



PLANI I BIZNESIT

2026

Prishtinë, Tetor 2025

Përmbajtja

PLANI I BIZNESIT.....	1
Struktura e biznesit	4
Vizioni	5
Misioni	5
Objektivat Strategjike dhe specifike.....	6
Analiza e tregut	Error! Bookmark not defined.
Tregu dhe segmentet e synuara	11
Analiza e pozicionit konkurrues (SWOT)	12
Përmbledhje strategjike.....	13
Burimet njerëzore.....	14
Planifikimet financiare për vitin 2026.....	16
Vlerësim Strategjik dhe Perspektivë 2026–2027.....	18

Lista e shkurtesave

NPL – Ndërmarrje publike lokale

KK – Kuvendi Komunal

KP- Komuna e Prishtinës

KA – Komisioni i Aksionarëve

KB - Kryesuesi i Bordit

DB – Drejtorët e Bordit

KAB – Komisioni i Auditimit të Brendshëm

KE – Kryeshefi Ekzekutiv

Struktura e biznesit

Forma ligjore:

Ndërmarrja Publike Lokal "Ku'zina" sh.a., është themeluar bazuar në Ligjin nr. 03/L-87 për ndërmarrjet publike. Është themeluar nga Kuvendi Komunal i Prishtinës, ku Komuna e Prishtinës është aksionar i 100%. Ndërmarrja fushë veprimtarinë e vet e bazon në Ligjin për Ndërmarrjet Publike dhe Ligjin për Shoqëritë Tregtare, si dhe në aktet e brendshme të nxjerra nga Aksionarët dhe Bordi.

Organizimi:

Ndërmarrja publike lokale Ku'zina, është shoqëri aksionare e themeluar nga Kuvendi i Komunës së Prishtinës. Aksionar i 100 për qind i saj është Kuvendi komunal i kryeqytetit, i cili përfaqësohet nga Komisioni Komunal i Aksionarëve. Komisioni Komunal i Aksionarëve përbehet nga tre anëtar. Dy anëtar me vota të barabarta zgjedhën nga Kuvendi Komunal i kryeqytetit dhe një anëtar zgjidhet, po ashtu me votë të barabartë zgjidhet nga kryetari i kryeqytetit.

Në aspektin organizativ të udhëheqjes, përveç Komisionit Komunal të Aksionareve, ndërmarrja ka edhe Bordit e Drejtorëve. Bordi i drejtorëve përbehet nga 5 anëtar. 4 anëtar, përmes proces të hapur rekrutues zgjedhën nga Komisioni Komunal i Aksionarëve.

Struktura Organizative

Punët nga veprimtaria e vet Ku'zina i organizon sipas nevojave dhe kërkesave që i kërkon procesi i punës, në varësi të llojit dhe vëllimit të punëve të ngjashme dhe të ndërlidhura në mes veti.

Duke u nisur nga lloji i biznesit, Ku'zina ka themeluar njësit organizative dhe përcaktuar fushëveprimin e punës se tyre:

- Kryeshefi Ekzekutiv
- Zyrtari Kryesor Financiar dhe i Thesarit
- Zyrtari i Auditimit të Brendshëm
- Këshilltari i Përgjithshëm - Sekretari
- Departamenti Ligjor dhe i Administratës
- Departamenti i Financave
- Departamenti i Prodhimit dhe Furnizimit

- Departamenti për Shitje dhe Marketing
- Departamenti i Shërbimeve të Përbashkëta
- Departamenti Ligjor dhe i Administratës i kryen punët juridike dhe administrative me interes të Ndërmarrjes;
- Departamenti i Financave i kryen punët financiare - llogaritare dhe kontabilitetit me interes të Ndërmarrjes; - aktivitete tregtare;
- Departamenti i Prodhimit dhe Furnizimit, mbikëqyrë dhe koordinon aktivitetet e kuzhinierëve apo punëtorëve të tjerë të kyçur në përgatitjen e ushqimit; mbikëqyrë përgatitjen e ushqimit në Kuzhinë duke i respektuar në përpikëri dozimin e përbërësve ushqimor.
- Departamenti për Shitje dhe Marketing- Mbikëqyrë dhe koordinon procesin e shitjes dhe marketingut.

Punët sistemohen sipas llojit, kompleksitetit dhe kushteve të tjera të nevojshme për kryerjen e tyre brenda pjesëve organizative.

Vizioni

Të jemi ofruesi kryesor i shërbimeve katering me cilësi të lartë, i njohur për ekselencë në ushqyerjen, qëndrueshmërinë dhe cilësinë e shërbimit, duke u zgjeruar përtej institucioneve publike në klientët e sektorit privat. Synojmë të krijojmë një përvojë ushqimore të lehtë me fokus në inovacion, opsione të shëndetshme dhe shërbim të shkëlqyer ndaj klientit. Prandj vizioni i kompanisë është:

Misioni

Të ofrojmë ushqime të freskëta, të shëndetshme dhe të balancuara për shkolla, kopshte dhe organizata të sektorit privat, duke siguruar vlerë të lartë ushqyese ndërkohë që ruajmë përballueshmërinë dhe efikasitetin. Misioni ynë zgjerohet për të përmirësuar shëndetin dhe mirëqenien e punonjësve dhe nxënësve duke ofruar opsione ushqimore cilësore dhe të qëndrueshme.

