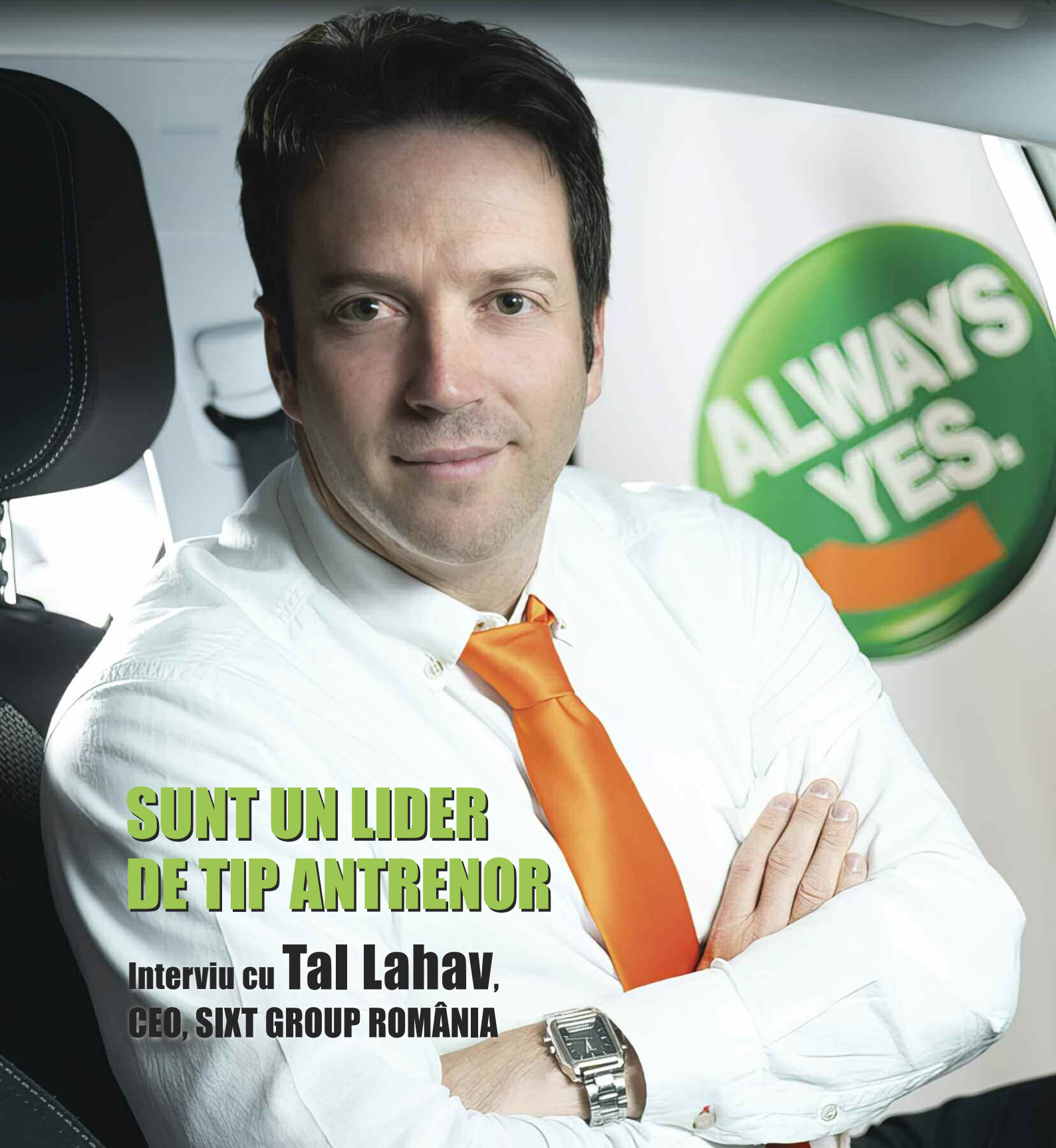




Nr. 10, martie 2023

clubantreprenor.ro

REVISTĂ DE EDUCAȚIE, CULTURĂ ȘI ACȚIUNE ANTREPRENORIALĂ



SUNT UN LIDER DE TIP ANTRENOR

Interviu cu **Tal Lahav**,
CEO, SIXT GROUP ROMÂNIA

ALOR

ESTHETIC CITY

6 Clinici de estetică dentară,
facială, corporală
și Academie medicală

LOREDANA PETRIU
Fondator & CEO

Excelență și creativitate
în domeniul medical estetic

Str. Erou Iancu Nicolae nr. 63B
Pipera-Voluntari, Ilfov
www.aloresthetic.ro



Alternosfera, Trooper, OCS, ZOB și Stema vor concerta în 6 mai 2023 la ediția a II-a Out of Office Fest by clubantreprenor.ro



MIRCEA FICA,
Editor Coordonator

Club Antreprenor, revistă de educație, cultură și acțiune antreprenorială organizează sâmbătă, 6 mai 2023, în aer liber, la Arenele Romane - Parcul Carol din București - ediția a II-a Out of Office Fest by clubantreprenor.ro. Partenerii evenimentului sunt

Camera de Comerț și Industrie București, Enache IP Partners și Rock FM.

La prima ediție (18 iunie 2022) au cântat și încântat publicul trupele Rockabella, E.M.I.L., Sarmalele Reci, Byron, Coma și The Mono Jacks.

Organizatorii ridică stacheta și propun iubitorilor de muzică rock cinci formații vibrante, cu mare priză la public: Alternosfera, Trooper, OCS, ZOB și Stema.

Alternosfera este o formație de rock alternativ fondată în 1998, la Chișinău. Prestația artistică, show-urile mereu explozive, energia debordantă și numărul extrem de mare de fani prezenți la concerte au făcut ca Alternosfera să devină un etalon pentru zona de rock și alternative de la noi din țară. De-a lungul timpului, trupa a susținut sute de concerte în România și Republica Moldova, lansând până în prezent 6 albume și un EP, printre cele mai cunoscute hituri numărându-se Orașul 511, Wamintirile, Ploile nu vin, Flori de mai,

Închisoarea albă, Două Eve, Mută, Haosoleum, Lucis, Epizodia, Fântânile.

Trooper este o formație românească de muzică heavy metal, originară din Târgoviște. Numele trupei a fost preluat din titlul piesei *The Trooper* a formației Iron Maiden.

Formația a fost înființată pe 25 octombrie 1995 de frații Alin și Aurelian Dincă.

Omul cu Șobolani (pe scurt **OCS**) este o formație de rock alternativ românească, ce a fost fondată în anul 1997. În prezent, formația este compusă din Dan Amariei (voce), Nicolae „Nucu” Aramă (chitară), Radu Andrei Szucs (chitară bas) și Mihnea Dobrotă (tobe).

Fondată în 1993, **ZOB** este una din primele formații punk-rock din România care s-a bucurat de-a lungul timpului de un real succes pe scenele din România și din străinătate. Componenta actuală a formației este: Vlase (solist vocal, bass), Moșu (chitară, voce) și Doru.

Stema este singura trupă din România care a dezvoltat stilul Surf împletit cu muzică lăutărească veche, rezultatul fiind o combinație nouă în care sonoritățile din filmele spaghetti western se împletesc cu întâmplări și personaje din mahalalele Bucureștiului, un carambol caleidoscopic desprins parcă din filmele lui Tarantino. Trupa Stema este formată din: Silviu Sanda – voce, bass, chitară; Sorin – clape, chitară, bass; Angus – chitară și Bogdan Valentin – tobe.

BILETE ȘI REGULI DE ACCESS

Biletele pot fi achiziționate de pe www.iabilet.ro/bilete-out-of-office-fest-2023-82075, www.bilete.ro/out-of-office-fest și www.ambilet.ro/tc-events/out-of-office-fest-ed-a-ii-a-2023 la următoarele prețuri:

Presale: 120 lei (11 ianuarie 2023 – 30 aprilie 2023)

Ultima săptămână: 150 lei (01 mai 2023 – 06 mai 2023)

*Toate prețurile includ taxele locale și taxa de procesare.

**Taxa de procesare nu este returnabilă.

Out of Office Fest by clubantreprenor.ro este o inițiativă a revistei de business

Club Antreprenor și își propune să reunească publicul iubitor de muzică bună și antreprenorii români din toate domeniile de activitate.

Antreprenorii reprezintă motorul dezvoltării economice în toate statele civilizate. Dacă multinaționalele contribuie cel mai mult la bugetul de stat, la cel al asigurărilor sociale și la bugetele locale, IMM-urile cu capital românesc sunt responsabile de soarta a peste trei milioane de angajați. Prin intermediul Out of Office Fest ne dorim să contribuim la dezvoltarea unei culturi a antreprenoriatului în România, să-i aducem laolaltă pe cei care pun umărul activ la dezvoltarea mediului de afaceri românesc și să ne bucurăm de o seară de muzică foarte bună.





INTERVIUL EDIȚIEI

Sunt un lider de tip antrenor

Interviu cu Tal Lahav, CEO, SIXT GROUP ROMÂNIA

CLUB ANTREPRENOR



14 Prin intermediul tehnologiei Kangen se transformă apa obișnuită de la robinet, într-o apă proaspătă, restructurată

Interviu cu Octavia Marcu și Dumitru Marcu, consultanți Enagic



18 Clienții noștri vin din vacanțe cu multe idei pentru reamenajarea locuințelor

Interviu cu Pietro Scepchin, Fondator, Pietro Construct



22 Digitalizarea și telemedicina rămân dezideratele principale ale unui sistem de sănătate funcțional și eficient

Interviu cu Ph.D. Adriana Cotel, CEO, HPSS (Healthcare Provider Strategies & Solutions)



26 Avem soluții stomatologice pentru orice tip de problemă

Interviu cu Dr. Ionuț Leahu, Fondator și CEO al rețelei Clinicile Dentare Dr. Leahu



30 ADR-urile au evoluat foarte mult în ultimii ani

Interviu cu Remus CIOCAN, Fondator, Camyre



34 Anul 2023 a început cu peste 100 de modificări ale Codului fiscal!

Interviu cu Luiza Banner și Dan Banner, Fondatori, Expert Consult Banner



38 LEIDA Impex, lider pe piața din România în domeniul HoReCa

Interviu cu Daniela Ciurescu, Fondator și Director General, Leida



42 Echipa Enviso este una de elită

Interviu cu Constantin STAN, Managing Partner, Enviso



46 Piața din România este într-o continuă efervescență în ultimii ani

Interviu cu Ciprian Drăgan, Fondator, TSM SYNERGY SOLUTIONS



48 Acum pare momentul propice pentru companiile mari să se apropie de sport

Interviu cu Valentin Popescu, expert în marketing sportiv



50 Am adus motivele tradiționale românești în ținuta de business pentru femei

Interviu cu Alice BOTNARENCO, Founder & Creative Mind, ALISIA ENCO



52 Formăm generații care au voce proprie

Interviu cu prof. înv. primar Claudia Chiru, Fondator, SAGA Tower Hub Educațional

OPINIA SPECIALISTULUI

56 Constituirea Garanției de Bună Execuție în Contractele de Construcții

Articol de Dr. Cobuz Băgnaru Alina Mioara, Partener Fondator, SCPA COBUZ SI ASOCIATII

**60 Înregistrarea de mărci, desene și modele cu fonduri UE
Tranzacționarea de mărci înregistrate prin Bursa de Mărci
PiațadeMărci.RO**

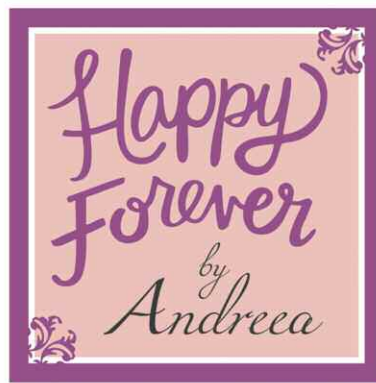
Articol de Avocat Dan Sandu, Consilier în proprietate industrială SANDU și Asociații IP Attorney

62 Aurul negru, gazele și... Spațiul Schengen

Articol scris de Iulian Harpa, Managing Partner la HIM Public Affairs

BUSINESS NEWS

64 Alpha Bank România susține mediul antreprenorial fiind partener în cadrul Programului IMM INVEST Plus 2023



Paper Flowers



Abonament integrat la Club Antreprenor

Vă propunem un abonament integrat la Club Antreprenor pentru anul 2023, care va conține următoarele:

- Un articol pe lună publicat pe site-ul clubantreprenor.ro.
- Primirea la birou a publicației print Club Antreprenor, care are o apariție trimestrială (martie, iunie, septembrie și decembrie). Costurile de transport / curierat sunt incluse;
- Acces gratuit la toate conferințele (16-18 conferințe anual) și la cele 4 Gale Club Antreprenor. Mai jos este lista cu evenimentele planificate în 2023.

Prețul abonamentului este 1.000 de lei.

PLANIFICARE EVENIMENTE 2023

- Joi, 16 martie 2023 - **Forumul antreprenorilor din industria agricolă**, Ediția a III-a
- Joi, 30 martie 2023 – **Soluții pentru finanțarea companiilor**, Ediția a III-a
- Joi, 6 aprilie 2023 - **Forumul antreprenorilor din turism și HoReCa**, Ediția a II-a
- Joi, 11 mai 2023 - **Criminalitatea cibernetică în perioada digitalizării economiei**, Ediția a II-a
- Joi, 25 mai 2023 – **Valoarea proprietății intelectuale pentru creșterea competitivității unei afaceri**, Ediția a II-a
- Joi, 8 iunie 2023 – **Soluții pentru recuperarea creanțelor**, Ediția a II-a
- Joi, 15 iunie 2023 – **Gala Club Antreprenor**, Ediția a XI-a
- Joi, 22 iunie 2023 - **Forumul antreprenorilor din construcții și imobiliare**, Ediția a II-a
- Joi, 29 iunie 2023 – **30 de ani de TVA în România**
- Joi, 28 septembrie 2023– **Gala Club Antreprenor**, Ediția a XII-a
- Joi, 5 octombrie 2023- **Viitorul afacerilor de familie în România**, Ediția a II-a
- Joi, 12 octombrie 2023– **Impactul fiscalității asupra antreprenorilor**, Ediția a II-a
- Joi, 19 octombrie 2023- **Forumul de management și reciclare a deșeurilor**, Ediția a II-a
- Joi, 2 noiembrie 2023- **Forumul de concurență și antreprenoriat**
- Joi, 23 noiembrie 2023– **Noi tehnologii, noi finanțări și noi investiții în sectorul energetic**, Ediția a III-a
- Joi, 7 decembrie 2023– **Cu cine reclădim și modernizăm România?**, Ediția a III-a
- Joi, 14 decembrie 2023 - **Gala Club Antreprenor**, ediția a XIII-a

NR. 10, MARTIE 2023

 **clubantreprenor.ro**

Revistă de educație, cultură și acțiune antreprenorială

PUBLICAȚIE EDITATĂ DE INFATIGABIL SRL

STR. ARGENTINA, NR. 25, PARTER,
SECTOR 1, BUCUREȘTI
ÎNREGISTRATĂ LA REGISTRUL COMERȚULUI
SUB NR. J40/8703/2017
CUI 37722044
CONT RO95 INGB 0000 9999 0692 5583
ING BANK, SUCURSALA NERVA TRAIAN

REDACȚIA

MIRCEA FICA, FONDATOR ȘI EDITOR
COORDONATOR – 0732.903.216
MIRCEA.FICA@CLUBANTREPRENOR.RO

CLARA IONESCU – REDACTOR

PAUL AURSULESEI - REDACTOR

ROXANA BIGA, MANAGER DE PROIECT
ROXANA.BIGA@CLUBANTREPRENOR.RO

COLABORATORI

MIHAELA CHIRILĂ, REDACTOR
CAMELIA ILEASĂ, AGENT DE VÂNZĂRI

ȘI CITITORII NOȘTRI, CARE SUNT
MAI INTELIGENȚI ȘI MAI ÎNTREPRINZĂTORI
DECÂT NOI

ISSN 2734 – 6250

ISSN-L 2734 – 6250

Copyright:

INFATIGABIL SRL

Este interzisă, conform legii, reproducerea integrală sau parțială – pe orice cale – a conținutului revistei, fără acordul scris al conducerii redacției și al autorilor, care dețin drepturile de copiere.

Apartine colaboratorilor,
în exclusivitate, responsabilitatea privind datele și considerațiile din textele pe care le semnează. Opiniile lor nu reprezintă instituțiile și/sau firmele cu care aceștia au orice fel de relații contractuale.



SVETLANA KARAHAN

style and elegance
fabricat cu dragoste în România



Sunt un lider de tip antrenor

Interviu cu Tal Lahav, CEO, SIXT GROUP ROMÂNIA

„LIDERII INSPIRĂ PRIN EXEMPLUL PERSONAL ȘI SUNT UMBRELĂ PE TIMP DE FURTUNĂ. EI SE ASIGURĂ CĂ ÎN TOT ACEST TIMP ECHIPA ÎȘI MENȚINE NIVELUL DE PERFORMANȚĂ. EL ȘTIE CĂ EȘECUL ÎI APARTINE, ÎN TIMP CE SUCCESUL ESTE COMUN.”

Ați studiat în USA și ați lucrat anterior la KPMG. Cât de mult au contribuit aceste studii și experiențe la evoluția carierei dumneavoastră?

Cred că suntem un amestec al tuturor experiențelor noastre trecute, atât din punct de vedere academic, profesional, cât și personal. În cazul meu, experiența militară și sportivă profesională au făcut din mine omul care sunt astăzi. Educația și stilul de viață din SUA au contribuit enorm la formarea abilităților mele manageriale și de interacțiune cu oamenii.

Mi-am însușit, în toată această perioadă, diverse abilități manageriale în care componenta umană este revalorizată și devine parte esențială din stilul de conducere. În final, toate acestea conduc spre relații solide, echipe puternice și crearea de parteneriate pe termen lung. De asemenea, anii în care am activat în cadrul KPMG, atât în SUA, cât și în România, mi-au oferit un fundament puternic în domeniul financiar și analitic de afaceri și o experiență relevantă pentru a fi un manager și un lider mai bun pentru echipa mea. Mai mult, am început în SIXT Group România ca CFO și cu siguranță a fost premisa formării mele ca bun manager în cadrul acestei companii.

În final, da, cred că toată experiența și informațiile acumulate până acum în viața mea au construit persoana mea prezentă. Am învățat că trebuie să încerci de multe ori și să greșești în aceeași măsură înainte de a avea succes și că greșelile sunt un ingredient esențial al performanței. Am

învățat că nu există EU într-o echipă care este puternică doar prin forța cumulată a tuturor și că rolul liderului în echipă este esențial pentru buna ei funcționare. El, liderul, este liantul dintre toți membri și cel care conduce barca spre succes. Mai mult, că nevoia cea mai mare de a avea un lider activ și prezent într-o echipă este în acele momente dificile sau provocatoare.

Liderii inspiră prin exemplul personal și sunt umbrelă pe timp de furtună. Ei se asigură că în tot acest timp echipa își menține nivelul de performanță. El știe că eșecul îi aparține, în timp ce succesul este comun.

SIXT Group România a intrat în țara noastră ca fiind prima companie de leasing operațional de pe piață și este acum una dintre companiile de top în zona de rent a car și de leasing operațional din România. Cu ce rezultate a închis SIXT Group România anul 2022?

Într-adevăr, ultimii ani au fost o provocare pentru întreaga piață și în special pentru industria auto. Am reușit să trecem de perioada de pandemie cu rezultate favorabile și luând decizii bune în ceea ce privește activitatea noastră. Toate acestea ne-au făcut să fim mai bine pregătiți pentru viitor. În plus, 2022 a fost un an dinamic care a pornit de la o pandemie, a continuat cu războiul Rusia-Ucraina și s-a închis cu o criză energetică, presiuni inflaționiste și inflație. Valorificând punctele noastre forte, capacitatea de adaptare rapidă și capitalul uman, am reușit să încheiem 2022 cu rezultate pozitive, reușind în același timp să ne dezvoltăm toate segmentele de afaceri, oferind în același timp calitate, flexibilitate și parteneriat clienților noștri.

„PRIVIM PIAȚA ȘI VIITORUL PRIN OCHII CLIENȚILOR, FURNIZORILOR ȘI ANGAJAȚILOR NOȘTRI.”

Pe ce piloni se bazează strategia de dezvoltare în acest an?

Trecem printr-o perioadă a provocărilor dominate de pandemie, războiul Rusia-Ucraina, criza energetică, presiunile inflaționiste și inflație. Nu poate fi comparată cu nimic din ce ne-a rezervat trecutul, dar ne oferă o viziune asupra a ceea ce am realizat până acum, a prezentului și a direcției și obiectivelor pentru viitor.

Pentru SIXT Group România, adaptabilitatea și flexibilitatea au fost întotdeauna un atribut de bază. Este un lucru care ne-a ajutat foarte mult să facem față provocărilor care păreau să aibă un impact major asupra business-ului nostru. Le-am depășit cu succes. Cu atitudinea corectă, serviciile adaptate și cu mentalitatea adecvată vom ajunge la un alt nivel. Pentru a atenua efectele ultimilor ani, am făcut pași fermi și ne-am adaptat serviciile la situația și nevoia oamenilor și a pieței, atât din perspectiva clienților, angajaților, cât și a furnizorilor noștri. Scopul Grupului este de a fi furnizorul de mobilitate ales pentru orice persoană fizică și afaceri din România, indiferent că vorbim de servicii de rent a car, leasing operațional, vânzări auto sau service auto.

Privim piața și viitorul prin ochii clienților, furnizorilor și angajaților noștri și investim în calitate, valoarea și parteneriatul cu furnizorii noștri.

În următorii ani, credem că economia românească va cunoaște o creștere sănătoasă ca rezultat al investițiilor și consumului din piața de retail, corporatistă și guvernamentală, generată atât din veniturile existente și economii, cât și din retailul străin și fondurile corporatiste și guvernamentale care vin în România. Cred că România dispune de structura necesară pentru a permite susținerea dezvoltării economice. Și toate acestea pleacă de la nevoia și dorința oamenilor de a trăi o viață mai bună, prin îmbunătățirea infrastructurii



și propunerea de soluții inovatoare în zona rezidențială, comercială, de sănătate și educațională. Oamenii își doresc o viață mai bună în România. Și, printr-o susținere la nivel politic și legislativ potrivite, putem asista la o dezvoltare economică durabilă în anii următori.

În cadrul SIXT Group România, suntem deschiși oricărui oportunități de investiții în extinderea atât organică, cât și prin parteneriate și achiziții. Ne uităm în continuare spre tot ce vizează segmentul auto și de mobilitate, de la cel privat, la cel public, de la retail, la corporate și, de asemenea, de la tradițional la noile tendințe precum mobilitatea electrică (tot prin importatorul nostru BYD).

Suntem Always Yes și, în ciuda perioadei cu multiple provocări pe care o trăim, toți trebuie să ne continuăm dezvoltarea, progresul, educația, creația, inovația și consistența noastră în atingerea rezultatelor.

„AVANTAJUL NOSTRU COMPETITIV ESTE EXPERIENȚA NOASTRĂ ÎN ABORDAREA UNEI PIEȚE VERSATILE.”

SIXT Group România este unic prin sistemul „One Stop Shop” și prin filosofia „Always Yes”. Ce mărci de mașini închiriați în prezent?

Suntem unici pe piață prin „Sistemul One Stop Shop” prin care oferim, de peste 10 ani, servicii integrate de mobilitate pe piața auto: leasing operațional, rent a car, mașini rulate și noi, service auto și, de câțiva ani, suntem importatorul autobuzelor electrice BYD în România, cu 2 licitații importante câștigate cu primăriile Buzău și Constanța. Principalul nostru avantaj competitiv este experiența noastră în abordarea unei piețe versatile în care am oferit acest mix de servicii într-o manieră flexibilă și profesională.

„DIN CE ÎN CE MAI MULȚI OAMENI VOR CĂUTA ACESTE SOLUȚII DE MOBILITATE ȘI SIXT GROUP ROMÂNIA ESTE PREGĂTITĂ SĂ LE OFERE.”

Într-adevăr, potențialul nostru de a oferi servicii complete de mobilitate ne plasează într-un stadiu favorabil pentru dezvoltarea mobilității în România. În contextul actual al pieței, dominată de inflație, de costuri ridicate ale dobânzilor și de o scădere a accesului la finanțare, este important să înțelegem că leasingul operațional, închirierea unei mașini și alte soluții de mobilitate au ca rezultat un cost mai scăzut decât în cazul deținerii unei mașini proprietate personală, fapt tradus și printr-o calitate mai ridicată a vieții și o mai mare bucurie în folosirea mobilității. Din ce în ce mai mulți oameni vor căuta aceste soluții de mobilitate și SIXT Group România este pregătită să le ofere.

Oferim fiabilitate și diversitate printr-o ofertă completă de autoturisme. Oamenii sunt diferiți și au nevoi diverse, iar noi suntem acolo pentru a le oferi mașina potrivită.

Într-adevăr, ultimii ani au venit cu multe schimbări în industria auto. De la motoare hibride, electrice, care vor elimina treptat motoarele diesel și mașinile cu GPL și hidrogen; la soluții de autonomie și car sharing. Este o evoluție firească și un rezultat al acceptării că mașinile sunt un instrument de mobilitate, care le permite oamenilor să aibă o calitate mai bună a vieții, la un cost corect.

Mobilitatea este un must have într-o societate în care trebuie să-ți adaptezi continuu viața, de la nivel personal, la nivel social și profesional. Oamenii călătoresc pentru muncă, pentru cumpărături, pentru afaceri și pentru vacanță. Cu siguranță, mobilitatea este o parte esențială în viața fiecărui om. Diferiți producători auto și oameni din întreaga lume au înțeles acest lucru. Mai mult decât atât, au înțeles că cea mai potrivită și convenabilă modalitate de a dezvolta mobilitatea în cel mai eficient mod este prin intermediul companiilor de închiriere și mobilitate, precum SIXT. Închirierea unei mașini precum și alte servicii de mobilitate sunt integrate perfect în viața de zi cu zi, în țările dezvoltate. În România acestea se dezvoltă și ele.

Oamenii înțeleg că deținerea unei mașini nu presupune doar un cost lunar, ci și imposibilitatea de a te adapta la nevoile specifice de mobilitate. De exemplu, ai nevoie de o mașină de oraș mică pentru a merge la serviciu, dar ai nevoie de una mai mare pentru cumpărături și chiar de una mai puternică pentru călătorii. Dacă iei toată familia cu tine, inclusiv bunicii, de exemplu, sau mai mult de 3 copii, mașina trebuie să fie 8+1 pentru mai multe bagaje. Suntem flexibili și adaptabili. Acesta este principiul nostru. De aceea căutăm continuu soluții flexibile pentru piață. Disponem de „Sistemul One Stop Shop” și de filosofia „Always Yes”, ambele bazate pe „totul este posibil”. Deci, da, putem oferi toate soluțiile de mobilitate de care ar putea avea nevoie o companie sau o persoană fizică. Acesta este cadrul sau structura a ceea ce suntem noi ca entitate pe piață. La toate acestea, adăugăm grijă,

profesionalism, transparență și consecvență în tot ceea ce facem și inovație în toate aspectele. Totodată avem o comunicare și o relație puternică, construită pe încredere și transparență cu clienții noștri pe care îi percepem ca parteneri.

