



RAPORT VJETOR '23
ANNUAL REPORT

Përmbajtja / Contents



1	Mesazh CEO / Letter from CEO	2
2	Kryesore / Summary	4
3	Vlerat / Our Values	6



4	Punëmarrësi / Employees	8
4.1	Vetëdija / Self Awareness	10
4.2	Formim Lidhje Ekipi / Team Building Activities	12
4.3	Kualifikime / Qualifications	14
4.4	Fidic / FIDIC	16
5	Biznesi / Business	18
6	Tregu / Market	20



7	Rreth Nesh / About Us	22
7.1	Procedurat / Procedures	24
7.2	Përgjegjësi sociale / Corporate Responsibility	26
7.3	Sigurimi Teknik / Worker Safety	28
8	Grupi Drejtues / Leadership	30
9	Pasqyrat Financiare / Financial Statements	32
10	Projekte/ Projects	34

1. Mesazh CEO

Letter from CEO

Viti 2023 ishte një vit me sfida të mëdha, por edhe me suksese të shumta, kjo si rezultat i përkushtimit dhe punës së palodhur të ekipit tonë.

Kontakt vijoi të rrisë përfitueshmërinë duke ndërtuar në pesë komplekse, Mangalem 21, Kaimi, ABA, Siri 2 dhe Marga 2.

The year 2023 was a year with great challenges, but also with numerous successes, as a result of the dedication and hard work of our team.

Kontakt continued to increase profitability by building five complexes, Mangalem 21, Kaimi, ABA, Siri 2 and Marga 2.



Ndërtimi

Në 2023, Kontakt vijon me punime intensive dhe cilësore për të respektuar grafikun e punimeve dhe për të sjellë projekte të reja. Në Mars 2023 përfunduam me sukses punimet në kompleksin Mangalem 21, projekti më kompleks dhe më i madh i kompanisë me mbi 1300 apartamente të ndërtuara. Në vazhdim të Mangalem 21 vijnë punimet në projektin Kaimi me sipërfaqe 60,000m², për të cilin kemi dorëzuar te klienti objektin e parë të përfunduar.

Lejet e ndërtimit të marra në 2023 janë projekti Oxa me sipërfaqe 26,000 m² ndërtim dhe projekti ABA, një projekt i veçantë për ne pasi është hera e parë që po ndërtojmë një kompleks me vila. ABA është i përbërë nga 58 vila me një sipërfaqe ndërtimi 17,000 m².

Gjithashtu kemi realizuar punime për pale të treta, siç është rikostruksioni i Hotel Rogner.

Për të gjitha punimet synojmë të zbatojmë grafikun e punimeve me përpikmëri por pa sakrifikuar në cilësi dhe në sigurinë teknike. Këtë vit kemi investuar në skela dhe vinça, dhe vazhdojmë të investojmë dhe të përmirësojmë sigurimin teknik.

Construction

In 2023, Kontakt continues with intensive and quality works to respect the project timeline and to bring new projects. In March 2023, we successfully completed construction in the Mangalem 21 complex, the most challenging and largest project of the company with over 1300 apartments built. Next to Mangalem 21, the works continue in the Kaimi project with an area of 60,000m², for which we have delivered the first completed building to our clients.

The construction permits received in 2023 are the Oxa project with a construction area of 26,000 m² and the ABA project, a special project for us as it is the first time we are building a villa complex. ABA is composed of 58 villas with a construction area of 17,000 m²

We have also carried out reconstruction works for third parties such as the Rogner Hotel.

For all works, we aim to implement the work schedule with precision but without sacrificing quality and worker safety. This year we invested in scaffolding and cranes, and we continue to invest and improve our worker's safety.



Punëmarrësi

Në Kontakt punëmarrësi është mbreti dhe për të investimet janë të vazhdueshme. Për 2023 kishim objektiv që shpenzimet e punëmarrësit të arrijnë 8% të shpenzimeve totale të kompanisë. Këtë objektiv e tejkaluam duke arritur deri në 10% të totalit, kjo për shkak të përmirësimit të kushteve të punëmarrësit nëpërmjet investimeve në mobilje, mjete pune dhe transporti, rritje paga dhe shpërblime.

Përfunduam me sukses bashkëpunimin me Deloitte për krijimin e departamentit të burimeve njerëzore dhe shtimin e stafit deri në 130 punëmarrës.

Një tjetër fokus i kompanisë ka qenë kualifikimi i punëmarrësit. Këtë vit, kemi vënë një theks të veçantë në promovimin e vetëdijes, duke e kuptuar si një katalizator për rritjen individuale dhe të shoqërisë. Përmes trajnimeve dhe aktiviteteve për formim ekipi, kemi vërejtur një rritje të ndjeshme të vetëdijes. Kjo është përkthyer në një forcë pune më të bashkuar dhe të përkushtuar ndaj vlerave tona, duke përforcuar themelet për suksesin tonë të vazhdueshëm.

Për tu zgjeruar dhe më tej me kualifikimin e punëmarrësit, Kontakt arriti të automatizonte proceset e punëve për 13 departamentet, duke realizuar librin e procedurave për çdo departament. Kjo arritje ka lejuar që çdo punëmarrës të ketë një pamje të qartë të detyrave personale dhe të zhvillimit të tij në karrierë. Çdo specialist i ri ka mundësinë të kuptojë menjëherë detyrat e postit të tij të punës dhe të integrohet më mirë me ekipin.



Employees

In Kontakt the employee is king, that gets continuous investment. For 2023, our objective for employee expenses was 8% of the company's total expenses. We exceeded this objective by reaching up to 10% of the total, due to the improvement of employee conditions through investments in furniture, tools, transportation vehicles, increased salaries and bonuses.

We successfully completed the cooperation with Deloitte for the creation of the human resources department and the increase of staff up to 130 employees.

Another focus of the company has been employee qualifications. This year, we put a special emphasis on promoting awareness, understanding it as a catalyst for individual and company growth. Through training and team building activities, we have noticed a significant increase in awareness. This has been replicated in a workforce that is more united and committed to our values, strengthening the foundations for our continued success.

In order to further expand the qualification of the employee, Kontakt managed to automate the work processes for its 13 departments by creating a book of procedures for each department. This achievement has allowed each employee to have a clear picture of his personal duties and his career development. Every new specialist has the opportunity to immediately understand the tasks of his job and integrate better with the team.



Investimi me furnitorë ndërkombëtare

Gjithmonë synojmë që në tregun shqiptar të sjellim standarde ndërkombëtare. Për herë të parë kemi investuar në produkte me furnitorë të rinj nga tregu Aziatik, Indi dhe Kinë, për materiale hidrosanitare, pllaka dhe laminat. Kemi përmirësuar marrëdhënien me furnitorët dhe nënkontraktorët ekzistues duke përpiluar kontratat e sipërmarrjes sipas formatit të organizatës FIDIC. FIDIC është organizatë ndërkombëtare me eksperiencë mbi 100 vite në hartimin e kontratave nga inxhinierë të fushës dhe jo nga Juristë.

Në departamentin Financë është krijuar grupi i analizave me qëllim nxjerrjen e relacioneve për efekte vendimmarje. Analiza e Kostos së projekteve është përshtatur sipas standardit gjerman DIN 276 për kostot e ndërtimit





Investing in international suppliers

We always aim to bring international standards to the Albanian market. For the first time, we have invested in products with suppliers from Asia's Market, India and China, for bathroom elements, tiles and laminates. We have improved the relationship with existing suppliers and subcontractors by compiling business contracts according to the format of the Fidic organization. FIDIC is an international organization with over 100 years of experience in drafting contracts by engineers and not by lawyers.

In the Finance department, a group specialized in analysis was created with the aim of extracting reports for decision-making effects. The cost analysis of the projects is adapted according to the German standard DIN 276 for construction costs.

Arritje në 2023

1) Kemi përcaktuar vlerat e kompanisë për të cilat jemi krenar. Në total kemi 19 vlera të cilat na udhëheqin në punën tonë të përditshme.

2) Për shkak të rritjes së kompanisë rezultoi i nevojshëm krijimi i departamenteve më të specializuara për veprimtarinë operative. Në 2023 u krijuan tre departamente te reja:

- Gjeodezi
- Prokurime
- Toka të reja

3) Është përmirësuar departamenti i Financës duke shtuar punëmarrës dhe duke krijuar departamentin e analizave. Nga financa janë realizuar këto objektiva:

- Hartim Buxheti për 2024
- Zëvendësim Kolaterale të kompanisë
- Inventar i Pasurive të kompanisë
- Realizim kosto sipas projektit përpara fillimit të punimeve
- Kontroll tatimor për një periudhë 3-vjeçare
- Analiza 5-vjeçare për zëra të veçantë të shpenzimeve

4) Është përmirësuar departamenti Design duke shtuar punonjës dhe ide të reja për Marketing. Në bashkëpunim me departamentin e Shitjes është përcaktuar katalogu i dhuratave për 2024 që do të shpërndahet te stafi dhe klientët. Ky përmirësim në marketing ka ndikuar dhe në rritjen e emrit të mirë të Kontakt.