Vlerat kyçe

Vlerat Kryesore

Cilësia: Të ofrojmë ushqime të standardit të lartë duke përdorur përbërës të freskët dhe cilësorë.

Qëndrueshmëria: Të përdorim burime lokale, produkte organike dhe opsione të paketimit ekologjik.

- Inovacioni: Të zbatojmë teknologji moderne në përgatitjen dhe shpërndarjen e ushqimit për të përmirësuar cilësinë e shërbimit.
- Efikasiteti: Të optimizojmë operacionet për një shpërndarje dhe menaxhim me kosto efektive.
- Përputhshmëria: Të ndjekim të gjitha rregullat dhe standardet e sigurisë ushqimore.

Objektivat strategjike dhe specifike

Në funksion të vizionit dhe misionit të N.P.L. Ku'zina Sh.A., janë përcaktuar **7 objektiva strategjike**, të cilët përfaqësojnë drejtimit kryesorë të zhvillimit të ndërmarrjes në periudhën afatmesme dhe afatgjatë. Këta objektiva janë formuluar mbi bazën e një analize gjithëpërfshirëse të kapaciteteve të brendshme, nevojave të tregut, kërkesave të klientëve dhe standardeve profesionale në sektorin e ushqimit institucional.

Çdo objektiv strategjik është i ndërlidhur me një **fushë prioritare strategjike** dhe i shoqëruar me **objektiva specifike**, të matshme dhe të afatizuara, të cilat e orientojnë organizatën drejt rezultateve konkrete dhe ndikimit të qëndrueshëm.

Këta **7 objektiva strategjike** janë të përfshirë dhe të harmonizuar me **Planin e Veprimit**, i cili përbën dokumentin operativ që ndan në mënyrë të detajuar hapat për realizimin e strategjisë. Plani i veprimit përfshin gjithashtu **afatet kohore** dhe **indiktorët kyç të performancës (KPI)**, të cilët do të mundësojnë monitorimin dhe vlerësimin sistematik të përparimit drejt secilit objektiv.

Tabela më poshtë përmbledh këta objektiva strategjike, së bashku me fushat përkatëse prioritare dhe objektivat specifike për secilën fushë.

Table 1. Objektivat startegjike, objektivat specifike sipas fushave prioritare

Objektivi Strategjik	Fusha prioritare strategjike	Objektivat specifike
Objektivi Strategjik 1. Përmirësimi i Cilësisë dhe Sigurisë Ushqimore	<i>Të sigurohet që të gjitha vaktet të jenë të balancuara dhe të sigurta për fëmijët, në përputhje me udhëzimet ushqimore. Bashkëpunim me nutricionistë të certifikuar dhe kontrole të rregullta të cilësisë do të jenë pjesë e këtij objekti.</i>	1.1. Të rritet përqindja e konsumit të ushqimit nga fëmijët dhe të ulët plate waste nga 63% (2025) në minimum 80% deri në vitin 2029 Të rritet numri i inspektimeve të ushqimit dhe objektit të kaluara pa asnjë shkelje. 1.2. Të rritet numri i inspektimeve të ushqimit dhe objektit të kaluara pa asnjë shkelje. 1.3. Të sigurohet certifikimi nga nutricionistë për të paktën 95% të vakteve të përgatitura. 1.4. Të arrihet që mbi 85% e prindërve ta vlerësojnë ushqimin si mirë, shumë mirë apo mesatarisht. 1.5. Të arrihet një nivel kënaqësie mbi 90% nga klientët në sektorin privat.
Objektivi Strategjik 2. Zgjerimi i tregut dhe rritja e shtijes	<i>Zgjerimi i shërbimeve dhe ndërtimi i partneriteteve strategjike, me synim rritjen e pranisë së NPL "Ku'zina" Sh.A. në shkolla, çerdhe dhe institucione arsimore në mbarë rajonin përmes marrëveshjeve afatgjata.</i>	2.1. Të rritet shitja totale vjetore me përqindje të qëndrueshme për rreth 15% çdo vit. 2.2. Të rritet numri i shitjeve në sektorin publik me të paktën 10% çdo vit. 2.3. Të rritet numri i shitjeve në sektorin privat me minimum 30% në vit. 2.4. Të forcohet promovimi i produkteve dhe shërbimeve përmes marketingut aktiv dhe të synuar.

