



Nr. 25, noiembrie 2025

clubantreprenor.ro

REVISTA AFACERILOR DE FAMILIE
PUBLICAȚIE DE EDUCAȚIE, CULTURĂ ȘI ACȚIUNE ANTREPRENORIALĂ



Interviu cu

Roxana Vlad și Alin Vlad

Managing Partneri, Next Level Accounting

**DINCOLO DE CONTABILITATE: CUM CONSTRUIM
LEADERSHIP FINANCIAR PENTRU ANTREPRENORII CARE
VOR CONTROL, DECIZII PE DATE ȘI CREȘTERE REALĂ**

Ambalaje personalizate



**ambalaje carton ondulat & carton duplex
cutii premium rigide**



globalprint

www.tipografia-global-print.ro

Abonament 12 luni la Club Antreprenor

Vă propunem să vă abonați la Club Antreprenor
(revistă tipărită + articole pe site + evenimente și networking).

Promovare eficientă, networking real, idei noi și colaborări pe termen lung.

Pentru următoarele 12 luni abonamentul la Club Antreprenor este următorul.

Abonament integrat 12 luni: 3.000 de lei + TVA

Beneficiile abonamentului:

- Un articol / lună (1x12) publicat pe clubantreprenor.ro și pe rețelele de socializare.
- Un articol / interviu de o pagină într-o ediție a revistei tipărite Club Antreprenor, la alegere. Sunt 9 ediții / an (februarie, martie, aprilie, mai, iunie, septembrie, octombrie, noiembrie și decembrie).
- Un premiu la una dintre Gale, la alegere. Sunt 9 Gale pe an, lansarea revistei se face în cadrul Galei.
- Sugestie - Premiul ar trebui să fie la Gala unde se lansează revista în care va fi publicat articolul / interviul dumneavoastră.
- Acces fizic (în audiență) la toate evenimentele organizate de Club Antreprenor. Aveți și acces la prezentările vorbitorilor și la înregistrarea video integrală a conferințelor și a Galelor.
- Diseminarea postărilor abonaților în social media (Facebook și LinkedIn).



Despre Club Antreprenor

Echipa Club Antreprenor editează revista tipărită Club Antreprenor. În perioada 2020-2024 publicația a avut o apariție trimestrială - martie, iunie, septembrie și decembrie. Din februarie 2025 am trecut la un format cu 9 ediții pe an (februarie, martie, aprilie, mai, iunie, septembrie, octombrie, noiembrie și decembrie).

Fiecare ediție se lansează în cadrul unei Gale. Reprezentanții companiilor care sunt prezente în revistă au ocazia să se conecteze cu alți antreprenori. Conceptul nostru este unul integrat - promovare în revista tipărită, pe site-ul clubantreprenor.ro și pe social media + Networking la Gală (unde participă de obicei 100-120 de invitați).

De asemenea, deținem site-ul clubantreprenor.ro (cu peste 35.000 de cititori unici lunar și domain rating 49). Site-ul clubantreprenor.ro contribuie la dezvoltarea unei culturi a antreprenoriatului în țara noastră, cultură bazată pe inovație, viziune, tenacitate, gândire pozitivă, educație financiară, educație juridică și educație civică. Site-ul clubantreprenor.ro se distinge prin calitatea articolelor, analizelor și interviurilor publicate. Totodată, pentru a veni în sprijinul antreprenorilor, organizăm conferințe B2B axate pe diverse domenii: construcții, achiziții publice, concurență, deșeuri / mediu, exporturi, transporturi și infrastructură, energie, fiscalitate, agricultură, medicină și farmacie, proprietate intelectuală, criminalitate cibernetică, turism, insolvență, etc.



8

INTERVIUL EDIȚIEI

Dincolo de contabilitate: cum construim leadership financiar pentru antreprenorii care vor control, decizii pe date și creștere reală

Interviu cu Roxana Vlad
și Alin Vlad, Managing Partneri,
Next Level Accounting

NR. 25, NOIEMBRIE 2025

clubantreprenor.ro

REVISTA AFACERILOR DE FAMILIE
PUBLICAȚIE DE EDUCAȚIE, CULTURĂ ȘI ACȚIUNE ANTREPRENORIALĂ

PUBLICAȚIE EDITATĂ DE

BDC MEDIA GROUP SRL

REDACȚIA

MIRCEA FICA, FONDATOR ȘI EDITOR

COORDONATOR – 0732.903.216

MIRCEA.FICA@CLUBANTREPRENOR.RO

DARIUS BUZGURE, REDACTOR

DARIUS.BUZGURE@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:

BDC MEDIA GROUP 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.

CLUB ANTREPRENOR

16 Am implementat echipamente
eco-friendly cu o eficiență și performanțe
ridicate

Interviu cu Marius – Tudor Dragomir,
Fondator, Smart Clima

20 Oferim clienților soluții durabile,
estetice și funcționale

Interviu cu Alexandra Pațanghel
și Daniel Pațanghel, Fondatori Design Concept

25 S-a deschis Biroul de Reprezentare
CCIB la Londra

26 Ne-am păstrat entuziasmul, principiile,
tenacitatea și determinarea

Interviu cu Petre Piperea, Partener Fondator,
Piperea și Asociații

28 Respirăm drept comercial și litigii
comerciale

Interviu cu Alexandru Rățoi,
Avocat Partener, Piperea și Asociații

30 Bucureștiul rămâne o capitală accesibilă
în raport cu marile orașe europene

Interviu cu Anca Wahler, Managing Partner,
NordKey Real Estate

34 Rapoartele de risc firme și verificarea
companiilor: esențiale pentru siguranța și
stabilitatea afacerilor românești

36 Cum te ajută o asigurare pentru IMM?

37 Eurolife FFH lansează Pet Love –
asigurarea medicală online pentru
câini și pisici

38 Arta este cel mai frumos mod al meu
de a iubi viața și oamenii

Interviu cu Claudia Motea, actriță

41 Monsson și Prime Batteries semnează un
memorandum pentru 1070 MWh de baterii
destinate proiectelor din România și Europa

EVENIMENTE

42 Cine au fost premianții Galei Club
Antreprenor, ediția a XXIV-a, 23.10.2025

BUSINESS NEWS

50 VOIS România deschide un nou birou
în Iași

51 Cushman & Wakefield Echinox:
Investițiile în construcția de clădiri de birouri
în creștere, proiecte de aproape 170.000 mp
vor fi livrate în 2026-2027 în București

52 Viitorul industriei de apărare:
cooperare româno-germană și stimul
pentru dezvoltare economică

55 TRANSAVIA construiește la Ciugud
cea mai mare fabrică de hrană pentru
animale de companie din țară -
o investiție de 150 de milioane de euro

58 Topul Național al Firmelor Private
din România, ediția 33

60 48 de antreprenoare și-au accelerat
afacerile prin Start Her Journey

62 HumAlnity 2025: România are o creștere
de 20% în digitalizarea administrației,
dublu față de media europeană

64 Libra Internet Bank și Banca de Investiții
și Dezvoltare accelerează accesul
la finanțare pentru antreprenori
și comunități locale

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.



GERMAN QUALITY
ENTERTAINMENT

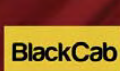
Magic FM
always great music

MARIZA

23 FEBRUARIE 2026 - SALA PALATULUI - 20⁰⁰

Detalii bilete pe

www.GQEntertainment.ro





GERMAN QUALITY
ENTERTAINMENT

Magic FM
always great music



REMEMBER CLASSY HITS

RAY WILSON

GENESIS CLASSIC

*ANOTHER DAY IN PARADISE
IN THE AIR TONIGHT*

MAGGIE REILLY

VOICE OF

MIKE OLDFIELD BAND

*MOONLIGHT SHADOW
TO FRANCE*

JOHN KELLY

VOICE OF

THE KELLY FAMILY

*FELL IN LOVE WITH AN ALIEN
AN ANGEL*

JAN KEIZER

THE ORIGINAL VOICE OF

BZN

*BLUE EYES
DANCE DANCE*

8 DECEMBRIE

SALA PALATULUI 19⁰⁰

Detalii bilete pe

www.GQEntertainment.ro

BlackCab



SSG Group





GERMAN QUALITY
ENTERTAINMENT

Magic FM
always great music



SCHOENBRUNN PALACE ORCHESTRA VIENNA

Symphony of Emotions

CHRISTMAS SONGS

21 DECEMBRIE - ORELE 13⁰⁰ & 16³⁰

ATENEUL ROMÂN

Detalii bilete pe

www.GQEntertainment.ro

BlackCab

BALK
FESTIVAL

THE PUB
FESTIVAL

CR
1999

PROM'ART

#hashtag

SALVĂM

SUNNY MONDAY



SSG Group

AKB SECURITY SOLUTIONS

GEO

ASOCIAȚIA CREDO



GERMAN QUALITY
ENTERTAINMENT

IMPERIAL VI CHRISTMAS GALA

Magic FM
always great music



SCHOENBRUNN PALACE ORCHESTRA VIENNA

21 & 22 DECEMBRIE - 20⁰⁰
ATENEUL ROMÂN



BlackCab

BALI
FESTIVAL
2019

THE
PUB
FILMUL UNICUI BAR
UNIVERSITATII

ASOCIATIA DE
CR
1999
CRASH RACE

PROMART

#hashtag
PRODUCTION

SALVAM

SUNNY
MONDAY

17
B&B PARTY

SSG Group

AKB SECURITY
SOLUTIONS

GEVO
Components

ASOCIATIA
CREDO

Detalii bilete pe

www.GQEntertainment.ro

Dincolo de contabilitate: cum construim leadership financiar pentru antreprenorii care vor control, decizii pe date și creștere reală

Interviu cu **Roxana Vlad și Alin Vlad**, Managing Partneri, Next Level Accounting

Cum a început călătoria dumneavoastră în domeniul contabilității și finanțelor? Ce v-a inspirat să alegeți această cale?

Contabilitatea pentru noi nu a fost o alegere din pasiune, o înclinație și nici nu a fost, așa, o atracție nemaipomenită.

Alin visa să se facă pilot militar, iar eu prezentatoare TV, însă viața ne-a adus pe amândoi la Facultatea de Relații Economice Financiar-Bancare Interne și Internaționale. Am început să o facem pentru că nu ne vedeam angajați nicidecum, iar această oportunitate de a deveni antreprenori în contabilitate era pe masă încă din 1998, când am intrat în viața de business și de familie totodată cu partenerul meu, Alin Vlad.

În timp am ajuns să o îndrăgim și să o practicăm la cel mai înalt nivel, mentorați fiind de mama lui Alin, care era deja în acest business încă de la începuturile mediului antreprenorial postdecembrist.

Sunteți membru în Camera Consultanților Fiscali (CCF) și în Corpul Experților Contabili și Contabililor Autorizați din România (CECCAR). Cât de importantă este participarea la cursurile de pregătire profesională organizate de aceste corpuri profesionale?

Clienții noștri caută siguranță și încredere că ceea ce le spunem și aplicăm îi protejează și

reprezintă cele mai bune poziționări în contextul lor.

Nu ai cum să oferi acest lucru fără o pregătire continuă și, slavă Domnului, guvernele din ultimii ani au reușit să facă peste 1000 de modificări legislative în ultimii 4 ani în acest domeniu.

Nu cred că poți performa în profesie fără aceste cursuri. Dacă ai sări complet peste ele doar doi-trei ani, cu siguranță te-ai rupe de realitate.

Observ asta la o parte din colegile noastre care revin din perioada de creștere și îngrijire a copilului, cât de greu le este să se reconecteze la noua realitate, în condițiile în care ele rămân conectate în mod real la modulele interne de update legislativ și participând uneori și la module organizate de furnizori externi, în online.

Cum sunteți organizați în prezent? Cum vă motivați și stimulați echipa de angajați și colaboratori?

Suntem organizați zonal în București și Ilfov, unde facem 15% contabilitate de conformare pentru companii mici, 66% contabilitate managerială și consultanță fiscală pentru companii medii și mari, cu antreprenori români și străini, și 20% consultanță de business bazată pe analiză financiară, audit și expertiză.

Considerăm că oamenii NU sunt o resursă, sunt afacerea în sine! Sunt fundația oricărei companii de servicii.

La Next Level Accounting, pentru că am avut grijă de ei, am reușit să avem procese

clare și urmate responsabil, fapt ce a condus la clienți mulțumiți. Iar clienții mulțumiți au devenit profitabili în acest model.

În cele 3 birouri avem în mod constant aproape 20 de angajați și colaboratori. În marea lor majoritate sunt mai vechi de 5 ani și au rămas alături de noi pentru mediul de lucru modern, mentoratul permanent pe care îl oferim, dar și pentru provocările pe care le au zi de zi, pentru că, da, clienții noștri sunt speciali. Nu avem mulți clienți, însă cei pe care îi avem sunt cei care nu au găsit în altă parte o bună integrare a serviciilor de consultanță managerială bazată pe cifre, alăturată siguranței că totul este OK în modul lor de lucru și în relația cu statul, cu băncile și proprii angajați. Suntem atenți să ridicăm constant nivelul de salarizare al oamenilor din echipă și, în egală măsură, să le oferim oportunitatea de a adăuga noi competențe în ceea ce fac, fie că sunt tehnologice, fie că sunt tehnice. Direcția în care mergem împreună este aceea de a ne transforma din contabili care sunt percepuți ca operatori de date în consultanți de afaceri.

Care sunt valorile care vă ghidează business-ul și conduita profesională?

Valorile din business urmează valorile personale. Nu sunt vorbe frumoase. Nu poți să spui că tu ești „eco”, dar cumperi roșii de plastic din comerț. Și nici să spui că tu ai educația pe primul loc, dar nu deschizi o carte sau nu participi la un curs.