Nga përmirësimi i imazhit të kompanisë, shitjet mesatare kanë arritur 82 njësi/muaj.





Achievements in 2023

1) We elaborated our company values for which we are proud. In total, we have 19 values that lead us in our daily work.

2) Due to the growth of the company, it was necessary to create more specialized departments for our daily operating activities. In 2023, three new departments were created:

- Geodesy
- Procurements
- New Lands

3) The Finance department has been improved by adding more employees and creating the analysis department. From the Finance Department, the following objectives were realized:

- Drafting of the Company Budget for 2024
- Collateral replacement of the company
- Full Inventory of company assets
- Realization of cost analysis for the project before the start of the works
- Tax control for a period of 3 years
- 5-year analysis for specific expenditure items

4) The Design department has been improved by adding employees and new ideas for Marketing. In cooperation with the Sales department, the catalog of gifts for 2024 has been defined, which will be distributed to staff and customers. This improvement in marketing has also influenced the increase in the brand name of Kontakt.

By improving the image of the company, average sales have reached 82 units/month.

Objektiva për 2024

Të gjitha këto arritje na japin perspektivë për ato që duam të realizojmë në 2024. Do të vijojmë të investojmë te punëmarrësi duke kodifikuar të gjitha procedurat e departamenteve me njëra tjetrën për të standartizuar të gjitha proceset e kompanisë.

Do të vijojme me investimin në Departamentin Design me ide dhe koncepte të reja marketingu. Për departamentet arkitekturë dhe inxhinierik do të realizojmë kualifikime për të rritur aftësitë teknike në Revit. Do të zhvillohen departamentet e reja si Prokurimet, Toka të Reja dhe Auditit.

Do të forcohet roli i Burimeve Njerezore në kompani duke shtuar aktivitete për formim lidhje ekipi dhe rritjen e vetëdijes.

Objectives in 2024

All these achievements give us perspective for what we want to achieve in 2024. We will continue to invest in employees by codifying all the procedures of the departments with each other to standardize all the company's processes.

We will continue investing in the Design Department with new marketing ideas and concepts. For architectural and engineering departments, we will add more qualifications to increase technical skills in Revit. New departments such as Procurement, New Land and Audit will be developed.

The role of Human Resources in the company will be strengthened by adding activities for team building and increasing awareness.



Duam të theksojmë që për herë të parë Kontakt ndërton projekt jashtë Tiranës. Kemi përzgjedhur Pogradecin si një Qytet me një kulturë të pasur historike dhe si një atraksion turistik. Është përzgjedhur tokë në qytezën Tushemisht me një sipërfaqe 40,000 m² për të ndërtuar një kompleks pallatesh 3 dhe 4 kate buzë liqenit.

Kontakt përveç rolit si zhvillues, ndërtues dhe shitës imobiliar, për projektet e reja synon të jetë dhe Financues. Pra për çdo projekt nuk lidhim më kontrata zhvillimi por kontrata blerje toke. Në 2024 presim që të shtojmë sipërfaqen e ndërtimit. Parashikojmë të ndërtojmë në 6 projekte të reja si më poshtë:

- Përfundim ndërtimi Projekti ABA me sipërfaqe ndërtimi 18,000 m²
- Marrje leje ndërtimi Kadiu me sipërfaqe ndërtimi 90,000 m², dhe të ndërtojmë 33,000 m²
- Përfundim punime dhe marrje leje përdorimi Kaimi me sipërfaqe ndërtimi 61,000 m²
- Ngritje kantieri dhe fillim punime Balla me sipërfaqe ndërtimi 28,000 m²
- Ngritje kantieri dhe fillim punime Oxa me sipërfaqe ndërtimi 27,000 m²
- Ngritje kantieri dhe fillim punime Noka me sipërfaqe ndërtimi 23.000 m²
- Punime Rikonstruksioni Rogner



We want to emphasize that for the first time Kontakt builds a project outside Tirana. We have chosen Pogradec as a city with a rich historical culture and as a tourist attraction. The land selected is in the town of Tushemisht with an area of 40,000 m² to build a complex of 3 and 4-story apartments by the lake.

Kontakt, in addition to the role as a developer, builder and real estate seller, for new projects, also aims to be a financier. So for each project we do not enter into development contracts but land purchase contracts.

In 2024, we expect to increase the square area of construction. We expect to have construction for a total of 6 new projects as follows:

- Completion of construction of the ABA Project with a construction area of 18,000 m²
- Rogner Reconstruction Works
- Obtaining a construction permit for Kadiu with a construction area of 90,000 m², and building 33,000 m²
- Completion of works and obtaining permission to use Kaimi with a construction area of 61,000 m²
- Site construction and start of Balla project with a construction area of 28,000 m²
- Site construction and start of Oxa project with a construction area of 27,000 m²
- Site construction and start of Noka project with construction area 23,000 m²



Pavarësisht intensifikimit të ndërtimeve nuk sakrifikojmë në kontrollin e cilësisë së ndërtimit dhe menaxhimit të materialeve. Gjatë vitit 2024 synojmë të përmirësojmë llogjistikën e lëndës së parë në mënyrë që gjendja e mbajtur në magazinë të arrijë në zero.

Me përmirësimin e vazhdueshëm të marketingut dhe produktit që nxjerrim në shitje kemi si objektiv të shesim 90 njesi/muaj dhe të gjitha projektet të shiten plotësisht derisa të përfundojë ndërtimi i objektit



Regardless of the intensification of constructions, we do not sacrifice in the quality of construction and management of materials. During the year 2024, we aim to improve the logistics of the raw materials so that the quantity of materials kept in the warehouse reaches zero.

With the continuous improvement of marketing and the product that we put out for sale, we aim to sell 90 units/month and all projects to be completely sold before finished constructing.



2. Kryesore

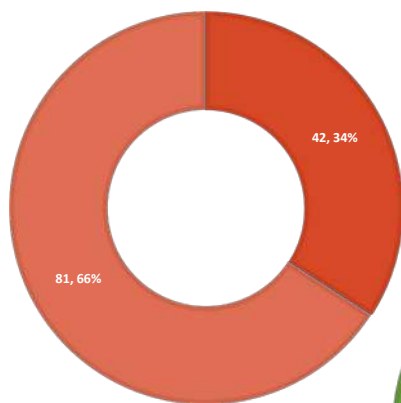
Main

Burime Njerëzore / Human Capital	2023	2022
Aksidente në punë / Work Accidents	0	0
Nr i punëmarrësve administratë / Nr of administrative workers	130	100
Nr i punëtorëve në ndërtim / Nr of construction workers	500	500
Mjedisi / Environment		
Vlera Termike në ndërtim / Thermal Transmittance		
Dritare U (W/m k) / Windows U (W/m k)	1.3	1.3
Muri në Fasadë U (W/m k) / Facade U (W/m k)	0.41	0.41
Tarraca U (W/m k) / Terrace U (W/m k)	0.48	0.48
Përfitueshmëria / Profitability		
Të ardhura vjetore (mio €) / Annual Revenue (mio €)	30	31
Fitimi Neto (mio €) / Net Profit (mio €)	1.1	1.1
Fitimi Neto (%) / Net Profit (%)	4	4
Kapitali i shoqërisë (mio €) / Owner's Capital (mio €)	10	9.4
Total asete (mio€) / Total Assets (mio€)	106	79
Raporti i aftësisë paguese (%) / Solvency Ratio (%)	10	12
Kthimi në kapitalin e investuar / Return on Investment	17	17
Divident i shpërndarë (mio €) / Dividends paid (mio €)	1.2	0
Borxhe ndaj të tretëve (mio €) / Debt (mio €)	0	0

Statistika / Statistics

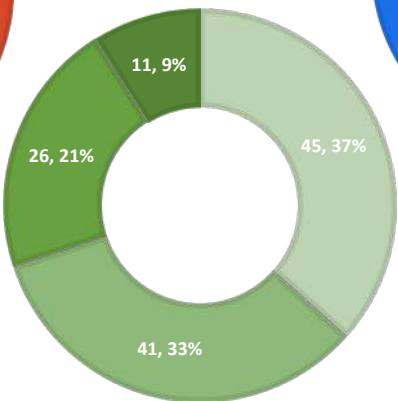
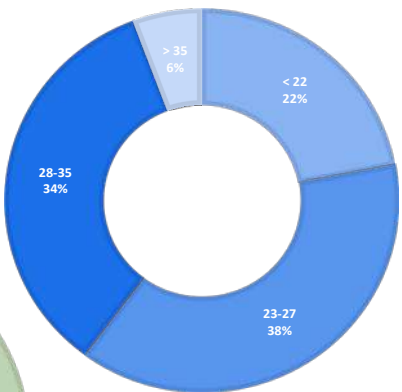
ARSIMI / EDUCATION

■ Bachelor ■ Master



MOSHA / AGE

■ < 22 ■ 23-27 ■ 28-35 ■ > 35



■ Guardian ■ Driver ■ Pioneer ■ Integrator

KIMIA E BIZNESIT / BUSINESS CHEMISTRY



3. Vlerat

Our Values

1. Financa

Punëmarrësi i Kontakt ndjen stabilitet financiar duke marrë pagën gjithmonë në datën 5 të çdo muaji, pa vonesa. Përveçse detyrim kontraktor ky është standart dhe bazë e veprimtarisë së kompanisë.