Objektivi Strategjik 3. Rritja e Efikasitetit Operativ	<i>Të optimizohet zinxhiri i furnizimit, të reduktohet mbeturina ushqimore dhe të përdoren metoda të qëndrueshme në paketim dhe shpërndarje për të mbrojtur mjedisin dhe ulur kostot.</i>	3.1. Të zvogëlohet kostoja mesatare për një vakt të prodhuar me së paku 1% në vit. 3.2. Të arrihet një marzh fitimi deri në 5% brenda periudhës së planifikuar.
Objektivi Strategjik 4. Zhvillimi i Vazhdueshëm Profesional i Stafit për të Siguruar Cilësi të Lartë të Shërbimit	<i>Të zhvillohet trajnimi vjetor për të gjithë punonjësit, vlerësime gjashtë mujore të performancës dhe rritjen e kënaqësisë mbi 85% deri në 2026, duke garantuar një shërbim cilësor dhe staf të motivuar e të aftë.</i>	4.1. Të rritet përqindja e stafit të trajnuar në baza vjetore, deri në mbulimin 100% deri në vitin 2026. 4.2. Çdo punonjës të marrë pjesë në të paktën një trajnim profesional çdo vit. 4.3. Përfshirja e 100% të stafit në vlerësime gjashtë mujore të performancës. 4.4. Të arrihet një nivel kënaqësie të stafit mbi 85% deri në fund të vitit 2026.
Objektivi Strategjik 5. Modernizimi Infrastruktural	<i>Modernizimi i Infrastrukturalës synon ndërtimin e një objekti të ri deri në vitin 2028, sigurimin e hapësirave të përkohshme deri në 2025, modernizimin e kuzhinave dhe përmirësimin e kushteve të punës dhe cilësisë së ushqimit.</i>	5.1. Të realizohet ndërtimi i objektit të ri funksional deri në vitin 2028, në përputhje me standardet moderne të sigurisë, higjienës dhe efikasitetit operacional. 5.2. Të sigurohet një objekt i përshtatshëm me qira deri në fund të vitit 2025, për të garantuar vijimësinë e shërbimeve dhe përmbushjen e nevojave operacionale në periudhën tranzitore. 5.3. Modernizimi i kuzhinave dhe ambienteve të punës me pajisje dhe teknologji bashkëkohore. 5.4. Përmirësimi i kushteve të punës dhe cilësisë së ushqimit përmes standardeve moderne.
Objektivi Strategjik 6.	<i>Digjitalizimi i proceseve me qëllim rritjen e efikasitetit</i>	6.1. Të përfundojë digjitalizimi i plotë i proceseve të punës deri në vitin 2026

Digjitalizimi i Proceseve	<i>operacional dhe transparencës institucionale.</i>	
Objektivi Strategjik 7. Fuqizimi i përgjegjësisë shoqërore të ndërmarrjes	<i>Kontributi i ndërmarrjes në përkrahje të kategorive të marginalizuara të shoqërisë, përfshirë të moshuarit, gratë dhe komunitetet minoritare.</i>	7.1. Të sigurohet rritja vjetore prej të paktën 20% e përfshirjes së grupeve të marginalizuara në kuadër të programeve ushqyese, përmes qasjes së barabartë, sensibilizimit dhe bashkëpunimit ndërinstitutional." 7.2. Organizimi i minimum 2 kampanjave vetdijesuese ne vit 7.3. Mbulimi i minimum 50% te shpenzimit te energjise elektrike nga energjia solare deri ne vitin 2029 7.4. Krijimi i qendrës së trajnimit dual deri në fund të vitit 2026.

Analiza e tregut për N.P.L. KU'ZINA sh.a.

Konteksti i sektorit gastronomik në Kosovë

Sektori i gastronomisë në Kosovë është në zhvillim të vazhdueshëm, i ndikuar nga rritja e kërkesës për ushqime të sigurta, të balancuara dhe të përgatitura me standarde të larta. Megjithëse gastronomia kosovare ruan tradita të pasura, ajo përballet me sfida si mungesa e diversitetit të ofertës, infrastrukturë jo të përshtatshme, mungesë fuqie punëtore dhe standardizimi të dobët të produkteve vendore. Këto pengesa kufizojnë konkurrueshmërinë dhe cilësinë e shërbimeve ushqimore në treg.

Përkundër këtyre sfidave, prirjet e fundit tregojnë interes në rritje për kuzhina të huaja dhe për ushqim të organizuar, sidomos në institucione arsimore, kompani dhe institucione publike. Kjo hap mundësi të rëndësishme për ofrues si N.P.L. Ku'zina Sh.A., e cila vepron në tregun e ushqimit të gatshëm dhe të kateringut për institucione publike dhe private.

Pozicioni i N.P.L. Ku'zina Sh.A. në treg

Ku'zina Sh.A. synon të ofrojë produkte ushqimore cilësore, të sigurta dhe financiarisht të përballueshme, duke u pozicionuar si zgjedhja e parë për familjet, institucionet arsimore dhe entet publike. Ndërmarrja operon në një treg dinamik e konkurrues, ku përparësia e saj qëndron në fleksibilitetin për t'iu përgjigjur kërkesave të ndryshme, kapacitetin për përgatitje masive dhe përshtatje të menysë sipas nevojave të klientëve.