Așadar, valorile se văd în buget, iar noi alocăm bugete pentru educație, tehnologie și sănătatea oamenilor.

Facem ce spunem și spunem ce facem și asta pentru noi înseamnă încredere și responsabilitate.

Vorbim politicos și nu acceptăm jigniri, iar asta pentru noi înseamnă respect.

Adresăm deschis problemele când apar și nu lăsăm „elefantul” să umple toată camera; așa suntem noi, deschiși în a discuta lucrurile chiar și sensibile.

Educația continuă este cheia către evoluția personală și profesională, de aceea organizăm cursuri interne și participăm anual la foarte multe cursuri.

Acestea sunt valorile operaționale fără de care nu putem lucra.

Avem și câteva valori nucleu care ne dau unicitate:

- Nu lăsăm clienții în pace până nu înțeleg rezultatele financiare.
- Explicăm simplu noțiuni financiare complexe.

Îmbunătățim continuu abilitățile noastre de înțelegere și prezentare adecvată a sistemelor de management în sprijinul creșterii clienților.

Aceste valori, luate la pachet, construiesc mixul de experiență a oamenilor cu care lucrăm, fie că sunt colegi sau clienți, și putem spune că este un mix care îi face să simtă că au ajuns deja la Next Level, de aceea ne numim Next Level Accounting.

Cum ați văzut evoluția tehnologiei și a cerințelor legislative în domeniul contabilității de-a lungul carierei dumneavoastră?

O evoluție naturală, din ce în ce mai accelerată. Dacă în anii 2000 tehnologia era mult în fața legislației, în ultimii ani democratizarea accesului la tehnologie, pandemia care a forțat adopția și demersurile legislative pentru colectarea de date, combinate cu inițiativele de digitalizare ale ANAF, au condus la o nevoie sporită de a sta „up to date” cu tehnologia și integrarea acesteia în nevoia de raportare de conformare.

Cu toate sarcinile inerente oricărui început, am reușit să trecem peste și, în momentul de față, reușim să controlăm fluxul electronic de informații și să punem



În cadrul său criterii de aprobare pentru înregistrarea în contabilitate. Toate aceste evoluții ne ajută în procesul nostru de tranziție de la contabilul ocupat pe verificare și operare la contabilul consultant, prezent în camera de luare a deciziilor strategice, operative sau tactice din afacerile clienților noștri.

Care sunt calitățile și abilitățile pe care trebuie să le aibă un antreprenor din domeniul contabilității și fiscalității atunci când își înființează o societate?

Aceasta este o întrebare foarte provocatoare, mai ales pentru noi, contabilii. Cu toții pornim la drum având la bază expertiza și aceasta nu ar trebui să se diminueze cât timp deții o companie care are acest obiect de activitate.

Problema reală a industriei este că ne oprim aici. Și încercăm să împingem aceste servicii de conformare la nivel de reglementare în piață, oferind siguranță pentru antreprenorii clienți și căutând liniște pentru noi, contabilii antreprenori.

Nu facem marketing și nu ne place să vindem, sistemele de management se reduc la verificarea atentă a „producției” pentru a nu greși ceva și nu ne implicăm în ceea ce înseamnă „client success stories”. Acestea sunt cele 3 competențe pe care un antreprenor în contabilitate ar trebui să le aibă sau să le construiască în jurul său pentru a putea crește. Și ar mai fi o abilitate care vine înaintea tuturor, aceea de a atrage talente în companie.

Din ce sectoare economice provin clienții dumneavoastră? Ce alte industrii / domenii au potențial de creștere, în sensul că vor avea nevoie de serviciile dumneavoastră?

Clienții noștri sunt diverși, iar noi îi segmentăm pe 3 domenii mari cu derivațiile lor.



Avem companii care fac preponderent comerț B2C sau B2B: fie că sunt în industria bunurilor de larg consum, alimentară, farmacie sau alte nișe, fie că sunt din zona de distribuție petrol și gaze, industria mobilei, a medicamentelor, a bunurilor de uz gospodăresc sau a hranei pentru animale. Apoi avem companii care fac preponderent servicii: și aici pornim de la transport naval, transport auto de mărfuri sau persoane până la companii care sunt în zona de construcții, servicii de sănătate, inclusiv spitale, montaj parcuri fotovoltaice sau asigurarea controlului de pasageri în aeroporturi. O provocare aparte o presupune lucrul cu companiile IT din tehnologie, care au o creștere rapidă și modele de business care ne provoacă să fim deschiși către metode nu foarte uzuale de contabilizare.

Și nu în ultimul rând avem în portofoliu companii din zona de producție, fie cu ciclu lung, cum ar fi companiile de construcții, fie cu ciclu scurt, cum ar fi fabrici de termopan,

“**Suntem organizați zonal în București și Ilfov, unde facem 15% contabilitate de conformare pentru companii mici, 66% contabilitate managerială și consultanță fiscală pentru companii medii și mari, cu antreprenori români și străini, și 20% consultanță de business bazată pe analiză financiară, audit și expertiză.**”

producție alimentară. Un segment aparte de clienți este dat de acei clienți cărora le facem maparea, supervizarea și închiderea contabilității și a fiscalității, însă intrăm cu ei în detalii de bugetare, monitorizare profitabilitate, cashflow și randament al investițiilor, ajutându-i să își urmărească inițiativele strategice trimestriale prin analize diagnostic și instrumente de previziune complexe care le conferă o vizibilitate pe potențialele rezultate în funcție de ipotezele pe care le pun pe masă la nivel de management. Cu acești clienți facem practic cel mai complex serviciu pe care expertiza ni-l permite și anume acela de Fractional CFO.

Care sunt cele mai mari provocări cu care vă confrunțați în prezent?

Provocările noastre sunt unele comune industriei. Cu toții ne plângem că nu găsim oameni, cu toții ne plângem că sunt prea multe modificări legislative, fapt ce crește

riscul de neconformare, și cu toții ne plângem că nu avem timp și liniște pentru noi, pentru că încă suntem prinși în operaționalul de zi cu zi.

Deși noi nu mai suntem așa de prinși în operațional, mai avem perioade în care ne aducem aminte.

În ultimii ani avem însă și alte provocări mai aparte, iar acestea țin de producția unei aplicații care să deservească deopotrivă contabilii și antreprenorii, implementarea unor sisteme informatice care să permită urmărirea fluxurilor de achiziție de clienți, producției propriu-zise a serviciilor și rezolvarea solicitărilor venite din partea lor, dar și pivotarea către serviciile de „Fractional CFO” într-un model one-to-many.

Ce strategie de dezvoltare aveți pentru următoarea perioadă?

În ultimele luni am făcut poate cea mai extinsă analiză de sector pe industria contabilității, iar concluziile analizei sunt unele care ne determină la o regândire a strategiei de afaceri.

Practic, piața este plină de companii mici care livrează conformare fără a avea o diferențiere clară.

Aici este oportunitatea și provocarea în același timp.

Începând cu 2026 ne dorim o amplificare a poziționării în piața serviciilor profesionale. În momentul de față am ajuns în situația în care putem să oferim antreprenorilor servicii care le ușurează viața prin claritatea cu care acestea vin pe masa deciziilor de business.

Next Level Accounting este locul în care invităm companiile care vor să adauge leadership financiar actualului model de conducere al companiei. Este un spațiu restrâns, de tip boutique.

Practic, partenerii se aleg cu încă 1-2 persoane cheie în bordul de conducere, aducând perspective financiare clare, care măsoară impactul potențial al deciziilor luate de ei, nevoia de finanțare, provocările de cash, indicatorii de rezultat și cei de performanță care trebuie monitorizați, duși până la activitățile cheie care trebuie urmărite.

Tot acest serviciu complex se așază pe coordonarea contabilității manageriale și pe



analiza constantă a oportunităților de optimizare fiscală.

O a doua direcție importantă se adresează unui accelerator de business bazat pe leadership financiar.

Practic, este un program care prevede un sprint de 3 ani și care pornește de la obiectivele personale ale antreprenorului, care sunt transpuse în obiective de business. Apoi construim împreună, printr-un proces de întâlniri trimestriale, inițiative strategice, indicatori de progres și de rezultat, măsurați în întâlniri ritmice, traseul de transformare a companiilor din locul în care se află la intrarea în program până la destinația dorită de proprietar.

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

Modificările apar dintr-o lipsă acută de viziune pe termen lung și un joc permanent între stânga, care caută impozite progresive, și dreapta, care ține de cota unică, dar care nu are putere reală să o și apere.

În România, avem peste 16.000 de acte normative în vigoare, iar Codul Fiscal este unul dintre cele mai des modificate dintre ele. Această volatilitate fiscală pune o presiune majoră pe mediul de afaceri, pentru că fiecare schimbare înseamnă cost de conformare, riscuri suplimentare și decizii luate în incertitudine.

Toate acestea duc la o dezinvestire a capitalului propriu și implicit la un potențial de creditare scăzut. Știm că doar 15-20% din companiile active au șanse reale la creditele bancare, ceea ce este extrem de puțin.

Problema până acum nu a fost neapărat nivelul taxelor, ci lipsa de predictibilitate. Antreprenorii pot lucra și cu taxe mai mari, atâta timp cât regulile sunt stabile și pot fi

planificate pe 2-3 ani. Când legislația fiscală se schimbă trimestrial, uneori peste noapte, firmele își pierd capacitatea de a bugeta, de a investi și de a angaja cu încredere. De aceea, soluția reală nu este „adaptarea la fiecare schimbare”, ci construirea unui sistem financiar intern robust - care să permită scenariu, proiecții și decizii rapide, indiferent ce se întâmplă legislativ. Într-un mediu impredictibil, disciplina financiară devine avantaj competitiv.

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?

Nivelul actual al fiscalității din România a pivotat de la redus la moderat atunci când îl comparăm cu media europeană, însă devine împovăraător prin modul în care este

“**Direcția în care mergem împreună este aceea de a ne transforma din contabili care sunt percepuți ca operatori de date în consultanți de afaceri.**”

“**Facem ce spunem și spunem ce facem și asta pentru noi înseamnă încredere și responsabilitate.**”

administrat. Cu toate acestea, nu nivelul taxelor este problema principală, ci faptul că sunt aplicate pe o bază îngustă, cu multe excepții, scutiri și zone gri care par discreționare și care distorsionează competiția și transferă povara pe firmele conforme.

Există câteva direcții clare în care fiscalitatea ar putea fi redusă inteligent, fără să afecteze bugetul:

1. Taxarea muncii - în special pentru salariile medii.

Aici avem una dintre cele mai mari poveri din UE. Reducerea contribuțiilor sociale pentru anumite segmente ale forței de muncă ar stimula angajările, ar reduce munca la negru și ar crește baza de colectare.

2. Taxele parafiscale și birocrăția fiscală - numeroase, mici, dar costisitoare în ansamblu. Acestea

sunt similare cu barierele netarifare aplicate în comerțul internațional protecționist din anii '80-'90.



Eliminarea sau comasarea lor ar reduce costurile administrative pentru companii și ar eficientiza colectarea, dar ar subția și aparatul administrativ și ar reduce clientela politică.

3. Fiscalitatea pe microîntreprinderi - regândită astfel încât să încurajeze

creșterea, nu fragmentarea firmelor. Multe business-uri rămân artificial mici pentru a păstra un regim fiscal preferențial. Pe de altă parte, există zone cu potențial ridicat de colectare fără majorări de taxe, doar prin ordine și eficiență:

1. TVA-ul necollectat - România este

constant pe primele locuri în UE la gap-ul de TVA.

Aici sunt zeci de miliarde care se pierd anual doar din lipsa de control, digitalizare și trasabilitate. Sperăm ca SAF-T, împreună cu digitalizarea ANAF, să scoată la iveală o parte din el, deși TVA-ul pierdut nu cred că se află în documentele fiscale în cea mai mare parte a lui.

2. Economia subterană / munca nedecarată - încă masivă în anumite sectoare.

Simplificarea regulilor + controale inteligente ar lărgi baza de colectare fără presiune asupra celor care sunt deja conformi.

3. Optimizări fiscale agresive / zone gri legislative - mai ales în domeniul serviciilor, comerțului online și tranzitelor intracomunitare.

Voință politică + Claritate + digitalizare = colectare mai bună, fără creștere de taxe. Aici ne-ați atins cu întrebarea, deși ne-am propus în tot ce facem să nu mai comentăm situația de fapt. În concluzie: fiscalitatea în România nu e neapărat mare, dar este prost echilibrată. Avem taxe ridicate pe muncă și taxe mici în zone cu risc ridicat, iar povara cade pe firmele conforme. Reducerile ar trebui să vizeze munca și birocrația, iar colectarea se poate îmbunătăți masiv prin digitalizare și reducerea evaziunii la TVA. Stabilitatea și predictibilitatea ar avea cel mai mare impact pozitiv pentru întreg mediul de afaceri.

Ce credeți că ar trebui să facă Executivul pentru a moderniza administrația, a reduce birocrația și a stimula mediul de afaceri?

Pentru a susține mediul de afaceri, Executivul trebuie să facă trei lucruri simple, dar decisive: digitalizare reală, reguli fiscale stabile și controale bazate pe date. Antreprenorii nu cer privilegii, ci un sistem care nu îi încurcă atunci când încearcă să muncească.

1. Digitalizare care reduce timpul pierdut, nu doar mută hârtiile online.

În prezent, multe procese sunt digitalizate doar de formă.

Pentru antreprenori, valoarea reală ar apărea dacă:

- statul nu mai cere documente pe care le





are deja,

- bazele de date ale instituțiilor sunt conectate,
- există un singur loc unde vezi toate obligațiile fiscale.