1. Finance

The Kontakt employee feels financial stability by always receiving his salary on the 5th of every month, without delays. Apart from the contractual obligation, this is the standard and basis of the company's activity.

2. Kultura

- Kontakt realizon si pjesë të kultures për çdo punëmarrës mobilim të zyrave, IT dhe software.
- Pozitiviteti në punë, respektimi i kolegut dhe eprorit janë vlera që si rezultat sjellin një klimë pozitive në punë.
- Punëmarrësi integrohet dhe ka mundësi karriere.

2. Culture

- Kontakt provides office furniture, IT and software as part of the culture for every employee.
- Positivity at work, respect for colleagues and superiors are values that result in a positive climate at work.
- The employee gets integrated and has career opportunities.

3. Personeli

Investojmë në rritjen profesionale të personelit duke i mundësuar trajnime brenda dhe jashtë vendit. Kontakt investon për kualifikimin e punëmarrësit në dy fusha:

- Zhvillimin profesional të tij
- Aftësitë e buta

3. Personnel

We invest in the professional growth of personnel by providing them with training at domestic and abroad companies. Kontakt invests in employee qualification in two areas:

- His professional development
- Soft skills

4. Orari

Vlerësojmë kohën e gjithësecilit. Askush nuk është i detyruar të punojë jashtë orarit zyrtar të punës, por shtojmë personel për realizimin e detyrave brenda orarit të punës.

4. Schedule

We value everyone's time. No one is obliged to work outside the official working hours, but we add extra personnel to carry out the tasks within the working hours.

5. Karriera

Organograma është e mirëpërcaktuar për çdo departament dhe pozicion pune. Vlerësojmë iniciativën e punëmarrësit për të marrë përgjegjësi shtesë duke i krijuar mundësi për tu rritur profesionalisht dhe për të bërë karrierë.

5. Career

The organizational chart is well defined for each department and job position. We appreciate the employee's initiative to take on additional responsibilities, creating opportunities for him to grow professionally and make a career.

6. Punëmarrësi Mbret

Mbreti për Kontakt nuk është klienti, por punëmarrësi! Sepse është ai që e sjell dhe e mban klientin. Punëmarrësi është komponenti kryesor në transmetimin e kulturës së kompanisë tek partnerët tanë, si edhe shtysa dinamike e kompanisë.

6. The employee is king

The king for Kontakt is not the customer, but the employee! Because he is the one who brings and keeps the customer. The employee is the main component in transmitting the company culture to our partners, as well as the dynamic momentum of the company.





7. Eksperienca

Operojmë në treg që prej vitit 1999, si një kompani e konsoliduar në ndërtimin e rezidencave të banimit. Me rritjen e kompanisë, pjesë e saj është një kolektiv punonjësish me eksperiencë të gjatë dhe ekspertë të fushës.

7. Experience

We have been operating in the market since 1999, as a company consolidated in the construction of residential residences. With the growth of the company, part of it is a collective of employees with long experience and expertise in the field.

8. Kureshtar

Përzgjedhim me kujdes djem dhe vajza kureshtar dhe të talentuar. Duke qënë kureshtar ata kërkojnë në treg për çdo risi në: projektim, zbatim, materiale dhe detaje të reja, duke sjellë kështu risi për kompaninë.

8. Curious

We carefully select curious and talented boys and girls. Being curious, they search the market for any innovation in: design, implementation, new materials and details, thus bringing innovation to the company.

9. Përgjegjësia Sociale

Shëndeti është parësor dhe për këtë arsye kujdesemi që ti gjendemi pranë punëmarrësit dhe të afërmeve të tyre. Gjithashtu, nëpërmjet sponsorizimeve dhe investimeve, mbështesim komunitetin në: arsim, mjedis, art, sport.

9. Social Responsibility

Health is primary and therefore we take care to be close to the employee and their relatives. Also, through sponsorships and investments, we support the community in: education, environment, art, sports.

10. Sigurimi Teknik

Zbatojmë me përpikmëri ligjin e sigurimit teknik në Shqipëri. Për këtë realizojmë një sërë veprimesh: ligjore dhe fizike. Inxhinierët tanë trajnohen dhe çertifikohen për çdo kërkesë të legjislacionit. Qëllimi ynë është që të jetë zero numri i aksidenteve në kantier dhe ky qëllim është arritur deri më sot.

10. Worker Safety

We strictly implement the worker safety law in Albania. For this we carry out a series of actions: legal and physical. Our engineers are trained and certified for every legislative requirement. Our goal is to have zero accidents on the construction site and this goal has been achieved to date.

11. Besa

Kontakt atë që thotë e shkruan në letër, e nënshkruan dhe e zbaton!

Fjala e dhënë është parim për çdo proces pune dhe marrëdhënie me partnerët.

11. Faith

Kontakt writes what he says on paper, signs it and implements it!

The given word is the principle for every work process and relations with partners.

12. Komunikimi

Kontakt e ka kërkesë komunikimin ndaj çdo pale. Procesi i komunikimit fillon që në momentin kur ndodh shkakut e deri në zgjidhjen e çdo situatë. Partnerët me të cilët komunikojmë janë: Shteti, Punëmarrësi, Klienti, Nënkontraktori, Pala pronare.

Marrëdhëniet midis partnerëve rregullohen nëpërmjet kontratës FIDIC, sipas eksperiencës mbi 100 vjeçare të inxhinierëve European.

12. Communication

Kontakt requires communication with each party. The communication process starts from the moment when the cause occurs until the solution of each situation. The partners we communicate with are: State, Employer, Client, Subcontractor, Owner.

Relations between partners are regulated through the FIDIC contract, according to the experience of over 100 years of European engineers.

13. Transparenca

Jemi korrektë dhe të sinqertë në marrëdhënie me organet shtetërore dhe partnerët. Përfitimet financiare të Punëmarresit, deklarohen aq sa paguhet.

13. Transparency

We are fair and honest in our relations with state institutions and partners. Financial benefits of the Employee are declared as paid.

14. Ndryshe...

Të qenit kureshtarë dhe me dëshirë për tu zhvilluar na bën të përmirësohemi vazhdimisht. Rishikimi i procedurave, akteve, politikave dhe objektivave na bën të ecim përpara.

14. Different...

Being curious and eager to develop makes us constantly improve. Reviewing procedures, acts, policies and objectives keeps us moving forward.

15. Leverdi

Kontakt ndërton me leverdi sepse, ne marrim përsipër të gjitha detyrimet financiare të cilat sipas legjislacionit i takojnë ndërtuesit. Cilësia konkurruese që ne ofrojmë në treg është më e lartë sesa çmimi i paguar.

15. Cost-Effective

Kontakt builds profitably because we take over all the financial obligations that according to the legislation belong to the builder. The quality we offer in the market is competitively higher than the price paid.

16. Cilësia

- Projektojmë deri në detaje.
- Zbatojmë çdo detaj me disiplinë.
- Kontrollojmë zbatimin e projekteve tona nëpërmjet sistemit ISO 9001, i cili përfshin kontrollin e cilësisë gjatë procesit të prodhimit i cili realizohet nëpërmjet inxhinierit të procesit.
- Në Kontakt çdo proces pune ka një inxhinier përgjegjës.

16. Quality

- We design down to the details.
- We implement every detail with discipline.
- We control the implementation of our projects through the ISO 9001 system, which includes quality control during the production process which is carried out through the process engineer.
- In Kontakt, each work process has a responsible engineer.

17. Shpejtësia

Ndërtojmë në kohë duke respektuar afatet dhe realizojme:

- Grafik të detajuar për çdo proces pune me data dhe persona përgjegjës.
- Zbatojmë punimet duke respektuar parimin paralelo-pasues duke mundësuar që ndërtimet të përfundojnë për 12 muaj.

17. Speed

We build on time, respecting the deadlines and achieve:

- Detailed timeline for each work process with dates and responsible employees.
- We implement the works respecting the parallel-successive principle, enabling the constructions to be completed in 12 months.