Investimet në infrastrukturë, modernizimi i pajisjeve dhe garantimi i kushteve të sigurta të punës e forcojnë pozitën e saj konkurruese. Strategjia e ndërmarrjes është e lidhur me zhvillimin e gastronomisë vendore, krijimin e vendeve të reja të punës dhe përfshirjen e grupeve të ndryshme shoqërore.

Tregu i institucioneve parashkollore dhe shkollave

Në Komunën e Prishtinës, ekziston një bazë e gjerë për shërbime ushqimore të standardizuara në institucione arsimore. Sipas të dhënave të MASHT (2023–2024), mbi 40,800 fëmijë dhe nxënës janë të përfshirë në sistemin arsimor (nga çerdhet deri në shkollat e mesme). Ky numër paraqet një treg të qëndrueshëm dhe në rritje për shërbimet e ushqimit të organizuar.

Aktualisht, Ku'zina Sh.A. mbulon segmentin e çerdheve dhe shkollave fillore publike e private, por nuk operon ende në tregun e shkollave të mesme, i cili përbën një mundësi të pashfrytëzuar me mbi 8,800 nxënës. Zgjerimi në këtë segment do të rriste diversifikimin e klientelës dhe do të mundësonte krijimin e një rrjeti të qëndrueshëm kuzhinash shkollore.

Analiza e Konsumatorëve

Bazuar në anketat me 921 prindër të fëmijëve në çerdhe e shkolla publike, si dhe në diskutime me grupe fokusi:

63% e fëmijëve konsumojnë çdo ditë ushqimin e ofruar nga Ku'zina Sh.A.

45% e prindërve e vlerësojnë cilësinë si të mirë ose shumë të mirë, ndërsa 38% si mesatare.

Vetëm 36.8% e konsiderojnë ushqimin si të balancuar ushqyeshëm, çka nënvizon nevojën për transparencë mbi përbërjen dhe përmirësim të menysë.

78% e prindërve kërkojnë më shumë fruta të freskëta, pjata me peshk e mish pule, si dhe opsione dietike të personalizuar.

Vetëm 9.7% e prindërve kanë njohuri të plota për procesin e përgatitjes, duke treguar mungesë komunikimi efektiv ndërmjet ndërmarrjes dhe konsumatorëve.

Rekomandime kryesore:

Përmirësim i cilësisë dhe diversifikimit të menysë;

Rritje e transparencës dhe komunikimit me prindërit dhe institucionet;

Ofrimi i ushqimeve të përshtatura për dieta të veçanta;

Rishikim i sistemit të shpërndarjes dhe servimit për më shumë efikasitet.

Gjetje nga grupet e fokusit me institucionet

Intervistat me përfaqësues të çerdheve dhe shkollave nxorën në pah këto pika:

Komunikimi me Ku'zina Sh.A. është i mirë, por kërkohet digjitalizim i procesit të porosive përmes një platforme online.

Sasia e ushqimit është e mjaftueshme, por nevojitet përshtatje e menysë sipas grupmoshave.

Nuk ka oferta për fëmijët me alergji ose dieta të veçanta, çka është domosdoshmëri për t'u adresuar.

Infrastruktura për servim dhe mungesa e stafit shtesë ndikojnë në përvojën e konsumit.

Rekomandohet krijimi i një aplikacioni për menaxhimin e porosive, angazhimi i stafit shtesë dhe investimi në ambiente të përshtatshme për servim në institucione.

Tregu dhe segmentet e synuara

Ku'zina Sh.A. operon në sektorin e kateringut dhe ushqimit institucional, duke synuar:

1. Shkolla publike dhe private – ushqim i balancuar për nxënës të çdo moshe;
2. Çerdhe dhe kopshte – ushqim i freskët dhe i përshtatur për zhvillimin e hershëm;
3. Kompani private – katering ditor për zyra dhe organizata;
4. Shtëpi për të moshuarit dhe institucione shëndetësore – ushqim me dieta të përshtatura;
5. Evente dhe ngjarje biznesi – katering profesional me menu të personalizuar.

Përparësitë konkurruese të Ku'zina janë cilësia e lartë, fleksibiliteti në meny, çmimet konkurruese dhe përdorimi i produkteve vendore të freskëta. Partneritetet me fermerët lokalë dhe përkushtimi ndaj qëndrueshmërisë e vendosin ndërmarrjen në një pozitë të favorshme për rritje të mëtejshme në treg.

Analiza e tregut tregon se Ku'zina Sh.A. ka një pozicion të qëndrueshëm dhe potencial të madh për zgjerim, sidomos në segmentin arsimor dhe atë privat. Për të ruajtur konkurrueshmërinë dhe për të forcuar besimin e konsumatorëve, ndërmarrja duhet të fokusohet në:

- modernizimin e proceseve të brendshme,
- digjitalizimin e komunikimit,
- përmirësimin e cilësisë dhe personalizimit të ushqimit,
- dhe zgjerimin e shërbimeve në tregje të reja.