Care sunt avantajele leasingului operațional față de cel financiar?

Soluția de leasing operațional permite utilizarea mașinii drept un instrument care își servește scopul la un cost total de proprietate mai mic, cu riscuri minime și predictibilitate deplină.

Leasingul operațional implică o mai bună capacitate de a gestiona fluxul de numerar și de a externaliza riscurile operaționale, financiare și de valoare reziduală către compania de leasing.

Leasingul operațional este o soluție de mobilitate mai inteligentă, eficientă din punct de vedere al costurilor, care permite utilizatorilor o calitate mai bună a vieții și o mai mare ușurință în conservarea acesteia. Mai mult, în perioada de inflație și de creștere a ratelor dobânzilor, în care accesul la finanțare este mai costisitor și mai rar, și unde costul operațional crește dramatic și lipsește stabilitatea și predictibilitatea, soluția de leasing operațional apare ca fiind una optimă față de mașina personală și de leasingul financiar. Este o soluție de mobilitate mai ieftină, previzibilă și relaxantă.

Industria de leasing operațional și a managementului de flote din România se află cu mult sub alte piețe din Europa și cu mult sub o cotă corespunzătoare din totalul parcului național. Aceasta este o provocare cunoscută pentru România. În același timp, nevoia de mobilitate a rămas constantă și chiar a crescut odată cu provocările din ultimii ani. Și asta pentru că serviciile de rent a car și de leasing operațional sunt o necesitate reală pentru orice persoană fizică sau companie mică, mijlocie sau mare. Nu suntem singurii care spunem asta, în țările vest-europene, leasingul sau închirierea fac parte din viața de zi cu zi. Cum ar fi plata unei facturi lunare pentru electricitate sau a unui credit ipotecar. Industria va continua să crească organic, pe măsură ce mai multe companii văd beneficiile: predictibilitate și control al

costurilor, pe lângă profesionalism în mobilitate și soluții complete menite să asigure flexibilitatea și mobilitatea companiilor și capacitatea de a se concentra asupra activității lor principale.

Cât de importantă este digitalizarea activității pentru business-ul dumneavoastră?

Industria auto înregistrează, de asemenea, unele schimbări, unele dintre ele direct legate de avansarea pieței către digitalizare, spre soluții la distanță și accelerarea atributelor precum siguranță și încredere. Acestea au ca rezultat nevoia de soluții flexibile de mobilitate care le oferă utilizatorilor siguranță, încredere și independență.

Suntem pe piață, în special pe cea Globală unde vedem tendințele, combinate cu investiții semnificative în infrastructură și digitalizare și impulsurile normative în această direcție. La nivel local, investim în creșterea numărului de mașini hibride și electrice pentru segmentele corporate și retail. Însă, România are pași de făcut în migrarea către un număr mai semnificativ de proiecte în zona de mobilitate electrică și hibridă. Aceasta implică, în principal, investiții în infrastructura drumurilor și în rețeaua de încărcare, precum și un impuls normativ în această direcție, de la impunerea de restricții pentru importul de mașini poluante, la impunerea de taxe pe mașinile poluante mai vechi combinate cu programe de casare mai eficiente și mai direcționate, acordarea de sprijin prin stimulente fiscale și de reglementare pentru non-proprietate și pentru utilizarea alternativă a motorului.

În plus, următorul pas este folosirea electrificării în transportul public; ne-am adaptat și am făcut un pas uriaș prin parteneriatul cu BYD. Suntem aici pentru a oferi toate soluțiile de mobilitate de care un client ar putea avea nevoie și dacă clienții noștri vor cere o mașină hibridă sau electrică, vom fi acolo pentru a-i oferi acea mașină. Foarte important este, de asemenea, că facem parte din grupuri puternice internaționale, SIXT Group și Shlomo Group, care ne permit să creștem, să ne dezvoltăm, să inovăm și să investim în viitor.





„VIITORUL NU ESTE ÎN ÎNTREGIME ELECTRIC, CI ELECTRICUL ESTE UN INGREDIENT AL VIITORULUI.”

Cu ce furnizori globali și locali aveți parteneriate?

Avem diverse parteneriate cu mulți furnizori, atât locali, cât și internaționali. Suntem un grup care crede în construirea de parteneriate pe termen lung, pe încredere, onestitate, corectitudine și transparență, atât cu clienții noștri, cât și cu furnizorii noștri, care sunt o parte principală a fundației noastre pentru a le putea oferi clienților noștri calitate.

Aș dori să menționez aici parteneriatul nostru strategic cu vehiculele electrice BYD. Anul trecut, New Kopel Car Import, parte a SIXT GROUP ROMANIA, a anunțat livrarea a 20 de autobuze electrice BYD pe drumurile publice din Constanța și a 9 autobuze electrice similare în Buzău. Autobuzele au fost fabricate în unitatea de producție BYD din Komárom, Ungaria, prima fabrică BYD dedicată exclusiv pieței europene. Susținem tendința globală, în creștere, de a

trece la soluții electrice. Trendul mașinilor electrice se va amplifica ca o nevoie generală pe termen lung. Credem în viitorul electric, dar credem că viitorul nu este în întregime electric, ci electricul este un ingredient al viitorului. România are nevoie semnificativă de sprijin pentru dezvoltarea infrastructurii și a mediului de reglementare pentru a susține un astfel de progres către soluții electrice. În calitate de importator al autobuzelor electrice BYD în România credem cu adevărat că acest domeniu al transportului public va conduce calea electrică a României și va contribui la dezvoltarea de soluții verzi și la îmbunătățirea mobilității în România.

„CREDEM ÎN #ALWAYS YESTO EDUCATION”

Ce investiții în CSR ați avut în ultimii ani?

Pentru SIXT GROUP ROMANIA, sprijinul acordat copiilor aflați în dificultate, este o valoare de bază asumată, prin implicarea în programe pe termen lung pentru a contribui la o educație durabilă. Multe proiecte au

devenit realitate sub programul platforma #ALWAYS YESTO EDUCATION. Mai departe, #ALWAYS YESTO EDUCATION a fost dezvoltat în zona educației copiilor pentru o mai bună asimilare și înțelegere a regulilor corecte de circulație. Și pentru că am văzut că în România locurile unde tinerii din școlile profesionale pot face practică sunt limitate, SIXT Group România a oferit elevilor din școlile profesionale șansa de a învăța meserie la Union Motors, prin proiectul #AtelierulUnionMotors. Cei mai buni au șansa de a face parte din echipa noastră. Pentru SIXT GROUP ROMANIA, #ALWAYS YESTO EDUCATION este angajamentul pe care compania noastră, prin voluntarii și resursele sale, și-l asumă în fața tinerilor din România și față de întreaga lume. Credem în #ALWAYS YESTO EDUCATION.

Cum vă motivați și stimulați echipa de angajați?

Sunt un lider de tip antrenor care își propune să fie mereu atent la detalii și să conducă prin exemplul personal. Exemplul personal de a putea comunica îndeaproape cu oamenii și de a-i motiva să gândească, să exploreze, să găsească soluții și să acționeze, trecând împreună prin provocări. Sunt mereu prezent și îmi ofer sprijinul în mod asumat. Împart succesul cu echipa mea. Toate acestea sunt ingredientele unei echipe puternice care atinge performanța.

„SCHIMBAREA ÎNSEAMNĂ EVOLUȚIE”.

Mă trezesc în fiecare dimineață cu un scop simplu - să ating viețile oamenilor și să creez o lume mai bună în care copiii noștri să crească. În plus, îmi propun să dezvolt





afaceri sănătoase, puternice și durabile pe termen lung în România, conduse de filozofia Always Yes. Am convingerea că trebuie să încercăm pe zi ce trece mai mult, trebuie să ne continuăm dezvoltarea, progresul, educația, creația, inovația și străduința noastră pentru rezultate cu impact real. Mai presus de toate, obiectivele mele personale și profesionale sunt combinate între ele și sunt simple în complexitatea lor: să mă bucur și să apreciez momentul ACUM, să mă autodepășesc și să influențez mediul în care trăiesc în direcția evoluției și să pot primi orice vine cu brațele deschise. Lumea în care trăim înseamnă acum

recunoștința pentru ceea ce suntem și avem, consistența în atingerea dorințelor sau obiectivelor și adaptarea din mers la tot ce e nou. Schimbarea înseamnă evoluție.

Ce strategie aveți pentru a vă extinde portofoliul de clienți?

Suntem prima companie de leasing operațional din România și una dintre companiile de top în servicii de Rent a Car și de Leasing operațional de pe piața auto locală. Grupul este unic prin sistemul „One Stop Shop” și prin filozofia „Always Yes”. SIXT Group România este lider de piață în

activitățile sale, ca rezultat direct al concentrării asupra furnizării de servicii de înaltă calitate, flexibilitate, soluții personalizate și parteneriat cu clienții și părțile interesate. Prin sistemul „One-Stop Shop”, SIXT GROUP ROMANIA oferă toate serviciile sub aceeași umbrelă: leasing operațional (www.sixtleasing.ro), rent a car (www.sixt.ro), mașini rulate (www.sixtsh.ro), mașini noi (dealer autorizat Renault – www.renault-unionmotors.ro) și service auto – unul dintre cele mai mari din România (autorizat Dacia, Renault, Opel, și multibrand – www.union-motors.ro). Strategia Grupului este de a fi flexibil și de a





crea soluții personalizate pentru clienți. Majoritatea clienților noștri folosesc majoritatea serviciilor noastre simultan. De asemenea, datorită sinergiei Grupului nostru și având serviciile de rent a car și de leasing operațional în același loc oferim IMM-urilor și companiilor de tip Start-Up posibilitatea de a accesa beneficiile pe care, în mare parte, le au doar marile companii. Pentru SIXT, clientul este un partener care primește soluții inovatoare și flexibile personalizate.

Ce ar trebui să facă Executivul pentru a sprijini eficient companiile locale?

Sunt câteva lucruri de bază. În primul rând, în ceea ce privește contextul social, economic și politic actual, provocările din România dau, de asemenea, naștere la oportunități și au un potențial uriaș. Într-adevăr, România este dominată de multiple schimbări la nivel politic, dublate

de o perioadă de schimbări demografice, prin emigrarea cetățenilor în Europa de Vest, urmată de anii în care economia s-a dezvoltat, stimulată, în principal, de sectorul privat atât din surse locale, cât și de investiții străine și bani români care s-au reîntors în țară.

Există multe provocări micro și macro care vor stimula dezvoltarea României și a economiei sale. Cu investițiile potrivite, cu grijă și cu spiritul de unitate, rezultatele vor veni. Nu am nicio îndoială că România are un potențial imens pentru o creștere durabilă pe termen lung. Cu investiții și o mai bună stabilitate politică, cu mai multă claritate și egalitate în reglementare, printr-o dezvoltare a infrastructurii și investiții în sănătate, educație și bunăstarea cetățenilor săi, România va crește exponențial și, mai presus de toate, va deveni ceea ce ne dorim cu toții – un loc minunat pentru a trăi și a ne crește copiii.

„ȚARA AR TREBUI SĂ STIMULEZE ȘI SĂ SPRIJINE ANTREPRENORII, INOVAȚIA ȘI CREATIVITATEA, ASTFEL ÎNCÂT OAMENII SĂ ȘTIE CĂ A AVEA O IDEE INOVATOARE, UN BACKGROUND PROFESIONAL ȘI O EXPERIENȚĂ RELEVANTĂ ÎNTR-UN DOMENIU SUNT PREMISELE UNEI AFACERI DE SUCCES”.

Cum vedeți evoluția antreprenoriatului în țara noastră, ținând cont de nivelul nostru de acum și de nivelul la care au ajuns statele din Europa Centrală?

Există o evoluție pozitivă extraordinară a antreprenoriatului în ultimii ani, în România. Îl văd ca pe un pas important și o consecință care rezultă din dezvoltarea cunoștințelor și absorbția noilor idei și produse creative. Mai există însă mult loc pentru dezvoltarea ulterioară la acest aspect. Nu mai puțin importantă este necesitatea asigurării stabilității și sprijinirii antreprenorilor pentru a dezvolta afaceri durabile, care vor avea rezultate bune și vor fi gestionate profesional. Țara ar trebui să stimuleze și să sprijine antreprenorii, inovația și creativitatea, astfel încât oamenii să știe că a avea o idee inovatoare, un background profesional și o experiență relevantă într-un domeniu sunt premisele începerii unei afaceri care poate fi de succes. În același timp, mecanismul de învățare și de sprijin ar trebui să fie un efort paralel pentru a consolida capacitatea de a deveni o persoană de afaceri competitivă puternică și relevantă.

„PETRECEREA UNUI TIMP REAL, ACTIV, CU SOȚIA ȘI COPIII MEI MĂ AJUTĂ SĂ MĂ ÎNCARC ENERGETIC, CU TOATĂ FRUMUSEȚEA DIN ACEASTĂ LUME.”

Ce hobby-uri aveți? Cum vă relaxați după o săptămână intensă de lucru?

Adevărata liniște vine din familie. Petrecerea unui timp real, activ, cu soția și copiii mei mă ajută să mă încarc energetic, cu toată frumusețea din această lume. Ca hobby-uri menționez alergatul, fotbalul, jocurile de inteligență și lectura.

Schlumberger[®]
seit 1842
MÉTHODE TRADITIONNELLE



Schlumberger Cuvée Klimt

O simbioză între artă și vin cu tradiție din 1842. Fiecare sticlă este marcată cu punctul de cramă, garanția celei mai înalte calități. Obținut prin metoda tradițională cu fermentare în sticlă și o perioadă de maturare de până la 24 luni.

Prin intermediul tehnologiei Kangen se transformă apa obișnuită de la robinet, într-o apă proaspătă, restructurată

Interviu cu Octavia Marcu și Dumitru Marcu, consultanți Enagic

Care sunt beneficiile folosirii echipamentelor/tehnologiei Kangen?

Apa este un element indispensabil vieții deci este extrem de importantă calitatea apei pe care o introducem în corp. Prin intermediul tehnologiei Kangen se transformă apa obișnuită de la robinet, într-o apă proaspătă, restructurată. Acest proces îi permite apei să penetreze celulele umane și să le hidrateze eficient și în profunzime. Datorită faptului că apa Kangen este antioxidantă și conține o cantitate optimă de minerale alcaline naturale, aceasta aduce corpul într-o stare de echilibru conferindu-i o energie sporită și îmbunătățindu-i starea generală de sănătate și calitatea vieții. Printr-o simplă "apăsare de buton" se produc instant 7 tipuri de apă cu utilizări

diferite: apă de băut, apă pentru gătit, apă pentru piele și păr, apă dezinfectantă, apă utilizată la curățarea alimentelor de pesticide și alte chimicale existente pe acestea.

Prin ce se distinge această tehnologie?

Tehnologia japoneză, a companiei Enagic, de producere a apei Kangen are două componente - filtrare și ionizare – aceasta din urmă având ca rezultat un proces de separare a mineralelor alcaline existente în apă și nu de adăugare a acestora, așa cum se întâmplă la alte dispozitive de ionizare a apei.

Compania Enagic deține certificările de control al calității și de management al mediului înconjurător ISO 9001, ISO14001, ISO13485, precum și "Sigiliul de Aur al

asociației pentru Calitatea Apei" (Water Quality Association Gold Seal).

Care sunt costurile totate ale unui aparat? Se poate achita și în rate?

De exemplu, pot face o aproximare, pentru aparatul companiei Enagic, modelul Leveluk SD501 costul de achiziție putându-l asimila cu costul unui bidon de apă îmbuteliată de 5 litri consumată zilnic timp de 5 ani și jumătate.

Aparatele sunt 100% produse în Japonia, fiind apoi aduse în Europa prin sediul companiei existent în Germania, la Duesseldorf. Dacă acestea se achiziționează pe o persoană juridică plătitoare de TVA, intervine taxarea inversă și prețul este nepurtător de TVA. Dacă se achiziționează pe persoană fizică

Acid ← 7 pH → **Alcalin**

Boală 7 pH **Sănătate**

Mâncare, băuturi acide
Stres, Emoții puternice

Apă alcalină Kangen
Stare de spirit pozitivă

Apa Kangen - alcalina

DECI

Combate aciditatea

Apa Kangen - microstructurata

DECI

Hidratanta

Apa Kangen - antioxidanta

DECI

Combate stresul oxidativ

neplătitoare de TVA prețul se calculează cu 19% TVA.

Prețurile fără TVA variază între 2.700 euro și 4.200 euro, în funcție de modelul dorit.

Un aspect foarte important – Compania Enagic își finanțează echipamentele acestea putând fi achiziționate și în rate de la 3 la 24 luni.

Ce garanție oferiti și care este durata de viața a unui aparat?

Garanția aparatelor este de 5 ani dar se poate opta și pentru garanție extinsă. Service-ul pentru tot sud-estul europei se află la Brașov. Aparatele au o durată de utilizare, în condițiile unei utilizări corecte (conform manualului de instrucțiuni) de minimum 15 ani.

Cum se poate comanda un aparat Kangen?

Procesul este extrem de simplu - în urma solicitării beneficiarului, se completează datele de identificare într-un formular de comandă și se emite factura proformă de achiziție a aparatului. Plata se efectuează în euro direct la sediul companiei din Germania și în 7-10 zile lucrătoare aparatul sosește la adresa indicată (fie că este achiziție integrală sau în rate). În calitate de consultant vă ofer suport în tot



procesul de achiziție, montare, utilizare și întreținere a echipamentului Kangen.

În ce sectoare s-ar potrivi mai bine aceste aparate?

Vă adresez și eu o întrebare – Știți pe cineva care nu bea apă? Acestea se folosesc în

toate domeniile de activitate unde există oameni care consumă apă.... Pe lângă utilizarea casnică, aceste dispozitive se potrivesc în foarte multe domenii de activitate – școli, spitale, cafenele, restaurante, spații de birouri, saloane de înfrumusețare, centre de fitness, centre pentru seniori etc.



PRODUS -IONIZATOR DE APA – KANGEN

CE ESTE APA KANGEN?

Kangen® înseamnă în limba japoneză – “întoarcere la origini” ajutând la menținerea sau restabilirea bunăstării organismului uman la starea sa optimă.

Sistemele de **Apa Kangen®** îmbunătățesc sursa vitală de viață a naturii, APA, folosind cele mai recente cercetări științifice și tehnologice ale ingineriei japoneze.

Apa Kangen® este o “apă bogat alcalină (PH 8,5 – 9,5), considerată cea mai bună apă potabilă datorită puterii sale de hidratare, detoxifiere și a proprietăților antioxidante”.

Dr. SHINYA (gastroenterolog de renume mondial – inventatorul chirurgiei colonoscopice)

Apa Kangen® este creată de un dispozitiv fabricat de **Corporația japoneză Enagic®**. Acest dispozitiv transformă apa obișnuită de la robinet, printr-un proces de electroliză, într-o apă restructurată. Acest proces îi permite apei să penetreze celulele umane, la fel ca apa energizantă găsită în natură.

Pentru utilizarea casnică, dispozitivul se montează pe blatul de bucătărie lângă chiuvetă, pentru zona de afaceri, dispozitivul se montează în zona de bar, mini-bucătărie în cadrul SPA-urilor, clădirilor de birouri etc., fiind necesar un acces la o sursă de apă și o scurgere.

DE CE SĂ CONSUMI APĂ KANGEN?

1. Apă cu **proprietăți îmbunătățite** –microstructurată, antioxidantă, alcalină.
2. Apă de **bună calitate**, apă proaspătă, fără particulele de plastic preluate din recipientul în care este îmbuteliată, fără adaos de conservanți.

3. Crește energia, productivitatea, hidratarea, vitalitatea persoanelor care o consumă– oxigenul din apă ajunge în mai puțin de un minut în creier.
4. Reduce **stresul oxidativ** din organism datorită puterii antioxidante a apei și încetinește procesul de îmbătrânire.
5. Apă foarte **hidratantă** – datorită structurii sale moleculare mici.
6. Prin consumul de apă Kangen manifestăm și **grijă față de Planetă**, reducând cantitatea de deșeuri din plastic aruncate anual.

APA KANGEN ESTE O ALEGERE EXCELENTĂ!

3 proprietăți – **antioxidantă, microstructurată și alcalină.**

Ionizatorul Enagic® produce 7 tipuri de apă, fiecare cu utilizări specifice:

1. Apa neutră Kangen de băut (pH=7) (această apă a fost filtrată dar nu a trecut prin procesul de electroliză)
2. Apa Kangen (pH=8.5-9.5) de băut - 3 tipuri
3. Apa de frumusețe (pH=5.5) pentru uz extern
4. Apa puternic acidă (pH<=2.5) pentru uz extern
5. Apa puternic alcalină Kangen (pH >=11.5) pentru uz extern

FABRICAȚI-VĂ APA PE CARE O DORIȚI CU O ATINGERE DE BUTON!

Tuturor oamenilor ne este necesar să consumăm apă, aproximativ 30 ml./kg. greutate corporală, în fiecare zi. Dacă ești implicat în munca fizică, dacă practici un sport, dacă mergi la sauna, dacă vrei să dai jos țesut adipos, dacă ai probleme de sănătate sau dacă pur și simplu dorești să fii mai hidratat - trebuie să bei mult mai multă apă.

EVIDENT - ESTE FOARTE IMPORTANTĂ CALITATEA APEI CONSUMATE!

TIPURILE DE APĂ KANGEN - UTILIZĂRI

Apa neutră Kangen (pH: 7,0)

Ca să obțineți o apă potabilă delicioasă trebuie să eliminați din apă clorul, rugina și depunerile. Filtrul puternic, cu trei straturi, îndepărtează nu numai clorul, ci și materii cum ar fi rugina și impuritățile. Se obține astfel o apă cu un pH neutru, delicioasă.

Apa Kangen (pH: 8,5 – 9,5)

Cu un pH de 8,5-9,5, acest tip de apă este perfect pentru a fi băută sau a fi folosită la gătit. Vă va aduce corpul la un nivel de alcalinizare superior, aspect care aduce beneficii importante sănătății.

Apa puternic alcalină Kangen (pH: 11.5)

Apa puternic alcalină Kangen menține igiena în viața noastră zilnică datorită puternicilor sale efecte de curățare.

Prepararea hranei	Apa puternic alcalină Kangen este recomandată pentru spălarea fructelor, legumelor, cărnii și a peștelui. Scoate de pe acestea compușii chimici – pesticide, conservanți etc.
Curățare	Apa super alcalină Kangen este bună și pentru îndepărrarea grăsimii și a depunerilor dificile din gurile de ventilație, precum și pentru curățarea întregii bucătării.
Îndepărtarea petelor	Puterea suplimentară a apei puternice Kangen va îndepărta petele de cafea, sos de soia și ulei. De asemenea, este excelentă pentru curățarea petelor dificile de pe vasul de toaletă.
Spălatul vaselor	Degresant BIO

Apă de frumusețe (pH: 5.5)

Această apă ușor acidă este recunoscută pentru proprietățile sale astringente. Este excelentă pentru curățarea blândă și în tratamentele cosmetice.

Spălarea feței	Proprietățile astringente ale apei acide sunt eficiente în tonifierea și creșterea fermității pielii. De asemenea, este excelentă ca tonifiant, după bărbierit. Pentru ca aceasta să își facă efectul, tamponați pielea și apoi lăsați-o să se usuce.
Îngrijirea părului	Folosiți apa de frumusețe pentru a clăti șamponul. Reduce încurcarea părului și îi conferă acestuia o strălucire plăcută.
Îngrijirea animalelor de casă	Este excelentă pentru îngrijirea blănței animalului dvs. de companie. După curățare cu apa acidă și periere, blana acestuia va deveni moale și strălucitoare.
Spălarea fructelor și legumelor	Căpșunile, varza roșie, sparanghelul și vinetele își păstrează culorile vibrante atunci când sunt spălate și preparate cu această apă.
Alimente prăjite	Aluatul preparat cu această apă capătă prin prăjire un aspect mai frumos și devine mai crocant.
Alimente congelate	Pulverizați această apă pe alimentele pe care doriți să le congelați, astfel încât produsele alimentare, inclusiv peștele și creveții, să nu-și piardă aroma atunci când le veți dezgheța.
Pete	Pentru a îndepărta petele, murdăria și grăsimea, lăsați la înmuiat în apă timp de 24 de ore.
Vase	Când spălați vase și pahare cu această apă, acestea vor ieși curate ca lacrima.
Strălucire	Curățați oglinzile, ochelarii de vedere, obiectele din sticlă și ferestrele cu apa de frumusețe și acestea vor dobândi o strălucire evidentă.
Curățenie generală	Cu apa de frumusețe puteți să îndepărtați murdăria de pe parchet, gresie etc., fără a lăsa urme lipicioase.

Apă puternic acidă (pH mai mic sau egal cu 2,5)

Această apă are proprietăți dezinfectante. Vă recomandăm să folosiți apa puternic acidă pentru a vă igieniza uneltele de bucătărie, blatul etc., pentru a menține suprafețele curate și sigure.

Curățare și igienizare	Cu apa puternic acidă igienizați cuțitele, tocătoarele, prosoapele de vase și prosoapele de bucătărie etc. Pentru un efect de curățare mai puternic, curățați cu apa tare Kangen înainte de a utiliza apa puternic acidă. Obiectele din materiale metalice, mai ales acelea din materiale metalice care ruginesc ușor, vor fi șterse cu o cârpă uscată după curățarea cu apă puternic acidă.
Igienizarea mâinilor și a suprafețelor mari	Folosiți apa puternic acidă pentru a vă spăla mâinile și a igieniza suprafețele din baie.

TIPURILE DE APĂ KANGEN - UTILIZĂRI

			
PRODUS	LEVELUK K8	SD501 PLATINUM	LEVELUK SD501
PREȚ achiziție persoană juridică plătitoare de TVA	4.244,00 euro	3.534,00 euro	3.314,00 euro
PREȚ achiziție persoană fizică	5.042,00 euro	4.199,00 euro	3.937,20 euro

Compania Enagic își finanțează propriile aparate.

Acestea pot fi achiziționate și în sistem de rate – AVANS +3, 6, 10,16, 24 RATE.

Octavia Marcu Telefon: 0724.322.311 - Marcu Dumitru 0722.507.462

www.apak.ro <http://product.apak.ro> <http://demo.apak.ro>

Showroom: București, Sector 1, str. Intrarea Catedrei nr 17-23, P, ap 5, int 5

Clienții noștri vin din vacanțe cu multe idei pentru reamenajarea locuințelor

Interviu cu Pietro Scepchin, Fondator, Pietro Construct



Care sunt valorile și principiile pe care s-a clădit compania Pietro Construct?

Calitatea, seriozitatea și promptitudinea sunt doar câteva dintre principiile de la care nu ne abatem.

De unde și cum vă recrutați angajații?