18. Fleksibiliteti

Kontakt është fleksibël dhe pranon ndryshimin. Për çdo kërkesë të bërë nga klientë apo palë pronare për ndryshim në projekt, Kontakt e pranon ndryshimin, por kujdeset që ky ndryshim të vijë në kohë përpara realizimit të procesit.

18. Flexibility

Kontakt is flexible and accepts change. For any request made by clients or owner parties for a change in the project, Kontakt accepts the change, but takes care that this change comes in time before the realization of the process.

19. Mjedisi

Realizojmë ndërtime miqësore për mjedisin duke projektuar dhe ofruar për klientët tanë rezidenca me:

- Intensitet të ulët ndërtimi.
- Termoizolim, zëizolim dhe gjelbërim.
- Ndërtime të cilat u japin mundësi klientëve, por edhe komunitetit rrethues të ketë një bashkëjetesë sa më të rehatshme për 70 vitet e ardhshme

19. Environment

We build environmentally friendly constructions by designing and offering our clients residences with:

- Low construction intensity.
- Thermal insulation, sound insulation and greenery.
- Buildings that enable customers, but also the surrounding community to have a more comfortable living for the next 70 years

4. Punëmarrësi

Employees

Kontakt filloi të zhvillohej ndjeshëm vetëm kur kuptoi që punëmarrësi është mbreti. Për këtë arsye synojmë të investojmë tek aftësitë profesionale dhe aftësitë e buta të punëmarrësit. Këtë e arrijmë nëpërmjet trajnimeve dhe aktiviteteve me qëllim forcimin e lidhjes së ekipit.





Kontakt began to develop significantly only when it realized that the employee is the king. For this reason, we intend to invest in the professional skills and soft skills of our employees. We achieve this through trainings and activities aimed at strengthening the team bond.

4.1 Vetëdija

Self Awareness

Kontakt morri iniciativën për të realizuar një trajnim me qëllim rritjen e vetëdijes të punëmarrësit. Rritja e vetëdijes për Kontakt sjell një përmirësim të komunikimit midis departamenteve dhe rritje të performancës së punëmarrësit. Punëmarrësi, nëpërmjet rritjes së vetëdijes ka aftësi më të mira në marrjen e vendimeve, aftësi më të mira komunikimi, lidhshëpi dhe kënaqësi më të lartë në punë.

Nga konkluzionet e trajnimit Kontakt vendosi të shtjellojë më tej vlerat e kompanisë për ti dhënë punëmarrësve një perspektivë më të qartë të kompanisë, gjithashtu shtoi aktivitetet me qëllim rritjen e vetëdijes.

Aktivitete që kanë përforcuar vetëdijen e punëmarrësit: Maratona Kontakt, Udhëtime për Formim Lidhje Ekipi, Aktivitete për forcimin e komunikimit midis Departamenteve

Kontakt took the initiative to carry out a training aimed at increasing employee awareness. Increased awareness leads to improved communication between departments and increased employee performance. The employee, through increased awareness, has better decision-making skills, better communication skills, leadership and higher job satisfaction.

From the conclusions of the training, Kontakt decided to further elaborate the company's values to give employees a clearer perspective of the company, and also added activities aimed at increasing awareness.

Activities that have strengthened the employee's awareness: Kontakt Marathon, Team Building Training Trips, Different activities to strengthen communication between departments





4.2. Formim Lidhje Ekipi

Team Building Activities

Në 2023 Kontakt realizoi trajnim për vetëdijën me qëllim përmirësimin e performancës së stafit dhe forcimin e lidhjes midis departamenteve. Nga konkluzionet e trajnimit vendosëm të realizojmë udhëtime 2-ditore dhe aktivitete që ndihmojnë në forcimin e ekipit. Në 2023 janë realizuar aktivitetet:

- Udhëtim në Firenze 2-ditor: Departamenti Juridik, Financë, Arkivë-Protokoll

- Udhëtim në Barcelona 2-ditor: Departamenti Shitje, Departamenti Inxhinierik

- Udhëtim në Paris: Departamenti Design

- Udhëtim në Romë 2-ditor: Departamenti Juridik, Financë, Audit, Arkivë-Protokoll

- Maratona e Kontakt

- Piknik te Shkalla e Tujanit: Departamenti Juridik, Financë, Arkivë-Protokoll

- Piknik në malin e Dajtit: Drejtuesit e Departamenteve





In 2023 Kontakt carried out awareness training with the aim of improving staff performance and strengthening the connection between departments. From the conclusions of the training, we decide to carry out 2-day trips and activities that help strengthen the team. In 2023, the following activities were carried out:

- 2-day Trip to Florence: Legal, Finance, Archives-Protocol Department*
- 2-day trip to Barcelona: Sales Department, Engineering Department*
- 3-day trip to Paris: Design Department*
- 2-day trip to Rome: Legal, Finance, Audit, Archives-Protocol Department*
- Kontakt Marathon*
- Picnic at Tujani Canyon: Legal, Finance, Archives-Protocol Department*
- Picnic on Mount Dajti: Heads of Departments*

4.3. Kualifikime

Qualifications

Në Kontakt mbret nuk është klienti, por punëmarrësi, pasi është ai që e sjell dhe e mban klientin. Kontakt synon të investojë vazhdimisht tek aftësitë e punëmarrësit nëpërmjet kualifikimeve të vazhdueshme që realizohen çdo vit për të gjitha departamentet. Përpos trajnimeve të lidhura me profesionin, realizojmë trajnime në fabrikat e furnitorëve tanë ndërkombëtarë me qëllim që çdo departament të kuptojë proceset e ndërtimit. Disa nga trajnimet e realizuara në vitin 2023 janë:

Kualifikim programi REVIT – Departamenti Inxhinierik
 Instituti i ekspertëve Fiskalë – Trajnime për Departamentin Financë
 Redo Prishtina – Trajnim për Departamentin Design
 Baris Kiliçarslam, Extraordinary Success – Trajnime për Departamentin Shitje
 Prokurimet Publike – Departamenti Juridik & Prokurime
 FIDIC – Trajnim për kompaninë për standardin e ri të kontratave me nënkontraktorët
 Hidroizolim Ardex – Trajnim për kompaninë i realizuar në fabrikën e Ardex
 Termoizolim Rockwool - Trajnim për kompaninë i realizuar në fabrikën e Rockwool Adriatic në Kroaci.
 Termoizolim Knauf - Trajnim për kompaninë i realizuar në fabrikën e Knauf në Serbi.
 USM U. Schärer – Trajnim në Zvicër për prodhimin e mobiljeve të zyrës
 3Dee GmbH & Co – Trajnim në Austri për printime 3d
 Pagani Pens - Trajnim në Zvicër për prodhimin e stilolapsave
 MEA Water Management - Trajnim në Çeki për hidroizolim





In Kontakt, the king is not the customer, but the employee, as he is the one who brings and keeps the customer. Kontakt aims to constantly invest in the skills of the employees through continuous qualifications that are carried out every year for all departments. In addition to the trainings related to the profession, we carry out trainings in the factories of our international suppliers in order for each department to understand the construction processes. Some of the trainings carried out in 2023 are:

REVIT program qualification - Engineering Department

Institute of Fiscal experts - Training for the Finance Department

Redo Prishtina - Training for Design Department

Baris Kiliçarslam, Extraordinary Success – Training for Sales Department

Public Procurement - Legal & Procurement Department

FIDIC – Training for the entire company for the new standard of contracts with subcontractors

Ardex waterproofing - Training for the company carried out in the Ardex factory

Rockwool Thermal Insulation - Company training conducted at the Rockwool Adriatic factory in Croatia.

Knauf Insulation - Company training conducted at the Knauf factory in Serbia.

USM U. Schärer – Training in Switzerland for the production of office furniture

3Dee GmbH & Co – Training in Austria for 3d printing

Pagani Pens - Training in Switzerland for the production of pens

MEA Water Management - Training in the Czech Republic for waterproofing

4.4. FIDIC

Fidic

Themeluar në vitin 1913 Federata Ndërkombëtare e Inxhinierëve Konsulentë (FIDIC) është organizatë globale me qëllim publikimin e formateve standarde të kontratave ndërkombëtare të ndërtimit. FIDIC rregullon marrëdhënien midis sipërmarrësit dhe nënkontraktorit me kontrata të hartuara nga inxhinierë ekspertë të fushës.

Kontakt arriti objektivin të standardizojë të gjitha kontratat me nënkontraktorët e vet, të hartuara sipas kërkesave të Departamentit Inxhinierik. Të gjitha kontratat e reja që realizohen janë sipas standardeve europiane të FIDIC.



Founded in 1913, the International Federation of Consulting Engineers (FIDIC) is a global organization with the aim of publishing standard formats for international construction contracts. FIDIC regulates the relationship between the contractor and the subcontractor with contracts drawn up by expert engineers in the field.