Zbatimi i këtyre masave do ta pozicionojë N.P.L Ku'zina si një aktor kyç në zhvillimin e gastronomisë institucionale në Kosovë dhe një model të qëndrueshëm për sektorin publik e privat.

Analiza e pozicionit konkurrues (SWOT)

- Analiza SWOT e N.P.L. Ku'zina Sh.A. paraqet një vlerësim të balancuar të pozicionit të saj në treg, duke evidentuar përparësitë konkurruese, dobësitë e brendshme, si dhe mundësitë dhe rreziqet që ndikojnë në zhvillimin afatmesëm të ndërmarrjes.
- Përparësitë
- Ku'zina Sh.A. gëzon disa avantazhe që e pozicionojnë si aktor të rëndësishëm në sektorin e ushqimit të organizuar:
- Menu e larmishme dhe e përshtatshme për një gamë të gjerë klientësh (institucione publike, çerdhe, shkolla dhe sektor privat).
- Cilësi e kontrolluar e ushqimit, nën mbikëqyrjen e nutricionistëve dhe teknologëve ushqimorë.
- Pajisje moderne prodhimi me kapacitet deri në 20,000 shujta në ditë.
- Kontratë afatmesme me Komunën e Prishtinës, që garanton stabilitet financiar dhe siguri të tregut.
- Çmime konkurruese, më të ulëta se ato të sektorit privat.
- Dobësitë
- Megjithëse pozicioni i saj është i qëndrueshëm, Ku'zina përballlet me disa mangësi që kufizojnë zhvillimin:
- Hapësirë e kufizuar kuzhine, që pengon rritjen e kapaciteteve prodhuese.
- Mungesë e stafit të trajnuar profesionalisht, veçanërisht në kuzhinë dhe logjistikë.
- Lokacion me qasje të vështirë dhe mungesë parkimi.
- Mungesë restoranti fizik për konsum të drejtpërdrejtë.
- Pamundësi për t'iu përshtatur trendeve bashkëkohore, si ushqimi vegan, organik apo i qëndrueshëm.
- Proceset ende manuale, që ulin efikasitetin dhe rrisin rrezikun e gabimeve administrative.
- Mundësitë
- Ndërmarrja ka potencial të madh për zgjerim dhe inovacion:
- Zgjerimi në tregun privat përmes kontratave me biznese dhe institucione me staf të madh.
- Diversifikimi i menysë dhe përshtatja me trendet ushqimore moderne.
- Partneritete me furnitorë lokalë për lëndë të para të freskëta dhe logjistikë të qëndrueshme.
- Përdorimi i marketingut digjital dhe rrjeteve sociale për promovim dhe rritje të besueshmërisë së markës.

- Investimi në teknologji dhe digjitalizim të proceseve (porosi online, menaxhim elektronik i kuzhinës, pagesa digjitale).
- Rreziqet
- Ndryshimet në politikat komunale që mund të ndikojnë në kontratat ekzistuese dhe në stabilitetin institucional.
- Konkurrenca e fortë nga sektori privat, me fleksibilitet dhe inovacion më të lartë.
- Probleme të mundshme me furnizimin e energjisë, që ndikojnë në kontinuitetin e prodhimit.

Përmbledhje strategjike

Ku'zina Sh.A. ka bazë solide për rritje, me cilësi të garantuar, kapacitete teknologjike dhe pozicion të qëndrueshëm në tregun publik. Megjithatë, për të ruajtur konkurrueshmërinë dhe për të shfrytëzuar plotësisht potencialin e saj, ndërmarrja duhet të fokusohet në:

- modernizimin e infrastrukturës,
- trajnimin profesional të stafit,
- digjitalizimin e operacioneve dhe
- diversifikimin e portofolit të klientëve në tregun privat.

Këto masa do të përforcojnë pozicionin e Ku'zina Sh.A. si ofrues lider i shërbimeve ushqimore institucionale në Kosovë.

Bazuar në gjetjet e analizës SWOT propozohen këto masa për përmirësim:

Zgjerimi i kapaciteteve të prodhimit dhe përmirësimi i hapësirave të punës – Investimi në një hapësirë më të madhe dhe më të mirë të organizuar për kuzhinën do të mundësonte rritjen e shërbimeve dhe zgjerimin e operacioneve.

- Trajnimi dhe profesionalizimi i stafit – Ofrimi i trajnimeve të rregullta për kuzhinierët dhe stafin tjetër do të ndihmonte në ngritjen e cilësisë së shërbimit dhe rritjen e përvojës profesionale.
- Adaptimi ndaj trendeve të reja ushqimore – Futja e opsioneve vegane, organike dhe të qëndrueshme në menu mund të ndihmojë në zgjerimin e klientelës dhe përmbushjen e kërkesave të tregut në zhvillim.
- Digjitalizimi i proceseve – Implementimi i sistemeve për menaxhimin e porosive online, pagesat digjitale dhe automatizimin e operacioneve do të rrisë efikasitetin dhe do të reduktojë gabimet në menaxhimin e biznesit.