Asta înseamnă ore câștigate lunar și costuri administrative mai mici.

2. Reguli previzibile, care nu se schimbă de la un trimestru la altul.

Orice antreprenor poate lucra cu un anumit nivel de taxare - dacă îl poate planifica.

Ceea ce afectează business-urile este instabilitatea: azi o regulă, mâine alta.

Executivul ar trebui să garanteze:

- maximum o modificare fiscală pe an,
- un calendar anunțat cu 6–12 luni înainte,
- legislație clară, fără zone gri.

Pentru antreprenori, predictibilitatea este mai valoroasă decât orice reducere temporară de taxe.

3. Controale inteligente, care îi vizează pe cei care trișează, nu pe cei care muncesc corect.

Mediul privat are nevoie de protecție, nu de presiune.

Pentru asta, statul trebuie să:

- folosească date pentru a identifica riscurile reale,
- reducă birocrația pentru firmele conforme,
- se concentreze pe TVA-ul necolectat și pe economia subterană.

Colectare mai bună fără creșteri de taxe.

În România anului 2025, antreprenorii au nevoie de un stat digital, de reguli stabile și de controale inteligente. Cu mai puțină birocrație și mai multă predictibilitate, firmele pot investi, angaja și crește. Nu nivelul taxelor ne ține pe loc, ci instabilitatea lor. Dar, vedeți dumneavoastră, și aici este ca la fotbal, de pe margine cu toții suntem cei mai buni antrenori.



În momentul de față am ajuns în situația în care putem să oferim antreprenorilor servicii care le ușurează viața prin claritatea cu care acestea vin pe masa deciziilor de business.



Reducerea contribuțiilor sociale pentru anumite segmente ale forței de muncă ar stimula angajările, ar reduce munca la negru și ar crește baza de colectare.

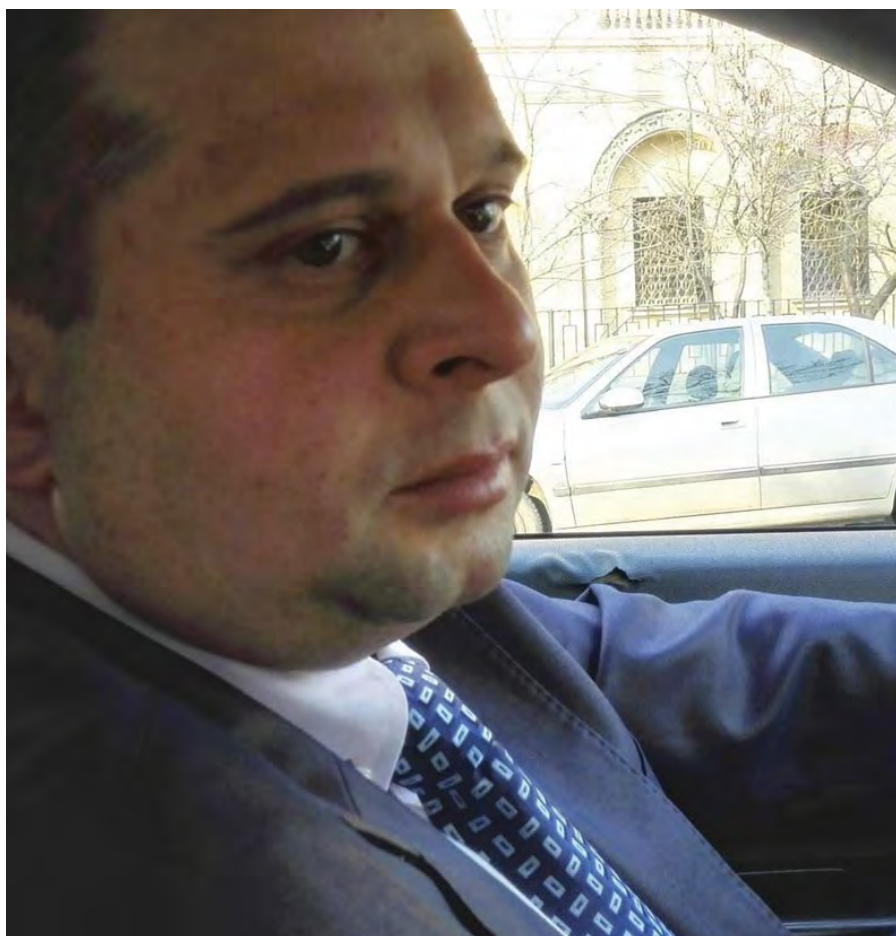
Cum găsiți echilibrul între viața personală și cea profesională? Ce lucruri aduc bucurie în viața dumneavoastră, în afara profesiei?

Am învățat cu greu că trebuie să ne blocăm timp în calendar pentru familie și prieteni și să ne reîncărcăm periodic bateriile. Încă mai scăpăm unele întâlniri strategice cu noi sau pentru noi, dar suntem pe cale.

Preferăm să vedem locuri noi, cu ape frumoase și căldură, în vacanțe pe care nu prea le ratăm în ultima perioadă, dar și orașe boeme sau vibrante din Europa și nu numai. Avem doi copii mari, fată și băiat, de 24 și 21 de ani, și suntem recunoscători că putem avea încă momente simple și sincere petrecute în vacanțe împreună, să vizionăm live un meci de fotbal, fie el și El Clasico, sau un concert cu un artist genial.

Am implementat echipamente eco-friendly cu o eficiență și performanțe ridicate

Interviu cu Marius - Tudor Dragomir, Fondator, Smart Clima



Bună ziua!

În primul rând vă mulțumim pentru invitația de a apărea în revista Club Antreprenor, suntem onorați de această oportunitate.

Ați fondat compania în anul 2004. Cum sunteți organizați în prezent?

Am fondat compania în anul 2004, ca o extensie a veniturilor familiei după orele de program, la acel moment fiind angajat al unei firme de climatizare din București, am

început executând montaje de aer condiționat după orele de program. În anul 2007 am renunțat la locul de muncă pe care îl aveam la momentul acela și împreună cu încă un prieten am început să punem bazele societății pe care o reprezint, îmi place să spun că am început cu un patent și o șurubelniță acest business.

În acest moment compania Smart Clima are 38 de angajați și anume personal de execuție, mentenanță, service, înalt calificați, departament tehnic, proiectare și

consultanță tehnică, un departament de vânzări directe și un departament de vânzări on-line precum și un departament de ofertare și de asemenea unul juridic.

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

Principala valoare și o caracteristică foarte importantă pentru societate este soluția corectă, concretă în concordanță cu dorințele și nevoile beneficiarului, seriozitatea, de asemenea încercăm și sperăm că și reușim să nu ne dezamăgim clienții, să respectăm întocmai condițiile comerciale și financiare.

Am putea să spunem că deținem o poziție de lider pe piața echipamentelor de încălzire, ventilație și aer condiționat (HVAC), datorită colaborării cu partenerii noștri SAMSUNG și COOPER & HUNTER, două branduri cu care avem o colaborare fructuoasă de câțiva ani pe proiecte rezidențiale și comerciale, iar ca strategie de piață putem spune că suntem printre singurele companii de pe piața din România care oferă la acest moment toată paleta de servicii, de la proiectare, vânzare echipament, consultanță tehnică, transport materiale, montaj, punere în funcțiune, service, mentenanță, garanție și post garanție, într-un cuvânt oferim un serviciu la cheie.

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

În primul rând, echipa este motivată cu salarii în funcție de performanțele obținute, teambuilding-uri, cursuri de

perfecționare în Olanda și Polonia, petreceri în cadrul companiei pentru închegarea personalului, punem mare accent pe încredere și pe un colectiv unit, încurajăm echipa să fie extrem de unită, toți angajații au sărbătorile creștine cu cruce roșie acord liber plătit, indiferent de confesiunea religioasă. Menționez că avem angajați musulmani, budiști, pendicostali.

Punem la dispoziția angajaților echipamente de lucru performante, laptop cu soft personalizat pentru a facilita depistarea erorilor și defectelor apărute la echipamente, pe de altă parte ne asigurăm că lucrează în cele mai bune condiții de siguranță pentru ei, le asigurăm echipament individual de protecție și siguranță. Celor care au permis de conducere societatea le pune la dispoziție mașină de serviciu pentru deplasări, precum și telefoane mobile.

Care este profilul clienților dumneavoastră?

Ne adresăm tuturor categoriilor de client și de asemenea avem oferte personalizate pentru fiecare categorie de client persoană fizică și persoană juridică, companii și instituții ale statului și unități de învățământ, dar mai ales proiecte imobiliare și rezidențiale.

Din ce sectoare economice provin clienții dumneavoastră? Ce strategie aveți pentru atragerea altor clienți?

Așa cum am menționat mai sus, clienții noștri provin din majoritatea domeniilor de activitate, atât imobiliar, industrial, rezidențial, comercial, pharma și militar. Ca și strategie ne recomandă lucrările bine proiectate și executate, absolut toate funcționale, precum și parteneriatele cu furnizori de echipamente performante care au un preț corect versus calitate.

nZEB Expo Cluj

Marius Dragomir
administrator

SMART CLIMA
SISTEME DE CLIMATIZARE SI VENTILATIE

nZEB EXPO
nearly zero energy buildings

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

În ultimi ani am constatat o tendință a pieței către societăți în primul rând serioase și nu în ultimă instanță companii care pot oferi servicii la cheie. Am implementat echipamente eco-friendly cu o eficiență și performanțe ridicate, iar vis-a-vis de proiecte, menționăm că de trei ani suntem compania care are cele mai multe pompe de căldură implementate



Deținem o poziție de lider pe piața echipamentelor de încălzire, ventilație și aer condiționat (HVAC), datorită colaborării cu partenerii noștri SAMSUNG și COOPER & HUNTER.

într-un ansamblu rezidențial format din 10 blocuri și 50 de vile, de care ne ocupăm de la proiectare, vânzare echipament, montaj până la extragaranții și mentenanță, iar acum implementăm serviciul de monitorizare a echipamentelor de climatizare în cadrul acestui proiect încă aflat în derulare.

Care sunt cele mai solicitate servicii și produse?

Cele mai solicitate servicii sunt cele de proiectare și consultanță tehnică

Service și mentenanță



www.smartclima.ro

precum și vânzarea de echipamente și montaj.

Cu ce furnizori de produse și echipamente aveți parteneriate?

Suntem distribuitori de echipamente SAMSUNG, COOPER & HUNTER, LG, DAIKIN și MITSUBISHI, însă suntem focusați 100% pe parteneriatul cu SAMSUNG și COOPER & HUNTER împreună cu

care am dezvoltat cele mai multe dintre proiectele noastre.

Aveți o serie de certificări. Cât de importante sunt acestea pentru a putea participa la licitații și lucrări de anvergură?

După cum bine știți, România s-a aliniat la cerințele Uniunii Europene, avem toate certificările ISO, ANRE și AGFR, fără de care nu putem



Clienții noștri provin din majoritatea domeniilor de activitate, atât imobiliar, industrial, rezidențial, comercial, pharma și militar.

participa la licitații și nici în proiecte de mare anvergură, fără restricții și în condițiile legii.

În acest moment piața solicită aceste certificări, fără de care o societate comercială nu poate fi un jucător important.

Potrivit Studiului "Piața de Construcții & Instalații în România, 2025", realizat cu sprijinul MKOR la comanda Uniprest Instal, digitalizarea și eficiența energetică vor domina industria în următorii 3-5 ani. Cât de interesate sunt companiile și instituțiile de echipamente și soluții care să determine reducerea facturilor lunare?

Observăm un interes deosebit în ultima perioadă, și din partea companiilor și instituțiilor, precum și a persoanelor fizice pentru echipamente și soluții care să determine reducerea costurilor facturilor lunare. Piața este interesată de achiziția și montajul pompelor de căldură și a panourilor fotovoltaice cu care avem parteneriate în toată țara, am putea spune că cel puțin în ultimul an atenția către aceste soluții este prioritară.

Iar despre digitalizare chiar și noi avem în derulare un program de achiziție și implementare a unui sistem de monitorizare și intervenție precum și un program de digitalizare pentru nevoile interne.

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

Este destul de greu de dimensionat business-ul pe o perioadă de 5 ani, deși în ultimii ani am dublat anual cifra de afaceri a companiei. Având în vedere faptul că din ce în ce mai mulți dezvoltatori imobiliari se îndreaptă către o colaborare cu noi estimăm o cifră de afaceri de 5 milioane de euro.



MOZART chocolate LIQUEUR



Chocolate worth your time.

WWW.MOZART-SPIRITS.COM

Comenzi online: www.finestore.ro

Reprezentanța în România : Neumann Management SRL | Distribuitor oficial Cristalex '94 SRL, www.cristalex.ro

Oferim clienților soluții durabile, estetice și funcționale

Interviu cu Alexandra Pațanghel și Daniel Pațanghel, Fondatori Design Concept

V-ați specializat în amenajări interioare premium. Oferiți soluții complete, la cheie, de la producție proprie de mobilier, inclusiv canapele, până la instalarea de corpuri de iluminat, accesorii și decorațiuni. Care au fost / sunt clienții cei mai reprezentativi pentru care ați lucrat?

Toți clienții noștri sunt la fel de importanți, însă, dacă vorbim despre proiecte reprezentative, am avut ocazia să colaborăm cu companii și branduri cunoscute la nivel național.

Pe zona corporate, printre cei mai renumiți clienți se numără eMAG, Altex și Kooperativa, pentru care am realizat amenajări complete de birouri și spații de prezentare.