Kontakt achieved the objective of standardizing all contracts with its subcontractors, drawn up according to the requirements of the Engineering Department. All new contracts that are realized are according to FIDIC European standards.



5. Biznesi

Business

Investim

Në 2023 Kontakt i dha rëndësi të veçantë investimit në projekte të reja duke krijuar departamentin e ri "Toka të Reja". Ky departament u krijua në 1 Mars 2023, i specializuar për gjetjen dhe studimin e projekteve të reja për zhvillim. Krijimi i këtij departamenti lejon që Kontakt të ketë një avantazh konkurrues ende pa filluar ndërtimi.

Ne i japim vlerë parave të gjeneruara nga arkëtimet duke i investuar në projekte të reja. Është finalizuar kontrata për projektin Kadiu dhe është nxjerrë në shitje për klientin. Projekti përfshin në total 17 objekte me sipërfaqe ndërtimi 90,000 m². Projekti tjetër i ri në 2023 është projekti ABA i përbërë nga 58 vila me sipërfaqe ndërtimi 18,000 m².

Gjithashtu për herë të parë Kontakt investon në projekte të reja jashtë Tiranës, me projekt të ri në Tushemisht, Pogradec me sipërfaqe ndërtimi 40,000 m².

Investments

In 2023 Kontakt gave special importance to investing in new projects by creating the new department "New Lands". This department was created on March 1, 2023, specialized in finding and studying new projects for development. The creation of this department allows Kontakt to have a competitive advantage even before construction begins.

We give value to the money earned by investing in new projects. The contract for the Kadiu project has been finalized and has been put up for sale to the client. The project includes a total of 17 buildings with a construction area of 90,000 m².

Another new project in 2023 is the ABA project consisting of 58 villas with a construction area of 18,000 m².

Also, for the first time Kontakt invests in new projects outside Tirana, with a new project in Tushemisht, Pogradec with a construction area of 40,000 m².

Projektim

Kontakt ka investuar në departamentin e arkitektures duke shtuar me 40% numrin e punëmarrësve dhe duke bashkëpunuar me studio ndërkombëtare për trajnimin e stafit dhe realizimin e projekteve komplekse. Në vitin 2023 janë projektuar vilat ABA, Kadiu dhe Oxa nga studio hollandeze e arkitektures Kontakt. Gjithashtu ka filluar puna për projektimin e projektit në Tushemisht, Pogradec.

Kompleksi Balla është projektuar në bashkëpunim me studion hollandeze OMA e cila gjithashtu realizoi projektimin e kompleksit Mangalem 21.

Talenti i studios sonë të arkitekturës dhe këmbëngulja në detaje për çdo element të projektit, bën që avantazhi konkurrues i kompanisë të fillojë që në fazën e projektimit.

Project Design

Kontakt has invested in the architecture department by increasing the number of employees by 40% and cooperating with international studios for staff training and the design of complex projects. In 2023, the ABA villas, Kadiu and Oxa complex were designed by our architectural studio. We've also started the project design for the complex in Tushemisht, Pogradec.

The Balla complex was designed in cooperation with the Dutch architectural studio OMA, which also designed the Mangalem 21 complex.

The talent of our architecture studio and the persistence in detail for every element of the project, makes the company's competitive advantage start from the design phase.

Ndërtim

Të ndërtosh me cilësi dhe në afat është sfida me të cilën Kontakt përballet çdo ditë. Ne i japim rëndësi grafikut të punimeve për realizimin në kohë dhe me cilësinë e duhur. Kontakt ka vijuar të punojë pa ndërprerje në pesë kantierë gjatë vitit 2023 duke theksuar përfundimin me sukses të punimeve në kompleksin Mangalem 21 i cili qëndron si projekti më i madh dhe më i vështirë i kompanisë.

Përveç investimit në staf synojmë investimin dhe në teknologji të reja. Gjatë vitit 2023 Kontakt është angazhuar me kompani të reja ndërkombëtare në Kine dhe Indi për materiale hidrosanitare, pllaka dhe laminat.

Shitje

Gjatë vitit 2023 Kontakt ka arritur të tejkalojë rekordin e shitjeve krahasuar me 2022, kjo për shkak të punës së palodhur të departamentit të shitjes dhe investimit të vazhdueshëm që Kontakt realizon në brandin e vet. Për shkak të besimit që klientët kanë te kompania arritëm të kemi një rekord shitjesh menjëherë me daljen e projektit Kadiu me 98 njësi vetëm në muajin Gusht. Ky muaj ishte muaji më i mirë i shitjeve me një rekord prej 154 shitjesh totale.

Ne kemi në dispozicion 20 agjentë shitje të kualifikuar dhe të motivuar për tu përgjigjur kërkesave të klientëve në çdo moment.

Përveç kësaj, Kontakt vazhdon dhe investon në brandin e vet, duke shtuar punonjës në departamentin Design të specializuar dhe të diplomuar në Universitetin e Arteve te Bukura.

Me synim rritjen e brandit Kontakt edhe më tej, departamenti Shitje dhe Marketing në bashkëpunim me njëri-tjetrin kanë përcaktuar një katalog marketing me dhurata të seleksionuara për bashkëpunëtorët tanë.

Construction

Building with quality and on time is the challenge Kontakt faces every day. We give importance to the schedule of construction works for completing on time and with the right quality. Kontakt has continued to work without interruption in five construction sites during 2023, emphasizing the successful completion of the construction works in the Mangalem 21 complex, which remains the company's largest and most difficult project.

In addition to investing in staff, we also aim to invest in new technologies. During 2023 Kontakt is engaged with new international companies in China and India for bathroom elements, tiles and laminates.

Sales

During 2023, Kontakt has managed to exceed the sales record compared to 2022, due to the hard work of the sales department and the continuous investment that Kontakt makes in its brand. Due to the trust that customers have in the company, we managed to have a sales record immediately with the release of the Kadiu project with 98 units sold only in the month of August. This month was the best month of sales with a record 154 total sales.

We have 20 qualified and motivated sales agents available to respond to customer requests at any time.

In addition, Kontakt continues and invests in its own brand, adding employees to the Design department specialized and graduated in the University of Beautiful Arts. With the aim of increasing the Kontakt brand even further, the Sales and Marketing Department in cooperation with each other have defined a marketing catalog with pre-selected gifts for our partners.

6. Tregu

Market

Eksperienca

Krijimi i emrit të mirë është shumë i rëndësishëm në sektorin e ndërtimit. Kontakt synon ta ruajë emrin e mirë që ka krijuar nëpërmjet eksperiencës 24-vjecare në treg dhe zbatimit të afatit të punimeve dhe dorëzimit të klientit. Është pikërisht besimi që ka klienti tek kompania që ndihmon në arritjen e shitjeve rekord menjëherë me nxjerrjen në shitje të projekteve të reja.

Experience

Building a brand name is very important in the construction sector. Kontakt aims to maintain the brand name it has created through its 24-year experience in the market and the implementation of the timeline for construction works and delivery to the client. It is exactly the customer's trust in the company that helps in achieving record sales immediately after the putting out for sale of our new projects.

Bashkëpunimi me klientin

Gjithmonë synojmë ti përshtatemi sa më mirë kërkesave të klientit. Çdo klient ka të drejtën që të realizojë ndryshime në planimetri me ndihmën e arkitektit dhe të realizojë punime private. Projektet e reja krijohen duke patur parasysh kërkesën në treg. Projekti Kaimi përmban katër tipologji që përsëriten tek të gjitha objektet. Pra klienti mund të gjejë të njëjtin apartament në disa objekte. Çdo klient i interesuar i realizohet një prezantim nga agjenti i shitjes i projektit dhe renderave në web-in e Kontakt.

Përveç planimetrive dhe renderave ne ofrojmë mundësinë e vizualizimit duke përdorur HoloLens të Microsoft. Agjenti i shitjes është gjithmonë në ndihmë të klientit për çdo kërkesë financiare, juridike apo teknike.

Customer Cooperation

We always aim to adapt as best as possible to the customer's requests. Every customer has the right to make changes in the layout with the help of the architect and to carry out private works. New projects are created considering market demand. The Kaimi project contains four typologies that are repeated in all objects. So the client can find the same apartment in several buildings. Each interested customer is given a presentation by the sales agent of the project and renderings on the Kontakt website.

In addition to plans and renderings, we offer the possibility of visualization using Microsoft's HoloLens. The sales agent is always at the customer's disposal for any financial, legal or technical request.