- Zgjerimi i bashkëpunimit me sektorin privat – Fokusimi në bashkëpunime me kompani dhe institucione private që kanë nevojë për shërbime të organizuara ushqimore mund të sigurojë një rritje të qëndrueshme të të ardhurave.

Zgjerimi i zinxhirit të furnizimit me operatorë privatë – Përfshirja e operatorëve privatë në zinxhirin e furnizimit me produkte ose gjysmë-produkte mund të kontribuojë në **uljen e kostove operative, përmirësimin e menysë ushqimore dhe rritjen e fleksibilitetit** për të përmbushur kërkesat në rritje të tregut.

Përfshirja e sektorit privat në proceset e shpërndarjes së ushqimit dhe logjistikës – Inkuadrimi i operatorëve privatë në fazat logjistike të zinxhirit të vlerës, përfshirë transportin dhe shpërndarjen e ushqimit, ofron një alternativë funksionale dhe efikase, veçanërisht në kontekstin e zgjerimit të bazës së konsumatorëve. Ky angazhim mund të kontribuojë në përmirësimin e performancës operacionale, rritjen e kapacitetit të përgjigjes, si dhe uljen e kostove, përmes shfrytëzimit të kapaciteteve ekzistuese të sektorit privat dhe fleksibilitetit që ato ofrojnë.

Strategji më e fortë e marketingut dhe brandingut – Përdorimi i mediave sociale, reklamave të synuara dhe krijimi i një identiteti të fortë të markës do të ndihmonte në ndryshimin e perceptimit të kompanisë nga një ofrues i ushqimit të lirë në një markë që ofron ushqim cilësor me çmime të arsyeshme.

N.P.L. Ku'zina Sh.A. ka një bazë të fortë dhe avantazhe konkurruese të rëndësishme, por për të ruajtur dhe përmirësuar pozicionin e saj në treg, duhet të fokusohet në modernizimin e operacioneve, rritjen e cilësisë së shërbimit dhe zgjerimin në sektorin privat. Investimi në teknologji, përmirësimi i infrastrukturës dhe përshtatja ndaj trendeve të reja do të jenë hapa vendimtarë për suksesin afatgjatë të kompanisë.

Burimet njerëzore

Stafi përbën shtyllën kryesore të zhvillimit dhe suksesit të N.P.L. Ku'zina Sh.A.. Në kuadër të strategjisë zhvillimore është realizuar një vlerësim gjithëpërfshirës i gjendjes aktuale të burimeve njerëzore dhe nevojave për zhvillim profesional, me qëllim që aftësitë e brendshme të jenë në përputhje me objektivat afatgjata të ndërmarrjes.

Struktura dhe përbërja e stafit

Ku'zina Sh.A. ka një strukturë të larmishme që përfshin kuzhinierë, ndihmës kuzhinierë, servirues, staf logjistik e furnizimi, administratë, menaxherë dhe personel ligjor. Departamenti më i madh është ai i

Kuzhinës , pasuar nga departamenti i shërbimeve të përbashketa.

Rreth 40% e stafit kanë më pak se pesë vite përvojë pune, ndërsa pjesa tjetër zotëron eksperiencë prej 5 deri në 25 vjet, duke krijuar një kombinim të punonjësve të rinj dhe atyre me përvojë të gjatë. Kjo kërkon një qasje të

diferencuar ndaj trajnimeve — nga programet bazike për punonjësit e rinj, te ato të avancuara për stafin me përgjegjësi menaxheriale.

Nevojat për trajnim dhe zhvillim

Rezultatet e anketës me stafin tregojnë se 64% e punonjësve nuk kanë marrë trajnim gjatë 12 muajve të fundit, duke evidentuar një boshllëk të dukshëm në zhvillimin profesional të vazhdueshëm. Kjo mungesë ndikon drejtpërdrejt në cilësinë e shërbimit, sidomos në standardet e sigurisë ushqimore dhe adoptimin e teknologjive të reja.

Fushat më të kërkuara për trajnim përfshijnë:

aftësitë teknike në gatim, higjienë ushqimore dhe siguri në punë;

kontrollin e cilësisë dhe standardizimin e proceseve;

përdorimin e teknologjisë së informacionit (67% e të anketuarve kanë kërkuar më shumë njohuri digjitale);

zhvillimin e aftësive në menaxhim, komunikim dhe lidërsip.

Nevoja për njohuri teknologjike lidhet ngushtë me planin e digjitalizimit të ndërmarrjes, që përfshin automatizimin e porositve, prodhimit, shpërndarjes dhe monitorimit të cilësisë. Përveç trajnimeve, është identifikuar edhe nevoja për përmirësim të infrastrukturës teknike dhe pajisjeve mbështetëse.

Motivimi dhe format e zhvillimit

Punonjësit e konsiderojnë trajnimin si mundësi për rritje të efikasitetit, motivimit dhe cilësisë në punë. Format më të preferuara të zhvillimit profesional janë trajnimet praktike dhe seminarët në grupe, që kombinojnë mësimin teorik me përvojën në vendin e punës.