Subiectul resursei umane în domeniul construcțiilor este deseori un subiect sensibil care dă multe bătăi de cap mai tuturor companiilor din acest domeniu. Din păcate, deși iubim România, deși ne-am fi dorit să avem cât mai mulți angajați români, pe majoritatea suntem nevoiți să îi aducem din afara țării datorită problemelor legate de lipsa forței de muncă din țara noastră. Totodată trebuie să recunoșc faptul că nu este deloc ușor să ajungi angajat la Pietro Construct. Procesul de recrutare este unul destul de riguros. Nu angajăm pe oricine, oricum și oricând.

Care sunt principalele lecții de business învățate în ultimii trei ani, o perioadă marcată de pandemie, de războiul din Ucraina și de inflație?

Războiul din Ucraina și pandemia nu ne-au afectat, în schimb inflația, da. Am învățat să ne adaptăm din mers, nu mă mai sperie nimic. Până la urmă unul din rolurile noastre ca antreprenori este de a veni cu soluții la toate aceste probleme neprevăzute care apar. Ele pur și simplu vin, iar noi trebuie să ne adaptăm la ele ca să rămânem în piață.

Care sunt cele mai solicitate lucrări de amenajare interioară?

Lucrările pentru reîmprospătarea locuinței sunt în topul lucrărilor de amenajări



“
Facem eforturi să ne adaptăm la noile tendințe în amenajări interioare, investim constant în pregătirea resursei umane în achiziția de echipamente moderne, pentru a putea face față noilor tendințe.

interioare, urmate de plăci ceramice și tencuieli decorative.

Dacă în trecut oamenii renovau apartamentul odată la 10-15 ani, astăzi observ o schimbare destul de semnificativă, în special în rândul clienților mai tineri, pentru a schimba aspectul locuinței, cam odată la 2-3 ani.

Cum au evoluat cerințele clienților și complexitatea proiectelor pe care le-ați coordonat, în ultimii ani?

Cerințele clienților sunt din ce în ce mai mari. Am observat o “evadare” a românilor în vacanțe în zone exclusiviste, precum Dubai. Acolo majoritatea clădirilor sunt noi, amenajările interioare sunt la cele mai ridicate standarde iar, din vacanțe clienții noștri vin cu multe idei. Facem eforturi să ne adaptăm la noile tendințe în amenajări interioare, investim constant în pregătirea resursei umane în achiziția de echipamente moderne, pentru a putea face față noilor tendințe.

Acest segment din sectorul de construcții - cel al amenajărilor interioare -, presupune pregătire continuă. Tot timpul apare câte ceva nou.

Cumpărătorii de locuințe au devenit mai atenți la costurile de întreținere și mentenanță, odată cu creșterea prețurilor la gazul natural și la curentul electric, principalele surse de încălzire a locuințelor din mediul urban. Cum vedeți viitorul noilor ansambluri rezidențiale, ținând cont de acest factor și de scumpirea materialelor de construcție?

Da, sunt mai atenți, am observat că unii dintre ei preferă să își facă singuri o parte din operațiuni, pentru a reduce costurile. Viitorul ansamblurilor rezidențiale, chiar și cu aceste scumpiri va fi în creștere, în special în rândul tinerilor. Față de cei din țările din vest, noi românii am rămas cu ceva obiceiuri din vremea comunismului de care se

pare că nu ne prea putem desprinde. Dorința de a fi proprietari. În Londra, unde conduc un alt business, nu este așa. Acolo majoritatea oamenilor stau în chirie și își mută casa în funcție de job. La noi este invers.

Construcțiile, sector care contribuie cu 7% în economie, au crescut pe volum cu 13% în 2022, arată primele date pe întreg anul publicate de Institutul Național de Statistică (INS). Construcțiile nerezidențiale au crescut cel mai mult, cu aproape 22%, în vreme ce partea de infrastructură (construcțiile ingineresti) au crescut cu 13%. Cum apreciați calitatea forței de muncă în această industrie strategică?

Calitatea resursei umane la nivel național este destul de slabă, asta datorită faptului că majoritatea oamenilor din acest sector provin din zona asiatică, iar acolo

“
Am învățat să ne adaptăm din mers, nu mă mai sperie nimic. Până la urmă unul din rolurile noastre este de a veni cu soluții la toate aceste probleme neprevăzute care apar. Ele pur și simplu vin, iar noi trebuie să ne adaptăm la ele ca să rămânem în piață.



tehnologia și standardele de calitate sunt cu mult sub cerințele din România.

Dar cu toate astea sunt soluții. Spre exemplu, oamenii pe care îi recrutăm noi din afară trec printr-un proces riguros de selecție, iar cei care ajung să ne devină angajați trec printr-un proces continuu de training.

Care sunt cele mai mari provocări în domeniul în care activați?

În domeniul nostru principala provocare o reprezintă resursa umană. Noi suntem prestatori de servicii iar business-ul meu

este dependent de resursa umană. Cu toate acestea, sunt deschis la tot ceea ce este nou în materie de automatizare tocmai pentru a reduce această dependență și de a diminua eventualele erori cauzate de resursa umană.

Cum reușiți să încheiați noi parteneriate/să obțineți noi clienți?

Business-ul Pietro Construct este un grup de firme împărțit pe mai multe categorii de clienți. O companie se ocupă exclusiv de lucrări publice, una de persoane juridice (firme private) și alte patru societăți din grup de persoane fizice. Anul acesta - ca să

ne apropiem de închiderea cercului -, mai deschidem două companii care se vor ocupa de comercializarea de materiale de construcții și de design interior. În spatele meu pe zona de marketing sunt mulți oameni, majoritatea tineri, care nu se văd, dar cu rezultate foarte bune.

Cum vedeți concurența din această industrie?

Din unele puncte de vedere, aș spune neloială. Pe zona de clienți persoane fizice sunt foarte mulți oameni în piață care muncesc la negru. Fără contract, fără taxe, fără impozite. În domeniul construcțiilor, salariul minim a ajuns la 4.000 de lei pe lună, începând cu 1 ianuarie 2023. Un zugrav a ajuns să câștige cât un manager de bancă, iar aceste creșteri evidente că se reflectă în prețul plătit de client.

Ce ar trebui să facă Executivul pentru a sprijini eficient companiile românești?

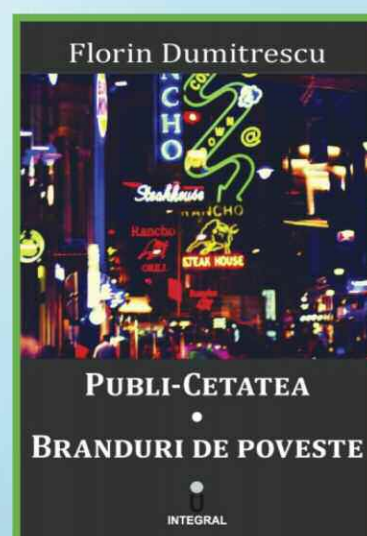
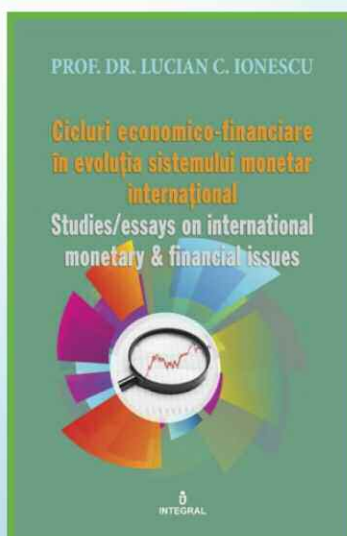
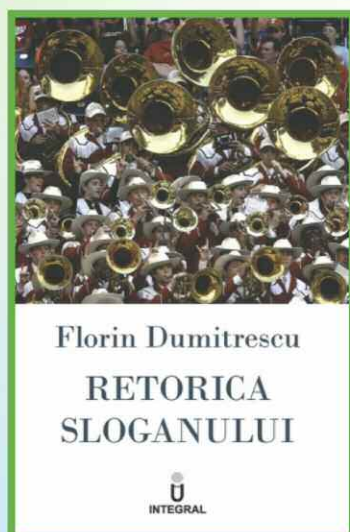
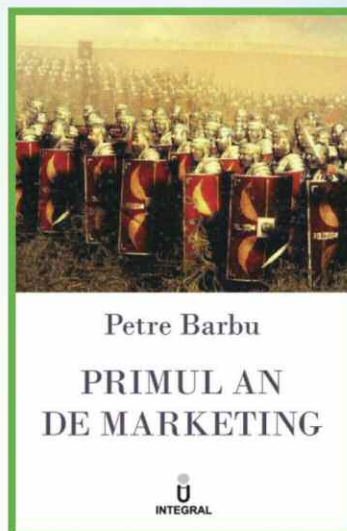
Cred că Executivul ne-ar ajuta foarte mult dacă ne-ar facilita aducerea forței de muncă din China. Chinezi sunt mai rapizi, mai eficienți și mult mai bine pregătiți în acest sector. Guvernul trebuie să înțeleagă că cu cât noi, antreprenorii, producem mai mult, cu atât statul va încasa taxe și impozite mai multe.



“

În spatele meu pe zona de marketing sunt mulți oameni, majoritatea tineri, care nu se văd, dar cu rezultate foarte bune.

BIBLIOTECA ANTREPRENORULUI



Digitalizarea și telemedicina rămân dezideratele principale ale unui sistem de sănătate funcțional și eficient

Interviu cu Ph.D. Adriana Cotel,
CEO, HPSS (Healthcare Provider Strategies & Solutions)

Ați condus Agenția Națională a Medicamentului, Casa Națională de Asigurări de Sănătate și Institutul Clinic Fundeni. Cât de mult a contat acest parcurs managerial pentru evoluția dumneavoastră ca antreprenor și fondator al companiei Healthcare Provider Strategies & Solutions (HPSS).

Cred cu tărie că prezentul este sustenabil doar dacă este fundamentat pe un trecut cu adevărat solid. Asta înseamnă moralitate, muncă și pregătire continuă. Experiența acumulată în instituțiile menționate de dvs. este inestimabilă din punct de vedere al cunoștințelor acumulate.

Însă, pentru mine adevărata valoare, a fost adusă de comunicarea reală pe care am construit-o cu partenerii din celelalte instituții ale statului, cu reprezentanții societăților profesionale, cu asociațiile de pacienți, dar și cu exponenții industriei farmaceutice.

Alături de colegii mei, indiferent de instituția pe care am condus-o, am conlucrat la identificarea soluțiilor prin care pacienții din România să fie tratați cu adevărat la standarde europene. Am învățat să cred în oameni, să cred că entuziasmul care ne unește aduce un plus valoare în viața celorlalți, în viața comunității. Toate acestea mi-au configurat o abordare diferită și din punct de vedere antreprenorial.

Astfel, am conturat și proiectul HPSS, având la bază relațiile umane construite pe încredere, profesionalism, determinare, perseverență și dedicare. Toate acestea construiesc proiecte care devansează scopurile personale.



Care sunt principalele arii de practică în care activează HPSS?

De la început, acest proiect a abordat o gamă variată de activități: de la consultanță și suport pentru domeniile medicale/farmaceutice până la relații publice, strategii, comunicare pentru profesioniștii și actorii principali din domeniul sănătății. Precizez că pilonii importanți din portofoliului HPSS sunt serviciile de:

- Regulatory Affairs
- Farmacovigilență
- Market Access
- Consultanța și audit GxP
- Cursuri și traininguri
- Marketing și comunicare.

Toate acestea servicii sunt constituite în vederea accesului pacienților la medicamente de uz uman, dispozitive medicale, suplimente alimentare și servicii medicale la standarde ridicate.

Ce potențial de creștere au companiile din industria sănătății, ținând cont de finanțările anunțate și de gradul în care suntem în prezent, comparativ cu statele dezvoltate din centrul și vestul Europei?

Din nefericire, în comparație cu alte state membre ale Uniunii Europene, care au poziționat industria farmaceutică inovatoare în rol de partener strategic, România se situează printre ultimele locuri la majoritatea indicatorilor importanți, începând cu finanțarea din domeniul sănătății până la accesul pacienților la terapiile inovative.

Așadar, potențialul de creștere este abia la început, deoarece stimularea inovației aduce numeroase beneficii care se pot cuantifica în speranța de viață crescută pentru pacienți. Avantajele financiare și economice provin din faptul că industria farmaceutică inovatoare este una dintre cele mai dinamice sectoare

industriale din punct de vedere al investițiilor în cercetare și inovare. Numai în anul 2020 s-au investit peste 40 de miliarde de euro la nivel european în cercetare. Analizând segmentul de studii clinice identificăm un potențial real care ar putea aduce pentru România peste 1 miliard de euro anual.

Amintesc, de asemenea, că segmentul dispozitivelor medicale este insuficient exploatat la nivel național comparativ cu cel european unde profiturile înregistrate ajung la peste 100 de miliarde de euro. Din punct de vedere economic sunt implicate diferite domenii de activitate, acestea generând peste 500.000 de locuri de muncă în aproximativ 25.000 de companii.

Se estimează că în anul 2060, numărul persoanelor cu vârsta peste 65 de ani se va dubla, sporind astfel importanța dispozitivelor medicale pentru sănătatea publică, dar și a măsurilor necesare pentru accesul pacienților la acestea. În contextul acestor inadvertențe, proiectele europene și diferitele programe de finanțare, reprezintă cu adevărat oportunități de creștere și dezvoltare pentru industria farmaceutică, dar și pentru multiple industrii conexe.

Accesul la inovație trebuie să fie o constantă pe agenda publică, susținută de parteneriate strategice semnate cu mediile private. Pentru stimularea investițiilor locale în inovație și cercetare se impun măsuri accelerate de reglementare a legislației, care să faciliteze transparența și predictibilitatea în politicile de rambursare, de reglementare a prețurilor și a măsurilor de prevenție și diagnosticare precoce.

Fără un acces constant la terapii de ultimă generație, România nu va putea ține pasul cu ceea ce se declară politic ca fiind un deziderat al ultimilor ani: dorința ca pacientul român să fie tratat la standardele actuale ale Uniunii Europene.

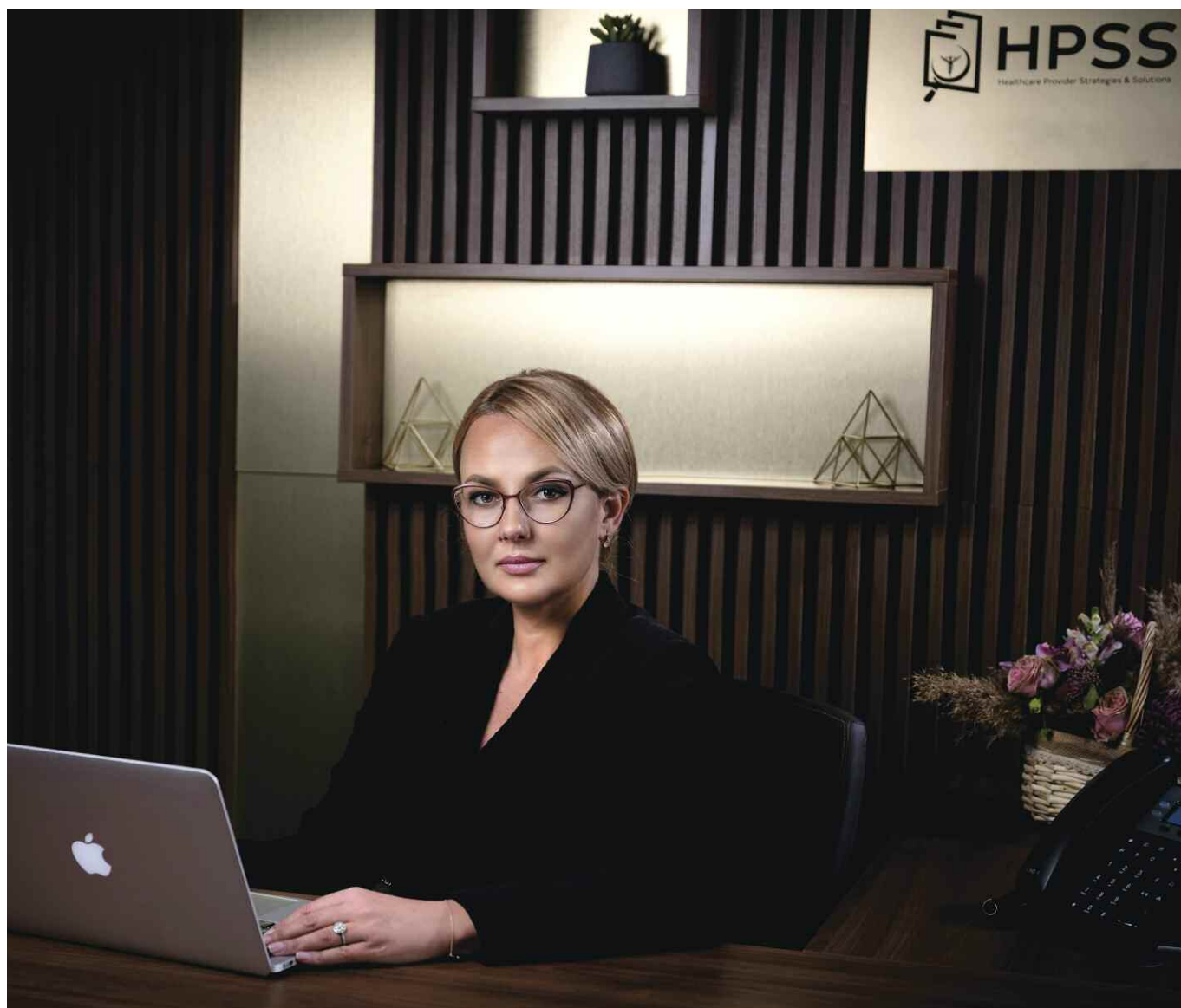
Numai în anul 2020 s-au investit peste 40 de miliarde de euro la nivel european în cercetare. Analizând segmentul de studii clinice identificăm un potențial real care ar putea aduce pentru România peste 1 miliard de euro anual.

Fără un acces constant la terapii de ultimă generație, România nu va putea ține pasul cu ceea ce se declară politic ca fiind un deziderat al ultimilor ani: dorința ca pacientul român să fie tratat la standardele actuale ale Uniunii Europene.

Pandemia a stimulat digitalizarea întregii economii, inclusiv a sistemului medical. Cum apreciați interesul medicilor și al farmaciștilor pentru soluțiile IT&C, care le ușurează munca și le facilitează legătura cu pacienții?

Dintr-un anumit punct de vedere, pandemia a coagulat multe energii, aducând accelerarea unor procese care stagnau sau progresau destul de lent în domeniul medical. Aici mă refer în egală măsură atât la sectorul privat, cât și la sectorul public. Astfel, atât medicii, farmaciștii, dar și pacienții au fost puși în fața unei noi provocări, digitalizarea. Am avut nevoie să traversăm această perioadă de criză pentru a implementa instrumentele digitale și pentru a înțelege potențialul lor imens din punct de vedere al beneficiilor. Într-o perioadă relativ scurtă, experiența ne-a arătat că interacțiunea medicilor cu pacienții se poate face în unele cazuri mult mai facil și în condiții de siguranță. Aici se pot menționa programările on-line ale pacienților, diagnosticarea și obținerea de second opinion de la specialiști de renume mondial, până la trimiterea de documente, obținerea de prescripții medicale, plăți online etc., toate însemnând un pas important în recalibrarea interacțiunilor dintre medic și pacient. Așadar, într-un mod paradoxal pandemia a condus la o adevărată revoluție din punct de vedere digital.

Un deziderat actual este realizarea un plan care să cuprindă un set de reglementări necesare în telemedicină, în constituirea de registre electronice pentru principalele patologii cu rate crescute de deces și în accesul la terapiile și dispozitivele medicale inovative.



Ce beneficii aduc Dispozitivele Medicale Inovative și terapiile digitale orientate către pacient?

Dispozitivele Medicale Inovative reprezintă o schimbare majoră de paradigmă medicală. Mai exact, acestea înseamnă un arsenal de posibilități multiple pentru pacienți, de accesare rapidă și calitativă pentru diferite servicii medicale. Folosirea acestor dispozitive, facilitează tratamentul și ameliorarea diferitelor tipuri de boli și reprezintă pentru pacienți o șansă reală la viață, cât și îmbunătățirea calității acesteia. Dispozitivele Medicale Inovative, oferă posibilități inedite privind asistența medicală, aducând beneficii majore în materie de: diagnosticare, prevenire, monitorizare, predictibilitate, pronostic și

tratament al bolilor.

Această schimbarea de paradigmă medicală, a condus la crearea și dezvoltarea celor mai inovatoare soluții în sănătatea digitală, prin dezvoltarea unor ecosisteme denumite Digital Therapeutics (DTx). Aceste ecosisteme reprezintă intervenții terapeutice bazate pe dovezi dovedite din punct de vedere clinic. DTx furnizează intervenții medicale direct conduse de software, având ca scop gestionarea și tratarea unor tipuri de afecțiuni medicale. Această nouă eră în lumea dispozitivelor medicale ar trebui să fie cât mai curând reglementată și implementată și în sistemul medical din România. Așadar, poate să crească accesul pacienților la terapii inovative în asociere cu Dtx pentru prevenirea și gestionarea unei game largi de boli și afecțiuni, cum ar fi

diabetul de tip II, insuficiența cardiacă congestivă, boala Alzheimer, anxietatea, depresia și multe altele.

Lumea în care trăim se transformă rapid. Piața se schimbă, la fel și așteptările pacienților. Cum reușiți să fiți mereu la zi cu toate tendințele?

Pregătirea continuă reprezintă atât un deziderat personal cât și o misiune pentru HPSS. La nivel mondial, din punct de vedere al tehnologiei, lumea se transformă într-un ritm fără precedent. Cantitatea de informații noi pe care trebuie să o parcurgem pare că ne depășește de multe ori. În ultima decadă știința a atins un nivel pe care ne era greu să îl imaginăm în urmă cu câteva secole. A rămâne conectați cu

nevoile și așteptările pacienților nu este o muncă tocmai ușoară, însă tocmai aici găsim elementul care ne provoacă permanent. Schimbările conferă de multe ori sensuri diferite unor fenomene pe care le cunoaștem doar parțial. În acest sens, HPSS are un portofoliu internațional de colaboratori, experți în grupurile de lucru relevante pentru industria farmaceutică, dar și în grupuri de lucru din domenii trans-disciplinare sau conexe domeniului sănătății. Astfel, putem să anticipăm și să sprijinim într-o măsură semnificativă necesitățile pe termen scurt și mediu ale tuturor stakeholder-ilor implicați în construirea unui sistem de sănătate capabil să facă față provocărilor medicale, economice și digitale. Este un deziderat important să reușim să păstrăm această poziționare pe care o construim zi de zi prin efort susținut, grijă și implicare.

Noi suntem obișnuiți să vedem doar partea goală a paharului. În sistemul sanitar s-a investit foarte mult, atât în sectorul de stat, dar mai ales în cel privat. Cum percepeți dumneavoastră calitatea actului medical în viitor?

Admit faptul că această metaforă este folosită destul de des, însă, vă rog să îmi dați voie să nu fiu de acord. Orice obișnuință poate să fie schimbată atâta timp cât alegem conștient să facem acest lucru. Este un mod diferit în care am învățat să văd jumătatea plină a paharului și această atitudine am generat-o în toate mediile organizaționale pe care le-am condus.

Această întrebare mă face să mă gândesc și să parafrzez un vechi proverb african – Dacă vrei să ajungi repede, mergi singur. Dacă vrei să ajungi departe mergi împreună cu alții.

Cred că sistemul privat se va dezvolta accelerat pentru că a avut

un start bun, pentru că s-au făcut investiții în infrastructură și aparatură medicală de ultimă generație. Dezvoltarea unor centre de excelență pe anumite specialități medicale și interdisciplinare a generat o diversitate de servicii care au venit firesc în completarea creșterii și eficienței sistemului de sănătate. Toate aceste bune practici pot să fie translatate și în sistemul public și pot genera măsuri proactive, reduceri de costuri și oprirea exodului cadrelor medicale. Viitorul va aparține celor care reușesc să schimbe mentalitatea despre pacienți și actul medical contribuind astfel la accesul mult mai facil pentru diferite categorii defavorizate. Digitalizarea și telemedicina rămân dezideratele principale ale unui sistem de sănătate funcțional și eficient.

Cum vedeți colaborarea/parteneriatul dintre sistemul de sănătate public și cel privat?

Tendențele europene actuale sunt orientate în direcția micșorării discrepanțelor dintre sistemele de sănătate. Desigur, din perspectiva mea, între sistemul de sănătate public și cel privat nu ar trebui să fie relații de contradicție, ci doar de

“**Cred că sistemul privat se va dezvolta accelerat pentru că a avut un start bun, pentru că s-au făcut investiții în infrastructură și aparatură medicală de ultimă generație.**”

complementaritate. Astfel, avem două opțiuni care oferă performanțe deosebite, diferențiate de gradul de satisfacție a pacientului, a personalului medico-sanitar, dar și a politicilor administrative.

Cele două sisteme trebuie să coexiste, actualmente fiind cea mai rezonabilă formulă de eficientizare și creștere a calității din sistemul românesc de sănătate. Provocările ultimilor ani, în context pandemic, au reprezentat un efort major pentru fiecare dintre noi, dar și o formă de auto-educare, acceptare și învățare a lecțiilor la care am rămas deficitari de-a lungul timpului. Așa a trebuit să ne reamintim cum să consolidăm parteneriate de succes prin solidaritate și colaborare. Obiectivul major trebuie să fie obținerea unor beneficii reale pentru sănătatea populației și a sistemul economic din România. Cred că una dintre marile provocări ale viitorului este adaptarea continuă la noile tehnologii medicale, la digitalizare, dezvoltarea infrastructurii astfel încât sistemul de sănătate să poată răspunde așteptărilor pacienților care devin din ce în ce mai numeroase și complexe.



Avem soluții stomatologice pentru orice tip de problemă

Interviu cu Dr. Ionuț Leahu, Fondator și CEO al rețelei Clinicile Dentare Dr. Leahu

Cu ce rezultate ați încheiat anul 2022 și care sunt perspectivele de creștere pentru anul în curs?

Încă nu avem rezultatele auditate pentru 2022. A fost an de creștere pentru noi. Ne-am continuat dezvoltarea, extinzându-ne prezența în Brașov, cu o clinică în care am investit 650.000 de euro, iar în București am inaugurat un centru în Piața Alba-Iulia, în urma unei investiții de 800.000 de euro. Toate acestea ne-au făcut să devenim cea mai extinsă rețea de clinici stomatologice, cu 19 clinici în 13 orașe și 169 de cabinete dentare.

Pentru 2023, ne dorim o consolidare a structurii interne, după procesul continuu de extindere pe care l-am avut în ultimii ani. Știm că avem nevoie de această așezare internă, dar și de creșterea echipei ca nivel de pregătire și de interacțiune cu oamenii care ne aleg pentru serviciile stomatologice. Suntem preocupați, astfel, să investim în locațiile existente, în educația echipelor, în tehnologie și în creșterea serviciului și experienței oamenilor care ajung la noi în clinici. Lucrăm deja cu protocoalele actualizate, de fapt ne-am creat în ultimii cinci ani propriul model de lucru, pentru că experiența ne-a ajutat să ajungem la un nivel nou.