Investimi në teknologji

Kontakt është gjithmonë në kërkim të përmirësimit të teknologjisë dhe cilësisë së ndërtimit. Një nga vlerat tona është ndërtimi me leverdi, klienti gjithmonë merr një raport shumë të mirë të cilësisë dhe cmimit të paguar te Kontakt, sesa tek konkurrentët. Në 2023 Kontakt investoi me partnerë të rinj nga tregu Aziatik, por duke ruajtur të njëjtën cilësi të mallrave sipas standarteve Europiane. Ne marrim pjesë vazhdimisht në panaire ndërtimi që realizohen siç janë panairi Cersaie në Itali, panairi Guangzhou në Kinë dhe panairi Bauma në Gjermani

Investments in Technology

Kontakt is always looking to improve our technology and quality of construction. One of our values is cost-effective construction, the customer always gets more quality for the price paid from Kontakt than from competitors. In 2023 Kontakt invested with new international partners in Asia Markets, but by maintaining the quality of goods according to the European standards. We constantly participate in construction fairs such as the Cersaie fair in Italy, the Guangzhou fair in China and the Bauma fair in Germany.



7. Rreth Nesh

About us



Kontakt nuk ka si qëllim thjesht të ndërtojë, por të krijojë komunitete dhe të përmirësojë vazhdimisht standardin e vet të ndërtimit. Investojmë vazhdimisht ne aktivitete për artin dhe kulturën.

Kontakt does not aim to simply build, but to create communities and constantly improve its standard of construction. We constantly invest in art and culture.



7.1. Procedurat

Procedures

Në 2023, Kontakt finalizoi me sukses hartimin e procedurave për të 13 departamentet.

Procedurat e përpiluara me kujdes janë bërë një mjet i rëndësishëm për trajnimin e ekipit tonë dhe për të siguruar që puna jonë të jetë në përputhje me standardet më të larta të industrisë.

Çdo punëmarrës i ri lexon dhe arrin të ketë një pamje të qartë të detyrave të pozicionit të tij si dhe një pamje gjithëpërfshirëse të punëve të departamentit.

Procedurat rishikohen çdo vit në mënyrë që të kemi siguri që proceset e punës që përshkruhen të jenë sa më të qarta dhe të përditësuar.



In 2023, Kontakt successfully finalized the drafting of procedures for all 13 departments. Carefully crafted procedures have become an important tool for training our team and ensuring our work complies with the highest industry standards. Each new employee manages to have a clear picture of the duties of his position as well as a comprehensive picture of the department's work.

The procedures are reviewed every year in order to ensure that the described work processes are as clear and up to date as possible.



7.2. Përgjegjësi Sociale

Social Responsibilities





Në çdo projekt të ri Kontakt tregon kujdes që të investojë dhe të plotësojë nevojat e komunitetit. Komplekset rezidenciale janë të ndërtuara në mënyrë që të rrisin bashkëveprimin në komunitet.

Çdo projekt merr parasysh të shfrytëzojë hapësirat e gjelbërta, stola dhe kënde lojrash për fëmijë. Gjithashtu, sigurohemi të përmbushim nevoja specifike të komuniteteve si dhe sponsorizojmë ne arte dhe kulturë.

In every new project Kontakt makes sure to invest and meet the needs of the community. The residential complexes are built in such a way as to increase cooperation in the community.

Each project takes into account the use of green spaces, benches and playgrounds for children. We also make sure to fulfill the specific needs of communities as well as sponsor arts and culture

7.3. Sigurimi Teknik

Technical Safety



Kontakt zbaton me përpikmëri të gjitha rregullat dhe standartet për sigurinë në punë. Ndërtimi është industri me rreziqe të larta për dëmtime gjatë punës, prandaj Kontakt angazhohet me trajnime të shpeshta dhe kontroll të vazhdueshëm nga stafi inxhinierik.

Trajnimet realizohen në mënyrë periodike dhe kanë si qëllim informimin e stafit mbi menaxhimin e rreziqeve në punë dhe përdorimin e mjeteve të ndihmës së shpejtë.

Stafi inxhinierik realizon çdo ditë kontroll të punëtorëve të kantierit për marrjen e masave të duhura për shmangien e rreziqeve në punë.

Kontakt ka zero aksidente në punë për vitin 2023 dhe synon të njëjtin objektiv për vitet e ardhshme.



Kontakt strictly implements all the rules and standards for safety at work. Construction is an industry with high risks for injuries during work, therefore Kontakt engages with frequent training and continuous control by the engineering staff.

The trainings are carried out periodically and aim to inform the staff about the management of risks at work and the use of first aid tools.

The engineering staff performs daily inspections of the site workers to take appropriate measures to avoid risks at work.

Kontakt has zero accidents at work for the year 2023 and aims for the same objective for the coming years.

8. Grupi Drejtues

Leadership



Fatmir Bektashi

Administrator i Përgjithshëm
CEO



Ardit Bektashi

Drejtues Projekti
Project Manager



Florida Albrahimi

Drejtuese Dep. Inxhinieri
Head of Engineering Department



Ardita Gushe

Drejtuese Dep. Arkitekturë
Head of Architecture Department



Kristjan Ndoca

Drejtues Dep. Gjeodezi
Head of Geodesy Department



Silvia Deda

Drejtuese Dep. Toka të Reja
Head of New Lands Department



Eralda Ikonimi

Drejtuese Dep. Financë
Head of Finance Department



Genci Bektashi

Drejtues Dep. Audit
Head of Audit Department



Iljada Qirici

Drejtuese Dep. Juridik
Head of Juridical Department



Oltiana Fusha

Drejtuese Dep. Prokurime
Head of Procurement Department



Borana Karaj

Drejtues Dep. Burime Njerëzore
Head of Human Resources Department



Aida Çepele

Drejtuese Dep. Design
Head of Design Department



Erli Luli

Drejtues Dep. Marketing & Shitje
Head of Marketing & Sales Department



Gentiana Sinojmeri

Drejtuese Dep. Arkiva
Head of Archive Department

9. Pasqyrat Financiare

Financial Statements

Pasqyra e Pozicionit Financiar

Balance Sheet

Vlera / Values /000 €

AKTIVET / ASSETS	2023	2022	Δ% '23 - '22
Aktivitet afatgjata/ Non Current Assets			
Aktive afatgjata materiale / <i>Tangible Assets</i>	2,468	1,820	36
Aktive afatgjata materiale te Investuara / <i>Invested Tangible Assets</i>	14	13	6
Truall / <i>Land</i>	49	44	10
Aktivitet afatgjata jomateriale / <i>Non Tangible Assets</i>	1	1	(1)
Totale / Total	2,531	1,879	35
Aktivitet Afatshkurtra / Current Assets			
Aktive financiare afatshkurtra / <i>Financial Assets</i>	-	-	-
Llogari/Kerkesa te arketueshme / <i>Accounts Receivable</i>	(158)	99	(260)
Llogari/Kerkesa te tjera te arketueshme / <i>Other Receivables</i>	145	484	(70)
Totale / Total	(12)	583	(102)
Inventari / Inventory			
Lendet e para / <i>Raw Materials</i>	275	942	(71)
Prodhim ne proces / <i>Production In Process</i>	26,294	32,741	(20)
Produkte te Gatshme / <i>Inventory</i>	62,563	35,578	76
Parapagesat per furnizime / <i>Prepaid Suppliers</i>	1,006	1,017	(1)
Parapagimet dhe shpenzimet e shtyra / <i>Deferred expenses</i>	9,934	4,230	135
Totale / Total	100,072	74,509	34
Mjete Monetare / Cash & Cash Equivalents			
Mjete monetare / <i>Cash & Cash Equivalents</i>	4,038	1,745	131
Totale / Total	4,038	1,745	131
Aktivitet totale Afatshkurtra / Total Current Assets	104,098	76,837	35
TOTALI I AKTIVEVE / TOTAL ASSETS	106,629	78,716	35

Vlera / Values /000 €

PASIVET DHE KAPITALI / LIABILITIES & EQUITY	2023	2022	Δ% '23 - '22
KAPITALI / EQUITY			
Kapitali / Equity	6,339	5,771	10
Rezerva Ligjore / Legal Reserve	12	11	10
Fitime te pashperndara / Retained Earnings	2,646	2,484	7
Fitim (Humbje) e vitit financiar / Profit (Loss)	1,095	1,086	1
Totale / Total	10,092	9,352	8
Pasivet Afatgjata / Non-Current Liabilities			
Hua afatgjata / Long-Term Debt	-	-	-
Te Ardhura te Shtyra / Deferred Revenue	2	2	10
Totale / Total	2	2	4
Pasivet Afatshkurtra / Current Liabilities			
Huamarrjet, Afatshkurter / Short Term Debt	-	-	-
Te pagueshme ndaj furnitoreve / Accounts Payable	577	760	(24)
Te pagueshme ndaj punonjesve / Employees Payable	-	-	-
Detyrime Tatimore / Taxes Payable	107	44	142
Te tjera Detyrime / Other Accounts Payable	144	280	(49)
Parapagime te arketuara / Cashed Prepayments	95,707	68,278	40
Totale / Total	96,535	69,362	39
TOTALI I PASIVEVE DHE KAPITALIT / Total Liabilities & Equity	106,629	78,716	35



