedske (Nordijske) misije B2B u sektoru bioenergije dešavali su se i izvan konferencijske sale. Tokom dva dana, nordijska delegacija je putovala širom Kosova kako bi se sreala sa ljudima i preduzećima koji pokreću rastući sektor bioenergije u zemlji.

Od proizvođača kotlova na biomasu i proizvođača peleta do šumarskih kompanija i operatera za daljinsko grejanje, terenske posete su, iz prve ruke, dale uvid u to kako lokalna preduzeća transformišu šumske resurse u rešenja za obnovljivu energiju.

Poseta **NTSH Dardani** u Vitini/Kaćaniku pokazala je kako bolja oprema i ciljna ulaganja mogu da ojačaju lance snabdevanja biomasom. Uz podršku SUNREED-a, kompanija je osnovala mesta za sakupljanje biomase i proširila svoje prerađivačke kapacitete. Učesnici su istražili mogućnosti za moguću, buduću saradnju u oblastima šumarske mehanizacije, prerade drveta, proizvodnje peleta i sistemima daljinskog grejanja.



Poslednja stanica dana je bio **Thesari**, proizvođač peleta sa sedištem u Klokotu/Vitina. Razgovor se fokusirao na proizvodne kapacitete, kvalitet goriva, tehnološku nadogradnju i načine da sa poboljša bezbednost na radu i efikasnost, jer potražnja za rešenjima za grejanje na obnovljivu energiju nastavlja da raste.



Od proizvodnje peleta do daljinskog grejanja

Drugi dan doveo je delegaciju na sever/zapad Kosova gde su učesnici posetili **BMB Trade**, **H&D Pellet**, **sistem daljinskog grejanja na biomasu u Đakovici** i **Feniks-A**.

U **BMB Trade-u**, učesnici su mogli da prate kako se drveni ostaci pretvaraju u proizvode sa dodatnom vrednošću kroz proces mašinskog usitnjavanja i proizvodnju peleta. Razgovori su se fokusirali na mogućnosti modernizacije opreme, poboljšanje efikasnosti obrade/prerade i proširivanje i diverzifikaciju proizvodnje.



Poseta **H&D Pellet-u** je dala uvid u jednog od etabliranih kosovskih proizvođača peleta. Razgovori su bili usmereni na kvalitet proizvodnje, tržišne mogućnosti i tehnološka unapređenja koja bi mogla da dodatno ojačaju konkurentnost kompanije.



Najbolji deo dana je bila poseta **sistemu daljinskog grejanja na biomasu u Đakovici**, gde su učesnici videli praktičan primer kako, lokalno nabavljena drvena sečka može da obezbedi obnovljivu energiju za grejanje za zajednice. Sistem je pokazao kako biomasa može da smanji zavisnost od fosilnih goriva, istovremeno stvarajući lokalnu



ekonomsku dobit.

Poslednja stanica u **Feniks-A** je istakla značaj sakupljanja biomase i logistike. Kao ključni dobavljač drvene sečke za sistem daljinskog grejanja u Đakovici, kompanija igra važnu ulogu u obezbeđivanju pouzdanog lanca snabdevanja biomasom. Razgovori su istražili buduća ulaganja u prerađu, proizvodnju peleta i korišćenje biomase.



Građenje partnerstava za zeleniju budućnost

Jedna od najvećih prednosti misije je bila raznolikost stručnosti koju je na Kosovo donela nordijska delegacija. Predstavljanjem ključnih segmenata industrije bioenergije, kompanije učesnice su predstavile tehnologije i rešenja koja mogu da pomognu ubrzanje razvoja sektora biomase na Kosovu i podrže njegovu tranziciju ka čistijim, održivijim energetske sistemima.

Delegaciju su činili **Bruks Siwertell**, specijalizovan za sisteme za rukovanje i prerađu biomase; **SiteConcept**, pružalac rešenja grejanja na biomasu i kogeneraciju (CHP); **Hekotek** i **Mühlböck**, stručnjaci za prerađu drveta i tehnologiju sušenja; **Firefly**, globalni lider za industrijske sisteme za zaštitu od požara; i online WTS, koji nudi rešenja za grejanje i energiju na biomasu za opštine i industriju.