În privința cifrei pentru acest an, nu avem o țintă atât de importantă, ci ne interesează sustenabilitatea business-ului, de aceea ne uităm la EBITDA mai degrabă decât la cifra de afaceri propriu-zisă. Ne dorim o creștere cu 10% față de 2022, o creștere organică.

Care sunt cele mai frecvente probleme pe care le au pacienții care vin să se trateze la clinicile dumneavoastră?

Tot efortul depus în ultimii 12 ani a rezultat în a crea o instituție stomatologică ce are capacitatea de a trata în același loc toate problemele din sfera sănătății dentare.

Astfel, la nivel național, oferim toate tratamentele stomatologice - dinți fiși în 24 de ore, implanturi dentare, coroane dentare, aparate dentare, tratamentul bolii parodontale, tratamente de canal etc. Avem echipe mobile (din zona de chirurgie, ortodonție, pedodonție etc.) care se deplasează în toate cele 13 orașe în care suntem prezenți și tratează alături de colegii din clinicile locale.

Având în vedere că avem soluții stomatologice pentru orice tip de problemă de la primul dinte până la sfârșitul vieții, ne pune într-o situație unică la nivel național pentru că în funcție de zonă, avem probleme diferite. Există orașe în care oamenii au nevoie mai mult de implanturi, altele în care accentul este mai mare pe prevenție, altele în care serviciile pentru copii au o pondere importantă, oamenii aducându-și copiii la stomatolog la Academia Spațială. Avem centre în care pe primul plan este reabilitarea orală complexă, în care sunt foarte multe cazuri de ultimă șansă. De exemplu, la Iași, avem numeroase cazuri de reabilitare completă. În Oradea, ne concentrăm pe prevenție și pe ortodonție.

Problemele frecvente pe care le tratăm sunt situațiile în care ne uităm la o grijă suplimentară; vorbim despre cazurile de ultimă șansă - sunt mulți oameni, de exemplu, în București care au primit implanturi dentare ce nu au funcționat și care trebuie ajutați să aibă o viață mai bună - vorbim despre chirurgie complexă, despre atrofii severe, despre implanturi zigomatice, despre augumentări osoase complicate.

Toate acestea, însă, implică o complexitate doar pentru echipa medicală, nu și pentru pacient, noi lucrând în echipe medicale și cu medic anestezist și fiind avizați și pentru terapie intensivă.

Din echipa de 200 de medici, 185 sunt concentrați pe prevenție, pe a trata, pe a salva dinți și doar o echipă mică se ocupă de

cazurile complexe cu reconstrucție osoasă.

De ce avem această structură? Pentru că abordarea noastră în momentul în care ne alegi este să ai alături o echipă de oameni medici care te înțeleg, îți evaluează corect istoricul medical și îți comunică transparent și onest care sunt toate opțiunile de tratament sau tratamentul potrivit ție, uitându-se la o soluție integrată ce presupune sănătate, funcționalitate și estetică. Apoi, această echipă merge până la capăt pentru a-ți rezolva problema printr-un tratament medical corect, care nu este ales pe considerente financiare, pe experimente și trend-uri și nu presupune supra tratamente.

Tehnologiile actuale au simplificat, eficientizat și robotizat medicina dentară. Ce echipamente folosiți? Unde sunt produse acestea?

Încă din 2015, utilizăm tehnologii digitale în practica curentă, prin care preluăm informația despre pacient cu mijloace digitale. De exemplu, computer tomograf care trimite informația într-un software, scanăm informația și nu mai luăm amprente prin metode clasice pentru cazuri speciale, ci scanăm, iar informația ajunge direct în calculator, putând combina informațiile din computerul tomograf cu informația din scanare și ne facem, acolo unde este cazul, ghiduri chirurgicale astfel încât "să robotizăm" și medicul care pune implantul, nu doar partea de creat dinți. Tehnologia este produsă în Germania. Folosim tehnologie și din Spania, pentru vindecarea cu ajutorul sângelui pacientului - PRGF (plasmă de creștere), tehnologii și biomateriale, nu simple implanturi (materiale produse în Italia, în Germania, în Elveția). Pentru implanturi, folosim un mix din Elveția, Germania, Coreea de Sud, în funcție de ceea ce are nevoie pacientul nostru.



Care sunt pilonii pe care se bazează un plan de tratament?

Totul pleacă de la sănătate și aici este foarte importantă anamneza inițială, adică pornim de la întrebări legate de starea generală de sănătate. Când pacientul ne spune că nu are probleme, dar nici nu și-a făcut analize de sânge, atunci vedem adevărul, că pot fi probleme care intervin și care nu se manifestă, iar pacientul nu le percepe, astfel că este de datoria noastră să integrăm noi medicina pentru el și să îl ajutăm să își înțeleagă întregul corp, nu doar gura. După ce am depășit acest pas, trecem tot la capitolul sănătate să facem curat, adică să tratăm tot ce se poate trata și să știm foarte clar ce dinți nu sunt funcționali.

După sănătate, ne gândim la funcționalitate - ne uităm la cum este mușcătura, dacă este numărul corect de dinți, dacă aceștia au forma corectă, iar aici ne ajută foarte mult ortodonția - o echipă cu foarte mare experiență și cu medici pregătiți să preia cazuri noi. Tot legat de funcționalitate, suntem pregătiți și pentru implanturile dentare, dar aceasta este o specializare aparte.

Ajungem la estetică - atunci când deja ai dinți funcționali și sănătoși, în această etapă este vorba, de multe ori, doar despre nuanța dinților.

Într-o concluzie, noi avem o abordare medicală integrată cu fiecare om care ne alege. Îi explicăm acestuia care este condiția dentară prezentă, îl ajutăm să înțeleagă cauza care a condus la anumite probleme dentare și îi facem o recomandare de tratament care pune lucrurile în perspectivă, adică realizăm un proces amplu de informare, pentru ca el să aleagă fiind pe deplin conștient și informat. Chiar dacă cineva vine foarte convins că își dorește doi dinți, noi ne facem datoria să îi explicăm că pentru a avea funcționalitatea de altădată și sănătatea întregului corp, are nevoie de diferite tratamente stomatologice și, de multe ori, de o reabilitare completă. Este important să accentuăm această idee - că stomatologia este medicină și că rolul unui serviciu stomatologic este important în echilibrul întregului corp, iar pentru aceasta, sunt relevante atât prevenția, cât și tratamentul.

Numărul pacienților care solicită restaurări dentare este în creștere. Cu ce soluții veniți în sprijinul acestora?

Un beneficiu major pe care îl oferim este faptul că avem toate soluțiile în același loc - nu facem radiografii în altă parte, pacientul nu trebuie să se plimbe la alți specialiști în afara clinicii. Automat, are un număr mai mic de vizite și, pentru aceasta, ne ajută tehnologia și faptul că avem clinici mari, în care pot să lucreze concomitent toate specializările, iar aceasta înseamnă timp salvat.

Ne uităm și la bugetul pe care omul îl investește. În stomatologie, dacă nu aloci întregul buget necesar pentru a-ți rezolva

complet problema, rezultatul poate fi 0 sau cu minus. Sunt multiple cazuri în care pacientul primește un plan de tratament, un buget și decide să se trateze în altă parte unde este mai ieftin și revine după un an și fără dinți și fără buget, pentru că tratamentul nu a fost lucrat până la capăt și nu a primit niciun fel de rezultat. Înțelegând, astfel, că și bugetul este o problemă majoră pentru oameni, avem multiple parteneriate în zona financiară pentru a le da celor care ne aleg și soluții de plată flexibile, astfel încât în ziua de astăzi, dacă ai un loc de muncă, îți permiți, cu o planificare de plată asistată de colegii noștri, să primești tratamentul care să îți rezolve cu adevărat problema pe termen lung, nu cu soluții de compromis.



Prevenția prin control și igienizare poate face ca tratamentele dentare să fie accesibile tuturor. Ce măsuri propuneți pentru intensificarea activității de prevenție?

Când vorbim despre prevenție, cel mai bun instrument este abonamentul și vestea bună este că și abonamentele stomatologice intră în acel plafon de decontare pe care îl avem în relația cu statul român ca impozite pe care le plătim ca angajator și ca angajat și intră în plafonul de 400 de euro. Am lansat abonamentele anul trecut și deja avem peste 17 000 de abonați. Putem să vedem efectiv rezultatele după un an, cât de bine funcționează pentru acei pacienți, care înțeleg că stomatologul trebuie să facă parte din viața lor, de la primul dinte pe tot parcursul vieții. Aceste abonamente nu sunt disponibile doar pentru angajatori, ci avem și pentru persoane fizice un sistem pregătit care poate fi achiziționat din recepțiile clinicilor noastre.

Investim în continuare în toate mijloacele necesare pentru promovarea serviciilor de prevenție—continuarea educației către pacient, dezvoltarea de tool-uri digitale pentru cea mai bună interacțiune dintre

medicul stomatolog și pacient (ex: aplicația Dental Verse oferită gratuit tuturor și în care o componentă importantă este cea de educație, plus oferirea posibilității adresării unor întrebări către Catrinel, robot cu AI), integrarea tehnologiei în experiența copiilor care vin în Academia Spațială, aceștia învățând despre dinți și îngrijirea lor printr-un sistem cu gamification, susținerea periodică pro bono (prin echipă și materiale) a unor categorii vulnerabile (control și servicii de prevenție în Clinica Socială de Stomatologie unde vin persoane fără venituri sau cu venituri foarte mici, precum și caravana mobilă Zâna Merciluță care se deplasează la sate pentru control, educație și tratament al copiilor) etc.

Care au fost cele mai mari provocări pentru dumneavoastră în calitate de medic stomatolog?

Cea mai mare provocare în calitate de medic apare zilnic când văd la consultații, de exemplu, un caz care, cel puțin la prima vedere, are o dificultate dată nu neapărat de condițiile locale (câți dinți au rămas), ci poate de starea de spirit sau starea de sănătate. Avem pacienți care fac dializă, care funcționează fără rinichi de câțiva ani,

care au trecut prin cancer, care au diabet, care au osteoporoză, adică întotdeauna provocările sunt asociate și de starea generală de sănătate a omului. Avem pacienți care au împlinit deja 88 de ani și mă bucur că nu am și provocarea de a-i convinge cât de important este să aibă o dantură sănătoasă și funcțională. Desigur, sunt și provocările practice, atunci când avem de tratat un caz aproape imposibil, când reușim să stabilizăm implanturile, nu doar să reparăm osul, pentru că obiectivul nostru este, în primul rând, să punem dinți.

Dar ca antreprenor?

Provocările obișnuite - de a construi o echipă care, în cazul nostru, nu este doar o echipă medicală, ci și de suport. De asemenea, să ținem echipa unită și să atragem oameni care vor să învețe. O altă provocare este să înțeleg foarte bine ce aduce valoare și ce nu și ce creează doar birocrație. Să rămânem la zi cu legislația; este tot mai complicat astăzi din acest punct de vedere, există o viteză fantastică de implementare a unor decizii de la nivel european.

Am dus lecția adaptabilității în fiecare zi în ultimii 3 ani.

Ce perspective sunt pentru decontarea serviciilor de către Stat (CNAS) sau angajator, prin abonamentele stomatologice?

Abonamentele stomatologice intră pe plafonul de decontare.

Mulți români amână vizita la dentist din lipsa banilor. Ați încheiat un parteneriat cu tbi Bank care oferă instrumentul de plată alternativă de tip Cumpără acum, Plătește mai târziu (BNPL). Cum a fost primită această facilitare de către pacienți?

Noi am avut mereu acest mod de gândire pe care l-am transmis și oamenilor care ne aleg – "Înțelegem că dintr-un salariu nu reușești să plătești un tratament complex. Decât să aștepti cinci ani să îți permiți un anumit anumit tratament, mai bine plătești eșalonat, îți rezolvăm problema acum și câștigi cinci ani de sănătate".

ANONYMOUS®

DEALU MARE

În centrul podgoriei Dealu-Mare, cea mai faimoasă zonă pentru vinuri roșii din România, pe un plai viticol cu o expunere sudică excepțională se află domeniile Oenoterra Dealu-Mare.

De la bun început misiunea noastră a fost clară: îmbunătățirea calității strugurilor obținuți, alegerea cu atenție a clonelor plantate astfel încât să se obțină maximum de arome cu un echilibru perfect între aciditate și zahărul natural acumulat.

Caracteristicile solului, microclimatul ideal, poziția înaltă pe colină, conferă domeniului viticol condițiile necesare pentru obținerea unor vinuri de mare caracter.

De aici a început povestea Vinului Anonymous, un vin ideal pentru serile între prieteni, cină în doi și perfect pentru a-l oferi cadou.



www.facebook.com/vinulanonymous

www.vinulanonymous.ro

contact@vinulanonymous.ro

ADR-urile au evoluat foarte mult în ultimii ani

Interviu cu Remus CIOCAN, Fondator, Camyre

Camyre ajută antreprenorii români care doresc să își dezvolte afacerea accesând fonduri nerambursabile. Cum este structurată compania, în prezent? Câți angajați și colaboratori aveți?

Compania noastră este în continuă dezvoltare, dat fiind faptul că ne dorim să acoperim cât mai multe arii din domeniul "management și afaceri" și să răspundem cerințelor clienților noștri, la standarde cât mai înalte. Momentan avem o echipă formată din 18 membri și diverși colaboratori, în funcție de necesitățile din anumite momente.

Cum vă motivați echipa? Pe ce abilități puneți accent atunci când luați în considerare recrutarea de noi colaboratori?

Motivarea angajaților este un subiect foarte complex deoarece fără un pachet complet nu poți să ai o echipă performantă. Încercăm să ne motivăm echipa cât mai eficient oferindu-le stabilitate financiară, bonusuri, posibilitate de evoluare (profesională și financiară), o imagine bună a companiei pe piață, precum și resurse și condiții înalte de muncă. Sunt importante atât performanțele individuale, ale fiecărui angajat, cât și productivitatea în grup pentru a avea succes în proiectele desfășurate. Astfel, atunci când ne alegem colaboratori punem mare accent pe calitatea serviciilor oferite de aceștia, comunicare directă și respectuoasă, gândire obiectivă, puternice abilități de gestionare a timpului și lista poate continua.

Din ce sectoare economice provin firmele cărora le-ați acordat consultanță?

De-a lungul timpului cred că am lucrat cu firme din toate domeniile de activitate, dar

cei mulți activează în domeniul alimentației, tehnologiei, industriilor creative, HoReCa, rutier, serviciilor și turismului.

Pe ce domenii de finanțare / axe prioritare credeți că o să aveți mai multe solicitări din partea companiilor în perioada următoare?

Momentan este deschis un program pentru digitalizarea companiilor, iar în viitorul apropiat se vor deschide mai multe

programe pentru industria prelucrătoare, comerț și servicii, inovare și cercetare.

Cum percepeți în prezent gradul de dificultate a dosarelor care trebuie elaborate pentru absorbția fondurilor europene, atât pentru companii cât și pentru instituții publice?

Paradoxul este că simplitatea cererii de finanțare nu este aceeași cu gradul de dificultate al implementării proiectului care





ADR-urile au evoluat foarte mult în ultimii ani, acum oferind sprijin pentru diverse programe pentru susținerea și dezvoltarea regiunilor prin inovare și investiții în diverse domenii, precum promovarea eficienței energetice, îmbunătățirea infrastructurii, accesul la educație, promovarea turismului, etc.

este tot mai crescut, dar acest lucru este normal deoarece companiile trebuie să fie pregătite să se dezvolte, iar concurența este tot mai acerbă.

Cum apreciați pregătirea profesională a funcționarilor din cadrul Ministerului Investițiilor și Proiectelor Europene și a altor ministere care au misiunea de a selecta și aproba proiectele / dosarele depuse?

Cei care selectează și aprobă proiectele sunt persoane specializate, experți care au pregătire în domeniu, de cele mai multe ori având chiar și o experiență de mai mulți ani în spate. Gradul lor de profesionalism atinge cel mai înalt nivel deoarece mulți dintre aceștia au studii la cele mai bune instituții de învățământ din lume. Apreciam efortul de evaluare internă în detrimentul serviciilor de evaluare externă.

Cum credeți că au evoluat ADR-urile în ultimii ani?

ADR-urile au evoluat foarte mult în ultimii ani, acum oferind sprijin

pentru diverse programe pentru susținerea și dezvoltarea regiunilor prin inovare și investiții în diverse domenii, precum promovarea eficienței energetice, îmbunătățirea infrastructurii, accesul la educație, promovarea turismului etc.

Cum s-au modificat cerințele clienților și complexitatea proiectelor la care ați lucrat, în ultimii ani?

Clienții își doresc să aibă proiecte aprobate, fără să se documenteze singuri și fără să piardă timpul cu parcurgerea tuturor etapelor necesare, de la înființare firmă, întocmire documente, citirea legislației pentru programul respectiv, realizare plan de afaceri și deviz achiziții, până la comunicarea cu instituțiile finanțatoare. Dar acest lucru nu este posibil deoarece elaborarea unui proiect este un proces complex, iar cerințele sunt tot mai precise, astfel pentru a avea șanse cât mai mari de reușită, este recomandată colaborarea cu o firmă specializată de consultanță.

Consultanții specializați sunt la curent cu ultimele noutăți, cu modificările apărute în Ghiduri, Monitorul Oficial sau în grilele de punctaj, făcând ca întregul proces să devină mult mai ușor când lucrezi cu o firmă de consultanță și nu te documentezi singur, deoarece se pot omite foarte ușor pași importanți din cauza cărora proiectul poate fi respins. Este esențial ca acel proiect, important la început, să rămână important (să reflecte dorința solicitantului) și după ce a fost aprobat, iar persoana care trebuie să semneze contractul de finanțare să o facă cu entuziasm.

Cum apreciați condițiile oferite investitorilor locali și străini de către administrațiile locale și de către Executiv?

Condițiile au început să fie mai stricte și mai punctuale, deoarece se dorește susținerea și dezvoltarea mediului de afaceri, iar pentru acest lucru este nevoie de seriozitate, implicare și perseverență, însă

birocrația a fost simplificată considerabil în sprijinul beneficiarilor.

Cum vedeți evoluția antreprenoriatului în țara noastră, ținând cont de nivelul nostru de acum și de nivelul la care au ajuns statele din Europa Centrală?

În ultimii ani au apărut foarte multe firme noi, dar nu toate au reușit să reziste pe piața națională sau internațională. Cei care au reușit să se dezvolte și să devină cunoscuți, cel mai probabil au apelat la specialiști, au făcut cursuri de antreprenoriat – care sunt tot mai diverse și mai accesibile, s-au informat constant, au ținut cont de tendințele din prezent și poate chiar au apelat la finanțări externe din fonduri nerambursabile.



UN TREND ÎN CONTINUĂ ASCENSIUNE!

Articol de consultant dr. ing. Remus CIOCAN

„Fondurile” este denumirea generică comună pentru fondurile nerambursabile Guvernamentale (interne) sau Europene (externe). Acestea sunt sub formă de alocație financiară nerambursabilă sau tip grant, la care se poate adăuga o contribuție proprie a solicitantului. Există diferite forme de finanțare pentru toate tipurile de companii, indiferent de mărime sau codul CAEN pe care activează, de la startup-uri până la întreprinderi mari. Scopurile acestor fonduri sunt acordarea de sprijin întreprinderilor la început de drum sau celor care doresc să se dezvolte, crearea de locuri de muncă, asigurarea unei economii solide, precum și dezvoltarea mediului de afaceri.

Accesarea fondurilor nerambursabile reprezintă o variantă deosebită pentru toți cei care sunt interesați de acest subiect, fiind totodată cea mai ușoară modalitate de a primi o sursă de finanțare. Pentru a putea fi accesate, este necesar să parcurgi o serie de etape. Șansele de reușită cresc în momentul în care ești foarte bine informat, ai un dosar complet și corect realizat (calitativ) și respecți toate condițiile pe baza cărora se oferă punctajul pentru un plan de afaceri.

Având o experiență de peste 11 ani în acest domeniu vă pot garanta că este mai mult decât necesar să lucrezi cu o firmă de consultanță

pentru a aplica la diferite programe guvernamentale sau europene și pentru a beneficia efectiv de finanțare. Ca simplu om care nu are experiență în domeniu este destul de dificil să parcurgi întregul proces, să înțelegi conceptul, de la documentare și până la implementare, astfel încât după ce se aprobă proiectul să fii pe deplin mulțumit de lucrarea ta și să fie și implementabilă, expunându-te unor obstacole și pericole.

Acest lucru este dovedit și prin faptul că de-a lungul anilor am colaborat cu mii de clienți, care ne-au confirmat că este mult mai bine și mai sigur să lucrezi cu o firmă de consultanță deoarece adună la aceeași masă mai mulți specialiști sau chiar experți. Firma noastră are o echipă bine pregătită de specialiști în domeniul consultanței, juridic, elaborării și proiectării, astfel încât fiecare client să ne prezinte doar ideea de la care să pornim. Noi ne asigurăm că fiecare proiect realizat este personalizat în întregime pentru nevoia clientului, îndeplinește condițiile obligatorii și este corect din toate punctele de vedere, procedural finanțabil și conform legislației Românești, astfel încât rata de succes să fie cât mai ridicată. La final fiecare client trebuie să fie mulțumit de colaborarea încheiată cu noi, și de cele mai multe ori să revină pentru noi proiecte necesare dezvoltării afacerii sale pentru că aceste finanțări sunt gândite tip „cascadă”, complementare și cronologice (multianuale).

Recomandă un partener
și beneficiați împreună de
acces gratuit 12 luni!

office@trustedadvisor.ro

Trusted App - aplicația de raportare financiară și bugetare pentru antreprenori

- Vizibilitate pe cifre la nivel profesionist
- Control asupra performantei financiare



Ioana Arsenie
Trusted Advisor

Trusted Advisor Strategy & Finance, companie românească de contabilitate și strategie financiară, ajută companiile să aibă strategii financiare sănătoase și clare, prin profesionalism și digitalizare.

Anul 2023 a început cu peste 100 de modificări ale Codului fiscal!

Interviu cu Luiza Banner și Dan Banner, Fondatori, Expert Consult Banner

Expert Consult Banner oferă servicii de contabilitate, audit, resurse umane și consultanță. Cum au reacționat clienții dumneavoastră la criza economică generată de pandemia COVID-19, de războiul din Ucraina și de creșterea prețurilor la utilități?

În prima perioadă clienții au fost panicați de situația creată de pandemie, dar prin consultanța oferită de specialiștii din echipa Expert Consult Banner și luând totul pas cu pas putem declara că nu au avut probleme serioase. Fiecare client a fost consiliat în legătură cu buna gestionare a angajaților și au fost sprijiniți pentru obținerea subvențiilor oferite de guvern în perioada pandemiei.

Războiul care are loc la granița țării noastre a ridicat întrebări din partea clienților dar totodată a avut un impact redus asupra activității clienților noștri, aceștia neavând relații de afaceri cu Ucraina sau Rusia. O parte dintre clienți ne-au cerut sfaturi cum să facă donații pentru Ucraina. Noi am pus în legătură mai mulți clienți care s-au organizat și au trimis diverse ajutoare. Ulterior au dorit să angajeze persoane refugiate din Ucraina și i-am consiliat în acest sens.

Gestionarea pandemiei la nivel global, războiul dar și destabilizarea pieței energetice au generat o criză economică. Această criză este atipică și este generată de factori externi necontrolabili de către România, dar ea este accentuată de slăbiciunile economiei

românești. Această criză creează probleme clienților noștri în ceea ce privește creșterea prețurilor la combustibil, energie electrică, gaze și materii prime.

O altă provocare cu care se confruntă România este lipsa forței de muncă, o problemă pe care o întâmpină și clienții noștri.

Care sunt principalele avantaje ale contabilității în cloud?

Putem spune că pandemia ne-a prins oarecum bine din acest punct de vedere. Noi începusem să lucrăm cu diferite sisteme în cloud, iar reticența clienților a fost învinsă de pandemie care i-a forțat să treacă totul mult mai rapid în cloud.





În prezent, clienții noștri transmit documentele online, iar noi oferim situațiile financiare în cloud, astfel încât clienții noștri să aibă permanent acces la ele.

Dintre cele mai importante avantaje ale contabilității în cloud amintesc:

- Contabilitatea în cloud este mai flexibilă.
- Datele contabile pot fi accesate de oriunde de pe orice dispozitiv cu o conexiune la internet, nefiind neapărat nevoie să ajungi la birou!
- Asigurarea actualizării de informații financiare se face în mod automat.
- Furnizează rapoarte financiare în timp real.
- Erori umane mai puține.
- Acces oricând, de oriunde există acces la Internet (de pe teren, de acasă, de la sediul clientului, din concediu etc.)
- Posibilitatea de a fi operată de mai mulți utilizatori aflați în oricâte locații diferite, simultan.
- Siguranța datelor.
- Economii importante cu deplasările la contabil și cu tot felul de consumabile.

Dacă îți pui întrebarea: "Datele mele financiare sunt sigure, cu serviciul de contabilitate în cloud?"

Răspunsul este DA! Serviciul de contabilitate în cloud oferă o metodă la fel de sigură (și, uneori, chiar mai sigură!) de stocare a informațiilor financiare decât metodele de contabilitate tradiționale.

Important: Accesul la aceste date în cloud sunt criptate și protejate prin parolă.

Schimbul de date este, de asemenea, mai puțin îngrijorător. Cu serviciul de contabilitate în cloud, doi oameni au pur și simplu nevoie de drepturi de acces la același sistem cu parolele lor unice. Cu metodele tradiționale aveți nevoie de memorie flash pentru a transporta date, care ar putea fi pierdute sau furate.

Contabilitatea în cloud este ideală pentru proprietarii micilor afaceri: firme de avocatură, restaurante, hoteluri, agenții imobiliare, freelanceri, cabinete medicale, cabinete de arhitecți, organizații non-profit.

Poți atinge noi culmi cu serviciile noastre de contabilitate cloud, soluție care va aduce în timp real clienți noi, perspective puternice și oricând, oriunde, acces la datele tale.

În viitor vă propuneți să transpuneți și activitatea de resurse umane în cloud?

Da. În acest sens am dezvoltat o aplicație nouă, DeHR.ro, aplicație foarte intuitivă pentru afaceri mici și mijlocii.

Managerilor și directorilor le promitem CCP (Confidențialitate, Conformitate și Personalizare). Aplicația DeHR.ro este concentrată pe combinația perfectă de utilizare intuitivă pentru angajați și angajatori.

Software-ul nostru de resurse umane oferă cea mai bună valoare pentru prețul pe care îl percepem. Știm cât de dificil poate fi software-ul convențional de gestionare a resurselor umane, așa că l-am proiectat pe al nostru cu gândul la o folosire cât mai ușoară.

“Mărirea impozitului pe dividende de la 5% la 8% va determina antreprenorii să renunțe la repartizarea profitului pe dividende momentan iar colectarea fondurilor din această sursă la bugetul statului va fi mai mică.”

Cu ajutorul aplicației noastre clientul are asigurate atât administrarea documentelor de personal, cât și calculul salarial.

Din ce sectoare economice provin cei mai importanți clienți?