De asemenea, colaborăm constant cu dezvoltatori imobiliari și ansambluri rezidențiale, pentru care realizăm apartamente de prezentare și ulterior

amenajările integrale ale apartamentelor clienților finali. Printre cele mai importante proiecte se află: Greenfield Residence, Luxuria Residence, Cloud 9, 102 The Address din București și Boreal Residence din Constanța.

Aceste colaborări ne-au ajutat să demonstrăm capacitatea noastră de a livra proiecte complexe, integrate, într-un standard premium, indiferent de dimensiunea sau specificul lor.

Ce ne puteți spune despre echipamentele și utilajele dumneavoastră? Cum a evoluat tehnologia de profil, în ultimii ani?

Tehnologia de producție a mobilierului a evoluat masiv în ultimii ani, într-un ritm accelerat, influențat de digitalizare, automatizare și cererea tot mai mare pentru produse personalizate. Această evoluție s-a reflectat direct și în investițiile

pe care le-am făcut în propria noastră fabrică.

Astăzi lucrăm cu utilaje CNC de prelucrare și găurire de înaltă precizie, care reduc considerabil timpul de producție și asigură o calitate constantă, datorită toleranțelor extrem de mici.

Am implementat software-uri de nesting care optimizează tăieturile și reduc consumul de materie primă, ceea ce se traduce în eficiență și sustenabilitate.

În plus, folosim sisteme software end-to-end care comunică direct cu utilajele, eliminând erorile umane și fluidizând întregul flux de producție, de la proiectare până la execuție.

Această tehnologie avansată este un beneficiu dublu:

- pentru client, care primește produse premium, precise și durabile;
- pentru producător, care poate compensa lipsa forței de muncă și poate lucra cu predictibilitate și eficiență.



În esență, digitalizarea și automatizarea au transformat modul în care producem mobilier, iar aceste investiții ne permit să menținem standardul de calitate ridicat pe care îl promitem în fiecare proiect.

Cu ce furnizori globali și locali aveți parteneriate?

Calitatea produselor pe care le oferim este direct legată de calitatea materialelor și accesoriilor pe care le utilizăm, motiv pentru care lucrăm exclusiv cu furnizori premium. Preferăm parteneriatele cu distribuitori locali care importă de la producători globali consacrați, astfel încât să avem acces rapid la stocuri, garanție și suport tehnic. Printre cei mai importanți furnizori se numără: Egger, pentru materiale derivate din lemn; Blum și Häfele, pentru sisteme de feronerie de top; Cressent, pentru blaturi HLP care sunt foarte căutate în ultimul timp, Davis și SIC pentru textile și tapițerii premium, Vasco pentru lemn natur de fag necesar în producția canapelelor și Neveon pentru poliuretan folosit de asemenea în producția produselor tapițate. Aceste colaborări ne permit să menținem un standard ridicat al produselor și să oferim clienților soluții durabile, estetice și funcționale, indiferent de complexitatea proiectului.

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

Motivarea echipei pornește de la un principiu simplu: oamenii dau ce e mai bun atunci când înțeleg scopul comun și se simt respectați. Investim constant în traininguri, acces la tehnologie modernă, condiții bune de lucru și un mediu în care fiecare coleg știe că munca lui contează real în rezultatul final.



Punem accent pe profesionalism, seriozitate, adaptabilitate și dorința de a învăța. Industria se schimbă rapid, iar noi avem nevoie de oameni care pot crește odată cu noi—de la designeri și proiectanți, până la tehnicieni, operatori CNC și montatori cu experiență.

Unde se pot găsi și comanda produsele dumneavoastră?

Produsele noastre pot fi comandate direct prin Design Concept, fie în urma unui proiect de design interior, fie ca solicitare punctuală pentru

„În esență, digitalizarea și automatizarea au transformat modul în care producem mobilier, iar aceste investiții ne permit să menținem standardul de calitate ridicat pe care îl promitem în fiecare proiect.”

mobilier, canapele sau alte componente personalizate. Suntem o companie one stop shop, astfel încât întregul proces – de la concept, design, producție și până la montaj – se desfășoară intern, motiv pentru care nu avem produse standardizate în magazine. Totul se realizează la comandă, în funcție de nevoile și stilul fiecărui client. O parte dintre produsele și proiectele noastre sunt prezentate pe site-ul companiei, www.design-concept.ro, precum și pe paginile noastre de Facebook, Instagram și pe canalul de YouTube, unde



publicăm constant exemple reale de lucrări, procese și detalii tehnice.

Pentru noi este foarte important ca viitorii clienți să vadă îndeaproape calitatea produselor pe care le executăm, motiv pentru care am deschis și un **showroom propriu** (adresa o găsiți pe site), pe care îl reamenajăm periodic astfel încât să reflecte cele mai noi tendințe și standarde din domeniu.

Aici, clienții pot vedea materiale, feronerie, mobilier expus și soluții tehnice exact așa cum sunt livrate în proiectele finale.

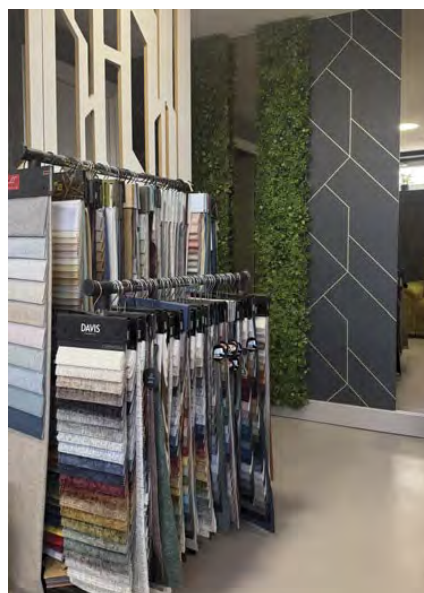
Cum apreciați feedbackul primit de la clienți și cum îl folosiți în procesul de dezvoltare a viitoarelor produse?

Feedbackul clienților este esențial pentru noi. Este, practic, instrumentul prin care reușim să ne perfecționăm constant procesele interne, să ajustăm detalii tehnice și să înțelegem mai bine nevoile pieței. Analizăm atent fiecare proiect finalizat, discutăm deschis cu beneficiarii și transmitem intern observațiile, astfel încât

următoarele proiecte să fie și mai bune. Această cultură a îmbunătățirii continue ne ajută să rămânem competitivi și relevanți în segmentul premium.

Ați participat la numeroase expoziții de profil. Care sunt trendurile din acest domeniu, la finalul anului 2025?

- Minimalism cald, cu tonuri naturale, texturi textile și linii simple.
- Materiale premium, precum pal și MDF





cu finisaje mate superioare, accente metalice negre și compozite cu efect de piatră naturală.

- Integrare tehnologică, de la sisteme de iluminat inteligente până la mobilier modular cu funcții extinse.
- Sustenabilitate, vizibilă în alegerea materialelor, optimizarea producției și reducerea pierderilor.

Aceste tendințe se regăsesc deja în proiectele noastre curente.

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

Digitalizarea este fundamentală pentru eficiența și calitatea pe care le livrăm. Folosim software-uri de proiectare avansată, sisteme de optimizare a tăierilor, conectivitate directă între softul de design și utilajele CNC, precum și soluții digitale de management al fluxurilor interne.

Această integrare ne ajută să reducem timpii de producție, să eliminăm erorile umane și să oferim

clienților o experiență transparentă și predictibilă.

Ce strategie aveți pentru a vă extinde portofoliul de clienți și pentru creșterea portofoliului de produse?

Strategia noastră are trei direcții principale:

1. Consolidarea segmentului premium prin parteneriate cu dezvoltatori și companii din zona corporate.
2. Diversificarea portofoliului de produse, în special în zona mobilierului modular și a canapelelor personalizate.
3. Investiții continue în marketing și tehnologie, astfel încât să păstrăm un ritm de creștere constant și să ne putem adapta rapid la cerințele pieței.

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

Clienții sunt mult mai informați și mai atenți la detalii. Cerințele au

„Suntem o companie one stop shop, astfel încât întregul proces – de la concept, design, producție și până la montaj – se desfășoară intern, motiv pentru care nu avem produse standardizate în magazine. Totul se realizează la comandă, în funcție de nevoile și stilul fiecărui client.

devenit mai sofisticate, iar proiectele implică adesea soluții integrate – de la mobilier la iluminat, textile, decorațiuni și instalații.

Totodată, complexitatea tehnică a crescut: bucătăriile includ tot mai multe sisteme inteligente, dressingurile sunt extrem de personalizate, iar zonele de living și dormitor sunt tratate ca spații multifuncționale.

Pentru noi, aceasta reprezintă o oportunitate: putem demonstra expertiza completă pe care o oferim.

Care este paleta de produse și servicii pe care le oferiți și ce fel de proiecte abordați?

Oferim o gamă completă de produse și servicii dedicate amenajărilor interioare premium. Activitatea noastră acoperă integral procesul de design și producție, astfel încât putem realiza proiecte complexe, personalizate de la A la Z. Realizăm mobilier la comandă, bucătării, dressinguri, dormitoare, livinguri, mobilier de baie, dar și

canapele, paturi, accesorii și corpuri speciale, toate fabricate în propria noastră unitate de producție.

Ne ocupăm de proiectare 3D, consultanță, selecție materiale, producție, montaj și decorare finală.

Abordăm atât proiecte rezidențiale – apartamente, case, vile – cât și proiecte corporative și comerciale, precum birouri, showroom-uri sau spații de prezentare. În ultimii ani am realizat și numeroase apartamente de prezentare pentru ansambluri rezidențiale, dar și amenajări complete pentru beneficiarii finali ai acestora.

Ce înseamnă conceptul de amenajare la cheie și ce avantaje are pentru beneficiar?

Amenajarea la cheie înseamnă că ne ocupăm de absolut tot parcursul proiectului, astfel încât beneficiarul primește un spațiu complet finalizat, funcțional și gata de utilizare, fără grija coordonării mai multor furnizori. De la proiectarea inițială și alegerea materialelor, la producția mobilierului, instalarea corpurilor de iluminat, montajul electrocasnicelor, textile, decorațiuni și ultimele detalii, noi gestionăm întregul proces intern.

Avantajele pentru beneficiar sunt majore:

- un singur interlocutor pentru tot proiectul;
- coordonare perfectă între design, producție și montaj;
- timpi de execuție mai scurți și predictibili;
- eliminarea erorilor care apar când lucrează furnizori diferiți;
- coerență estetică și funcțională în toate elementele amenajării;
- o experiență lipsită de stres, cu un rezultat final premium.

Conceptul de one stop shop ne permite să garantăm calitatea tuturor etapelor și să livrăm proiecte la un nivel ridicat, exact așa cum au fost gândite în faza de design.

Cum decurge o zi de lucru normală pentru dumneavoastră? Ce faceți în timpul liber?

De-a lungul timpului am creat un flux intern bine structurat, astfel încât fiecare proiect se



află într-o anumită etapă pe care o monitorizăm, planificăm și coordonăm constant. Colegii noștri, atât din proiectare, cât și din producție, știu deja foarte clar ce au de făcut și care sunt prioritățile fiecărei zile. În general, dimineața începe cu trecerea prin toate departamentele, pentru a verifica finalizarea listei de „to do” din ziua anterioară, după care stabilim sarcinile și obiectivele pentru ziua curentă. Pe partea de producție urmărim fluxul de lucru, iar apoi urmează întâlniri cu clienții, vizite pe șantiere și coordonarea echipelor din teren. Este un ritm intens, dar extrem de satisfăcător, pentru că fiecare zi aduce progres vizibil în proiectele noastre. În timpul liber, alegem să ne detașăm complet și să petrecem timp de calitate cu familia și prietenii. Călătoriile, relaxarea și explorarea hobby-urilor personale sunt cele care ne echilibrează agenda încărcată și ne

oferă energia necesară pentru proiectele următoare.

Cum percepeți colaborarea mediului de afaceri cu autoritățile centrale și locale? Cât de mult este ascultată vocea oamenilor de afaceri, a celor care creează locuri de muncă și aduc bani la buget, în luarea deciziilor economice importante?

Relația dintre mediul de afaceri și autorități ar trebui să fie mult mai strânsă. Deși există inițiative bune, în practică dialogul nu este întotdeauna eficient, iar procedurile sunt deseori greoaie.

Antreprenorii sunt cei care creează locuri de muncă și susțin bugetul statului, așa că vocea lor ar trebui ascultată mai atent în momentul în care se iau decizii economice majore.



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

- Simplificarea procedurilor administrative și digitalizarea completă a interacțiunii cu instituțiile.
- Programe de finanțare orientate spre investiții în tehnologie și formare profesională.
- Predictibilitate fiscală, fără modificări bruște care afectează planificarea companiilor.
- Încurajarea producției locale prin parteneriate public-private și stimulente pentru firmele care investesc în inovație.

S-a deschis Biroul de Reprezentare CCIB la Londra



Camera de Comerț și Industrie a Municipiului București (CCIB) anunță deschiderea Biroului său de Reprezentare la Londra. Domnul Liviu Manole a fost numit Șef al Biroului de Reprezentare CCIB la Londra. La eveniment au luat parte E.S. doamna Laura Popescu, Ambasador Extraordinar și Plenipotențiar al României în Regatul Unit al Marii Britanii și al Irlandei de Nord, domnul Iuliu Stocklosa, președintele Camerei de Comerț și Industrie a Municipiului București, domnul Octavian Stocklosa, vicepreședinte al CCIB și domnul Dr. Cătălin Grigorescu, președinte al Secțiunii Politici Camerale din cadrul colegiului de conducere al CCIB. Biroul de Reprezentare CCIB la Londra va asigura reprezentarea instituției în relația cu autoritățile centrale și locale din Regatul Unit, cu organizațiile guvernamentale naționale și internaționale, camere de comerț locale, instituții relevante pentru mediul economic, precum și cu comunitatea de afaceri britanică. Prin activitățile sale, biroul va facilita comunicarea, colaborarea și inițiativele comune menite să consolideze

prezența economică a Bucureștiului și României pe piața britanică. Evenimentul a fost deschis de **E.S. doamna Laura Popescu, Ambasador Extraordinar și Plenipotențiar al României în Regatul Unit al Marii Britanii și al Irlandei de Nord** care a salutat inițiativa CCIB de deschidere a Biroului de Reprezentare din Marea Britanie.