Zajedno, ove kompanije predstavljaju širok spektar tehnologija koje direktno rešavaju mnoge od mogućnosti i izazova identifikovanih širom kosovskog lanca vrednosti biomase. Njihova stručnost obuhvata sakupljanje biomase i logistiku, infrastrukturu za sušenje i skladištenje, proizvodnju peleta, razvoj daljinskog grejanja, bezbednost od požara i proizvodnju obnovljive energije.

Tokom misije, diskusije su istakle značajan kosovski potencijal za dalji razvoj u sektoru bioenergije. Bogati resursi biomase, sve dinamičniji privatni sektor i rastuća potražnja za rešenjima obnovljive energije stvaraju snažnu osnovu za buduća ulaganja i razvoj. Istovremeno, učesnici su prepoznali značaj jače saradnje između preduzeća, opština, javnih institucija,

pružalaca tehnologija i finansijskih partnera da potpuno otvore ovaj potencijal.



Pojavile su se brojne oblasti kao obećavajuće mogućnosti za buduću saradnju, uključujući savremenu opremu za preradu biomase, ulaganja u daljinsko grejanje, tehnologije za sušenje drveta, sisteme za protivpožarnu zaštitu, šumarsku mehanizaciju i napredna rešenja za preradu drveta. Jaka usklađenost između potreba Kosova i nordijske stručnosti stvorila je zdravu osnovu za kontinuirani dijalog i razvoj partnerstva.

Kosovsko–Švedska (Nordijska) misija B2B u sektoru bioenergije je mnogo više od dvodnevnog događaja umrežavanja – ona je obeležila još jedan korak u dugoročnom partnerstvu između Kosova i nordijskog regiona.

Kao što je istaknuto tokom misije a pojačano posvećenošću ambasade Švedske kontinuiranoj podršci, odnosi uspostavljeni tokom ova dva dana sada pružaju snažnu osnovu za buduća ulaganja, transfer tehnologija i poslovnu saradnju.



Preko projekta SUNREED, CNVP Kosovo će nastaviti da povezuje preduzeća, opštine, institucije i međunarodne partnere kako bi pomogli da se obećavajući dijalog pretvori u konkretne projekte koji ubrzavaju zelenu tranziciju Kosova i jačaju njegovu bioekonomiju zasnovanu na šumama.

Druga misija: Otvaranje novih tržišta za sektor kosovskih proizvoda iz prirode – Jun 2026



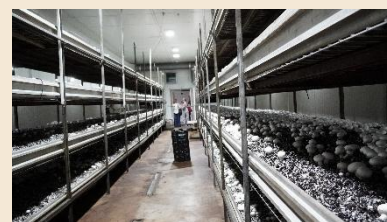
Nakon uspešne Kosovsko–Švedske (Nordijske) misije B2B u sektoru bioenergije, projekat SUNREED je nastavio da gradi međunarodne poslovne kontakte kroz drugu misiju fokusiranu na kosovski sektor proizvoda iz prirode.

U junu 2026., predstavnici **Balkan Berries ApS** iz Danske i **Svamp och Bärsspecialisten i Sverige AB** iz Švedske su posetili Kosovo kako bi istražili poslovne mogućnosti za lekovito i aromatično bilje (LAB), pečurke, bobičasto voće, voće i druge nedrvne šumske proizvode. I ponovo, misija je imala za cilj da poveže kosovske proizvođače sa kupcima i tržištima širom Evrope i nordijskog regiona.

Delegacija je, tokom dva dana, posetila kompanije širom Kosova, videvši, iz prve ruke, rastuću industriju proizvoda iz prirode u zemlji. Od sušenih divljih (šumskih) pečuraka i lekovitog bilja, do smrznutog bobičastog voća i premium voća, posete su pokazale raznolikost, kvalitet i izvozni potencijal kosovskih proizvoda.