Oferim servicii clienților noștri ce au diverse domenii de activitate. Clienții noștri au activități de producție, de comerț cu amănuntul, comerț cu ridicata, construcții, prestări servicii cabinete de avocatură, cabinete medicale sau cluburi sportive, chiar și instituții de învățământ particular. Dacă ne uităm la forma juridică a clienților noștri aceștia sunt din diverse categorii: SRL, PFA-uri, CMI, SPCA, Asociații.

Prin ce se caracterizează stilul dumneavoastră de leadership?

De la crearea firmei Expert Consult Banner ne-am dorit să adoptăm cele mai avantajoase și inovative metode de lucru adaptând tot ce e nou în munca noastră. Putem spune că îmbinăm stilul de leadership participativ cu cel transformațional, mulți din colegii noștri fiind tineri absolvenți ce vin cu idei noi și participă activ la aplicarea unor metode eficiente de lucru.

Cum vă motivați echipa? Pe ce abilități puneți accent atunci când luați în considerare recrutarea de noi colaboratori?

În principal echipa este motivată profesional, recrutând mai ales tineri cărora le oferim acces la tehnologia informațională avansată și îi susținem în perfecționarea lor în domeniu prin diverse cursuri de specialitate.

În general ne dorim ca viitorii noștri colegi să fie persoane dinamice, adaptabile la nou, dornice de afirmare care nu precupețesc



niciun efort pentru a reuși în carieră. Apreciam foarte mult tinerii, nu neapărat cu experiență, care muncesc și sunt interesați pentru a progresa.

Care sunt cele mai comune (des întâlnite) nemulțumiri ale clienților cu privire la mediul economic, financiar și fiscal din țara noastră?

Sunt multe nemulțumiri vis-a-vis de dese schimbări legislative, unele din cele mai frecvente nemulțumiri care afectează activitatea clienților noștri putem spune că este găsirea personalului calificat. O altă problemă este modificarea fără predictibilitate a taxelor și impozitelor, ceea ce creează de multe ori o destabilizare financiară din punct de vedere al resurselor.

În momentul de față, în țara noastră sunt în vigoare peste 16.000 de acte normative. Cum comentați dese modificări ale Codului Fiscal adoptate de ultimele guverne?

Anul 2023 a început cu peste 100 de modificări ale Codului fiscal! Acest quantum mare de schimbări afectează posibilitatea stabilirii unui buget real, buget ce se stabilește în trimestrul IV al anului precedent. De multe ori provizioanele constituite nu pot acoperi aceste schimbări, determinând destabilizarea afacerilor mici și mijlocii care de regulă sunt mai fragile. Echipa noastră oferă consultanță de specialitate pentru crearea de bugete flexibile și modificarea acestora pe parcursul

anului, cu rămânerea în parametrii de profitabilitate.

Cum apreciați nivelul actual al fiscalității din țara noastră? Care considerați că sunt zonele unde s-ar putea reduce fiscalitatea și domeniile care au un potențial ridicat de colectare?

Considerăm că o povară fiscală reală este taxarea salarială. Nivelul mare al taxelor salariale îngreunează și mai mult stabilitatea personalului în companii și limitarea oferiilor unor salarii competitive. Totodată mărirea impozitului pe dividende de la 5% la 8% va determina antreprenorii să renunțe la repartizarea profitului pe dividende momentan, iar colectarea fondurilor din această sursă la bugetul statului va fi mai mică.

Unde vă vedeți peste 5 ani, ca dimensiune a business-ului, anvergura clienților și poziționarea în piață?

Contabilitatea în cloud ne-a permis extinderea și în alte orașe, astfel în portofoliul nostru avem clienți din Constanța, Sighetu Marmatei, Brașov, Ploiești etc. În viitor digitalizarea contabilității se va accentua, astfel încât rolul firmei noastre va fi mai mult de analiză și consultanță financiară realizând pentru clienții noștri un sistem propriu de raportări financiare adaptate la cerințele interne de management a afacerii.



organizează

30 de ani de TVA în România

Joi, 29 iunie 2023

*Sala Panoramic, etajul 5, Hotel Marshal Garden
Calea Dorobanților, Nr. 50B, Sector 1, București*

Eveniment desfășurat în parteneriat cu Camera Consultanților Fiscali



AGENDĂ

15,30 – 16,30:	ÎNREGISTRAREA PARTICIPANȚILOR
16,30 – 18,30:	PREZENTĂRI ȘI DEZBATERI
18,30 – 19,00:	CEREMONIE DE PREMIERE - CEI MAI MARI CONTRIBUABILI LA BUGET, PRIN TVA
19,00 – 19,30:	MOMENT ARTISTIC
19,30 – 21,00:	CABERNETWORKING & DINNER

Audiență: consultanți fiscali, experți fiscali, auditori financiari, evaluatori, contabili, directori financiari, directori generali, controlleri financiari, directori economici, asociații patronale și profesionale, ONG-uri cu profil fiscal; mass-media.

CONTACT

Mircea Fica, Fondator, Club Antreprenor
0732. 903. 216
mircea.fica@clubantreprenor.ro

LEIDA Impex, lider pe piața din România în domeniul HoReCa

Interviu cu Daniela Ciurescu, Fondator și Director General, Leida

LEIDA Impex este lider pe piața din România în domeniul HoReCa (Hoteluri, Restaurante, Cafenea).

Ce v-a determinat să alegeți acest sector?

Se pare că un rol imens în ceea ce alegem să facem în viață îl joacă anii copilăriei și ai adolescenței. Părinții ne duceau câteva zile la mare, în fiecare an, pentru aerosoli și pentru a vedea delfinii cum se zbeugiau în apa mării. Și țin minte că de multe ori mi se îndoia furculița în friptură. Și încă ceva, îmi plăceau șervețelele imprimate, aveam o colecție întreagă formată din multe modele adunate de pe unde mergeam. Șervețele și timbre am colecționat în prima parte a vieții. În școala generală mergeam la cursuri de pictură și sculptură. Acum, ca om mare, privind în urmă, am găsit aceste conexiuni. Eu sunt absolventă de Cibernetică, dar ceva din mine iubea arta. Arta frumosului!

Când v-ați lansat afacerea, cum a fost la început, de ce ideea aceasta de business?

Lansarea afacerii a fost, ca la cei mai mulți ani, din joacă. Eu terminasem Cibernetică, fratele meu Energetica. Ce-ar fi dacă am aduce tacâmuri elegante?, m-a întrebat cineva drag. Și mi-au sclipit ochii. Da, ar putea fi o idee! În România nu exista mai nimic în acele vremuri. Cu mașina cu tata și cu fratele meu am mers după marfă. Ei s-au dus de multe ori la Debely, la Dorohoi și la Bistrița, la o fabrică de pahare. Și apoi am cunoscut Cristalmar din Maramureș. Ce vremuri. Erau foarte puține restaurante în 1993. Fratele meu a pășit pentru prima dată la Mc Moni's. Și acolo a întâlnit pasiunea proprietarului și a F&B managerului (Manager Food and Beverage-n.r.) pentru a avea un spațiu elitist. Dacă nu exista acest vis al proprietarului de a oferi

ceva ce nișa sa de clienți ar putea aprecia, lucrurile nu puteau evolua. Dacă s-ar fi gândit doar la profit, ar fi redus costurile și nu investea în imagine. Cine are curaj de la început, curaj bazat pe multă pasiune și experiență, gândește afacerea ca un business durabil, pe care îl crește sănătos și atunci investește conștient în calitate. Apoi au urmat Casa Doina, Velvet, Restaurant Odobești, Hotel Capitol. Și apoi a apărut oportunitatea cu PRISMA în 1995. Și am devenit și furnizor METRO. Apoi în 2000 furnizor SELGROS. Pași mici, dar sănătoși! Așa a crescut afacerea!

Ce obiective și planuri pe termen mediu aveți atunci? Cu câți angajați ați demarat business-ul?

Am demarat doar cu cei dragi, o afacere de familie. O să râdeți, dar după fiecare vânzare îmi spuneam, *Doamne, dacă este ultima?*

“

Cei îndrăgostiți de meseria lor sunt motoarele unei societăți. Ei duc mai departe, prin propria contribuție, însăși viața! Și câți oameni minunați am întâlnit în viață!





Obiectivul era să descoperim mereu noi și noi doritori de diferențiere, de frumos, de profesioniști. Cei îndrăgostiți de meseria lor sunt motoarele unei societăți. Ei duc mai departe, prin propria contribuție, însăși viața! Și câți oameni minunați am întâlnit în viață! Câtă pasiune în a așeza tacâmurile pe masă, în dreapta și în stânga, la același nivel. Și paharele exact în vârful cuțitului, și șervețelul îndoit exact pe ipotenuză! Lubești astfel de Oameni din prima clipă pentru energia pe care o degajă! Și datorită lor am mers întotdeauna mai departe! Le mulțumesc din tot sufletul tuturor clienților pentru evoluția firmei, căci, din dorința de a răspunde solicitărilor lor, noi ne-am dezvoltat. De la tacâmuri am trecut la pahare, apoi la porțelanuri. Și mai apoi la cărucioare, bufete suedeze, cosmetice hoteliere, accesorii pentru camere și băi de hotel. Pentru a urca fiecare treaptă, universul a trimis în calea noastră câte un om. Important este că am avut deschiderea de a primi și oferi energie acestor noi semințe care ne apăreau în cale.

Care sunt cele mai solicitate produse în prezent?

Cele mai solicitate produse sunt porțelanurile rezistente, tacâmurile

adevărate, paharele fine, liniile de bufet suedez croite pe măsura locației clienților și toate tipurile de cărucioare pentru restaurant și pentru hotel. Aș preciza aici, căci este în creștere semnificativă și cererea pentru echipamente Wellness și consumabile naturale pentru SPA & Balneo.

Cu ce furnizori aveți parteneriate?

Din 1993 cu Giorinox Italia, din 1994 cu Mepra Italia, din 2005 colaborăm cu WMF Germania, din 2007 cu Rak, din 2010 cu Churchill și Spiegelau. Din 2015 cu Stenal și Kurland. Avem peste 144 de furnizori de la care oferim ceea ce fiecare antreprenor din industria noastră HoReCa își dorește. Cel mai mult însă lucrăm cu cei cărora chiar le pasă de noi ca partener. Adică simt că unii furnizori vor doar cifre și alții chiar te ascultă și înțeleg ceea ce tu ai vrea să oferi în țara ta și faci tot posibilul să-ți vină în întâmpinare! Sunt furnizorii transformați deja în prieteni. Churchill oferă 5 ani garanție la ciobire, deci toate saloanele de evenimente vin la noi știind că 5 ani nu vor mai scoate bani din buzunar pentru veselă. Apoi sunt furnizori care au înțeles că stilul nostru nu este de a anticipa cu 3 luni

o deschidere, ci cu doar 3 săptămâni și ne-au permis și susținut să avem stocuri importante. Astfel de parteneriate te țin legat pe viață într-un business solid.

Cu ce clienți colaborați?

Colaborăm perfect cu clienții care ne-au devenit chiar foarte dragi. Sunt clienți calmi pentru care totul "curge" ca prin minune, adică mașina e la încărcat în Germania și putem insera și comanda lor urgentă pe o nouă factură, în același transport. Și sunt alți clienți, la fel de dragi, dar cu o energie a lor specială, care au de învățat lecția răbdării și pentru care se întârzie livrările. Dar viața, business-ul este mult mai mult decât credem noi, nu-i doar o vânzare și o cumpărare de accesorii pentru servirea mesei. Sunt lecții, zi de zi! E splendidă viața când o privești prin ochelarii "învățării"! Datorită profilului produselor noastre, relația consilierilor Leida cu absolut fiecare client e foarte specială. Se sună, se sfătuiesc, se ajută cu idei și cu produse! Este o minune să aud colegile vorbind cu clienții, parcă ar vorbi cu cineva din familie. Da, acesta este sentimentul, că suntem toți o mare familie!

“Datorită profilului produselor noastre, relația consilierilor Leida cu absolut fiecare client e foarte specială. Se sună, se sfătuiesc, se ajută cu idei și cu produse! Este o minune să aud colegile vorbind cu clienții, parcă ar vorbi cu cineva din familie. Da, acesta este sentimentul, că suntem toți o mare familie!”

Care sunt valorile și principiile pe care s-a clădit brandul LEIDA?

Valorile noastre sunt:

Loialitatea (și a noastră față de furnizori, și a mea față de angajați și a clienților față de noi, la care ținem și muncim foarte mult);

Eficiența - căci oferim doar ceea ce raportat la un business de lungă durată aduce profit;

Iubirea - căci amenajăm, schimbăm, decorăm, facem zi de zi ceea ce facem cu multă pasiune. Radu Beligan spunea că cel mai mare secret în care dumnealui a crezut este A IUBI, ORICE, A avea în suflet această trăire ca stare permanentă!;

Dăinuirea – dorim ca tot ce facem să dureze, să-și lase amprenta asupra vieții a mii de oameni, să însemne ceva trecerea noastră prin acest spațiu și timp! Dăruim farfurii pentru competiții naționale și internaționale, pe care ulterior le recuperăm. Dăruim mostre celor care vor să testeze un preparat special gătit în cuptor, pus în frigider, iar în cuptor și apoi adus la masă în unicul nostru porțelan gastronomic!;

Armonia - căci suntem conștienți că viața e constituită din momente, ca mărgelile unui șirag. Facem tot ceea ce știm că e bine să facem, să spunem și să gândim, căci suntem oameni egali, ca stropii de apă dintr-un ocean!

Care a fost cea mai mare provocare pe care ați întâmpinat-o în decursul carierei dumneavoastră?

Una a fost în 1996 când de pe o zi pe alta s-a trecut de la un curs de schimb valutar la altul, de 3 ori mai mare.

Cât de mult contează imaginea personală în antreprenoriat? Cât de importantă este încrederea, credibilitatea și notorietatea profesională pe care o transmite un antreprenor clienților săi?

Imaginea personală contează mult, cred eu, față de colegi în primul rând. Este un flux de energie între antreprenor, colegi și clienți, care se simte și se transmite. Contactul direct cu clienții îl au consilierii, iar ei și-au construit propria ființă profesională prin instruire permanentă din partea



producătorilor, prin vizite la fabrici, prin contactul direct la expoziții cu mii de vizitatori. Ei sunt inima afacerii. Eu sunt creierul. Am coleg pe fratele meu de 30 de ani, altă colegă foarte dragă mie de peste 20, altă colegă de peste 15 ani, pe omul meu drag de 10 ani. Imaginea brandului este însăși imaginea oamenilor din jur! Ei își pun amprenta energetică pe fiecare vânzare, pe fiecare colaborare, pe fiecare suflet. Lor le sunt recunoscătoare infinit. Fără ei eu nu aș exista. Este ca un actor care declară din suflet că fără spectatori ceea ce face nu ar avea sens!

Încrederea clienților vine practic din 3 direcții: din notorietatea firmei, din

interacțiunea fiecărui consilier, ghidat de masiva experiență câștigată în raportul de 1 la 1 cu fiecare antreprenor și din modul în care se "comportă" ceea ce au clienții existenți, minim 5.000 la număr, fără modestie, de la noi. Sunt clienți care ne spun că porțelanul Churchill arată impecabil și după 15 ani. De peste 29 de ani ne bazăm mult pe recomandări de la un om super mulțumit la alt potențial partener. Credibilitatea se conturează zi de zi, prin fiecare interacțiune cu clienții, prin modul în care răspunzi nevoilor lor. Și ei sunt presați de timp, de angajamente, de angajați, de alți furnizori. Se crează un flux de co-participare la viață și business pe care



Îl simțim toți. Iar ultimii ani chiar ne-au deschis această percepție a unității dintre noi, ființele umane!

Care este cea mai mare problemă a mediului de afaceri (a sectorului în care activați) de la noi?

Provocarea vine din discrepanța dintre dorința de a achiziționa calitate înaltă, tehnologie de ultimă generație, chafing dis-uriile cele mai elegante, negre cu auriu sau cuprate, sau multi color, deoarece clienții asta își doresc și neputința lor ca investitori de a-și scala business-ul, de a avea încredere în ceea ce va urma. Vrei articole nou create în ultimii 3 ani căci ele te ajuta să economisești consumul de energie, îți scurtează timpii de lucru, dau alt gust mâncării, dar poate nu-ți permite bugetul de azi. Când investești, îți gândești eficiența pe termen de minim 5-10 ani. Adică, fără să doară, vreau să afirm că un aparat de bar, Santos din Franța pe care îl garantez 5 ani și costă 350 de euro, nu este mai scump decât unul care vine de departe și costă 250 de euro, deși pare doar matematic așa. De ce? Pentru că sunt șanse ca cel ieftin să se strice în 3 luni, iar cel scump să te țină 5 ani, deci te costa doar 70 euro pe an. Ai economisit 100 euro sau nu, oare, dacă l-ai ales pe cel de 250 și nu pe cel de 350 euro? Și avem doar două variante: rămânem pe același nivel de maximă exigență a fiecărui produs din oferta noastră sau coborâm standardele. Niciodată! Și știți de ce? Pentru că am văzut ce înseamnă filozofia de țară "lasă că merge și așa". Noi toți ne sfătuim și întreaga echipă alege ceea ce vrem să implementăm nou în piață. Și niciodată nu vom face compromisuri! Ne face multă plăcere să revedem pe oricine după 5 ani, 10 ani, 20 de ani și să ne spună că ne-a recomandat în tot acest interval altor prieteni care și-au deschis restaurante exact pentru



că tot ceea ce au luat de la noi arată impecabil! Și lor de mulțumim, tuturor acestor Ambasadori Leida!

Care este motto-ul după care vă ghidați viața?

"Viața e mult mai mult decât pare a fi"! Și așa fiecare zi vine cu noi descoperiri pentru mine, pentru cei din jur, pentru cei dragi! Un om în show room, un vis nou pe care n-l împărtășește, înseamnă pentru noi o filă dintr-o carte scrisă de univers.

Ce vă diferențiază de competitori?

Și noi și ei suntem călăuziți cred de același entuziasm, bucurie, dorința a munci bineși eficient. Dacă toți avem 30 de ani, 20 sau 10 de muncă în acest domeniu greu încercat în 2020 și dacă tot mai suntem aici, înseamnă că ne unește iubirea de frumos și nu ne diferențiază decât mental, ceea ce vrem și gândim să oferim. Aici afirm cu tărie că mi-am dorit ca Leida să fie acel partener căruia te adresezi să găsiți la 360 de grade tot ce vizezi: accesorii de înaltă clasă în bucătărie, dotare completă salon a la carte și

evenimente, linii de bufet suedez croite special pentru fiecare, dotare camere și băi, plus, de 7 ani, amenajări și dotări SPA prin asocierea cu Fota Industrial & Horeca Project.

Cum apreciați că sunt sprijiniți tinerii antreprenori din România?

Tinerii au fost tentați să revină în țară pentru a intra în antreprenorat, dar cred că suma prea mică oferită și dezordinea generalizată din spațiul de afaceri nu au cum să-i tenteze. Emisiunea TV *Imperiul Leilor* ne demonstrează că sunt idei geniale în mințile tinerilor și că ele își caută pământul fertil.

Eu însă nu cred că există voință politică asumată pe această direcție. Sunt mari producători care și-au creat incubatoare de inteligență, instruiesc tinerii ca ulterior să devină oameni bine pregătiți în fabricile respective.

Concret, fiecare dintre noi, trebuie să conștientizeze ceea ce ar fi util pentru viitorul națiunii, adică fiecare generație poate să-și pună amprenta pe următoarea generație, căci un adevărat lider e cel care crează mediul ca și alții să devină lideri la rândul lor.

Cum se împacă viața profesională cu cea personală? Vă rămâne timp liber?

Ani de zile viața profesională a fost însăși viața personală, 100%! Abia acum 10 ani am înțeles că viața este mult mai mult decât muncă! Și de atunci ne facem timp să mergem la Comana plimbându-ne pe jos sau cu bicicletele, citim mult, ascultăm muzică bună, ne îngrijim rozmarinul, dafinul, salvia, mergem la expoziții și la concerte, urcăm des pe masivul Rarău la Pietrele Doamnei. Conștientă, acum aleg o mult mai multă prezență în spațiul public și on line.

Ne face multă plăcere să revedem pe oricine după 5 ani, 10 ani, 20 de ani și să ne spună că ne-a recomandat în tot acest interval altor prieteni care și-au deschis restaurante exact pentru că tot ceea ce au luat de la noi arată impecabil! Și lor de mulțumim, tuturor acestor Ambasadori Leida!

Echipa Enviso este una de elită

Interviu cu Constantin STAN, Managing Partner, Enviso

Enviso este apreciată și respectată pentru experiența sa globală de peste 16 ani în optimizarea proceselor organizațiilor. Din ce industrii provin clienții dumneavoastră?

Ideea Enviso s-a născut acum 17 ani, într-o seară ploioasă, într-un hotel din Basel. Mi-am dat seama, angajat fiind într-o multinațională, că metodologiile pe care le predau și aplic acolo și-ar găsi ușor întrebuintă la noi, fiind vorba, în esență, de eficientizarea activităților, indiferent de industrie. Păstrez emailul trimis unui bun prieten în februarie 2006, în care îi explicam ideile mele de afaceri. Anii care au urmat mi-au confirmat așteptările. Clienții Enviso acoperă, practic, toate domeniile de activitate, de la servicii financiare la industria automotive, de la servicii medicale la firme de dezvoltare software, de la distribuție la agricultură, industrie alimentară, utilități, canale de televiziune sau firme de avocatură. Sesiunile de training și consultanță pe care le-am susținut împreună cu echipa în țări din Europa, Asia, America și aprecierile primite acolo ne-au confirmat că suntem pe drumul cel bun. Activitatea externă s-a extins organic, datorită aprecierilor de care am beneficiat în țară.

Sunteți inginer și aveți un master în afaceri. De asemenea, ați studiat Big Data la Massachusetts Institute of Technology (MIT). Cât de mult a contat această pregătire temeinică în relația cu partenerii dumneavoastră?

În general, o pregătire temeinică în domeniul afacerilor și tehnologiei, precum și în domeniul unor subiecte avansate precum Data Science, Robotic Process Automation, Blockchain, Agile, Lean Six Sigma, Design Thinking poate fi foarte valoroasă în relația cu partenerii de afaceri. Aceste cunoștințe pot oferi o perspectivă mai largă asupra mediului de afaceri și a tendințelor tehnologice, precum și abilități

tehnice de analiză și interpretare a datelor, care pot fi utile într-o gamă largă de industrii.

Desigur, studiile din perioada de formare au avut un rol în dezvoltarea mea, dar lucrul cel mai important mi se pare acum învățarea continuă. Mă întrebă recent un cursant de ce există unele diferențe între slide-urile suport de curs trimise de noi soției sale și cele trimise lui, deși între cele două sesiuni pe aceeași temă trecuseră doar 2 săptămâni. Fără actualizare continuă, am fi nerelevanți în piață. Pasiunea pentru studiul continuu cred că vine din copilărie. Nu înțelegem, copil fiind, de ce părinții mei, profesori amândoi, învățau dimineața pentru lecțiile pe care le predau de ani de zile la liceu. Cred că acum am mult mai multă înțelegere pentru efortul lor. Când un client îți solicită îmbunătățirea proceselor organizaționale, acesta e un gest de mare încredere, pe care nu îl poți trata superficial. În meseria pe care am ales să o fac bine, învățarea continuă este o obligație morală.

Ați remarcat faptul că în lumea concurențială și globalizată de astăzi, performanța nu mai este o condiție de succes, ci una de supraviețuire. Cum apreciați nivelul de competitivitate și eficiență al mediului de afaceri din România, în acest moment? Dar al administrației locale și centrale?

Cred că atât în ceea ce privește mediul de afaceri, cât și în privința proceselor din administrația locală și centrală, tendința de îmbunătățire este evidentă.

Mulți vor spune că birocrăția ne sufocă, că accesul la finanțare este în continuare dificil, că avem infrastructură slabă și fiscalitatea ridicată.

Eu privesc cu optimism ceea ce se întâmplă. Atât timp cât nu facem pași înapoi, evoluția pozitivă, chiar și cu o viteză ce ne apare acum ca fiind mult prea redusă, își va arăta roadele. Vă dau un exemplu: am mapat acum câțiva ani, împreună cu echipa Enviso,

procesele organizaționale dintr-o primărie reședință de județ. Mapare înseamnă reprezentarea grafică a proceselor, înregistrând atât succesiunea activităților, cât și timpi, resurse, indicatori de performanță, riscuri. Ceea ce m-a impresionat acolo a fost nu atât complexitatea proceselor, care era evidentă, aducând de multe ori la disperare petenții (cetățenii respectivei localități), ci dorința sinceră a angajaților acelei primării de a simplifica lucrurile. Ei chiar își doreau acest lucru. Există inerție, desigur, există și limitări legate de infrastructura informatică, legislație, pregătirea personalului, dar totul poate fi rezolvat dacă există nu doar acceptanță, ci dorința de schimbare în bine. Până la urmă, nimeni nu își dorește să execute activități fără valoare adăugată. Având până acum cursuri cu participanți din 32 de țări vă pot spune, prin comparație, că mediul privat din țara noastră este competitiv, atât în zona de producție, cât și în zona tranzacțională.

Procesele bancare sau de asigurări din România, de exemplu, au evoluat semnificativ în ultimii ani, datorită creșterii adopției de tehnologii digitale și a presiunii de a oferi servicii mai eficiente și mai rapide clienților, de a îmbunătăți rentabilitatea și de a face față reglementărilor bancare. Optimizarea proceselor interne și automatizarea operațiunilor a redus costurile și a crescut eficiența la un nivel de multe ori peste ceea ce am văzut în UK, de exemplu. Acum instituțiile financiare de la noi sunt interesate de potențialul utilizării inteligenței artificiale și a analizei datelor pentru a îmbunătăți experiența clienților și pentru a oferi servicii personalizate. Evoluază foarte rapid și agricultura. Reprezentantul unei rețele de distribuție de utilaje agricole îmi spunea recent că are nevoie de tineri care să lucreze în agricultură. Nu era vorba, așa cum m-aș fi așteptat, de personal care să practice agronomie și zootehnie, ci de operatori de...drone, care să supravegheze și în final să maximizeze producția agricolă.

Sunt aici doar câteva exemple prin care încerc să dovedesc faptul că optimismul meu e justificat.

Ce echipă de trainerii aveți în prezent?

Nu folosesc cuvinte mari, e o echipă de elită. Nu există o departajare valorică, îi pot enumera doar în ordine alfabetică pe Alexandra, Ana, Andaluza, Cristian, Didier, Gabriel, Ștefan, care au susținut cursuri, au derulat proiecte de consultanță în România, dar și UK, Hong Kong, Costa Rica, Norvegia, Franța, Elveția, Belgia, Germania, Austria și în multe alte țări. Foarte buni comunicatori, pot susține sesiuni în engleză, franceză, olandeză, germană. Toți sunt pasionați de ceea ce fac, iar Envisio există și performează datorită lor. Clienții sunt foarte mulțumiți și nu de puține ori ei simt nevoia să își manifeste aprecierea pe rețele de socializare.