Ku'zina Sh.A. ka një bazë solide njerëzore, por përballen me mungesë të strukturave të qëndrueshme të trajnimit. Investimi në zhvillimin profesional të stafit mbetet thelbësor për:

- Përmirësimin e cilësisë së shërbimeve,
- Rritjen e motivimit dhe performancës,
- Ijimin e një kulture organizative moderne dhe të orientuar drejt inovacionit.
- Zbatimi i një plani gjithëpërfshirës të trajnimeve të personalizuar do të mundësojë ndërtimin e kapaciteteve të qëndrueshme njerëzore dhe përputhjen e ndërmarrjes me standardet bashkëkohore të sigurisë dhe efikasitetit.

Planifikimet financiare për vitin 2026

Investimet financiare për vitin 2026

Në kuadër të planit zhvillimor të N.P.L. Ku'zina Sh.A., viti 2026 do të shënojë fillimin e fazës së parë të investimeve kapitale, të orientuara drejt modernizimit të kapaciteteve ekzistuese dhe përgatitjes për ndërtimin e objektit të ri. Pas analizës së skenarëve të zhvillimit, investimet për vitin 2026 janë planifikuar të fokusohen në rritjen e efikasitetit operativ dhe përgatitjen infrastrukturore për zgjerim afatgjatë.

Investimet e planifikuara për vitin 2026				
Teknologjia shtese për zgjerimin e kapaciteteve	Copë	10	5,000	50,000
Paisje dhe vegla Kuzhine	komplet	1	175,000	175,000
Mikser për përgatitjen e ushqimeve	Copë	4	2,500	10,000
Paketimit dhe etiketimit (Modeli i ushqimeve t'ftoft)	Njësi	2	10,000	20,000
Masa për sigurinë dhe kontrollin e cilësisë (HACCAP; ISO)	komplet	1	150,000	150,000
Standardizimi i kuzhinave në shkolla dhe qerdhe	Njësi	20	20,000	400,000
Kosto totale për investimet				805,000

Skenari i investimeve për 2026

Vlera totale e investimeve të planifikuara: rreth 805 mije euro.

Burimi kryesor i financimit: të ardhura vetanake, grante, donacione dhe mbështetje nga Komuna e Prishtinës.

Destinacionet kryesore të investimit:

- Riorganizimi i kuzhinës dhe përmirësimi i pajisjeve prodhuese ekzistuese;
- Pajisje të reja për përpunim ushqimor dhe sisteme automatizimi për kontrollin e cilësisë;
- Investime në logjistikë – automjete frigoriferike dhe mjete shpërndarjeje për rritjen e efikasitetit në transport;
- Digjitalizim i proceseve për menaxhimin e porosive, prodhimit dhe shpërndarjes;

Objektivat financiare dhe pritjet

Këto investime pritjet të:

1. Përmirësojnë kapacitetet aktuale të prodhimit deri në 20,000 shujta në ditë;
2. Reduktojnë kostot operative përmes automatizimit dhe kontrollit të centralizuar të cilësisë;

Viti 2026 do të shërbejë si fazë tranzicioni strategjik, me investime të përqendruara në modernizim dhe përgatitje për zgjerim. Ky vit është kritik për të siguruar stabilitet financiar dhe efikasitet operativ, duke vendosur themelet për investimin transformues të ndërtimit të objektit të ri në fazën pasuese.

Analiza financiare për vitin 2026

Viti 2026 paraqet një periudhë të rëndësishme tranzicioni për N.P.L. Ku'zina Sh.A., e karakterizuar nga konsolidimi i rritjes së të ardhurave, rritja e qëndrueshmërisë financiare dhe forcimi i kapaciteteve operative. Fokusi kryesor për këtë vit është zgjerimi i aktivitetit në tregun publik dhe privat, si dhe optimizimi i strukturës së kostove.

1. Planifikimi Financiar për Vitin 2026

Bazuar në kontrata aktuale dhe ne planet per vitin 2026, Kuzina do të ketë për furnizim rreth 7,200 shujta publike + 250 shujta private/ditë

Planifikimi i Hyrjeve dhe Shpezimeve (7200 Shujta Publik+250 Shu. Privat) / 2026		
A	Te hyrat - Sek. Publik:Shkollat, qerdhet etj.	3,024,000€
B	Te hyrat - Sektori Privat +Kateringjet)	181,500€
TE HYRAT (TOTALE) A+B		3,205,500€
C	Shpenzimet e Furniz. me Lënde të Pare	961,650€
D	Shpenzimet për paga	948,000€
E	Investimet në kuzhine	805,000€
F	Shpenzimet tjera të përgjithshme	465,000€
TE DALAT (SHPENZIMET TOTALE) C+D+E+F		3,179,650€
	Fitimet e pritura (Para tatimit)	25,850€

2. Analiza e të hyrave

1. Të hyrat totale: €3,205,500
2. Sektori publik: €3,024,000

3. Sektori privat & kateringjet: € 181,500

Në krahasim me vitin 2025, të hyrat janë rritur me rreth 25%, duke reflektuar zgjerim të ndjeshëm të volumit të shërbimeve dhe diversifikim të burimeve të të ardhurave.