Președintele Camerei bucureștene, Iuliu Stocklosa, a declarat: „Obiectivul nostru este să oferim antreprenorilor atât instrumentele, cât și conexiunile necesare pentru a se extinde peste granițe. Considerăm că provocările de acest tip trebuie să ne motiveze să consolidăm cooperarea și să construim punți, nu bariere. În acest spirit și pentru a facilita accesul la parteneriate internaționale, am deschis Birouri de Reprezentare CCIB la Bruxelles, astăzi la Londra, iar până la finalul acestui an vom inaugura birouri la Calgary, în Canada, și la Chicago, în Statele Unite ale Americii. În 2026, intenționăm să deschidem birouri în Japonia și în Republica Populară Chineză, ceea ce reprezintă pași

foarte importanți, atât pentru noi cât și pentru mediul de afaceri din aceste țări”. Misiunea acestui birou este de a promova interesele mediului de afaceri din București și de a crea premisele necesare pentru dezvoltarea cooperării economice bilaterale, prin sprijinirea companiilor românești în procesul de internaționalizare, atragerea de investiții și identificarea de noi oportunități pe piețele externe.

Liviu Manole, Șeful Biroului de Reprezentare CCIB la Londra a subliniat potențialul ridicat al României pe multiple sectoare economice: „Nu putem atrage investiții semnificative fără un networking de calitate și fără ca avantajele cheie ale țării să fie bine cunoscute. Chiar și fără a mai fi parte din Uniunea Europeană, Londra rămâne unul dintre principalele centre financiare ale lumii, unde își au sediul atât companiile de investiții, cât și operatorii mari din sectorul data center hyper scale. Este o piață-cheie pentru a poziționa România în fluxul global de investiții.”

„Relațiile româno-britanice sunt la cel mai ridicat nivel din istorie, atât prin contribuția semnificativă a comunității românești la economia Marii Britanii, cât și prin cele peste 3.000 de companii britanice active în România. Putem atrage investiții importante nu doar în IT, retail și producție, ci și în centre de date, parcuri eoliene și fotovoltaice. România are toate atuările – forță de muncă calificată, legislație favorabilă și un mediu de afaceri deschis,” a subliniat **Bogdan Mihăilescu, Așașatul Economic al României la Londra**.

Prin extinderea rețelei sale de reprezentare externă, Camera de Comerț și Industrie a Municipiului București consolidează rolul său de promotor activ al internaționalizării mediului de afaceri și de facilitator al relațiilor economice bilaterale. CCIB își reafirmă astfel angajamentul de a dezvolta instrumente eficiente de conectare a companiilor românești la piețe externe cu potențial ridicat.

Ne-am păstrat entuziasmul, principiile, tenacitatea și determinarea

Interviu cu Petre Piperea, Partener Fondator, Piperea și Asociații

SCA Piperea și Asociații a aniversat recent 20 de ani de activitate. Care sunt principalele calități ale echipei de avocați pe care o coordonați?

Echipa noastră este construită în jurul unor fondatori pentru care avocatura nu este un simplu job, ci este o stare de spirit, un mod de a fi, poate chiar un "foc lăuntric". Dezbaterea internă constituie o premisă esențială în activitatea noastră: ideile circulă, sunt contrazise, sunt rafinate. Nu ne ghidăm după rețete standardizate care duc la plafonare, ci depunem diligențe maxime în fiecare speță, concepem și aplicăm strategii dinamice.

Chiar și după două decenii, ne-am păstrat entuziasmul, principiile, tenacitatea și determinarea, iar toate aceste ingrediente au creat din numele nostru un renume.

Cum sunteți organizați în prezent?

Structura noastră e gândită pentru eficiență, dar și pentru flexibilitate. Avem echipe construite în jurul partenerilor, dar limitele dintre echipe nu sunt riguroase, ne sprijinim și ne completăm eforturile când proiectele o impun. Problemele clienților sunt rareori unidimensionale. O speță de insolvență poate avea implicații fiscale, un litigiu comercial poate prezenta elemente de drept civil clasic corelate cu elemente din ordinea publică societară. Este normal să lucrăm în echipe "pluri disciplinare", în funcție de provocarea juridică, nu în funcție de organigramă.

Ce reprezintă pentru dumneavoastră profesia pe care o practicați și care sunt valorile după care v-ați ghidat?

Avocatura nu poate fi un simplu job, este o chemare, o vocație care presupune efort, dedicare și perseverență. Dobândirea unei experiențe temeinice și solide, în completarea cunoștințelor teoretice acumulate și ameliorate permanent, trebuie să fie țința oricărui avocat. Pentru a-ți atinge un țel este nevoie de ambiție, de multă muncă, de cunoaștere și, în cele din urmă, de șansă. Nu în ultimul rând, să nu uităm cuvintele profesorului Yves Guyon, "dreptul este singura contrapunere a insolvenței banului corupător și imoral".

Sunt multe instanțe care nu stau bine cu echipamentele IT&C și duc lipsă de personal. În ce mod contribuie aceste neajunsuri la întârzierea proceselor?

Aceste probleme nu sunt doar inconveniente tehnice, ele prelungesc incertitudinea juridică și cresc costurile pentru toate părțile implicate. Întârzierea îndeplinirii actului de justiție este cauzată și de subfinanțarea sistemului, de schemele de personal subdimensionate care duc la un grad de încărcare asfixiant pe completurile de judecată, de incertitudinea jurisprudențială, ca să nu mai vorbim și despre unii privilegiați prin delegări sau prin alte chichițe administrative care conduc la aglomerarea colegilor mai puțin norocoși. În niciun caz, soluția nu poate fi exonerarea instanțelor de obligația de a relua în hotărâre apărările și susținerile părților, ci o strategie coerentă.

Interacționați cu investitori de diverse naționalități. Există diferențe între investitorii români și cei străini? Care sunt nevoile lor?

Aș spune că diferențele sunt mai degrabă culturale decât juridice. Investitorii străini vin, de regulă, cu un nivel ridicat de structurare: vor proceduri clare, predictibilitate, cultură organizațională. Investitorii români, în schimb, sunt adesea mai flexibili și mai pragmatici. În toate cazurile, nevoile reale sunt aceleași: stabilitate legislativă, predictibilitate fiscală/administrativă, consultanță pluridisciplinară, claritate, eficiență și protecție juridică solidă.

Cum percepeți apetitul investițional al companiilor asistate, în contextul actual — criză bugetară, inflație, incertitudine?

Surprinzător sau nu, companiile bine conduse nu s-au oprit din investiții. Ele sunt mai prudente, își aleg mai atent partenerii și proiectele, dar continuă să se dezvolte. Mulți antreprenori înțeleg că perioadele turbulente pot crea și oportunități pe care, în vremuri calme, nu le-ar identifica la fel de ușor.

Cât de mult a schimbat tehnologia modul de lucru al avocaților?

Transformarea este masivă, dar și îngrijorătoare: De la semnături electronice și comunicare online cu instanțele până la interpretarea documentelor cu ajutorul unor instrumente digitale, tehnologia ne permite să fim mai eficienți, dar ne poate trimite și creierile în letargie. Este alegerea fiecăruia cum își dozează eforturile pentru că și consecințele vor fi individuale. Un element notabil în acest context este Ghidul adoptat 02.102.25 de Council of Bars and Law Societies of Europe (CCBE guide on



“

Avocatura nu poate fi un simplu job, este o chemare, o vocație care presupune efort, dedicare și perseverență.

the use of generative AI by lawyers) prin care se recomandă într-un mod foarte serios utilizarea cu mare prudență a inteligenței artificiale în activitatea avocaților: *“Inteligența artificială nu poate substitui raționamentul juridic uman, obligațiile deontologice și răspunderea profesională. Serviciile juridice bazate exclusiv pe AI sunt incompatibile cu principiile*

confidențialității, competenței, independenței și respectului față de statul de drept – piloni fundamentali ai profesiei de avocat”.

Ce arii de expertiză intenționați să dezvoltați sau să consolidați în perioada următoare?

Vom continua să consolidăm domeniile în care avem o tradiție

“

Pentru a-ți atinge un țel este nevoie de ambiție, de multă muncă, de cunoaștere și, în cele din urmă, de șansă.

puternică precum insolvență, restructurare, litigii complexe, drept comercial și protecția consumatorilor, dar direcțiile de dezvoltare vor fi racordate la transformările economice și tehnologice. Intenționăm să fim în continuare “pe metereze”, bine pregătiți înainte ca valurile să devină furtuni.

Respirăm drept comercial și litigii comerciale

Interviu cu **Alexandru Rățoi**, Avocat Partener, Piperea și Asociații

Care sunt avantajele celor care apelează la serviciile Piperea și Asociații?

Avocatura a evoluat enorm în ultimii ani, iar schimbarea de optică a obligat profesioniștii dreptului să părăsească zona de confort. Cauzele clasice sunt din ce în ce mai rare. Clienții caută inovarea, originalitatea și un raționament out of the box pentru cauzele pe care le încredințează avocatului. Iar atunci când acestea sunt „dublate” de rigurozitate, cunoștința de carte juridică și dragostea pentru dreptate, se conturează un adevărat aliat al clientului, nu doar un avocat.

Ne remarcăm prin aceste calități încă din 2010, atunci când am pus bazele proceselor colective în România. Perioadă care coincide cu momentul în care ne-am încredințat că zona de (dis)confort a avocatului e de fapt spațiul ideal pentru inovare și pentru protecția efectivă a unor drepturi fundamentale, iar procesele colective sunt esența liberului acces la justiție într-o societate care se preocupă prea puțin de drepturile cetățeanului. Tocmai aceste calități ne recomandă și pentru altă categorie de clienți, din domeniul de business, care apelează la noi cu spețe complicate și provocatoare. Pentru noi, zona de confort a devenit de mult doar un punct de plecare. Am ales să cedăm spațiul nostru de confort celor care îl merită cu adevărat – clienților noștri. Zi de zi ne testăm limitele, pentru ca ei să-și poată trăi siguranța. Alături de o echipă de avocați redutabilă, infatigabilă și inovatoare, încrederea devine mai mult decât un sentiment – devine certitudinea că nu sunt niciodată singuri.

V-ați specializat în domeniul dreptului comercial, insolvenței (proceduri colective), dreptului fiscal și dreptului

civil. Care au fost principalele provocări întâlnite în aceste arii de practică, în ultima perioadă?

Respirăm drept comercial și litigii comerciale. Când nu suntem în instanță, publicăm cărți de comentarii ale legii de procedură civilă, premiate și recunoscute pe scară largă, de cei mai redevabili și aprigi adversari ai noștri. Dezbaterem aproape zilnic câte un text din Legea insolvenței, pe care am și comentat-o, în coautorat. Suntem experți în drept societar, iar dacă nu suntem la conferințe de specialitate să intervenim alături de cei mai respectați profesori din domeniu sau să participăm la comentariul Legii societăților, sigur suntem la Sema Park (unde au sediul mai multe instanțe din București - n.r.) pentru un litigiu între asociați, o anulare AGA sau o plângere împotriva unei încheieri de Registrul Comerțului... Spețele de drept fiscal și jurisprudența aferentă a Curții de Justiție ne pasionează și câștigăm frecvent litigii în această materie. Nu am încetat să afirmăm legătura dintre comercial, societar, insolvență și fiscal, iar aceasta a condus adeseori la nebanuite interacțiuni legale. Valoarea nu poate rămâne ascunsă. Suntem o echipă redutabilă și grație celor trei comentarii complete și premiate ale unor legi fundamentale pentru domeniul de business, citate de cei mai renumiți universitari în lucrările lor și aflate pe rafturile bibliotecilor ori librăriilor din instanțe.

Protecția acționarilor minoritari, acțiuni în anularea hotărârilor adunărilor generale, fuziuni sau transformări transfrontaliere? Confirmarea unui plan de reorganizare, zeci de contestații într-o procedură dificilă de insolvență sau o cerere de înlocuire a unui administrator judiciar? Rambursarea taxei pe valoare adăugate refuzată de ANAF

ori refuzul deducerii unor cheltuieli? Le-am făcut pe toate!

Inteligența artificială ține capul de afiș al știrilor în ultimii doi ani. Cum credeți că va influența AI-ul activitatea de zi cu zi a avocaților?

Inteligența artificială este ... artificială. Aș spune că e fadă și plictisitoare. Dar este și dăunătoare?! Comoditatea utilizatorilor, dar și afirmarea, uneori bolnăvicioasă, a instrumentelor inteligenței artificiale ne determină să credem că, dacă această cale nu va fi limitată, mai rămâne doar un pas până la obsolescența avocatului ... Cred că dacă vrei să urmezi calea sigură a unei rațiuni adormite te poți baza pe răspunsurile sacadate ale robotului. Ce îți pot spune eu este că un robot nu va reuși niciodată să încadreze corect o situație de fapt, o poveste a clientului. Să îi adreseze întrebări corecte și nu platitudini de tipul „ai vrea să fac asta? Ai vrea să caut în baze de date?”. Să aplice corect matricea dreptului pe o situație de fapt dată, cu intuiție și inspirație. Ați observat cum robotul își schimbă răspunsurile cu fiecare linie care îi contrazice concluziile? Iar la sfârșit îi rămân doar scuzele: el a greșit fără să vrea.