Cât durează parcurgerea cursurilor dumneavoastră? Care sunt cele mai solicitate cursuri și certificări?

Toate domeniile în care avem cursuri și aici enumăr Lean, Six Sigma, Process Management, Project Management, Design Thinking, Innovation, Agile, Business Process Management (BPM), Data science, Blockchain oferă niveluri progresive de pregătire și implicit, de certificare. Parteneriatele pe care le avem cu mai multe institute de certificare oferă tuturor participanților posibilitatea obținerii unei diplome recunoscute internațional. Avantajul cursurilor in-house, adică acele cursuri în care grupele aparțin unui singur agent economic, este faptul că lucrăm cu procesele clientului, participanții încep proiecte reale de îmbunătățire din prima zi de curs și asigurăm



coaching până la finalizarea cu succes a proiectelor respective. Durata cursurilor poate varia de la 1 la 8 zile, în funcție de complexitatea acestora. Beneficiile sunt constant de cel puțin 20 de ori mai mari decât costurile implicate cu organizarea și desfășurarea cursurilor, acesta fiind și unul dintre motivele pentru care avem solicitări în creștere în toate domeniile menționate mai sus.

Cum credeți că va schimba procesul de digitalizare atitudinea antreprenorilor și activitatea companiilor pe care le conduc?

Procesul de digitalizare a schimbat deja semnificativ activitatea companiilor în ultimii ani, iar acest trend se accelerează, pentru că digitalizarea vine cu creșterea

„Toate domeniile în care avem cursuri și aici enumăr Lean, Six Sigma, Process Management, Project Management, Design Thinking, Innovation, Agile, Business Process Management (BPM), Data science, Blockchain oferă niveluri progresive de pregătire și implicit, de certificare.

eficienței, îmbunătățirea experienței clienților și extinderea piețelor disponibile.

Una dintre cele mai importante schimbări aduse de digitalizare este accentul pus pe inovație și flexibilitate. Antreprenorii trebuie să fie capabili să răspundă rapid la schimbările în piață și să inoveze constant pentru a-și menține poziția în fața concurenței. În plus, digitalizarea a adus cu sine noi oportunități pentru dezvoltarea afacerilor, cum ar fi marketingul digital, vânzările online și analiza datelor (data science), care pot fi utilizate pentru a înțelege mai bine nevoile clienților și pentru a dezvolta noi produse și servicii. Acest lucru poate fi costisitor și poate fi dificil pentru companiile mici sau pentru cele care operează în sectoare mai tradiționale, dar poate fi o oportunitate pentru a se diferenția de concurență și a-și crește profitabilitatea pe termen lung. Ceea ce pentru unii antreprenori e un factor de stres, pentru alții reprezintă o infinitate de oportunități. Cred că nu e târziu nici să discutăm despre lumea post-digitalizare, despre provocările cu care se confruntă deja antreprenorii și angajații. Relevanța pe piața muncii va fi dată de puterea de actualizare a fiecăruia, fie el antreprenor sau angajat. S-a vorbit mult despre reducerea numărului de locuri de muncă odată cu apariția roboților reali sau virtuali, dar mai puțin, poate, despre importanța păstrării motivației la angajații rămași după implementarea acestor roboți. Ceea ce în SUA se cheamă silent resignation, un fel de demisie mută a angajaților reprezintă un fenomen periculos, cu implicații pe termen lung. Prin programele pe care le dezvoltăm la clienți, prin design-ul unor procese care țin cont nu doar de vocea clientului sau a antreprenorului, dar și de vocea angajatului, nivelăm asperitățile



Unde vă vedeți peste 5 ani, ca dimensiune a business-ului, anvergura clienților și poziționarea în piață?

Vom dezvolta prezența internațională, în continuare. Faptul că suntem invitați la toate conferințele de profil, faptul că toate institutele de certificări din domeniile noastre de activitate, fie că vorbim de ILSSI, ASQ, LSSIAP sau INNOAP ne solicită opinii, articole, ne arată că suntem pe drumul cel bun, că am devenit, fără modestie, o voce la nivel mondial, cel puțin în Lean Six Sigma. Anul acesta în martie, organizăm în București, împreună cu International Lean Six Sigma Institute din UK, o conferință internațională pe teme de îmbunătățire a proceselor și inovație, conferință care se desfășoară, în mod tradițional, în Cambridge. Avem plăcerea să primim academicieni, autori, cercetători, traineri din Europa, SUA, Asia, Africa. Avem obligația față de clienții noștri, fie că vorbim de multinaționale, companii medii și mici, antreprenori, specialiști, manageri să le oferim cel mai bun, actual, relevant, util curs din piață și o vom face cu entuziasm, atenție la detalii, pasiune.

Cum reușiți să echilibrați balanța între viața profesională și cea personală? Ce hobby-uri aveți? Cum vă relaxați după o săptămână intensă de lucru?

Este adevărat, ceea ce facem nu presupune o viață tihnită, cu tabieturi și program fix. Am avut și 68 de zboruri pe an, ceea ce nu e neapărat un motiv de laudă, dar arată pasiunea cu care lucrăm în cadrul Enviso. Sunt câteva aeroporturi pe care le identific cu ochii închiși, după ritmul specific al roților de troller pe pavaj. Există o muzică interioară a aeroporturilor. Amuzant, nu? Observ și la cele două fiice ale mele dezvoltarea spiritului antreprenorial, ambele dorindu-și o profesie liberală, cea de architect. Balanța presupune două talere, dar cred că în cazul meu există mai degrabă o simbioză între cele două, se întrepătrund într-un mod fericit. În privința asta cred că sunt norocos. Pasiunea pentru călătorit este evidentă, dar mai există și pasiunea pentru șah, jocul în care îmi place să găsesc soluții în situații aparent imposibile.

care pot apărea în relațiile dintre angajați și management și asigurăm o mai rapidă acceptare a noilor moduri de lucru.

Foarte mulți antreprenori români aflați la început de drum își supraestimează încasările și subestimează cheltuielile. Totodată, nu își promovează suficient produsul realizat sau serviciul oferit, nu analizează riguros segmentul de piață în care activează (concurența) și nu au o strategie adecvată de marketing. Cum comentați?

Este adevărat că mulți antreprenori români aflați la început de drum pot să supraestimeze încasările și să subestimeze cheltuielile, dar nu acesta este cel mai periculos moment, ci o cedare timpurie în fața greutăților, inerente la început de drum. Lipsa încrederii în sine și în ideile proprii de

afaceri, precum și lipsa de reziliență în fața evenimentelor neprevăzute pot pune punct unei inițiative înainte de vreme. Niels Bohr spunea, glumind, desigur, că previziunile sunt dificile, mai ales cele despre viitor. Woody Allen era și mai sarcastic, spunând că dacă vrei să îl faci pe Dumnezeu să râdă în hohote, e suficient să îi povestești despre planurile tale de viitor. Desigur, planificarea e importantă, dar astăzi agilitatea este esențială. Avantajul pe care îl are acum un antreprenor în devenire față de acum, să zicem 15 ani, este faptul că în prezent există un număr semnificativ de instrumente online, foarte utile. Acestea îl pot ajuta la elaborarea unui model de business, la planificarea afacerii, la gestiunea ei, la găsirea competențelor necesare și la recrutare, la analiza pieței și a concurenței, la marketing digital, la auto-perfecționare. Totul este la un click distanță.

Forumul diplomației economice și al exportatorilor - 16 februarie 2023

Revista Club Antreprenor a organizat joi, 16 februarie 2023, cea de-a II-a ediție a **Forumului diplomației economice și al exportatorilor**. Evenimentul s-a desfășurat în Sala arh. Ștefan Burcuș, Etajul 3, Palatul Camerei de Comerț și Industrie București, situat pe Str. Ion Ghica, Nr. 4, Sector 3, București. Partenerii evenimentului au fost: CCIB (partener instituțional), ROHEALTH, Facultatea de Economie Teoretică și Aplicată și Asociația Studenților în Economie, Afaceri și Comunicare.

Comerțul exterior al României a înregistrat, în 2022, o creștere cu 26% față de anul anterior, până la valoarea de 218,1 miliarde de euro, un an-record din punct de vedere al relațiilor comerciale ale statului român, a declarat **Iuliu Stocklosa, președintele Camerei de Comerț și Industrie a Municipiului București (CCIB)**.

“Cifra totală a comerțului exterior al României a fost, în 2022, de 218,1 miliarde de euro, în creștere cu 26% față de 2021, exportul înregistrând 92 miliarde de euro - o creștere cu 23%, iar importul de 126 miliarde de euro, în creștere cu 28%. Acesta a fost un an record din punct de vedere al schimburilor comerciale ale României, atât pe partea de import, cât și pe partea de export. Media lunară a exporturilor românești a depășit 7,6 miliarde de euro și, de asemenea, pentru prima dată în istoria de comerț exterior românesc, exportul într-o singură lună, și vorbim de septembrie, a depășit 8,5 miliarde de euro. Sunt niște cifre impresionante, dar avem și niște cifre care ne dezavantajează, ca țară”, a subliniat oficialul CCIB.

Potrivit acestuia, ca puncte mai puțin favorabile, exportul României se clasează pe locul 15 din cele 27 state-membre ale Uniunii Europene (UE).

“Aspecte mai puțin favorabile în anul 2022: exportul României se situează numai pe locul 15 între cele 27 de state ale Uniunii Europene, iar deficitul balanței comerciale este de 34,1 miliarde euro, unul record. Anul trecut a fost numai de 23,7 miliarde



de euro, conform Eurostat. Doar Franța, cu un deficit de 190 de miliarde de euro, Spania, cu un deficit de 71 de miliarde de euro, și Grecia, cu un deficit de 38 de miliarde de euro, au înregistrat valori mai mari decât România ale balanței comerciale la sfârșitul anului trecut. Datorită exportului net negativ înregistrat an de an, volumul importului de bunuri și servicii depășind exportul, comerțul exterior al României are o contribuție negativă la creșterea PIB, care în anul 2022 a fost un plus 4,8%. Conform tot datelor Eurostat, România ocupă locul 6 între statele membre ale Uniunii Europene din punct de vedere al populației, locul 8 ca și suprafață, dar numai locul 15 în topul exporturilor. Sperăm ca exporturile românești pe viitor să crească și să intrăm și noi în elita țărilor exportatoare puternice economice”, a menționat Iuliu Stocklosa.

Datele Ministerului Afacerilor Externe (MAE) arată că, în prezent, România are relații diplomatice cu 188 de state. Ponderea cea mai mare în portofoliul de investiții directe este deținută, în România, de producție, cu 60% din total, urmată de construcții și comerț, fiecare cu câte 17%, a afirmat **Sergiu Nazaru, reprezentant al Agenției Române pentru Investiții și Comerț Exterior (ARICE)**.

“Pe termen mediu și lung, trebuie să extindem zonele mai puțin explorate și să intensificăm relațiile comerciale cu regiuni

cum ar fi Africa de Nord, din Asia, chiar și America Latină. Trebuie să avem ca obiectiv diversificarea zonelor geografice de investiție. Știm foarte bine că Bucureștiul, Clujul, Timișoara, Iași chiar, în domeniul IT atrag destul de multe investiții, dar mai avem zone în care mai este de lucru la acest capitol și acesta este unul dintre obiectivele pe care agenția și le propune în viitorul apropiat”, a susținut Nazaru.

Au mai vorbit următorii:

Ambasador **Olivia TODERAN**, Director General, Ministerul Afacerilor Externe
Adriana RECORD, Director Executiv, Camera Franceză de Comerț, Industrie și Agricultură în România (CCIFER)

Flaviana ROTARU, Președinte, Asociația ROHEALTH- Clusterul pentru sănătate
Conf. univ. dr. Nicolae MOROIANU, Prodecan, Facultatea de Economie Teoretică și Aplicată, Academia de Studii Economice din București

Vioel MANOLE, Director Executiv, Asociația Patronală a Producătorilor de Tehnică Militară – PATROMIL

Mihaela TUDOR, Fondator Tudor Communications și Country Leader EWA Romania

Iuliean HORNET, Inventator și Antreprenor, Eco Hornet

Andrei MEDAR, CEO, Two & From
Darian BONCIU, Reprezentant Altius Fotovoltaic

Aurelian RADU, Fondator, Depot 96

Piața din România este într-o continuă efervescență în ultimii ani

Interviu cu Ciprian Drăgan, Fondator, TSM SYNERGY SOLUTIONS



TSM SYNERGY SOLUTIONS este un grup tehnic lider în managementul proiectelor, consultanță tehnică, servicii de resurse umane și salarizare, consultanță financiar-contabilă și juridică. TSM vine de la Time Saves Money. Care sunt valorile și principiile pe care s-a clădit compania?

Conform descrierii din preambulul întrebării dumneavoastră, compania TSM Synergy Solutions a apărut ca o alternativă și considerăm noi o necesitate pe piața de profil de activități în domeniul offshore și a aplicațiilor industriale. Piața din România este într-o continuă efervescență în ultimii ani, fiind prezentate și inițiate o multitudine de proiecte legate de domeniul offshore oil & gas sau energie regenerabilă. Din păcate,

cea mai mare parte dintre acestea sunt tot în stadiu de proiecte sau studii de fezabilitate și în momentul de față. Multitudinea de schimbări legislative și predictibilitatea fiscală foarte scăzută sunt printre principalele cauze a amănărilor repetate în startul proiectelor. Fondatorii companiei au o bogată experiență în domeniul oil & gas, în special offshore, aceștia făcând parte din echipa de management a Rig Service (contractorul de Servicii de Operare și Mentenanță pentru OMV Petrom – Petromar Constanța), acumulând astfel un puternic know-how în gestionarea proiectelor cu grad de risc ridicat.

De asemenea, în cei aproximativ 18 ani de activitate am reușit să finalizăm cu succes toate proiectele în care am fost angrenați în domeniul offshore sau onshore, oil & gas sau

șantiere navale, industria aluminiului, energie etc.

Odată cu această latură de proiect management am identificat ca necesară crearea unei divizii de vânzări, în care ne dorim să aducem soluții inovative, necesare pentru industria din România, pentru îmbunătățirea proceselor de producție, a calității siguranței și sănătății salariaților și/sau protejarea mediului înconjurător. Astfel, în portofoliul nostru de soluții tehnice se regăsesc: roboți industriali de sablare (ideali pentru șantierele de reparații navale, parcuri de rezervoare atât mediu normal, cât și antiexploziv), soluții de stocare energie din surse regenerabile (rezidențiale, industriale sau soluții plug & play containerizate de 1 MWh), precum și soluții complexe de generare energie (diesel generatoare de puteri mari, soluții de sincronizare și protecții la foc sau Tempest pentru aplicații militare).

Expertiza fondatorilor a fost dobândită în domeniile de petrol și gaze, tratarea apei, sectorul naval, industria aluminiului, precum și al operațiunilor portuare, logistică și multe alte domenii diferite ale industriei. Ce potențial de creștere are județul Constanța, ținând cont de revigorarea Portului Constanța dar și de efervescența mediului de afaceri?

Într-adevăr, Portul Constanța cunoaște o dezvoltare fără precedent în ultimii 35 de ani, din păcate pe fondul confruntărilor din Ucraina, dar întotdeauna perioadele de crize politice, economice, financiare au născut oportunități pentru o parte a mediului de afaceri, nu avem cum să negăm acest fapt. Odată cu creșterea tranzitului de mărfuri au apărut noi lucrări de investiții demarate de autoritățile portuare sau de societățile comerciale care își desfășoară activitatea în Portul Constanța. Sunt convins că următorii 2-



4 ani vor fi revigoratori pentru zona metropolitană Constanța, care a avut mult de suferit la nivel de dezvoltare și atragere de noi investiții, creând un mediu de afaceri dificil, în total contrast cu zonele Cluj, Timiș sau București.

În ultima perioadă v-ați focusat pe activități de consultanță pentru afaceri și management în următoarele domenii: sisteme de stocare energie; roboți industriali de sablare; proiect management în zona de oil & gas. Ce tehnologii și aplicații folosiți în prezent?

Avem câteva proiecte de referință pentru domeniul offshore oil & gas în care suntem implicați în acest moment alături de Rig Service, cum ar fi: "Offshore services for Asset Petromar - OMVP", "Offshore works Package of SPLASH ZONE CORROSION PROTECTION 1-OMVP", precum și în onshore împreună cu TSI International și TACROM – Externalizare Servicii sonde producție: "Servicii de intervenții și reparații la sonde – OMVP". Soluțiile de stocare energie ORIENT POWER pe care le promovăm pe piața europeană sunt printre cele mai competitive în termeni de raport preț/calitate, iar din punct de vedere al inovației, avem șansa de a lucra cu un Partener reactiv - ORIENT POWER, care în urma târgului internațional de Energie Regenerabilă de la Frankfurt din decembrie 2022, pe baza solicitărilor/discuțiilor din

cadrul târgului am identificat împreună necesitatea unei soluții complete 2 în 1, inverter + acumulator în aceeași carcasă, un produs inovativ care va fi disponibil pe piața din Europa începând cu luna mai 2023. De asemenea și în cazul roboților industriali produși de ROBOT ++ avem un nou produs disponibil Robot de șlefuire/polizare și inspecție ghidat laser.

Nu în ultimul rând, în acest moment suntem în analiză și discuții avansate pentru aducerea unei tehnologii inovative în domeniul prelucrărilor prin așchiere și anume lichid de răcire pe bază de apă – cu beneficii incomparabile față de cele pe bază de ulei, în impactul asupra mediului și a operatorului. Săptămâna viitoare urmează să vizităm fabrica din Graz, Austria și să avem discuția finală referitoare la set-up-ul colaborării din România.

Pandemia a stimulat digitalizarea companiilor și a instituțiilor. Cum putem grăbi acest proces și educația digitală a antreprenorilor?

Într-adevăr perioada pandemiei ne-a arătat că putem să ne transformăm și să ne adaptăm aproape instantaneu noilor condiții. Pe lângă dezavantajele care le-a generat această perioadă industriei în general, a venit și cu o serie de avantaje pentru cei care au fost reactivi și deschiși schimbărilor, introducând în procesele repetitive o serie de soluții digitale care existau, dar noi le

ocoleam – posibil din rezistența la schimbare pe care o manifestă în general angajații și pentru care companiile depun eforturi uriașe de a o combate și implementa anumite măsuri.

Noi am avut norocul de a porni acum un an în noua călătorie și astfel am putut implementa de la început soluții eficiente, care fac procesele noastre sau ale beneficiarilor cât mai simple. De asemenea avem alături de noi parteneri foarte puternici și bine ancorați în domeniile suport IT, marketing digital, accounting, legal care ne-au transferat în business-ul nostru parte a know-how – ului lor. Bineînțeles că moto-ul nostru TimeSaveMoney vrea să transpună orientarea noastră către eficiență și inovație. În ceea ce privește schimbarea de mentalitate a antreprenorilor ca în orice domeniu/ activitate există mulți care refuză schimbarea, transformarea implicit digitalizarea. Totuși, consider că oricât de mică a fost transformarea în perioada pandemiei ea a existat la nivelul fiecărui antreprenor. Nu cred că există o limită sau o țintă la care să tindem toți antreprenorii, totuși aceasta trebuie să fie setată individual și pe tip de activități.



DIESEL GENERATORS



THE RIGHT PARTNER
for customized projects and sophisticated solutions

- Super silenced generators
- Marine applications
- High capacity fuel tank
- Synchronisation systems of up to 32 pcs.
- Generators with special doors
- Containerized generators
- 2 generators in a single canopy
- Hybrid solutions



CONTACT US
office@tsm-synergy.com
www.tsm-synergy.com

Acum pare momentul propice pentru companiile mari să se apropie de sport

Interviu cu Valentin Popescu, expert în marketing sportiv

Sunteți licențiat în Economie, Facultatea de Comerț, Specializarea Marketing, din cadrul Academiei de Studii Economice din București (promoția 1998-2002) și masterand al specializării Marketing și Comunicare în Afaceri (promoția 2002-2004), tot în cadrul ASE. Ce v-a determinat să alegeți această profesie / carieră - marketingul sportiv?

Sunt genul de persoană care a știut din fragedă copilărie ceea ce își dorește și m-am dăruit maxim pentru a îmi atinge visurile. Este adevărat că exemplele din familie m-au ghidat oarecum spre această alegere. Sportul a fost un domeniu practicat și admirat în familia mea, la fel și aplecarea pentru

studiu. Eu mi-am făcut din pasiune meserie și asta este un lucru ce te face să reușești în mare măsură, să faci ceea ce îți place, aduce rezultate garantate. Eu însumi am practicat mai multe sporturi și încă sunt legitimat ca sportiv profesionist la o echipă de fotbal. Ca să poți promova un produs sau serviciu trebuie să îl înțelegi și să îl cunoști foarte bine. Asta este un avantaj pe care îl am și care mă ajută să înțeleg foarte bine domeniul în care activez, "vin din iarbă" cum se spune.

Care au fost cele mai realizări de până acum?

Fără modestie vă spun că sunt multe. Să fiu ales într-un anumit an cel mai bun pe zona

de marketing sportiv din România, să fiu creatorul celei mai importante gale a sportului din România mai mulți ani la rând, să fac poate cele mai multe acțiuni de marketing în sport ani consecutivi, dar și foarte multe evenimente de marketing sportiv în diaspora, acestea sunt repere importante din punct de vedere profesional. Însă cea mai mare realizare pentru mine este familia mea.

Cum vedeți în momentul de față sportul românesc, ținând cont de lipsa investițiilor din partea companiilor, a puținelor performanțe europene și mondiale la nivel individual sau de echipe și de numărul tinerilor care aleg sportul de performanță?

Sportul românesc are nevoie de marketing ca de aer. Sportul românesc trece printr-o perioadă în care și-a pierdut entuziasmul, încrederea și pe alocuri chiar valorile.

Vedeți cât de avizi suntem să ne lipim de primul nume care răsare în sport. Acesta este un semn clar că nu avem resurse. Și este un cerc vicios. Pentru că aceste resurse apar și datorită unui marketing bine aplicat în sport. Sportul românesc a fost neglijat în ultimii ani la nivelul cel mai înalt. Evident că au fost alte priorități.

Canotajul și caiac-canoe, natația, luptele, tenisul de masă și alte câteva sporturi au fost la înălțime, dar nu este suficient. Eu cred că ar trebui să spunem din nou poveștile de altă dată. Povești de succes, să aducem în față modele de succes, antrenori și oameni de valoare, să inspirăm copiii și oamenii, să îi readucem la sport. În ziua de azi cu atât de multe căi de a ajunge la țintă, mesajul este cel care contează. Mesajul trebuie să fie clar și să aducă mereu în față câte o poveste de succes.





Sportul românesc are o problemă majoră privind lipsa fondurilor și pentru că nu a reușit să își pună în valoare atuurile în momentele de vârf sau cel puțin atunci când rezultatele au fost bune și foarte bune.

Este important ca mai multe companii să susțină sportul românesc care, categoric, are beneficii mari asupra unui business, dar, în același timp, și asupra unei întregi societăți pentru a fi mai sănătoasă, mai disciplinată, mai înțeleaptă, mai bună și mai frumoasă.

Dacă ar fi să facem un "top of mind" al companiilor care investesc în sport, putem menționa partenerii Federației Române de Fotbal, cum ar fi: Penny, Bergenbier, Bucovina; mai nou în zona de handbal, cum ar fi Răureni, dar și parteneri de tradiție ai sportului românesc, precum Alexandrion, Dedeman, Kaufland sau Aqua Carpatica. Companii medii și mari din diverse domenii și piețe ar putea fi susținători remarcabili ai sportului românesc și pentru care sportul să constituie, în mod cert, o sursă de creștere a business-ului. Aici am putea menționa succint companii precum: Dorna, Borsec, Apemin Tușnad, Secom, Sunwave, Biofarm, Altex, Dona, Dacia Renault, Orange, OMV Petrom și lista poate continua.

Vă rugăm să ne spuneți două cluburi și / sau federații sportive eficiente din România, care reușesc să atragă parteneri pe termen lung și să obțină rezultate meritorii.

CSU Craiova, F.R. Fotbal, F.R. Canotaj, sunt și exemple bune în sportul din România.

Sportul are o notorietate imensă în societatea românească, așadar o asociere cu sportul va crește notorietatea unei companii și implicit va conduce la creșterea market share-ului. Când credeți că va fi modificată legislația sportivă și legea sponsorizării, pentru a stimula companiile să investească în sport?

Companiile care vor să investească în sport nu trebuie să aștepte această modificare. Este normal ca și mediul legislativ să ajute, dar nu trebuie să constituie o piedică. Costurile unei companii pentru a beneficia de imagine în sportul românesc sunt relativ mici, iar potențialul este foarte mare.

Direcția strategică de dezvoltare a afacerii prin marketing sportiv este una importantă care impactează direct companiile prin crearea de avantaj competitiv și prin creșterea

“Sportul românesc are nevoie de marketing ca de aer. Sportul românesc trece printr-o perioadă în care și-a pierdut entuziasmul, încrederea și pe alocuri chiar valorile.

“Sportul are o mare notorietate în societatea românească. Fotbalul și, mai nou, handbalul au un potențial imens pe piața de publicitate.

semnificativă a notorietății, așa cum bine ați menționat, dobândirea unei imagini bune a companiei, mărirea cotei de piață și, implicit, a cifrei de afaceri și profitabilității companiei.

Infrastructura sportivă (stadioane, săli, bazine de înot etc.) a început să se îmbunătățească. Cât de importantă este această infrastructură pentru evoluția sportului nostru?

Infrastructura sportivă (stadioane, săli, bazine) începe să se îmbunătățească și acest aspect este foarte important: oferă o garanție pentru orice investitor.

Judecând în acest context, acum pare momentul propice pentru companiile mari să se apropie de sport. Infrastructura în marile orașe va aduce cu siguranță din ce în ce mai mulți oameni la stadion, în săli etc. Aceste cifre se regăsesc și în consumul acestora pentru produsul sportiv. Sportul are o mare notorietate în societatea românească. Fotbalul și, mai nou, handbalul au un potențial imens pe piața de publicitate.

Aceasta înseamnă că telespectatorul este mult mai interesat de ce se întâmplă în sportul românesc.

Care ar fi soluțiile propuse de dumneavoastră pentru ca tinerii să facă sport într-un număr cât mai mare?

Să dezvoltăm cât mai mult infrastructura, companiile să se apropie cât mai mult de sport și să înțeleagă că este un vehicul extraordinar de promovare ce aduce beneficii garantate, atât pentru business, cât și pentru societate, în general, și să apeleze la profesioniști pentru această necesitate. De asemenea, federațiile, asociațiile sau cluburile sportive trebuie să își înființeze departamente de marketing pentru a se putea dezvolta continuu pe termen scurt, mediu și lung.

Am adus motivele tradiționale românești în ținuta de business pentru femei

Interviu cu Alice BOTNARENCO, Founder & Creative Mind, ALISIA ENCO

Când și în ce context ați decis să fondați brandul ALISIA ENCO? Cu ce obiective ați plecat la drum?