Pasqyra e Performancës

Performance Overview

Vlera / Values /000 €

Pershkrimi / Description	2023	2022	Δ% '23 - '22
Shitjet Neto / Sales	18,013	17,491	3
Te ardhura te tjera nga veprimtarite e shfrytezimit / Operating Income	1,043	309	238
Ndryshimet ne punet ne proces / Changes in production in process	(5,019)	(6,456)	(22)
Ndryshimet ne inventarin e produkteve te gatshme / Changes in Inventory	16,112	19,441	(17)
Mallrat, lendet e para dhe sherbimet / Raw Materials and Services	(7,865)	(6,216)	27
Punime Ndertimi / Construction Works	(11,478)	(11,210)	2
Shpenzime te tjera nga veprimtarite e shfrytezimit / Other operating Expenses	(7,358)	(10,562)	(30)
Shpenzime te personelit / Personnel Expenses	(2,169)	(1,901)	14
Renia ne vlere (zhvleresimi) dhe amortizimi / Depreciation and amortization	(484)	(333)	45
Fitimi/(humbja) nga veprimtarite e shfrytezimit Profit / Loss from operating activities	795	563	41
Te ardhurat dhe shpenzimet financiare Financial Revenue and Expenses	493	717	(31)
Fitimi/(humbja) para tatimit Profit / Loss before tax	1,289	1,280	1
Shpenzimet e tatimit mbi fitimin Income Tax	(193)	(194)	(0)
Fitimi/(humbja) neto e vitit financiar Net Profit / Loss	1,095	1,086	1

Pasqyra e Ndryshimit të Kapitalit

Owner's Equity Statement

Vlera / Values /000 €

Pershkrimi / Description	Kapitali aksionar Equity	Rezerva ligjore Legal Reserve	Fitimi i pashperndare Retained Earnings	Total
Pozicioni me 01 Janar 2022 <i>As of January 2022</i>	6,339	12	2,728	9,079
				-
Fitimi periudhes / Profit for the year			1,193	1,193
Levizje te kapitalit / Movements through equity				-
Dividente te paguar / Dividends paid				-
Pozicioni me 31 Dhjetor 2022 <i>As of December 2022</i>	6,339	12	3,921	10,272
Fitimi periudhes / Profit for the year			1,095	1,095
Levizje te kapitalit / Movements through equity				-
Dividente te paguar / Dividends paid			(1,275)	(1,275)
Pozicioni me 31 Dhjetor 2023 / As of December 2023	6,339	12	3,741	10,092

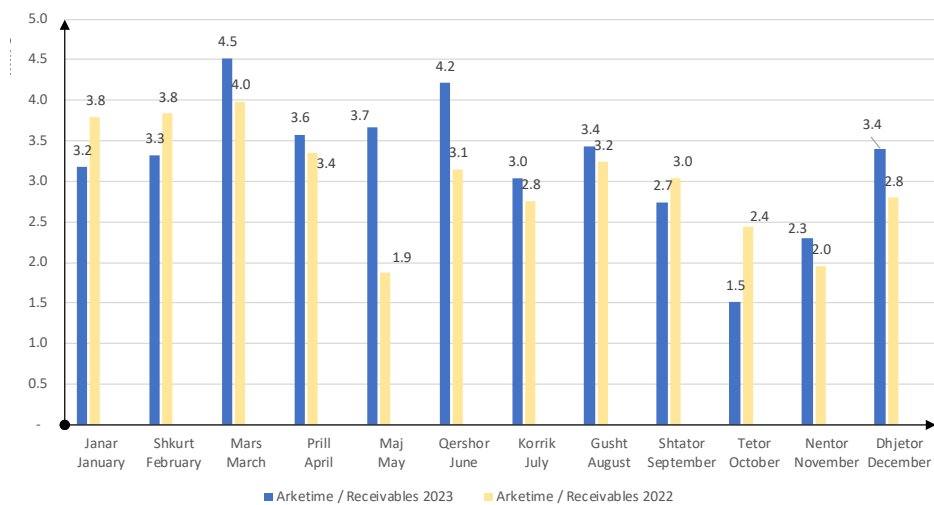
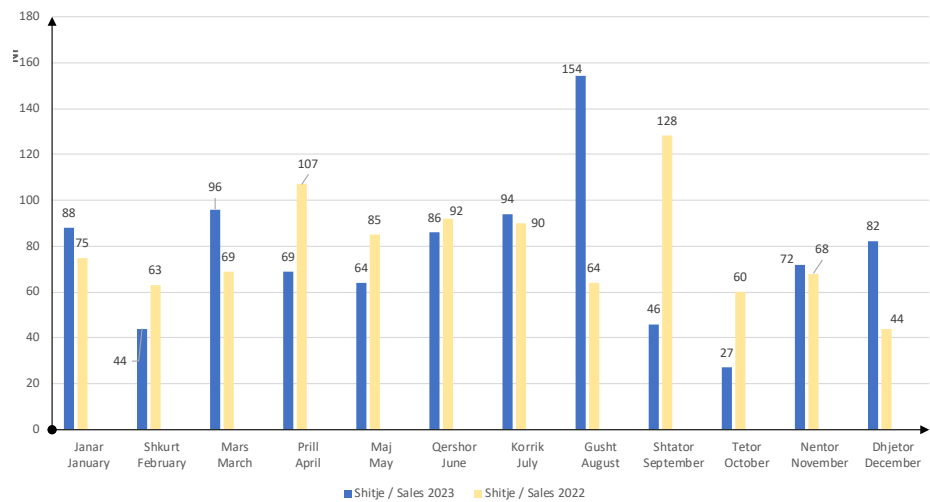
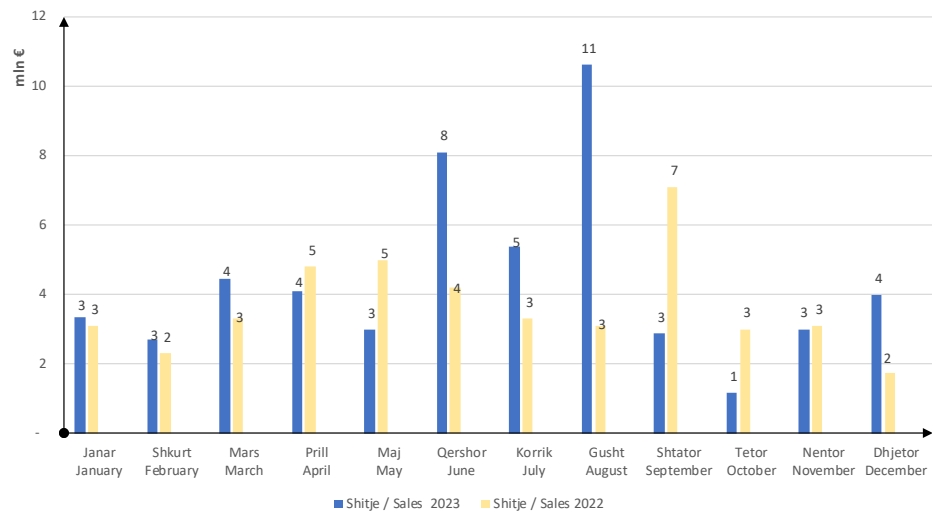