Este exact tipul de avocatură pe care noi am repudiat-o dintotdeauna și care nu rezonază cu valorile noastre. Tentația comodității poate fi mare, însă inovația și profesionalismul nu pot fi înlocuite vreodată.

Așa că aș pune problema diferit – inteligența noastră, a avocaților, influențează evoluția de zi cu zi a robotului. A artificialului. IA nu are „inteligență”, ci posedă niște conexiuni artificiale. Inteligența rămâne a noastră, depinde numai de noi să nu o obscurizăm prin instrumente de acest fel.

Cât de mult își cunosc românii drepturile? Cine ar trebui să se ocupe constant de creșterea nivelului de educație juridică în țara noastră? Cum se pot implica avocații în acest proces?

Educația juridică este egală cu zero dacă rămâne la nivel de teorie. Oamenii vor să știe cum să acționeze într-un sistem de drept perfectibil prin însăși caracteristica sa de bază de a fi un sistem de drept continental. Nu putem să ne așteptăm ca Statul să se „ocupe”. Nu are mijloace, resursele sunt limitate, iar specialiștii sunt reticenți să se implice în educația juridică a copiilor. Rețelele de socializare sunt un mijloc excelent de educare în acest sens și ar trebui probabil să existe promovare mai susținută prin utilizarea algoritmilor specifici care ne furnizează publicitate continuă pe diverse subiecte, pe toate canalele online. Dacă în schimbul unui procent de 10% din publicitatea care ne este furnizată online s-ar difuza scurte materiale de educație juridică am avea ingredientele unei populații care și-ar cunoaște mai bine drepturile.

Televiziunea canadiană difuzează, spre exemplu, un material de 3 minute în fiecare dimineață prin intermediul căruia informează telespectatorii despre diverse subiecte de actualitate din domeniul juridic. Alert și amuzant. Acum o săptămână am descoperit reglementări despre publicitatea înșelătoare pe care nu mă așteptam să le regăsesc (și) în sistemul canadian de drept.

Însă „ingredientele” nu reprezintă nimic fără un avocat care să dezlege corect situația de fapt pe care o prezintă clientul. Principiile legislative rămân o formă fără fond, o lege neaplicată. Iar atunci când avocatul este inovativ, șansele de a identifica o variantă eficientă de acțiune cresc. Un demers atractiv presupune accesibilitate și, de multe ori, simplitate, pragmatism.



Cât de mult vă ajută activitatea didactică (sunteți asistent universitar doctor la Departamentul de drept privat, Facultatea de Drept din cadrul Universității București) în munca de avocat?

Da, activez în cadrul facultății de aproape 14 ani. Pentru mine, fiecare seminar presupune interacțiune reală, autentică. Consumul de energie este uriaș, dar vreau să înapoiez studenților ceea ce am învățat de la asistenții și preparatorii care m-au îndrumat și care îmi sunt acum profesori și colegi, dar care mi-au făcut și onoarea de a mă coopta, prin vot, pentru un mandat în Consiliul

“Profesia de avocat o practic tot prin interacțiune, originalitate și implicare fiindcă știu că un sfat ales cu atenție liniștește un client îngrijorat. Că un cuvânt bine spus valorează mai mult decât o pledoarie mecanică.”

Facultății. Și am învățat de la dumnealor ceva esențial: fără pasiune e greu să te numești profesor, oricât de multe cunoștințe ai avea. Profesia de avocat o practic tot prin interacțiune, originalitate și implicare fiindcă știu că un sfat ales cu atenție liniștește un client îngrijorat. Că un cuvânt bine spus valorează mai mult decât o pledoarie mecanică. Că o excepție invocată la timpul ei îți poate câștiga un proces. Și că învățarea continuă este fundamentală într-o lume în care ideile noastre se construiesc prin și din lectură, din conexiune umană, iar aceasta rămâne singura cale pentru evoluția profesiei noastre.

Bucureștiul rămâne o capitală accesibilă în raport cu marile orașe europene

Interviu cu **Anca Wahler**, Managing Partner, NordKey Real Estate



Sunteți o agenție imobiliară specializată în închirierea și vânzarea proprietăților din zona de nord a Capitalei. Ce anume vă diferențiază de concurență?

Ceea ce ne diferențiază în mod real este gradul ridicat de specializare al echipei noastre. Nu lucrăm după un model generalist, ci am construit în timp o structură bazată pe expertiză de nișă – fiecare consultant are un domeniu, o zonă și un tip de client pe care îl cunoaște în profunzime.

Avem colegi care se ocupă exclusiv de zona Pipera, o piață dinamică, aflată într-un proces continuu de dezvoltare și cu cerințe foarte specifice; alții gestionează portofolii dedicate investitorilor, fiind conectați direct cu proiecte ample și colaborând constant cu dezvoltatori de renume. În paralel, o parte a echipei este concentrată pe segmentul premium al Capitalei – Dorobanți, Aviatorilor, Kiseleff – unde oferim consultanță personalizată pentru clienți rezidențiali, dar și pentru relocări de companii, clinici private, birouri de avocatură sau cabinete medicale. Această împărțire strategică ne permite să operăm cu precizie, eficiență și o înțelegere autentică a fiecărei micro-piețe. Clienții noștri apreciază nu doar rezultatele rapide, ci și nivelul de know-how și transparența cu care lucrăm. Ne dorim să construim relații pe termen lung, bazate pe încredere, integritate și o cunoaștere reală a pieței imobiliare din Nordul Capitalei.

În ce perioadă a anului sunt mai multe tranzacții? În ce zile ale săptămânii încheiați mai multe contracte?

Din experiența noastră, cea mai intensă perioadă din an, atât pentru tranzacțiile de vânzare, cât și pentru cele de închiriere, este intervalul cuprins între sfârșitul lunii august și finalul anului. În special lunile august și septembrie sunt extrem de dinamice în zona de Nord, datorită valului de relocări internaționale și cererii crescute din partea expaților care se stabilesc în București odată cu începerea anului școlar sau a noilor mandate corporative. Totodată, perioada septembrie–octombrie aduce o revigorare semnificativă a pieței de vânzări, inclusiv în segmentul investițional, când investitorii își definitivează achizițiile planificate pentru trimestrul patru. Finalul de an rămâne activ, întrucât mulți clienți își doresc să încheie tranzacțiile înainte de perioada sărbătorilor, pentru a începe noul an cu proiectele stabilite.

În ceea ce privește zilele săptămânii, observăm o concentrare clară a semnărilor între miercuri și vineri, atunci când deciziile sunt deja validate, iar programările și aprobările sunt finalizate. În schimb, luni și marți sunt zilele în care se generează cea mai mare parte a activității de prezentare și negociere. Acest ritm constant, dar organizat, reflectă maturitatea pieței și profilul exigent al clienților din zona de Nord.

Care este durata medie de timp în care se vinde un apartament sau o casă?

Durata medie de tranzacționare depinde mult de poziționarea proprietății, de corectitudinea prețului și de calitatea prezentării, însă în zona de Nord observăm tendințe destul de clare. În general, un apartament poziționat corect pe piață se vinde în 60 până la 90 de zile, în timp ce pentru case sau vile termenul se poate extinde la 3–6 luni, în funcție de specificul zonei și de valoarea proprietății.



Proprietățile premium, situate în zone consacrate precum Dorobanți, Kiseleff, Primăverii sau Pipera, atrag interes constant, însă decizia finală este mai atent analizată, mai ales în cazul achizițiilor de peste 600.000 de euro. În schimb, unitățile cu un raport preț–calitate corect, prezentate profesionist și promovate strategic, se tranzacționează mult mai rapid, uneori chiar în primele 2–3 săptămâni de la listare. Este important de menționat că viteza de vânzare nu mai ține doar de cerere, ci și de modul în care proprietatea este poziționată și comunicată pe piață. Noi punem accent pe pregătirea atentă a fiecărei listări – de la analiza comparativă a prețurilor, la prezentare vizuală și strategie de promovare – ceea ce contribuie decisiv la reducerea timpului de tranzacționare.

“În special lunile august și septembrie sunt extrem de dinamice în zona de Nord, datorită valului de relocări internaționale și cererii crescute din partea expaților care se stabilesc în București odată cu începerea anului școlar sau a noilor mandate corporative.”

Cu ce experți (evaluatori, notari etc.) colaborați constant?

De-a lungul anilor, am construit o rețea solidă de colaboratori, bazată pe profesionalism, încredere și promptitudine. Lucrăm constant cu evaluatori acreditați ANEVAR, specializați pe segmentul rezidențial și investițional, care ne oferă analize obiective și actualizate ale valorii de piață, aspect esențial atât pentru stabilirea corectă a prețului, cât și pentru asistența clienților în procesul de finanțare.

Pe partea juridică, colaborăm cu notariate de top din București, cu care avem o comunicare directă și eficientă, ceea ce ne permite să gestionăm rapid documentația și să asigurăm transparență totală în fiecare etapă a tranzacției. Punem accent pe rigoare și pe respectarea termenelor, astfel încât clienții noștri să aibă o experiență fluidă și sigură.

De asemenea, menținem relații excelente cu consultanți fiscali, avocați specializați în drept imobiliar și arhitecți autorizați, pentru situațiile în care sunt necesare clarificări suplimentare privind regimul juridic al imobilelor, succesiuni sau avize urbanistice. Credem cu tărie că succesul unei tranzacții imobiliare de calitate depinde de calitatea echipei din spatele ei – iar colaboratorii noștri fac parte din acest ecosistem de încredere.

Cum credeți că vor evolua prețurile (chirie și vânzare) bunurilor imobiliare din București în următorii ani?

Tendința generală este de creștere moderată, dar constantă, atât în ceea ce privește prețurile de vânzare, cât și nivelul chiriilor. Scumpirea materialelor de construcție, costurile tot mai ridicate ale forței de muncă și standardele tot mai înalte de construcție și finisaj determină



Cum colaborați cu autoritățile - Oficiul de Cadastru și Publicitate Imobiliară, Primăriile de Sector și Primăria Generală?

Colaborăm constant cu Oficiul de Cadastru și primăriile, prin specialiști dedicați care gestionează partea de documentație. Scopul este ca fiecare tranzacție să fie complet transparentă și legală, fără întârzieri sau surprize pentru clienți.

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

În următorii cinci ani ne propunem o creștere sustenabilă, atât ca volum de tranzacții, cât și ca anvergură a proiectelor. Vizăm consolidarea poziției agenției în segmentul premium și extinderea portofoliului de clienți corporate și investitori.

Ne dorim să fim percepuți nu doar ca o agenție imobiliară, ci ca un partener strategic care oferă consultanță completă – de la achiziție, la administrare și investiții. Credem că diferența o va face calitatea serviciilor și încrederea clienților, nu doar dimensiunea businessului.

Cum ați caracteriza gradul de maturitate la care a ajuns profesia de agent / consultant imobiliar, în țara noastră?

Profesia de agent imobiliar în România a evoluat mult, dar încă se maturizează. Lipsa unui sistem clar și a unei legislații specifice face ca standardele să varieze semnificativ între agenții. Deși există mulți profesioniști dedicați, un cadru legal clar ar ajuta piața să devină mai predictibilă și mai transparentă pentru clienți.

Cum vedeți concurența din această industrie?

Concurența este mare, dar benefică. Ea ne provoacă să evoluăm constant și să ridicăm standardele serviciilor. Cred că în real estate câștigă pe termen lung cei care pun accent pe încredere și calitate.

inevitabil o majorare a valorii proprietăților. Prețurile de vânzare vor continua să urce, mai ales în zonele bine cotate, unde cererea rămâne ridicată și oferta de calitate este limitată. În paralel, chiriile cresc în același ritm, pentru că proprietarii încearcă să acopere costurile mai mari de achiziție și întreținere. Practic, nu mai este la îndemână oricui să cumpere o proprietate, iar acest lucru menține presiunea pe segmentul de închiriere.

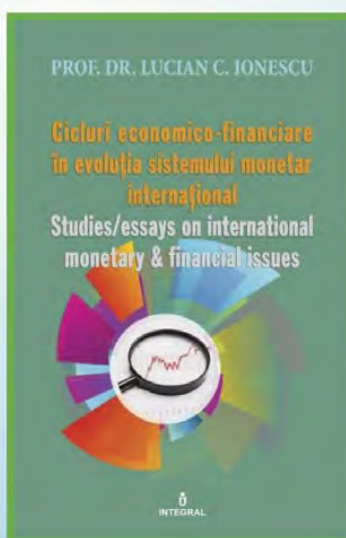
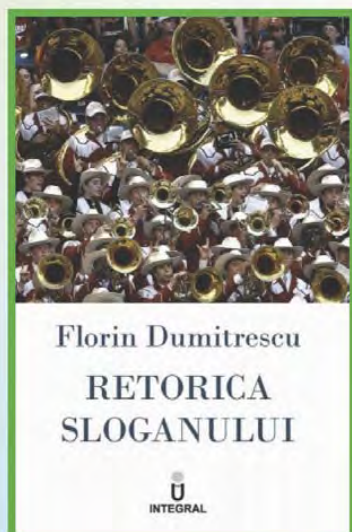
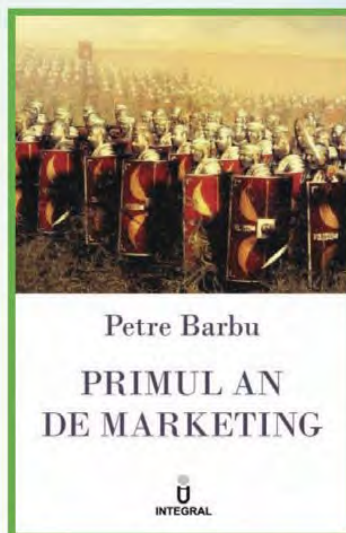
Chiar și așa, Bucureștiul rămâne o capitală accesibilă în raport cu marile orașe europene, unde prețurile sunt semnificativ mai ridicate. Credem că în următorii ani vom vedea o piață mai selectivă, orientată spre calitate, sustenabilitate și localizări premium, cu o evoluție pozitivă, dar echilibrată a prețurilor.