M-am hotărât să pornesc o nouă afacere în 2014, după câțiva ani de muncă în asociația pe care am fondat-o, FEMEI ÎN AFACERI și alți câțiva ani într-o altă afacere. M-am gândit că aș putea să îmi fac loc pe o piață extrem de competitivă gășind o nișă, cea a cămășilor de damă. Veneam din mediul de business în care purtam mereu o cămașă albă și pe care doream să o accesorizez ca să o pot pune în valoare.

Dedicul s-a produs când am primit cadou o cămașă cu inițialele mele. Atunci a fost acel aha care mi-a dat voie să mă exprim. M-am hotărât să îmi lansez brandul meu de cămăși de business pentru doamne, din materiale de cea mai bună calitate, având o croială impecabilă și un element aparte, o broderie. Printre altele, am adus motivele tradiționale românești în ținuta de business pentru femei.

Am plecat la drum cu premisa că totul se învață, important este să îți placă ceea ce

faci. Nu am avut experiență în acest domeniu, dar provocarea de a porni pe acest drum m-a ambiționat să dezvolt un brand românesc. Am început timid, dar cu gânduri mărețe, mi-am dorit să ofer o ținută completă doamnelor și chiar dacă la început aveam doar câteva cămăși albe, în prezent poți găsi la noi și încălțăminte, accesorii, haine pentru copii și cămăși pentru bărbați.

Care sunt valorile și principiile pe care s-a clădit compania dumneavoastră?

Mă reprezintă întru totul acest business și aceleași valori și principii pe care le am în viață le aplic și în afacere. Respectul față de oameni și față de lucrurile de calitate, corectitudinea, promisiunile ținute, responsabilitatea și transparența sunt câteva dintre acestea. Nu în cele din urmă creativitatea și puterea de a experimenta, de a-ți urma curajos ideile contează foarte mult pentru mine.

Am pornit la drum cu promisiunea de a oferi o alternativă inedită în materie de

îmbrăcăminte, încălțăminte și accesorii pentru femeile creative din mediul de afaceri. Crezul nu mi s-a schimbat după, în curând, 10 ani de la lansare: s-au schimbat doar ideile, soluțiile, experiența mea de viață și de business.

De unde aduceți materiile prime necesare? Cu ce furnizori locali și internaționali aveți parteneriate?

ALISIA ENCO este un model românesc de inițiativă antreprenorială, iar brandul cu același nume reprezintă un exemplu de ancoră a ideii de neconvențional în spirit modern. Sunt susținătoare a mediului de afaceri românesc și produsele mele sunt realizate cu drag și măiestrie în România. Din afara țării provine doar materialul din care sunt realizate, în rest broderia și finisajul sunt concepute și realizate în parteneriat cu fabrici din România.

În cât timp ajunge comanda unui client la adresa acestuia? Cu ce firme de curierat colaborați?

De la începutul afacerii și până în prezent lucrez cu aceeași parteneri. Pe partea de curierat lucrez cu cei de la Altexpress, o firmă românească ce oferă servicii complete de transport atât în România, cât și în afara ei. Livrarea produselor se face de pe o zi pe alta, mulțumită faptului că lucrăm cu produse pe stoc.

Pe ce segmente de produse și de clienți așteptați creșteri în perioada următoare?

Având în vedere că se apropie lunile de primăvară, gama de cămăși florale este





recomandări și în puterea exemplului și a stilului personal de a aduce clienți către ALISIA ENCO.

În ultimii ani a crescut foarte mult vânzarea prin mediul online. Ce investiții ați realizat în platforma dumneavoastră online?

De când am pornit această afacere am investit constant, mai ales că business-ul a pornit online, fără un magazin fizic. Am diversificat nu doar gama de produse, modele și tipare, ci am dezvoltat platforma pentru a fi performantă. Când am început în 2014 aveam câteva cămăși de damă și un site în limba română. După nouă ani ALISIA ENCO înseamnă rochii, tricouri, bluze, încălțăminte și accesorii de damă, cămăși pentru bărbați și copii, iar site-ul este atât în limba engleză, cât și în franceză.

Cum decurge o zi de lucru normală pentru dumneavoastră?

Am pornit pe drumul antreprenoriatului la doar 23 de ani, iar de atunci m-am implicat constant într-o multitudine de proiecte, inclusiv la nivel internațional. De câțiva ani, zilele de lucru pentru mine presupun îmbinarea rolului de mamă cu cel de femeie de afaceri. E un ritm alert, ca felul meu de a fi, dar îmi aduce satisfacții și de fapt nu cred că aș putea fi altfel: de la cafeaua de dimineață, la pregătirea comenzilor și întâlnirile de afaceri, ziua îmi e plină. După amiezele și serile sunt ale familiei și prietenilor și găsesc că echilibrul între viața personală și cea profesională este unul dintre lucrurile care definesc succesul în viață, în general.

Ce strategie de dezvoltare aveți pentru anul 2023?

Îmi doresc să dezvolt mai mult zona de cămăși pentru doamne aducând mai multe modele pe linia casual și smart casual, împreună cu o linie de butoni și alte accesorii pentru cămăși. Dincolo de extinderea de produse, îmi doresc să consolidez brandul, să-i ofer expunere, să-l ajut să iasă mai mult în lume, să fie cunoscut. Calitatea produselor ALISIA ENCO merită cu adevărat să fie cunoscută.

foarte apreciată, iar acum ne pregătim să lansăm noi modele pentru doamne. În plus, fiind luna cadourilor și a mărtişoarelor, avem și câteva accesorii unicat.

Care sunt cele mai mari provocări în domeniul în care activați?

Moda este unul dintre cele mai competitive domenii. Investițiile de timp și bani sunt semnificative, ai nevoie de răbdare și resurse suficiente pentru a te face remarcant pe piață, pentru a-ți construi și consolida un brand. ALISIA ENCO se dedică unei anumite nișe de clienți, tocmai de aceea calitatea și designul original al produselor sunt atuurile principale. Cămășile sunt realizate din bumbac 100%, au cusătura impecabilă și sunt împachetate cu grijă în cutii premium, marcate cu logo-ul ALISIA ENCO. Evident, costurile pentru a susține

un astfel de etalon de calitate premium, cu realizare integrală în România, sunt tot mai mari și se reflectă implicit în prețurile produselor.

Dar provocările fac parte din frumusețea unei afaceri! Au fost foarte mari la începutul afacerii, când nu știam cu ce se mănâncă treaba asta, dar acum lucrurile s-au schimbat și au intrat într-un ritm așezat.

Cum reușiți să încheiați noi parteneriate/să obțineți noi clienți?

Ajungem la clienții noi prin promovarea produselor noastre pe canalele de social media, făcând campanii de Google Ads, iar de jumătate de an lucrăm și cu cei de la Retargeting. În plus, ne bucură faptul că ne vin noi clienți după ce au văzut produsele noastre purtate de prietene, colege sau colegi de-ai lor. Personal cred mult în

Formăm generații care au voce proprie

Interviu cu prof. înv. primar **Claudia Chiru**,
Fondator, SAGA Tower Hub Educațional

Când și în ce context ați decis să fondați SAGA Kid? Cu ce obiective ați plecat la drum?

Povestea SAGA (Școala Alternativă de Gândire Aplicată) a început în 2013, din dragoste pentru fiul meu, Cristian. Mi-am dorit foarte mult să-i creez un spațiu delimitat corespunzător, care să fie o alternativă nu doar la programul de după școală, ci și o soluție pentru programul meu zilnic încărcat, astfel încât să-mi pot urma cariera fără a-i neglija nevoile. Așa am proiectat totul de la zero, am conturat o viziune, am stabilit obiective și am început lucrul propriu-zis. Știam că vreau să promovez o educație umanistă care să completeze educația raționalistă pe care o va primi în școală și pe care o primesc toți copiii din România. În primul an făceam temele cu copiii, puneam și strângeam masa, mă jucam cu ei, iar seara îi duceam acasă. Mai târziu, pe măsură ce lucrurile au



Început să se dezvolte, am ieșit treptat din acest flux și m-am dedicat pregătirii noilor profesori SAGA. Am început schimbul de experiență la Oxford, am vizitat mai multe școli în străinătate, am urmat cursuri, am citit mult și am tot îmbunătățit versiunea originală.

Am reușit să alcătuiesc o echipă grozavă, care are planuri mari pentru sistemul educațional din România și să șlefuiim împreună pilonul de bază în activitatea noastră: educația experiențială. Astăzi SAGA Kid este o școală pentru viață pentru că le dezvoltăm copiilor abilități care să îi ajute, dincolo de zona academică, aceștia devin autonomi, știu să-și controleze emoțiile. Sloganul nostru "Există joacă după școală și viață după serviciu!" ne caracterizează întru totul.

Conceptul dumneavoastră de învățare este bazat pe dezvoltarea gândirii aplicate și învățarea experiențială. Care sunt cele mai solicitate cursuri? Pe ce abilități se pune accent?

Suntem permanent conectați la nevoile părinților și ale copiilor. De aceea, proiectarea programelor - opt în total, atelierelor și cursurilor opționale reprezintă un proces viu. Ele pot fi adaptate în timp real, oferta noastră educațională poate fi personalizată, iar această abordare și-a dovedit eficacitatea și utilitatea mai ales în timpul pandemiei. De exemplu, prin programul SAGA Weekend ne distrăm aplicând practic și ingenios teoria învățată la cursuri. Când vremea frumoasă ne permite, ieșim în curte sau în parc și dăm frâu liber imaginației. Atelierul MineMath, adică, Minecraft cu matematică, fructifică pasiunea copiilor pentru jocuri și se folosește de tehnologie pentru a-i convinge că matematica poate fi fascinantă, interesantă, de iubit, chiar și că se poate face cu tableta în mână. Copiii sunt foarte încântați să se plimbe mai puțin pe pătrățelele din caietele tradiționale

și să exploreze mai mult pătrățelele din Minecraft.

Apoi, SAGA AfterSchool este deja un program consacrat și complex, apreciat atât de părinți cât și de copii, la fel și tabăra urbană tematică SAGA de Vară. Datorită cererii, lansăm și programul SAGA School by Claudia Chiru & Iulia Ghindar, un program educațional care vine ca o completare a școlii de stat și/sau private, în care copiii vor învăța conform nevoilor lor, interacționând și experimentând cu alți copii aplicabilitatea conceptelor în viața reală.

Înscrierea la toate programele și cursurile SAGA se poate face pe tot parcursul anului. Ele vin în întâmpinarea nevoilor părinților cu un program educațional axat pe nevoile copiilor, conform stadiilor de dezvoltare, autonomiei, contextului social și emoțional. Funcționăm pe baza unui Manual de Calitate pentru afterschool pe care l-am scris eu, cu standarde de performanță și proceduri interne. Este un program complex și complet care evoluează și se îmbunătățește zilnic, singurul din România de acest gen și asta ne obligă să continuăm în aceeași manieră.

De la ce vârstă minimă se poate înscrie un copil la SAGA Kid și care este vârsta maximă?

Conceptul de învățare SAGA oferă posibilitatea copiilor cu vârste cuprinse între 6 și 14 ani să-și dezvolte aptitudinile și este special orientat spre menținerea sănătății emoționale a copiilor și spre obținerea unor performanțe școlare ridicate. Prin urmare, cursurile sunt gândite atât pentru progresul academic al viitorului adult educat și productiv, cât și pentru dezvoltarea sănătoasă și emoțională a unui individ frumos, cu principii și modele în viață. Punem accentul în egală măsură pe dezvoltarea capacităților analitice și creative, învățându-i pe copii de la

Atelierul MineMath, adică, Minecraft cu matematică, fructifică pasiunea copiilor pentru jocuri și se folosește de tehnologie pentru a-i convinge că matematica poate fi fascinantă, interesantă, de iubit, chiar și că se poate face cu tableta în mână.

vârste fragede să pună sub semnul întrebării soluțiile clasice, încurajându-i totodată să descopere și să înțeleagă metodele și logica din spatele rezolvării problemelor. Ne plac și încurajăm "de ce-urile". În acest fel, împreună transformăm educația în distracție și invers. Sunt 250 de copii înscriși la afterschool din toate categoriile de vârste, copii care învață la peste 15 școli de stat din București. La finalul acestor cursuri copiii vor ști ce aptitudini au dobândit, ce le place și ce își doresc să facă în viitor. Per total, pentru noi este foarte important să formăm generații care pot vorbi, care își pot spune punctul de vedere argumentat și documentat din mai multe surse, care au voce proprie.

Care sunt costurile pentru o familie care-și înscrie copilul la dumneavoastră?

Suma finală de achitat lunar ajunge undeva în jurul a 2.000 – 2.200 de lei, această sumă include programul 11:00 - 19:00 sau în timpul vacanțelor școlare 08:00 - 18:00, toate opțiunile interne, limba engleză, transportul zilnic de la școală la after, prânzul și gustarea.

Unde aveți sălile de curs?

Funcționăm în 2 locații. SAGA Tower se află în zona Baba Novac, mai precis pe strada Câmpia Libertății nr.44, unde am creat un Hub Educațional pentru copii. Clădirea de 3 etaje are o suprafață de 750 mp, spațiile pentru copii fiind proiectate astfel încât fiecare să-și găsească un loc în care să studieze, să se liniștească, să citească, să se joace, să participe la ateliere sau să socializeze cu prieteni. La parter se află un amfiteatru în care copiii își prezintă proiectele, iar la nivelul -1 bucătăria și sala de mese. Celălalt sediu este localizat în Otopeni și dispune de 7 săli pentru activități, precum teme și opționale,

Conceptul de învățare SAGA oferă posibilitatea copiilor cu vârste cuprinse între 6 și 14 ani să-și dezvolte aptitudinile și este special orientat spre menținerea sănătății emoționale a copiilor și spre obținerea unor performanțe școlare ridicate.



o sală de 60 mp pentru relaxare, un spațiu dedicat dezvoltării personale, o sală de media și multe alte spații complementare. În ambele locații, mesele sunt asigurate prin serviciu de catering, asigurăm transportul în siguranță al copiilor de la școală la locațiile noastre și oferim consiliere psihopedagogică.

Cum decurg cursurile online?

Cursurile online pe care le-am creat din necesitate stau sub umbrela programului SAGA Virtual – Afterschool on-line, o alternativă special construită ca urmare a tulburării vieții educaționale prin care am trecut și trecem toți. Prin intermediul tehnologiei, facem teme împreună, facem conversație și reflecție și mai facem tururi virtuale prin muzee din China, istoria caligrafiei, mirajul vikingilor, manualități magice și povești matematice buclușe. Programul a fost esențial în perioada pandemiei, atunci când și SAGA Tower a fost închis o bună perioadă de timp, așa

că ne-am reorientat și am pus la dispoziția copiilor și părinților programul nostru de învățare cu platforma Kinderpedia. În acest fel, copiii și-au menținut rutina cu care au fost obișnuiți, iar părinții au reușit să lucreze de acasă și să respire ușurați. Este un program pe care l-am păstrat în oferta noastră chiar și după redeschiderea școlilor ca alternativă la acele situații speciale în care un copil are nevoie de sprijin educațional online.

Organizați și tabere tematice în timpul vacanțelor școlare?

Într-adevăr și este unul dintre cele mai iubite programe. Practic, SAGA de Vară este o alternativă pentru cele 13 săptămâni de vacanță școlară. Fiecare săptămână este o tabără în oraș, copiii vin dimineața și pleacă seara, iar fiecare zi este gândită ca o experiență pozitivă și dinamică care să contribuie la responsabilizarea și maturizarea naturală a copiilor, aceștia devenind mai independenți, mai încrezători și

„Cursurile online pe care le-am creat din necesitate stau sub umbrela programului SAGA Virtual – Afterschool on-line, o alternativă special construită ca urmare a tulburării vieții educaționale prin care am trecut și trecem toți.

mai sănătoși. De exemplu, anul trecut copiii au profitat de vacanța de vară pentru a învăța să iubească și să respecte natura prin folosirea responsabilă a resurselor. Totul, în ritm de joacă și experimente. Au mers în fiecare zi în parcul IOR pentru a se juca și a descoperi păsări, insecte și copaci, dar și pentru a afla că un PET aruncat pe spațiul verde poate rămâne în natură chiar și 450 de ani. Au făcut ierbare, au inspectat plantele cu ajutorul unor aplicații, s-au întâlnit cu specialiști de mediu care le-au explicat copiilor importanța protejării mediului, a fost magic. Anul acesta pregătim noi surprize în jurul altei tematici la fel de interesante și jucăușe pentru copii.

Cum apreciați deschiderea copiilor către tehnologie, comparativ cu generațiile anterioare?

Suntem convinși din propria experiență că este mai mult decât o deschidere, este un stil de viață

pentru ei. Este o zonă care le asigură flexibilitate, limbaj propriu și în același timp le satisface nevoile de bază putem spune. Observăm o schimbare în ierarhia nevoilor de bază, cea a tehnologiei și a socializării virtuale se poziționează printre nevoile de bază de satisfăcut, câteodată este mai presus decât mâncarea. Desigur, la SAGA extindem înțelegerea cuvântului mâncare și mergem către "hrană pentru suflet" și emoții din dorința de a le aminti copiilor că interacțiunea fizică nu poate fi înlocuită cu cea virtuală. Pentru ei tehnologia este precum "Alice în Țara Minunilor" a generațiilor anterioare boom-ului tehnologic și au nevoie de ghidaj pentru a nu se pierde. Aici, alături de noi, copiii care ne trec pragul și rămân, găsesc acest ghidaj.

Recent ați deschis SAGA Café. Care sunt beneficiile celor care vă trec pragul?

SAGA Cafe este spațiul de socializare al Hubului Educațional SAGA Tower, fiind creat din aceeași dragoste pentru educație și artă, combinate cu nevoia unui loc cald și primitor, în care oamenii se pot aduna, învăța și se pot inspira la o

ceașcă de cafea de specialitate. Atmosfera este veselă dar și propice productivității, de aceea SAGA Cafe este un spațiu multifuncțional alternativ, ideal atât pentru momentele de respiro de la rutina zilnică, cât și pentru studiu, lucru sau organizarea de evenimente, precum training-uri, workshop-uri sau ateliere de lectură. Se adresează atât celor "pe fugă" care-și doresc o cafea de specialitate la prețuri rezonabile, celor care locuiesc sau lucrează în zonă, studenți, freelanceri, antreprenori aflați la început de drum sau antreprenori consacrați care cred în puterea educației și inovației sau pur și simplu tuturor celor cărora le place să învețe lucruri noi în fiecare zi. Cafeneaua găzduiește o galerie de artă pentru inspirație și contemplare și deține toate dotările necesare relaxării, studiului sau lucrului.

Ce strategie de dezvoltare aveți pentru anul 2023? Intenționați să vă extindeți prin sistemul de franciză?

Strategia de dezvoltare pentru anul 2023 vizează deschiderea unui sediu nou de tip franciză în Otopeni, cu

Strategia de dezvoltare pentru anul 2023 vizează deschiderea unui sediu nou de tip franciză în Otopeni, cu aproximativ 200 de locuri, precum și dezvoltarea și extinderea SAGA School, respectiv trecerea de la modulul de weekend la o școală săptămânală.

aproximativ 200 de locuri, precum și dezvoltarea și extinderea SAGA School, respectiv trecerea de la modulul de weekend la o școală săptămânală. SAGA School se extinde din această lună, iar sediul nou din Otopeni a intrat în faza de construcție și va fi gata până la finalul acestui an.

Cum percepeți sprijinul autorităților locale și centrale pentru dezvoltarea sistemului educațional din țara noastră?

Dacă ne referim la dezvoltarea sistemului educațional privat, în speță programele de afterschool, nu există sprijin din partea autorităților locale, dacă ne referim la cel de stat, în speță școlile și programul școală după școală, vă pot spune că în sectorul 3 sprijinul primit din partea primăriei este imens. În sectorul 3 toate școlile sunt modernizate atât la nivel de construcție, sunt renovate cu spații curate și igienizate, funcționale și potrivite pentru a desfășura orice activitate, mai puțin cele specifice laboratoarelor de fizică, chimie și biologie, cât și la nivel tehnologic, toate școlile dispun de videoproiectoare cu ecran mobil, table moderne, laptopuri și calculatoare.



Constituirea Garanției de Bună Execuție în Contractele de Construcții

Articol de Dr. Cobuz Băgnaru Alina Mioara,
Partener Fondator, SCPA COBUZ SI ASOCIATII



SCOPUL GARANȚIEI DE BUNĂ EXECUȚIE

În conformitate cu legea¹, Garanția de Bună Execuție în contracte se constituie de către Contractant (Constructor/ Furnizor/ Prestator), în scopul asigurării Autorității Contractante de îndeplinirea cantitativă, calitativă și în perioada convenită, a tuturor obligațiilor contractuale asumate prin contractul semnat între cele două părți. Noutatea adusă prin Ordonanța de urgență nr.19/2022² (privind unele măsuri referitoare la garanțiile de bună execuție)

constituite în cadrul contractelor de achiziție publică și al contractelor sectoriale **prin oricare dintre modalitățile prevăzute de lege inclusiv prin rețineri succesive din sumele datorate pentru facturi parțiale este dată de faptul că, nu mai este necesară verificarea condiției ca această posibilitate să fi fost prevăzută la nivelul documentației de atribuire și de faptul că se permite combinarea a două sau mai multe dintre modalitățile de constituire a garanției de bună execuție prevăzute de lege. În data de 04.04.2022 s-a emis și Instrucțiunea nr.46 pentru aprobarea**

Metodologiei privind aplicarea unor prevederi ale OUG nr.19/2022 privind unele măsuri referitoare la garanțiile de bună execuție constituite în cadrul contractelor de achiziție publică și al contractelor sectoriale, în cadrul Axelor 3-10 din Programul Operațional Infrastructura Mare 2014-2020. **Combinarea a două sau mai multe dintre modalitățile de constituire prevăzute de lege se poate face de exemplu: prin virament bancar pentru o parte din sumă, rețineri succesive din sumele datorate pentru facturi parțiale pentru o altă parte din sumă și, respectiv, un instrument de**

garantare emis de o societate de asigurări pentru cea de-a treia parte din sumă).

Există și situații în care operatorii economici au solicitat autorităților contractante posibilitatea înlocuirii³ modalității de constituire a garanției de bună execuție printr-un instrument financiar (scrisoare de garanție bancară⁴) emisă în condițiile legii, cu raportare inclusiv la Legea 208/11.07.2022.

În considerarea actelor normative care s-au succedat cu referire cu sau inclusiv la garanția de bună execuție, legiuitorul a avut în vedere nu numai prăbușirea CITY Insurance și falimentul acestei societăți de asigurare⁵, dar și identificarea unor metode/mijloace de a ajuta atât Antreprenorii cât și Autoritățile Contractante pentru continuarea proiectelor, într-un cuvânt deblocarea acestor situații de impas.

Din perspectiva rațiunii juridice, legiuitorul păstrând pe parcursul apariției acestor noi acte normative **(cu referire la garanția de bună execuție)** mai multe modalități de constituire prevăzute de lege (inclusiv combinarea acestora) a oferit flexibilitate și o preocupare

constantă în asigurarea continuității proiectelor.

Practic scopul/rolul garanției de bună execuție este acela de a oferi Beneficiarului (Autoritatea Contractantă) dreptul de a accesa Garanția de bună execuție în orice moment pe parcursul îndeplinirii contractului (în limita prejudiciului creat), iar, în cazul în care Contractantul nu își îndeplinește sarcinile asumate prin contract, Beneficiarul are obligația de a notifica pretenția Contractantului, precizând în mod clar obligațiile/sarcinile care nu au fost respectate.

Eventualele prejudicii suferite de Autoritatea Contractantă în executarea contractului sau în cazul rezilierii acestuia din motive imputabile executantului ori, în alte cazuri prevăzute de lege (întârzierea lucrărilor, lucrări care nu corespund calitativ) vor fi astfel acoperite de Garanția de Bună Execuție.

MODUL DE CONSTITUIRE A GARANȚIEI DE BUNĂ EXECUȚIE

Dacă Părțile convin, Garanția de bună execuție se poate constitui și

“**În funcție de convenția părților, Asiguratul trebuie să constituie în favoarea asiguratorului garanții reale (mobiliare sau imobiliare) sub forma de contract de gaj asupra bunurilor mobiliare, contract înregistrat la Arhiva Electronică de Garanții Mobiliare sau contract de ipotecă asupra bunurilor imobile autentificat la Notariat cu efectuarea formelor de publicitate imobiliară.**

prin rețineri succesive din sumele datorate pentru facturi parțiale, așa cum am precizat anterior. Dar, regula este ca Garanția de Bună Execuție să fie constituită fie printr-un instrument de garantare emis în condițiile legii de o societate bancară sau de o societate de asigurări.

Conform art. 2.321 C.civ. scrisoarea de garanție bancară reprezintă angajamentul irevocabil și necondiționat prin care, de regulă, o instituție bancară, denumită *emitent*, se obligă, la solicitarea unei persoane denumite *ordonator*, în considerarea unui raport obligațional preexistent, (contractul de achiziție publică), să plătească o sumă de bani unei terțe persoane, denumită *beneficiar* (autoritatea contractantă), în conformitate cu termenii angajamentului asumat. Instrumentul de garantare prevăzut de art. 40 din H.G. nr. 395/2016 este contractul de asigurare, prin care asiguratorul, în calitate de garant, în schimbul primei de asigurare plătite de către asigurat (operatorului economic) și în limita sumei agreeate, garantează acoperirea pierderilor înregistrate de beneficiar ca urmare



a producerii (în perioada asigurată), a evenimentelor asigurate.

Societățile de asigurări care emit astfel de polițe de asigurare impun operatorului economic clauze care prevăd o condiție suplimentară pentru acoperirea fondurilor necesare acoperirii garanției de bună-execuție.

În funcție de convenția părților, Asiguratul trebuie să constituie în favoarea asigurătorului garanții reale (mobiliare sau imobiliare) sub forma de contract de gaj asupra bunurilor mobiliare, contract înregistrat la Arhiva Electronică de Garanții Mobiliare sau contract de ipotecă asupra bunurilor imobile autentificat la Notariat cu efectuarea formelor de publicitate imobiliară.

În aceste condiții de asigurare important de reținut este că asigurătorul are un drept de regres care prevede faptul că în cazul în care Asigurătorul va plăti Beneficiarului despăgubirile, Asiguratul dacă nu va achita în termen de 30 zile suma plătită de Asigurător (Beneficiarului), Asiguratorul va trece la valorificarea garanțiilor reale în vederea recuperării debitului.

În conformitate cu Condițiile de Asigurare privind asigurarea de Garanții Contractuale: suma asigurată este valoarea maximă a garanției pentru care se încheie Contractul de Asigurare iar perioada asigurată este intervalul de timp prevăzut în Contractul de Asigurare pentru derularea raporturilor juridice dintre părțile contractului de asigurare.

Asigurarea este încheiată prin emiterea Poliței de Asigurare de către Asigurător în

baza condițiilor de asigurare, a prevederilor Clauzei de Garantare pentru fiecare tip de garanții.

Regula prevede că acest Contract de Asigurare se aplică numai evenimentelor asigurate în legătură cu activitatea Asiguratului pe teritoriul României.