Rritja në segmentin privat është veçanërisht e theksuar, me trefishim të të ardhurave falë kontratave të reja dhe kërkesës së shtuar për shërbime kateringju.

3. Analiza e shpenzimeve

1. Shpenzimet totale: € 3,179,650
2. Lëndë të para: € 961,650
3. Shpenzimet për paga: € 948,000
4. Investime në infrastrukturë kuzhine: € 805,000
5. Të tjera shpenzime operative: € 465,000

Aktivitetet, natyra dhe kosto e tyre përmbledhen në Planin e Prokurimit të vitit 2026.

Struktura e shpenzimeve tregon menaxhim të kujdesshëm financiar, me fokus në cilësinë e lëndëve të para dhe rritjen e efikasitetit operativ.

Raporti i shpenzimeve ndaj të ardhurave mbetet në nivele të qëndrueshme, duke ruajtur balancën midis zgjerimit dhe disiplinës buxhetore.

Performanca e pritur financiare 2026

Fitimi para tatimit: € 25,850

Norma e fitimit: rreth 0.8% e të ardhurave totale

Krahasuar me vitin 2025 (fitim € 9,386), ky rezultat përfaqëson rritje mbi 2.7 herë, që dëshmon për përmirësim të rentabilitetit dhe fillimin e një cikli pozitiv të kthimit të investimeve.

Vlerësim strategjik dhe perspektivë 2026–2027

Viti 2026 pritet të shërbejë si bazë për stabilitetin afatgjatë financiar të ndërmarrjes, me zhvillime kryesore si:

- Përmirësim i fluksit të parasë (cash flow) përmes rritjes së të ardhurave operative;
- Rritje e kapacitetit investues në kuzhinë, logjistikë dhe digjitalizim me vlerë totale mbi €1.2 milion;
- Optimizim i kostove dhe efikasitet më të lartë në përdorimin e resurseve njerëzore dhe materiale;

- Krijim i një baze solide për fazën e ardhshme të investimeve (2027–2029).

Performanca financiare e vitit 2026 tregon se N.P.L. Ku'zina Sh.A. po ecën drejt një modeli më të qëndrueshëm dhe modern të menaxhimit financiar.

Rritja e qëndrueshme e të ardhurave, kontrolli i shpenzimeve dhe investimet strategjike në infrastrukturë e digjitalizim vendosin themelet për zhvillim afatgjatë, efikasitet më të lartë dhe pavarësi financiare.

Burimet e financimit

Ky seksion paraqet qasjen e integruar për sigurimin e burimeve financiare dhe orientimin e investimeve strategjike të N.P.L. Ku'zina Sh.A. gjatë periudhës 2025–2028, me theks në ndërtimin e një sistemi të qëndrueshëm për monitorimin e performancës financiare.

Strategjia financiare bazohet në një strukturë të diversifikuar burimesh, që përfshin:

- Të hyrat e rregullta nga kontratat publike (shkolla, çerdhe, institucione arsimore), si burimi kryesor i qëndrueshmërisë financiare;
- Marrëveshjet me sektorin privat dhe klientët, që forcojnë pavarësinë financiare dhe rrisin tregun e shërbimeve;
- Shërbimet e personalizuara për ngjarje dhe cateringje, si burime shtesë të të ardhurave;
- Grantet dhe fondet donatore, të destinuara për investime kapitale, modernizim teknologjik dhe infrastrukturor.
- Çdo burim do të vlerësohet në aspektin sasior, duke përcaktuar peshën e tij në buxhetin total dhe ndikimin në qëndrueshmëri financiare.

Prioritetet e investimeve

- Investimet do të fokusohen në rritjen e kapaciteteve prodhuese, logjistikës dhe efikasitetit operacional, përmes:
- Modernizimit të kuzhinës dhe pajisjeve teknologjike;
- Automatizimit të përgatitjes e paketimit të ushqimit;
- Përmirësimit të logjistikës dhe transportit shpërndarës;
- Digjitalizimit të menaxhimit financiar dhe monitorimit në kohë reale.

Çdo investim do të shoqërohet me afat zbatimi dhe vlerësim të ndikimit në performancën e përgjithshme.

Monitorimi financiar

Performanca financiare do të monitorohet përmes indikatorëve të matshëm si:

- Krahasoni tremujor i rezultateve faktike me planifikimet buxhetore;
- Analiza e marzhës bruto dhe koston mesatare për porosi;
- Shkalla e realizimit të investimeve ndaj planit;
- Vlerësimi i rezervës financiare për menaxhimin e rreziqeve.

Zbatimi i këtij sistemi do t'i mundësojë Ku'zinës të ruajë stabilitetin financiar dhe të konsolidohet si një model institucional i qëndrueshëm dhe i përgjegjshëm financiarisht.

Fund!