Posete kompanijama dale su delegaciji vredan uvid u raznolikost i potencijal kosovskog sektora proizvoda iz prirode.

Misija je započela u **Fungi FF** u Kamenici, specijalisti za divlje pečurke, gde su posetioци imali priliku da obiđu pogone kompanije za sušene divlje pečurke, uključujući vrganje i lisičarku, proizvode koji se na nordijskim tržištima vrednuju visoko. Poseta je obeležena obećavajućim mogućnostima za buduću saradnju u sektoru proizvodnje i prerade pečuraka.



Sa fokusom na proizvode iz prirode sa dodatom vrednošću, **Natyra** u Stanišoru/ Novo brdo, je predstavila svoj asortiman posebnog sirćeta proizvedenog od divljih jabuka i belog luka, demonstrirajući inovativne načine korišćenja lokalnih resursa.





Značajan igrač u kosovskom sektoru bobičastog voća, **Eurofruti** u Mramoru/Novo brdo je impresionirao delegaciju svojim sertifikovanim procedurama i snažnim fokusom na proizvodnju smrznutog bobičastog voća. Njena posvećenost kvalitetu i spremnost za izvoz su privukli značajno interesovanje kompanija koje su bile u poseti.



Jedno od mesta interesovanja misije je bilo preduzeće **Agro-Florentina / BOTANIC** u Polac, Srbica. Ono se istaklo širokim asortimanom bilja, čajeva, sušenih pečuraka i šumskih proizvoda. Preduzeće u porodičnom vlasništvu je zadivilo posetioce svojom posvećenošću kvalitetu, autentičnosti i održivoj proizvodnji.



Među vodećim kosovskim prerađivačima lekovitog i aromatičnog bilja, **Agroprodukti** u Syne/Istok je pokazao napredne tehnologije prerade i pakovanja koje podržavaju raznolik spektar biljnih i prirodnih proizvoda. Njegovi proizvodni kapaciteti i tržišno orijentisan pristup istakli su snažan potencijal za međunarodna partnerstva.



Poznata po svojim profesionalno vođenim plantažama, **Berry K** u Đurakovcu/Istok, je pokazala proizvodnju visoko kvalitetne borovnice i ozbiljno agronomsko znanje. Poseta je podvukla da potencijal borovnice uzgojene na Kosovu ispunjava uslove međunarodnih kupaca.

Misija je završila posetom kompaniji **Luna** u Juniku - snažan primer inovativnosti i održivosti, koji proizvodi jabuke, trešnju, višnju i borovnicu. Pored proizvodnje visoko kvalitetnog voća, kompanija je pokazala snažnu posvećenost održivosti kroz inovativne prakse gajenja, korišćenje obnovljive energije i načine proizvodnje uz efikasne resurse.

Razgovori su se fokusirali na potencijalna partnerstva, inovaciju proizvoda, izvozne mogućnosti i načine da se kosovski proizvođači povežu sa kupcima u Danskoj, Švedskoj, Nemačkoj i drugim evropskim tržištima.



Misija je nekoliko poslovnih razgovora pomerila sa početnog interesovanja na konkretne naknadne radnje, stvarajući nove mogućnosti za saradnju između kosovskih proizvođača i nordijskih kupaca.

Poseta je ponovo potvrdila jasnu poruku: kosovski sektor proizvoda iz prirode ima kvalitet, kapacitet i preduzetnički duh da se takmiči na međunarodnom nivou. Okupljanjem proizvođača i međunarodnih kupaca, projekat SUNREED pomaže lokalnim preduzećima da prošire svoje poslovanje, otvore nove tržišne mogućnosti i stvore veću vrednost za bogate kosovske proizvode iz prirode.

Kako interesovanje evropskih partnera nastavlja da raste, ove misije pretvaraju nove kontakte u trajna partnerstva i stvarne trgovinske mogućnosti za kosovske proizvođače.



For more information on the work of CNVP Kosovo and its impact, visit

<http://www.cnvp-eu.org/eng/index.php>