De regulă riscurile asigurate de Asigurător stipulate în (Condițiile de Asigurare privind asigurarea de Garanții Contractuale) în contractele de construcții trebuie să acopere prin polița de asigurare următoarele asigurări pentru: **Garanții privind buna execuție a contractelor de bază** – Asigurătorul garantează în numele Asiguratului îndeplinirea corectă a obligațiilor de execuție ce decurg din contractele de bază garantate; **Garanții de returnare a avansurilor** – Asigurătorul garantează în numele Asiguratului îndeplinirea obligațiilor de returnare a avansurilor ce decurg din contractele de bază garantate; **Garanții de sume reținute**, Garanții privind costurile de operare.

Despăgubirea este suma pe care Asigurătorul se obligă/garantează să o plătească Beneficiarului în limita prejudiciului suferit de acesta și a Sumei Asigurate, în cazul apariției Evenimentului Asigurat.

Din păcate există autorități contractante care aleg doar să emită procesul-verbal constatator negativ, invocând anumite clauze contractuale (în mod generic), cu referire la clauze din contract care nu au fost respectate de către operatorul economic, fără să aibă în vedere necesitatea

justificării prejudiciului efectiv suferit în fața operatorului economic.

În cazul în care operatorul economic contestă temeinicia solicitării de plată și/sau a sumei solicitate de către beneficiarul autoritate contractantă, formulând obiecțiuni (dovedite cu acte justificative inclusiv acte de expertiză, expertiză autorizată sau acte ale organelor de control competente), sau se inițiază acțiuni în fața instanțelor de judecată sau în Arbitraj, o consecință logică ar fi amânarea plății despăgubirii până la soluționarea definitivă a disputelor dintre părți.

În contextul economic actual, protejarea operatorilor economici în fața eventualelor abuzuri din partea autorităților economice privind executarea instrumentelor de garantare a garanției de bună-execuție ar putea reprezenta un aspect socio-economic care trebuie avut în vedere, astfel încât să se mențină, dacă nu chiar să se încurajeze, activitatea operatorilor economici pentru derularea în bune condiții până la finalizarea lor, a acestor contracte.



¹ În forma inițială, conform art.40 din HG 395/2016, (1)Garanția de bună execuție se constituie prin virament bancar sau printr-un instrument de garantare emis în condițiile legii, astfel: a) scrisoare de garanție emisă de o instituție de credit din România sau din alt stat; b)asigurare de garanții emisă fie de o societate de asigurări care deține autorizație de funcționare emisă în România sau într-un alt stat membru al Uniunii Europene și/sau care este înscrisă în registrele publicate pe site-ul Autorității de Supraveghere Financiară, după caz; – fie de o societate de asigurări dintr-un stat terț printr-o sucursală autorizată în România de către Autoritatea de Supraveghere Financiară.

² ORDONANȚA DE URGENȚĂ nr. 19 din 2 martie 2022 privind unele măsuri referitoare la garanțiile de bună execuție constituite în cadrul contractelor de achiziție publică și al contractelor sectoriale.

³ Această înlocuire a fost solicitată pe considerentul finanțării capitalului de lucru de către Antreprenor în beneficiul contractului aflat în derulare.

⁵ Valentin Ionescu a precizat despre prăbușirea CITY Insurance și falimentul acestei societăți că aceasta a fost o căpușare ca la manual:

“...în urma unor controale făcute în România și Elveția a descoperit că Vivendi, acționarul majoritar a acordat împrumuturi fictive companiei pentru care se plăteau dobânzi reale la o rată de 10-12%.

CITY Insurance a plătit din 2017 până în primăvara anului 2021 18 milioane de euro ca dobânzi la aceste împrumuturi, însă aceste împrumuturi erau fictive, banii nu au venit niciodată în România, conturile prezentate fiind false”.

” Încă de la înființarea ASF, în 2013, această societate a fost sancționată anual. Din diverse motive. Iar sancțiunile au crescut în timp. Practica a fost însă contestarea în instanță a deciziilor de sancționare, de multe ori cu succes, obținându-se din păcate suspendarea deciziilor.

Aceste intervenții în instanță au blocat, de exemplu, un act prin care noi impuneam acestei societăți, în 2019, să își mărească capitalul de solvabilitate. Decizia a fost blocată până la începutul anului 2021.

Am avut controale periodice, dar și inopinate, au fost date amenzi istorice date conducerii – 1 milion de lei pentru fiecare membru al conducerii, 3 milioane de lei pentru societate ca întreg. Cele mai mari sancțiuni date de ASF de la înființare. Societatea a avut de mai multe ori planuri de redresare pe care le-a contestat în instanță. A fost modalitatea de lucru a acestei societăți. Ne bloca activitatea”. Principalele cauze ale falimentului au provenit din: deficiențe de ordin operațional și un mod deficitar de gestionare a banilor, un deficit de 1,2 miliarde de lei rezultat din vânzarea polițelor de asigurare sub tariful notificat, în scopul creșterii cotei de piață.



Bursa de Mărci PiațaDeMărci.RO

Smart Brand Smart Business®

Bursa de Mărci PIAȚADEMĂRCI.RO este unica platformă de tranzacționare automată a mărcilor înregistrate sau admise la înregistrare, în care sunt prezentate cererile și ofertele de mărci supuse tranzacției, iar cedenții și cesionarii acestora pot tranzacționa direct prin intermediul platformei.



office@bursademarci.ro



www.piatademarci.ro

facebook



Linked in

www.bursademarci.ro

ÎNREGISTRAREA DE MĂRCI, DESENE ȘI MODELE CU FONDURI UE

Tranzacționarea de mărci înregistrate prin Bursa de Mărci PiațadeMărci.RO

Articol de Avocat **Dan Sandu**, Consilier în proprietate industrială
SANDU și Asociații IP Attorney



Protejarea proprietății intelectuale este o necesitate, fiind bunuri care pot fi cu ușurință copiate sau utilizate fără permisiune. Este singura modalitate legală de a evita acest lucru. Protecția PI poate acoperi numeroase elemente: mărci, desene sau modele industriale, brevete, identități corporative, produse, servicii și procese.

Este foarte important ca, înainte de a lansa un produs pe piață sau un serviciu, marca să fie înregistrată la nivel național, comunitar sau internațional, în țările care prezintă interes pentru afacerea dumneavoastră, pentru ca eforturile depuse pentru fabricarea și promovarea produsului sau serviciului să nu fie în zadar.

Firmele care accesează anumite tipuri de programe cu finanțare europeană trebuie să facă dovada deținerii unei mărci, însă, în multe cazuri, timpul necesar înregistrării unei mărci noi este prea îndelungat pentru a se putea încadra în termenele impuse de program.

Prin **Bursa de Mărci PiațadeMărci.RO**, unica platformă de tranzacționare a mărcilor și în care licitațiile se desfășoară exclusiv online, firmele pot achiziționa o marcă deja înregistrată printr-un simplu click.

Bursa de Mărci PiațadeMărci.RO este o aplicație mobilă și web și poate fi accesată la adresele - <https://bursademarci.ro> și <https://piatademarci.ro>, disponibilă în AppStore și GooglePlay.

IMM-urile care doresc înregistrarea fie unor mărci noi, fie desene sau modele, pot beneficia de sprijinul Oficiului Uniunii

Europene pentru Proprietate Intelectuală (EUIPO), care a lansat și a pus în aplicare inițiativa Comisiei Europene - Fondul pentru IMM-uri „Ideas Powered for Business”, ce se va desfășura în perioada 23 ianuarie 2023 - 8 decembrie 2023.

Fondurile sunt limitate și se acordă pe principiul „primul venit, primul servit”. Cererea poate fi depusă de un proprietar, un angajat sau un reprezentant extern autorizat care acționează în numele acestuia. Subvențiile sunt acordate IMM-urilor prin rambursare parțială a taxelor, care se face întotdeauna direct în contul bancar al IMM-urilor.

Procedura de depunere a cererii este simplă, iar documentele depuse trebuie să fie în format PDF. Toată documentația trimisă trebuie să fie lizibilă și nu trebuie să fie protejată prin parolă.

Documentele necesare care trebuie depuse în vederea obținerii finanțării sunt următoarele: Extrasul de cont al întreprinderii, care să conțină numele întreprinderii ca titular de cont, codul IBAN complet cu codul de țară și codul BIC/SWIFT, Certificatul de TVA sau certificatul național de înregistrare al

Sandu & Asociații IP Attorney
Smart Brand Smart Business ®



Agenzie de proprietate industrială & intelectuală – Mărci, Desene, Brevete

întreprinderii emis de autoritatea națională competentă, iar dacă se utilizează serviciile unui reprezentant extern trebuie să se transmită o „Declarație pe propria răspundere” semnată de un proprietar sau angajat împuternicit din cadrul IMM-ului. IMM-urile pot solicita, astfel, vouchere care vor permite accesul la o rambursare parțială a taxelor plătite, în limita maximă a 1.350 de euro pentru activități legate de IP Scan și 1.000 de euro pentru activități legate de mărci și desene sau modele, după cum urmează:

- în proporție de 90% pentru un serviciu de prediagnoză de PI (IP Scan) furnizat de un oficiu național pentru proprietate intelectuală din UE. Serviciul trebuie solicitat la oficiul național pentru proprietate intelectuală din țara în care își are sediul întreprinderea, cu condiția ca acest oficiu să ofere serviciul în cadrul inițiativei Fondul pentru IMM-uri. România nu oferă acest serviciu;
- rambursarea în proporție de 75 % pentru taxele de depunere a cererilor de înregistrare a mărcilor și/sau a desenelor sau modelelor, taxele suplimentare de clasă, precum și taxele de examinare, înregistrare, publicare și amânare a publicării la nivelul UE;
- rambursarea în proporție de 75 % pentru taxele de depunere a cererilor de înregistrare a mărcilor și/sau a desenelor sau modelelor, taxele suplimentare de clasă, precum și taxele de examinare, înregistrare, publicare și amânare a publicării la nivel național sau regional;
- rambursarea în proporție de 50 % pentru taxele de bază privind depunerea cererilor de înregistrare a mărcilor și/sau a desenelor sau modelelor, taxele de desemnare și taxele de desemnare ulterioară în afara UE. Taxele de desemnare provenind din țările UE sunt excluse, la fel ca taxele de prelucrare percepute de oficiul de origine.

Întreprinderile care au primit deja o subvenție pentru un anumit tip de activitate din partea Fondului pentru IMM-uri în anii anteriori au în continuare dreptul de a solicita o subvenție din partea Fondului pentru IMM-uri în 2023, indiferent dacă au inițiat un serviciu sau dacă au beneficiat deja de rambursare în anii anteriori. Aceste inițiative sunt independente una de cealaltă.



CE FACE EUIPO

Oficiul Uniunii Europene pentru Proprietate Intelectuală (EUIPO) gestionează drepturile asociate mărcilor, desenelor și modelelor industriale înregistrate în UE, Observatorul European al Încălcărilor Drepturilor de Proprietate Intelectuală, precum și baza de date privind operele orfane.

În fiecare an, EUIPO primește și verifică, în medie, peste 150 000 de cereri de înregistrare a unei mărci și 90 000 de cereri de înregistrare a unui model sau desen industrial. Oficiul încurajează, de asemenea, convergența practicilor între serviciile naționale din domeniul proprietății intelectuale, prin intermediul activităților de cooperare derulate de Rețeaua europeană de proprietate intelectuală. În acest scop, s-au elaborat o serie de instrumente de proprietate intelectuală, ușor de utilizat. Prin intermediul Observatorului, Oficiul reunește părțile interesate în cadrul unei rețele extinse, care își propune să crească

nivelul de sensibilizare cu privire la încălcarea drepturilor de proprietate intelectuală, prin studii, proiecte și instrumente. EUIPO gestionează, de asemenea, baza de date privind operele orfane, oferind acces on-line la informații publice despre opere literare, cinematografice și audiovizuale, picturi și fotografii.

Drepturile de proprietate intelectuală sunt esențiale pentru activitatea și creșterea economică. Ele au o valoare deosebită pentru proprietari și economie în ansamblul său. EUIPO urmărește să își facă serviciile accesibile și ușor de utilizat, astfel încât să creeze sinergii în interiorul și în afara UE cu partenerii și părțile interesate:

- utilizatorii sistemelor de înregistrare a proprietății intelectuale, în special întreprinderile mici și mijlocii
- serviciile din domeniul proprietății intelectuale din UE și din afara sa
- asociațiile de utilizatori
- alte organisme internaționale din domeniul proprietății intelectuale.

Aurul negru, gazele și... Spațiul Schengen

Articol scris de Iulian Harpa, Managing Partner la HIM Public Affairs



Discutând strict tehnic, dincolo de orice evaluare a prestației eșichierului politic dâmbovițean, în data de 8 decembrie 2022, în cadrul Consiliului de Justiție și Afaceri Interne ale statelor membre UE, Austria și Olanda (s-a opus intrării Bulgariei, stat care ar fi aderat doar împreună cu România) și-au exprimat votul împotriva aderării României la comunitatea “fără frontiere” din cadrul Uniunii Europene.

CE REPREZINTĂ SPAȚIUL SCHENGEN?

Spațiul Schengen, cel mai mare spațiu de liberă circulație din lume, include în prezent 26 de țări în cadrul continentului european, având o suprafață totală de aproximativ 4 milioane de kilometri pătrați și cu o populație de aproape 420 milioane de persoane.

Facilitarea circulației persoanelor/mărfurilor între statele membre implică o alocare mai eficientă a resurselor în cadrul UE cu impact pozitiv asupra economiilor și piețelor forței de muncă. Permite de asemenea, creșterea productivității, prin relocarea investițiilor și industriilor din locații cu productivitate scăzută în cele cu productivitate ridicată. Concret, din perspectiva României, acesta ar fi un factor favorabil pentru că piața forței de muncă autohtonă este încă una ieftină. Suplimentar, competitivitatea companiilor românești ar putea crește printr-o prezență facilă și rapidă pe piețele internaționale.

VOTUL PENTRU SPAȚIUL SCHENGEN?

Pentru că Austria și-a anunțat dezacordul privind aderarea României în spațiul Schengen doar cu foarte puțin timp înainte

de ziua votului, se poate deduce că decizia ar fi una politică și nu una pur tehnică. Raportând recentă decizie a austriecilor la sectorul energetic românesc, un prim aspect de analizat este Legea offshore, adoptată în 2018, care a dus la blocarea proiectului Neptun Deep și plecarea americanilor de la Exxon Mobile. Asupra acestui act normativ extrem de important s-a revenit abia în 2021, după implicarea Romgaz, legea fiind modificată spre a crea condiții mai favorabile investitorilor. Revenind la Austria, la nivel speculativ, se poate spune că se doresc condiții mai bune privind taxele, impozitele și redevențele impuse de statul român, încercând o negociere a acestora, în contextul în care OMV Petrom și Romgaz vor lua o decizie finală de investiție la jumătatea anului 2023.

REDEVENȚE

Conform Agenției Naționale pentru Resurse Minerale (ANRM), redevența pentru gazul natural va fi calculată în patru trepte, ca procent din valoarea producției trimestriale, astfel: 3,5% (sub 10 mil. mc), 5% (între 10 – 20 mil. mc), 7% (între 20 – 100 mil. mc) și 13,5% (peste 100 mil. mc). Pentru exemplificare, se estimează că blocul Neptun Deep ar avea rezerve de circa 100 mld. mc și se prognozează că din perimetru se vor extrage între 8 și 9 mld. mc anual. Astfel, OMV Petrom va extrage cca. 1 mld. mc trimestrial și va plăti un nivel al redevenței de 13,5%.

Este important de știut că din 1 martie 2018, redevențele la gazele naturale extrase din România nu se calculează ca o cotă procentuală aplicată la prețul cu care producătorii vând efectiv gazele extrase, ci aplicată la prețurile spot de tranzacționare din luna precedentă de pe hub-ul de la Central European Gas Hub Viena (CEGH). Și cum prețurile la bursă din Viena sunt în

cea mai mare parte a anului mai mari decât cele din România, politica statului a fost una evidentă: să încaseze mai mulți bani la buget.

TAXE ȘI IMPOZITE

Suplimentar acestor redevențe, se mai percepe o taxă de 10% din veniturile brute realizate din transportul și tranzitul petrolului prin sistemele naționale de transport și o cotă de 3% din valoarea venitului brut realizat din operațiuni de înmagazinare subterană a gazelor naturale. Și totul nu se oprește aici! Pe lângă redevență și taxe, statul mai percepe impozite suplimentare în cazul în care gazele se vând la prețuri mai mari de 85 RON/MWh. Ulterior, companiile mai plătesc și un impozit pe profit de 16%. Un alt element de o importanță majoră este punctul din legea offshore care specifică că statul român are drept de preempțiune la achiziționarea resurselor extrase. Concret, cele 2 companii vor fi nevoite să ofere resursele spre vânzare mai întâi statului român, înainte de a propune vânzarea altor clienți – ceea ce nu este pe placul oricărei companii private, care vrea maximizarea profiturilor.

În concluzie, conform calculelor făcute, se aștepta ca statul român să câștige circa 60% din exploatarea zăcămintelor offshore, iar OMV Petrom restul de 40%. De aici, se vede o imagine mai clară a situației OMV Petrom și a faptului că negocierile s-ar putea intensifica în lunile care urmează.

PUTEM OBTINE VOTUL AUSTRIEI?

Un potențial boicot privind activitatea OMV Petrom a fost pe larg discutat în ultimele săptămâni, având în vedere că refuzul Austriei a stârnit un val emoțional și o indignare generală a societății. Plecând de aici, e firesc să ne întrebăm cu toții, care sunt alternativele de achiziționare a combustibililor fosili?

Pe lângă OMV Petrom, sunt doar câteva companii care au acoperire națională, acestea fiind Rompetrol, Lukoil, MOL și Socar. Lukoil, alături de MOL sunt singurele companii care s-au aprovizionat cu petrol din Rusia în 2022, în timp ce Rompetrol și Socar declară că importă țiței din țări

apropiate de sfera de influență rusă (Kazahstan și Azerbaidjan).

Nu putem să scoatem din discuție embargoul asupra petrolului rus, care a intrat în vigoare în decembrie 2022, dar și embargoul asupra produselor petroliere rafinate rusești care este activ începând cu februarie 2023 și care va afecta semnificativ rafinăriile rusești și implicit piața europeană. În plus, accizele aplicate vânzărilor OMV Petrom reprezintă o sursă importantă pentru bugetul român. Aproape 50% din prețul plătit pe un litru de benzină merge la bugetul țării, compania Petrom fiind unul dintre principalii contribuabili în România. Astfel, se poate ușor observa că refuzul de a utiliza serviciile și produsele OMV Petrom ar pune mai multe riscuri tot la nivel intern, față de cele directe către Austria și nu ar fi o cale sustenabilă de rezolvare a posibilităților negocieri.

SUPRATAXARE DIN NOU PENTRU PRODUCĂTORI

Background: Agenția Internațională pentru Energie (IEA) a estimat că producătorii de petrol și gaze din întreaga lume vor avea profituri de aproximativ 4 trilioane USD în 2022, nivel dublu față de 2021 și de aproape 3 ori mai mare comparativ cu anii anteriori

Background autohton: În prezent producătorii de oil&gas din România pot fi numărați pe exact 3 degete de la o mână dar ne încăpățânăm să promitem cu stoicism Runda XI de 13 ani. Nu putem, nu vrem, nu știm sau ...avem „resurse limitate” cum spunea un oficial într-un interviu recent!?

Povestea spusă pe scurt, în ultima săptămână a anului 2022, guvernul României a adoptat o OUG prin care pune în aplicare Regulamentul UE 2022/1854, referitor la reglementarea suprataxării companiilor din sectorul oil&gas la nivel european. Acest regulament presupune ca statele membre să impună un impozit temporar de minimum 33% aplicat profiturilor companiilor de petrol și gaze care depășesc cu 20% media ultimilor 4 ani sau să aplice măsuri echivalente. Conform noii OUG adoptate de guverul român, companiile ar urmă să plătească o taxa suplimentară de 60% pentru profiturile din 2022 și 2023 care depășesc cu mai mult

de 20% media profiturilor imposabile obținute în ultimii 4 ani.

Benchmarking european: este evident că politica „Copy-Paste” practică nu are ce cauta în mod normal și nu are fundament. Mai mult, 60% nu este copy-paste, fiecare țară având gradul de independență necesar să-și poată stabili strategia și politica de suprataxare: procent, an de aplicare etc.

Exemple: Franța, Germania și

Olanda intenționează să adopte pragul de impozitare de 33%, conform acordului UE, pentru profiturile din anul 2022;

Austria va impune o cotă de suprataxare de până la 40%, urmând ca firmele să aibă posibilitatea să-și diminueze acest prag până la 33% dacă vor genera investiții în energii regenerabile.

Italia va impune o cotă de suprataxare de 50% a profiturilor mai mari cu 10% decât media ultimilor 4 ani; **Republica Cehă** a aprobat, în noiembrie 2022, o taxă de 60% pe profiturile obținute în 2023 de companiile din domeniul energiei;

FĂRĂ OBIECTIVE STRATEGICE ȘI ECHIBE PERFORMANTE...E GREU!

Dacă am fost sau nu predictibili în ultimii 30, 100 sau 2.000 de ani, nu este scopul acestui articol. Mesajul însă care transpiră este că nu poți invita companiile străine să investească în România, să te lauzi cu creșterea investițiilor directe ca apoi să te uiți cu invidie cum performează și fac profit acolo unde tu nu ai performat!

România este pe un trend ascendent economic și este firesc ca sistemul de taxare să fie unul adaptat la specificul fiecărei industrii. Dar atât timp cât vom scoate taxe din joben (peste noapte sau la sfârșit de decembrie) nu vom avea argumente și credibilitate nici măcar atunci când intențiile sunt bune.

Și totuși, dacă statul nu-și echiipează echipele guvernamentale, comisiile și managementul companiilor cu profesioniști, nu vom putea sta la masă pe picior de egalitate profesională cu investitorii, nu vom putea asigura o înțelegere comună corectă și nu vom fi niciodată credibili. La sfârșitul zilei, am putea poate să concluzionăm că accesul în spațiul Schengen nu este de fapt despre securizarea granițelor ...

Alpha Bank România susține mediul antreprenorial fiind partener în cadrul Programului IMM INVEST Plus 2023

Alpha Bank România își reafirmă și în 2023 angajamentul de susținere a mediului de afaceri românesc prin participarea activă în cadrul Programului IMM INVEST PLUS la nivelul tuturor componentelor acestuia: IMM Invest, Agro IMM Invest, IMM Prod, Garant Construct, Rural Invest și Innovation. Programul are ca principale priorități dinamizarea producției locale, susținerea construcțiilor inclusiv în zona „green”, stimularea productivității și competitivității în domeniul agricol, precum și sprijinirea proiectelor cu componentă inovatoare și digitală.

„În contextul unui nou an marcat de provocări multiple și suprapuse, lansarea Programului IMM Invest Plus 2023 transferă mediului antreprenorial un puternic semnal de stabilitate și predictibilitate. Alpha Bank își reafirmă angajamentul de a sprijini planurile de dezvoltare și necesitățile curente ale clienților start-up și IMM, prin continuarea parteneriatului IMM Invest Plus 2023 alături de autoritățile publice implicate. Suntem permanent angajați în direcția susținerii IMM-urilor pentru a-și implementa și fructifica proiectele cu componenta inovatoare, generatoare de valoare adăugată sau care asigură crearea de locuri de muncă și dispunem în acest

sens de un portofoliu diversificat de soluții financiare dublat de experiența și expertiza necesară”, a declarat Dragoș Drăghici, Director în cadrul Direcției IMM a Alpha Bank România.

Componentele Programului IMM INVEST PLUS sunt destinate accesării de credite pentru investiții și/sau capital de lucru fiind susținute prin garanții de stat de până la 90% din valoarea finanțărilor solicitate, emise de Fondul Național de Garantare a Creditelor pentru Întreprinderile Mici și Mijlocii (FNGCIMM), Fondul de Garantare a Creditului Rural (FGCR) și Fondul Român de Contragarantare (FRC).

În cadrul Programului IMM INVEST PLUS 2023, companiile eligibile, inclusiv startup-urile beneficiază de un ajutor de stat sub formă de grant care acoperă integral atât valoarea comisionului de risc și a celui de administrare pe toată perioada de valabilitate a garanției, cât și dobânda pe o perioadă de 12 luni de la acordarea creditului.

Pot fi accesate credite în valoare de până la 10 milioane lei pentru proiectele de investiții, respectiv în valoare de până la 5 milioane lei pentru capital de lucru.

Alpha Bank România continuă să primească solicitări de finanțare prin Programul IMM

INVEST PLUS, iar beneficiarii care doresc să aplice se pot înscrie pe site-ul www.imminvest.ro.

DESPRE ALPHA BANK ROMÂNIA

Alpha Bank România este membră a Alpha Bank Group, unul dintre cele mai mari grupuri bancare și financiare din Grecia. Activitățile internaționale ale Grupului se extind pe lângă România, și în Regatul Unit, Luxemburg și Cipru.

Alpha Bank România este o instituție financiară aflată printre primele 10 bănci din țară, cu operațiuni de bancă universală. Bancă sistemică, cu o prezență națională de peste 27 de ani, Alpha Bank România oferă o gamă largă de servicii și produse moderne atât pentru persoane fizice, cât și pentru IMM-uri și segmentul corporativ.

Alpha Bank România este una dintre instituțiile financiare care a inovat sectorul bancar românesc, fiind prima bancă ce a lansat pe piața locală o aplicație care transformă un dispozitiv mobil android într-un terminal POS. Totodată, a realizat prima emisiune de obligațiuni ipotecare din România după ce a fost prima bancă ce a introdus în oferta sa creditele pentru locuințe.



Susținem mediul de afaceri românesc prin participarea activă în cadrul Programului

IMM INVEST PLUS 2023



EDITURA MINȚILOR ÎN MIȘCARE

#EducațiaContează



CĂRȚI DE DEZVOLTARE PERSONALĂ



JOCURI EDUCAȚIONALE

CĂRȚI DE PARENTING

REDUCERE **15%** CU CODUL **CLUB15**



Apa Kangen

Apă Vie

Schimbă-ți apa, schimbă-ți viața!



Ionizatorul de apă Kangen produce 7 tipuri de apă



Cum poți avea la tine acasă o apă hidratantă, proaspătă și alcalină

- Pentru comenzi vizitați site-ul www.apak.ro. Cere mai multe informații la octavia@apak.ro, ciprian.mailat@gmail.com
- Solicitați telefonic aparatul la numărul de contact 0724.322.311; 0729.729.663
- Veți obține toate informațiile suplimentare de care aveți nevoie.
- Showroom București, Sector 1, str. Intrarea Catedrei, nr. 17-21, P, ap 5, int. 5

Apa Kangen este un produs revoluționar al tehnologiei japoneze, obținut prin IONIZATORUL de APA KANGEN, care transformă apa obișnuită de la robinet într-o apă ALCALINĂ, IONIZATĂ și MICROSTRUCTURATĂ. Numită și „apă vie”, ea aduce o serie de beneficii extraordinare pentru organism dacă este consumată pe termen lung: anulează aciditatea, combate stresul oxidativ și hidratează.