Cum este organizată agenția dumneavoastră? Care sunt departamentele care merg cel mai bine?

Agenția noastră este structurată pe mai multe departamente complementare – vânzări rezidențiale, închirieri, investiții și marketing. Fiecare are obiective clare și o echipă dedicată.

În acest moment, cele mai bune rezultate vin din zona rezidențială premium și din segmentul de investiții, unde cererea rămâne constant ridicată. Succesul acestor departamente se datorează atât experienței consultanților, cât și modului în care colaborăm intern, astfel încât fiecare client să primească o soluție completă, nu doar o simplă tranzacție.

BIBLIOTECA ANTREPRENORULUI



Rapoartele de risc firme și verificarea companiilor: esențiale pentru siguranța și stabilitatea afacerilor românești

Accesul la informații reprezintă factorul decisiv care diferențiază o decizie informată și responsabilă de una bazată pe presupuneri, cu potențialul de a genera efecte negative în lanț. Contextul actual economic obligă la verificarea fiecărei firme în parte înainte de semnarea oricărui tip de contract. Pornind de la ideea de transparență în afaceri, încredere și informații ancorate în realitate, **platforma de analiză financiară RisCo** oferă acces utilizatorilor săi la rapoarte de risc complete firme pentru orice companie din România.

Cu peste 10 ani experiență, firma românească RisCo oferă servicii complete de la verificare și monitorizare, risc și vânzări, până la marketing, promovare și sisteme de automatizare a proceselor interne.

Pentru a atinge performanța și rezultatele dorite, mediul de business trebuie să funcționeze transparent și echitabil, asigurând un flux continuu de informații relevante. Astfel, fiecare decizie poate fi fundamentată pe date concrete și analize riguroase, reducând riscurile și maximizând impactul strategic.

Platforma RisCo nu își propune doar să ofere informații despre mediul de afaceri românesc în mod transparent, ci și să fie alături de antreprenorii români pe întregul parcurs al acestora în dezvoltarea și consolidarea afacerilor lor. **Peste 78% dintre utilizatori** accesează toate secțiunile platformei, fapt ce reflectă utilitatea și relevanța acesteia în sprijinirea deciziilor strategice, optimizarea proceselor și identificarea oportunităților de creștere. Pentru a veni în sprijinul activităților antreprenorilor, platforma oferă **până la 20**

de rapoarte de risc firme complete, ceea ce permite analizarea în detaliu a situației financiare, juridice și de piață a clienților, colaboratorilor, distribuitorilor și partenerilor de afaceri.

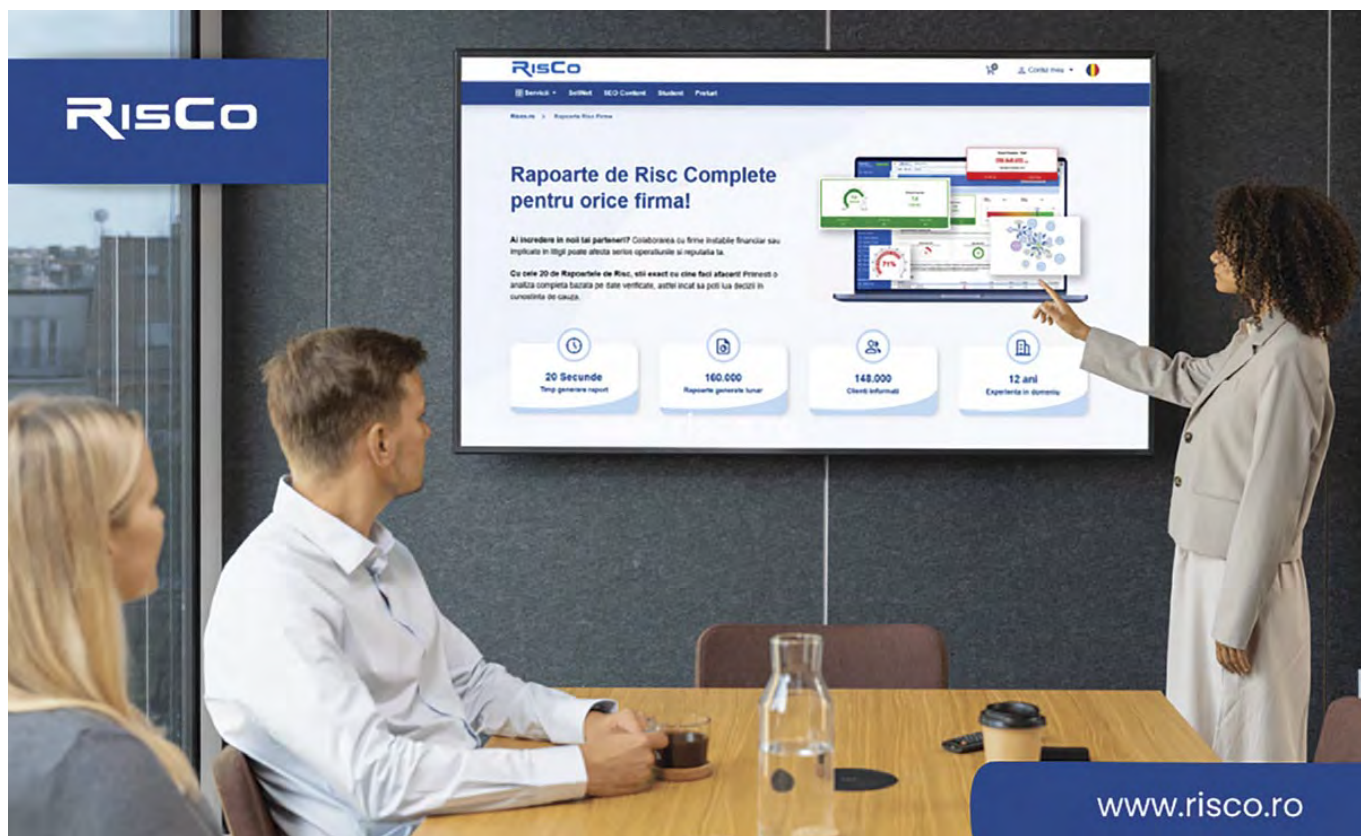
Este necesar ca mediul de business românesc să se bazeze pe date concrete, centralizate și relevante atât în privința partenerilor de afaceri, cât și a concurenței directe. Pe deoparte, atunci când antreprenorii beneficiază de o imagine de ansamblu a tuturor partenerilor de afaceri, aceștia reușesc să stabilească corect condițiile de colaborare și termenele optime de negociere, consolidând relații de încredere și creând premisele unor parteneriate durabile și profitabile pe termen lung.

„Antreprenoriatul în România se dezvoltă în mod constant. Antreprenorii sunt din ce în ce mai preocupați de măsurile de prevenție în ceea ce privește riscurile în afaceri, iar acest lucru sugerează conștientizarea importanței unei planificări riguroase și a luării deciziilor bazate pe informații corecte și actualizate. Această abordare creează și premisele unui mediu antreprenorial mai stabil, predictibil și competitiv. În momentul în care mediul de business românesc verifică atât clienții, cât și partenerii de afaceri, acesta nu este preocupat doar de stabilitatea financiară pe moment, ci și de investițiile pe termen lung, de gestionarea riscurilor și de construirea unor relații de încredere durabile. Astfel, deciziile nu mai sunt luate doar intuitiv, ci se bazează pe informații actualizate, verificate și relevante pentru dezvoltarea sustenabilă a afacerii.” susține **Cătălin Dumitrescu, Director General RisCo**

Pe de altă parte, atunci când o firmă își cunoaște concurența, aceasta reușește să identifice elementele pe care trebuie să le îmbunătățească și pe care trebuie să se concentreze pentru a se ridica la nivelul și standardul pieței.

Astfel, pentru a acoperi nevoia accesului la informații, platforma de analiză financiară RisCo, oferă informații despre firmele din România. Pornind de la o simplă interogare, utilizatorii platformei pot afla informații esențiale despre orice firmă din România: **situație financiară, juridică și de piață**.

Cele 20 de rapoarte de risc firme oferă informații privind riscul financiar real la care o firmă este supusă prin asocierea cu o altă entitate juridică. Rapoartele financiare permit identificarea datoriilor restante aferente bugetului de stat, riscul de poprire a conturilor, capacitatea reală de plată și de respectare a obligațiilor financiare. Mai mult decât atât, rapoartele financiare oferă o imagine de ansamblu privind bonitatea firmei bazată pe **activitatea din ultimii 10 ani** a acesteia. Rapoartele juridice oferite de platforma RisCo au un rol esențial în furnizarea de informații clare și obiective pentru luarea deciziilor informate, protejând astfel interesele companiei și evitând litigiile costisitoare. Rapoartele juridice sunt instrumente ce permit identificarea riscurilor de natură financiară și comercială, asociate cu nerespectarea legislației sau clauzelor contractuale. Utilizatorii platformei pot afla **procesele în instanță** ale clienților și partenerilor de afaceri, având posibilitatea de a monitoriza în mod constant dosarul în care firma de



interes este implicată. În acest mod, utilizatorii pot afla noutățile din dosare și pot lua decizii pe baza informațiilor oficiale. Prin generarea rapoartelor juridice, antreprenorii pot afla acționarii și administratorii firmelor, precum și **structura întregului acționariat**. Cu alte cuvinte, rapoartele juridice oferă informații despre persoanele de decizie dintr-o firmă, precum și despre alte companii în care acestea dețin participații. Verificarea acestor firme reprezintă un pas esențial pentru orice companie care urmărește atragerea de noi clienți sau parteneri de afaceri. Printr-o simplă interogare pe platformă, utilizatorii pot afla dacă acționarii firmelor dețin și alte interese sau participații, ceea ce permite evaluarea mai eficientă a riscurilor și oportunităților asociate colaborării.

În plus, pentru a înțelege mai bine managementul și modul în care deciziile sunt luate la nivelul firmei, rapoartele juridice oferă informații despre incidentele la plată și

comportamentul comercial. Firmele care nu își respectă îndatoririle financiare, solicită amânarea plății acestora în mod constant sau riscă prăbușirea conturilor, prezintă un risc crescut pentru partenerii de afaceri și pot afecta stabilitatea relațiilor comerciale. **Monitorizarea** și evaluarea atentă a situației lor financiare devine astfel esențială pentru prevenirea pierderilor și luarea deciziilor informate. Înregistrările în Centrala Incidentelor de Plăți privind biletele la ordin refuzate sau cecurile emise indică instabilitatea financiară a unei firme și riscul de a întâmpina dificultăți în onorarea obligațiilor comerciale, ceea ce poate afecta încrederea partenerilor și continuitatea relațiilor de afaceri. Pe lângă situația financiară și cea juridică, poziția unei firme în piață este extrem de importantă. Atunci când companiile își stabilesc strategia de dezvoltare și planurile de consolidare a poziției pe piață, este esențial să utilizeze instrumente bazate pe indicatori

“ — Pentru a acoperi nevoia accesului la informații, platforma de analiză financiară RisCo, oferă informații despre firmele din România. Pornind de la o simplă interogare, utilizatorii platformei pot afla informații esențiale despre orice firmă din România: situație financiară, juridică și de piață.

financiar care reflectă în mod realist dinamica și particularitățile industriei în care activează. Astfel, rapoartele de piață disponibile pe platformă RisCo oferă informații privind competiția sau partenerii existenți: cine sunt concurenții direcți, furnizorii și care este poziția firmei în piață comparativ cu restul companiilor din același domeniu de activitate. În plus, acestea permit înțelegerea pieței, a fluctuațiilor acestora și verificarea cotei de piață pentru orice firmă din România, atât la nivel județean, cât și național. În egală măsură, evaluarea valorii de piață a unei firme este crucială, oferind o perspectivă clară asupra atractivității sale pentru investitori, parteneri și clienți. În procesul de definire a strategiilor de dezvoltare și consolidare a poziției pe piață, companiile trebuie să se bazeze pe instrumente care integrează indicatori financiari relevanți și analize sectoriale, reflectând cu acuratețe performanța internă și mediul competitiv al industriei.

Cum te ajută o asigurare pentru IMM?

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Visează. Evoluează. Asigură.

Asigurarea destinată întreprinderilor mici și mijlocii oferă protecție financiară atât pentru clădiri, amenajări, echipamente, mijloace fixe sau stocuri, cât și pentru cheltuielile necesare restabilirii activității în cazul unor evenimente neprevăzute. Asigurarea poate include și acoperire pentru răspunderea civilă față de terți, adaptată nevoilor fiecărui client.

PENTRU CINE ESTE POTRIVITĂ ASIGURAREA PENTRU IMM-URI "LOCUL TĂU. BUSINESS-UL TĂU" DE LA EUROLIFE FFH?