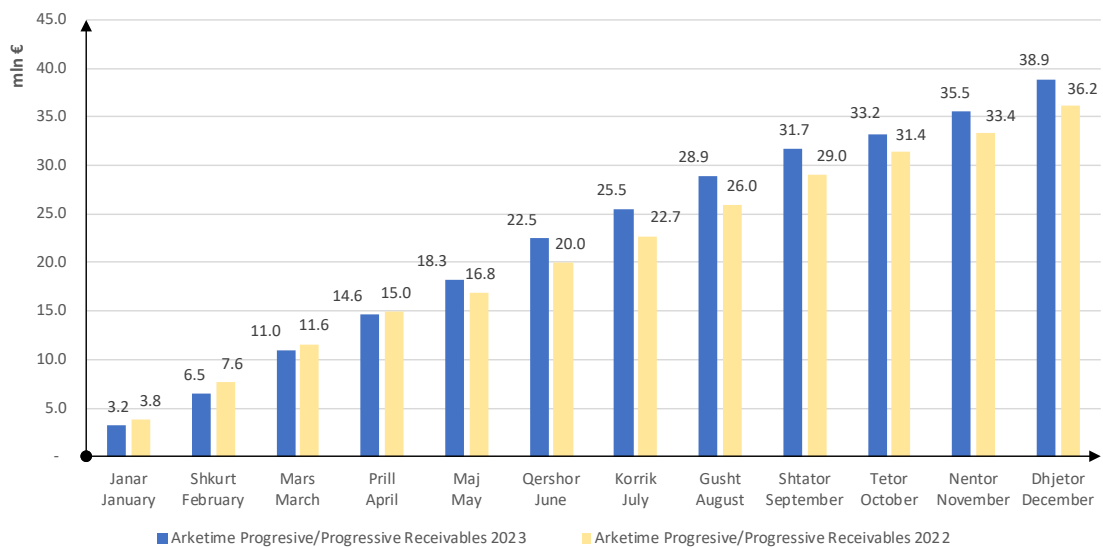
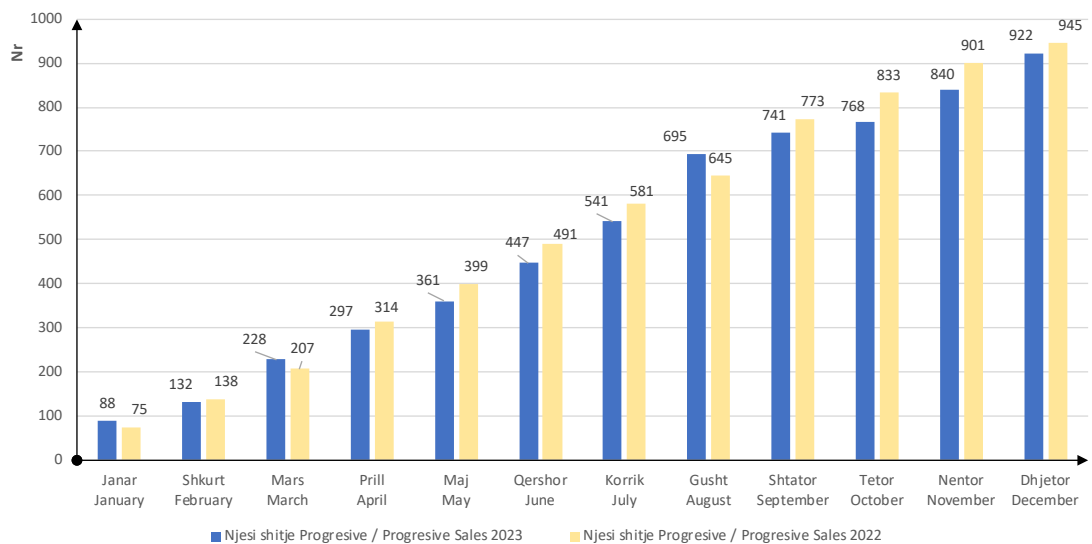
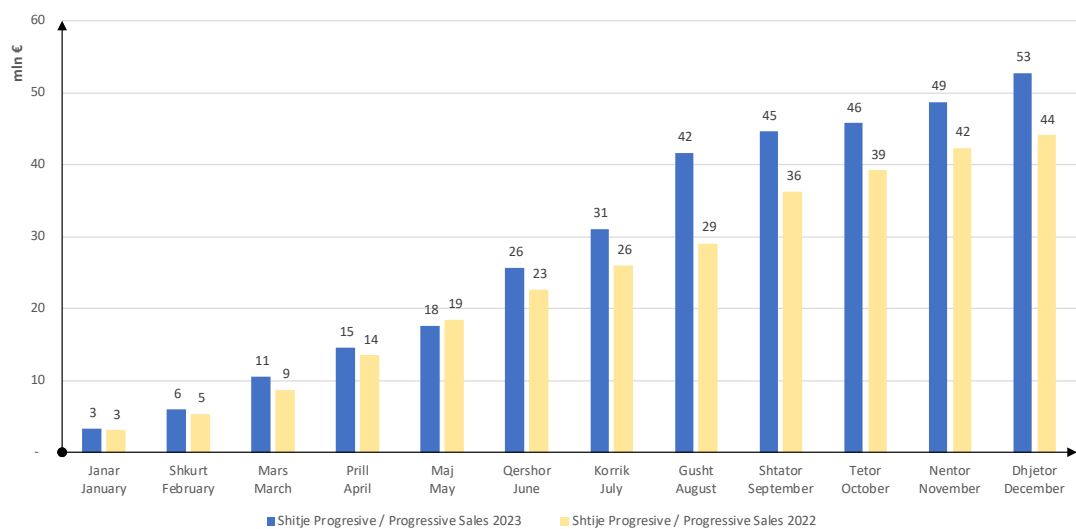
Pasqyra e Fluksit të Parasë - Metoda indirekte

Cash Flow Statement - Indirect Method



Fluksi i parave nga veprimtarite e shfrytezimit Operating Cash Flow	2023	2022	Δ% '23 - '22
Fitimi para tatimit / <i>Earning Before Tax</i>	1,289	1,280	1
Rregullime per: / <i>Adjusted for:</i>			
Amortizimin / <i>Depreciation</i>	484	333	45
Tatim fitimi i mbipaguar / <i>Overpaid Income Tax</i>	2	5	(55)
Humbje/(Fitim) nga Shitja e Aktiveve Afatgjata <i>Loss/Profit on sale of assets</i>	(2)	55	(103)
Te ardhura nga investimet / <i>Earning on investments</i>	-	-	-
Shpenzime te maturuara / <i>Matured expenses</i>	-	-	-
Humbje/(Fitim) nga Rivleresimi <i>Loss/Profit from reevaluation</i>	-	-	-
Rritje/renie ne tepricen e kerkesave te arketueshme nga aktiviteti, si dhe kerkesave te arketueshme te tjera <i>Increase/Decrease in Accounts Receivable</i>	653	889	(27)
Rritje/renie ne tepricen inventarit <i>Increase/Decrease in Inventory</i>	(18,234)	(15,208)	20
Rritje/renie ne tepricen e detyrimeve, per t'u paguar nga aktiviteti <i>Increase/Decrease in accounts payable</i>	20,350	15,073	35
Parate e perftuara nga aktivitetet Cash Flow from operating activities	4,543	2,428	87
Tatim fitimi i paguar / <i>Income Tax Paid</i>	(193)	(199)	(3)
Fluksi i parave nga veprimtarite operative Operating Cash Flow	4,350	2,229	95
Blerja e aktiveve afatgjata materiale / <i>Purchase of new assets</i>	(959)	(1,220)	(21)
Te ardhura nga shitja e paiisjeve / <i>Proceeds from sale of assets</i>	6	139	(95)
Paraja neto, e perdorur ne aktivitetet investuese Investing Cash Flow	(953)	(1,081)	(12)
Pagesa e detyrimeve te huase / <i>Debt Payments</i>	-	(0)	(100)
Dividendet e paguar / <i>Dividend Paid</i>	(1,275)	-	100
Paraja neto e perdorur ne aktivitetet financiare Financing Cash Flow	(1,275)	(0)	1,245,538
Rritja/renia neto e mjeteve monetare Increase /decrease in cash	2,122	1,147	85
Mjetet monetare ne fillim te periudhes kontabel Cash at beginning of year	1,916	597	221
Mjetet monetare ne fund te periudhes kontabel Cash at the end of year	4,038	1,745	131





10. Projekte

Project



Magnet

W magnet.kontakt.al

A Rr. Ndre Mjeda Nr 40 1023 Tiranë



Mangalem 21

W mangalem21.kontakt.al

A Rr. Pasho Hysa Nr 26 0714 1004 Tiranë



Siri I&II

W siri.kontakt.al

A Rr. Siri Kodra 206 1017 Tiranë



Marga

W marga.kontakt.al
 A Rr. Jordan Misja 1057 Tiranë



Marga II

W marga.kontakt.al
 A Rr. Filip Jano 1057 Tiranë



Kaimi - Mangalem 21

W kaimi.kontakt.al
 A Rr. Pasho Hysa Nr 26 0714 1004 Tiranë

OXA

W oxa.kontakt.al
A Rr. Dalip Topi 1040 Tiranë



ABA

W abazi.kontakt.al
A Rr. Turdive 40 Al 1045 Tiranë





KADIU

W kadiu.kontakt.al

A Rr. Pasho Hysa Nr 26 0714 1004 Tiranë



BALLA

Projekt i Ri / New Project





RAPORT VJETOR / ANNUAL REPORT 2023

KONTAKT

Drejtues Projekti / Project Manager:

Eralda Ikononi, Drejtuese Dep. Financë / Head of Finance Department

Aida Çepele, Drejtuese Dep. Design / Head of Design Department

Departamenti i Financës / Finance Department:

Kevin Gjergji, Drejtues Grupi / Group Leader

Departamenti Design / Design Department:

Alban Xhafa, Dizajner Grafik / Graphic Designer

Ksenja Maxhari, Fotografe / Photographer



Ndryshe...