Indiferent de domeniul de activitate - Birouri și servicii, Horeca, Îngrijire personală, Cabinete medicale, Cabinete stomatologice, Cabinete veterinare, Comerț sau Mici

ateliere de producție și reparații – asigurarea oferă protecție atât pentru clădiri, cât și pentru bunuri și stocuri, protejând astfel afacerile împotriva riscurilor neașteptate. Produsul este destinat persoanelor fizice sau juridice de tipul microîntreprinderilor și întreprinderilor mici și mijlocii – IMM și poate fi personalizat. Astfel, în funcție de opțiunile și nevoile clientului pot fi incluse riscuri și clauze opționale.

AVANTAJELE PRODUSULUI

- Limite de despăgubire flexibile: Acoperire completă sau parțială, cu prime ajustabile;
- Reduceri atractive și condiții avantajoase: Reduceri pentru start-up-uri și pachete de riscuri selectate;

- Proces de subscriere simplificat (inspecția de risc nu este obligatorie) simplificată pentru sume asigurate sub 500.000 EUR.
- Acoperiri suplimentare personalizabile: Evenimente naturale, Apă de conductă, Furt, Avarii accidentale și fenomene electrice, Întreruperea activității etc.;
- Protecție pentru sistemele de energie verde;
- Cheltuieli suplimentare incluse, ca de exemplu intervenția pompierilor, curățarea locului, onorarii experți;
- Acoperire pentru Răspunderea civilă față de terți sau Pachet complet de răspunderi adaptat activității asiguratului;
- Pachet SMART pentru o acoperire extinsă (lucrări minore, echipamente portabile, mărfuri refrigerate, noi achiziții, poluare accidentală și multe altele);
- Proces de ofertare flexibil: Pachete personalizate de riscuri, sume asigurate, limite de despăgubire și franșize.

EXEMPLE CONCRETE DE DESPĂGUBIRI ACHITATE DE EUROLIFE FFH

Hotel Neptun:

- Inundație - parchet, mobilier, echipamente.
- Prima asigurare: 6.833 euro
- Suma asigurată: 8 milioane euro
- **Despăgubire: 87.000 euro**

Clădire Birouri București

- Spargerea accidentală a unui geam din fațada clădirii.
- Prima asigurare: 4.570 euro
- Suma asigurată: 5,4 milioane euro
- **Despăgubire: 5.700 euro**

Cabinet Stomatologic Iași

- Avarie echipament stomatologic.
- Prima asigurare: 2.000 euro
- Suma asigurată: 200.000 euro
- **Despăgubire: 1.700 euro**

Eurolife FFH lansează Pet Love – asigurarea medicală online pentru câini și pisici

Eurolife FFH Asigurări a lansat prima asigurare medicală pentru câini și pisici – Pet Love, un produs de protecție financiară ce acoperă costurile medicale generate de îmbolnăvirea sau accidentarea animalelor de companie. Proprietarii de animale pot astfel beneficia de suport financiar pentru o serie de cheltuieli specifice, respectiv: consultații, investigații medicale – analize de sânge, analize de laborator, imagistică, tratamente medicamentoase, chirurgicale, spitalizare, tratamente boli cronice (investigații, tratament, monitorizare și medicație/prescripții), terapii complementare (fizioterapie, acupunctură, laserterapie, hidroterapie), incinerare/înmormântare în caz de deces.

Produsul este disponibil 100% online

(<https://pet.eurolife-asigurari.ro/ro/asigurare-animale-de-companie>). Posesorii de animale pot alege dintre 3 variante de pachete – Basic, Clasic și Maxim – în funcție de nevoile fiecăruia. Printre beneficiile

Blănoșii au cerut, noi am ascultat!



Pet Love

Prima asigurare a animalelor de companie
100% online.

Acoperă:

- ✓ Accidente
- ✓ Boli
- ✓ Tratamente
- ✓ Spitalizare

EUROLIFE FFH

A FAIRFAX Company

Visează. Evoluează. Asigură.



incluse se numără: până la 27.000 lei acoperire pentru accidente și boli, acoperire națională (sunt decontate cheltuieli efectuate la orice clinică veterinară din țară), posibilitatea extinderii internaționale

(acoperire pentru călătorii în străinătate), proces de daună simplificat.

Pet Love completează portofoliul de produse online al Eurolife FFH și vine ca răspuns la creșterea interesului

populației pentru bunăstarea animalelor de companie și dorința proprietarilor de a asigura un standard ridicat de îngrijire. Potrivit unui studiu derulat de Eurolife FFH, 82% dintre respondenți

au declarat că animalul de companie este un membru important al familiei, iar în topul cheltuielilor cu un animal de companie se numără hrana, serviciile de prevenție și tratamentele medicale.

Arta este cel mai frumos mod al meu de a iubi viața și oamenii

Interviu cu Claudia Motea, actriță



Repetițiile au fost o adevărată călătorie inițiată, încărcată de emoție și responsabilitate. Dincolo de munca propriu-zisă de actor, am simțit nevoia unei cercetări profunde, a introspecției și a unei conectări autentice cu spiritul Reginei Maria. Nu am lucrat doar cu textul, ci cu vibrația fiecărui cuvânt, cu energia locurilor dragi Reginei, cu tăcerile, durerile și visurile ei. Îmi place să spun că am repetat cu sufletul în stare de veghe, ca într-un ritual. Am citit tot ce am putut găsi despre Regina Maria, inclusiv scrierile sale, am vizionat documentare și am mers pe urmele ei până la Balcic. Acolo, inspirată de prezența ei subtilă, am început să scriu poezie și să conturez volumul "Regina Maria. Soliloc Regal", care va apărea la Editura Creator/Libris și va fi lansat în curând la Târgul Internațional de Carte Gaudeamus 2025. A fost o muncă de alchimie interioară. Pe scenă, la premieră, emoțiile au fost mari, dar n-am simțit că interpretez un rol, ci mai degrabă că devin un canal prin care Regina Maria își transmite gândurile și inima.

Cum ați apreciat reacția spectatorilor?

A fost o liniște specială în sală, acea liniște de concentrare și emoție copleșitoare! Am simțit lacrimi, tăceri adânci, priviri care spuneau mai mult decât cuvintele, iar în final, acele aplauze prelungi... Atunci când cortina cade, ceea ce rămâne este tăcerea aceea care vorbește mai mult decât toate aplauzele. Oamenii au plecat cu lacrimi în ochi, cu inimi deschise. Unii mi-au mărturisit că au simțit-o pe Regină stând alături de ei. Spectatorii au fost parte din spectacol, au respirat cu mine, au trăit cu mine. A fost o comuniune. Eu însămi am avut o revelație, încă de la repetiții: Regina Maria nu e doar un personaj istoric, ci e o stare, o energie, un simbol al curajului și iubirii și cred că publicul a simțit asta. De fapt, tot ceea ce-

Sunteți o actriță româno-canadiană. De asemenea, sunteți poetă, scriitoare, dramaturg, scenaristă, traducătoare și profesoară de artă dramatică. Cum apreciați interesul românilor pentru teatru și literatură?

Pentru mine, teatrul și literatura sunt două aripi ale aceluiași zbor interior. Mă bucur să văd că românii păstrează o relație profundă cu scena și cuvântul scris. Vin la spectacole, citesc, sunt curioși, caută emoție, adevăr și povești care să le atingă viața. Nu sunt un public ușor, dar sunt sinceri. Atunci când simt că ceva le vorbește direct, reacționează

cu căldură și loialitate, iar acest lucru mă încurajează să merg mai departe — să creez, să scriu, să joc și să rămân fidelă a ceea ce mă definește: iubirea și arta, cele mai sacre părți din mine.

În 2025 celebrăm 150 de ani de la nașterea Reginei Maria. Ați jucat recent în premiera spectacolului "Inima Reginei Maria", la Sala Dalles. Ați construit un monolog-simfonie, în care teatrul, poezia și confesiunea s-au împletit într-un discurs scenic de mare rafinament. Cum au decurs repetițiile?

mi doresc de la un spectacol este să atingă suflete și să lase ceva în urmă.

Cu ce oameni ați colaborat pentru reușita premierei?

Pot spune că am fost binecuvântată cu o echipă cu suflet regal: scriitorul Radu Aldulescu, prin scenariul său, a dat cuvintelor o noblețe rară; regizoarea Alina Hiristea a știut să așeze emoția în lumină și a avut multă răbdare la toate repetițiile; Mioara Iofciulescu a creat costumele ca niște rugăciuni în mătase, catifea și dantelă; Ciprian Dincă a pictat cu lumină cadrul vizual al acestei povești de vis. Fiecare a adus ceva din propria-i magie și le mulțumesc neconștient. De asemenea, sunt recunoscătoare, cu multă iubire, în primul rând, Centrului Metropolitan de Educație și Cultură Dalles, dar și partenerilor acestui proiect independent realizat de compania mea teatrală, International Artiscan: Uniunea Ziariștilor Profesioniști din România, Academia de Arte Handmade, Editura Creator, Vskin Beauty Center și publicația Ultima Oră.

Ce vă motivează să alegeți personaje feminine istorice, precum Regina Maria sau Iulia Hașdeu, pentru spectacolele dumneavoastră?

Cred că vocile acestor femei trebuie auzite mai des. Ele nu sunt doar personaje de manual, ci conștiințe vii, puternice, cu povești care încă pot inspira. Regina Maria și Iulia Hașdeu au fost personalități care au scris, au iubit, au suferit și au visat pentru o Românie mai frumoasă. Eu nu fac decât să le dau voce în prezent, pentru ca generațiile de azi să le simtă aproape. Mă simt datoră față de ele, dar și față de public. În plus, am adus deja pe scenele din România și din străinătate și alte figuri emblematice. În spectacolul "Brâncuși, dragostea mea" interpretez nouă personaje – femei celebre din viața marelui sculptor, iar anul acesta am mai creat și "Eminul meu iubit", un giuvaer teatral prezentat cu succes pe scena Teatrului Național, unde o întruchiez pe Veronica Micle. Da, cred cu tărie că publicul trebuie educat prin reamintirea valorilor noastre naționale – ele sunt rădăcina și seva identității noastre.



Ce proiecte artistice aveți în următoarele luni?

Continuarea turneului cu "Inima Reginei Maria" va fi o veritabilă călătorie a iubirii, atât în țară, cât și peste hotare. Colaborarea cu doamna Mioara Iofciulescu, președinta Academiei de Arte Handmade, mă onorează, iar împreună vom duce mai departe o serie de proiecte dedicate Reginei Maria. Simt că acest spectacol poartă în el o

misiune profundă, pe care sunt hotărâtă să o împlinesc, ducând-o în cât mai multe colțuri ale lumii. De asemenea, pe lângă cursurile săptămânale de actorie pe care le susțin la Centrul Cultural UNESCO „Mihai Eminescu”, voi organiza ateliere de artă dramatică pentru tineri, în care teatrul se va împleti cu scrierea creativă și introspecția. Anul viitor marcăm 150 de ani de la nașterea marelui nostru artist Constantin Brâncuși, ocazie cu care voi continua să joc



spectacolul meu brâncușian. În plus, conduc Teatrul NostruM al Uniunii Ziariștilor Profesioniști din România, unde, lună de lună, realizez Serata "Dialoguri Eminesciene". Toate aceste proiecte sunt unite de un fir roșu: iubirea de neam, de frumos, de suflet.

Ați publicat deja șapte volume, multe dintre ele transformate în spectacole de teatru premiate. Cum vă definiți ca scriitoare și ce loc ocupă scrisul în parcursul dumneavoastră artistic?

Scrișul a fost mereu pentru mine o formă de respirație interioară. În același timp, a devenit și un mod de a supraviețui artistic pe scena teatrului nord-american. Am locuit mai bine de zece ani în Canada, iar acolo am început să scriu piese de teatru din nevoia de a-mi crea propriile oportunități scenice. Momentul de cotitură a fost nominalizarea la Premiul Brickenden – o distincție pentru excelență în dramaturgia canadiană – care m-a motivat profund să continui să scriu și să mă exprim și prin cuvântul scris, nu doar prin cel rostit pe scenă. Apoi, fiecare carte a venit ca o chemare, o nevoie de a așeza pe hârtie ceea ce trăiam, simțeam sau visam. Nu scriu cu gândul la succes sau premii, ci dintr-o nevoie sinceră de a comunica cu sufletul celui alt. Ca scriitoare, sunt un amestec de confesiune și căutare, de poezie și introspecție. Faptul că unele volume au devenit spectacole e o bucurie imensă –



teatrul le-a dat o nouă viață, un nou mod de a atinge oamenii. Pentru mine, scrisul e o prelungire a actoriei, o scenă tăcută unde cuvintele joacă roluri vii.

Ce înseamnă pentru dumneavoastră teatrul, în acest moment al carierei?

Teatrul este, pentru mine, binele și frumosul. Este locul în care mă pot spune pe mine însămi cu toate ale mele: întrebări, căutări, neliniști, bucurii. E un spațiu de întâlnire reală cu oamenii. Nu cred în teatru făcut din vanitate sau de formă. Cred în teatrul care atinge, care provoacă, care

mișcă. Cu cât trece timpul, cu atât simt mai puternic nevoia de adevăr în ceea ce urcă pe scenă.

Ce mesaj aveți pentru tinerii care vor să urmeze drumul artistic?

Să nu se teamă de muncă și de eșec. Artă nu e doar inspirație și aplauze. E disciplină, e răbdare, e căutare constantă. Să rămână sinceri cu ei înșiși și să aibă curajul să-și urmeze vocea interioară. Să citească, să observe, să trăiască. Emoția reală nu se joacă – ea vine doar când ești prezent cu adevărat în viață și pe scenă.

În încheiere, cum vedeți misiunea dumneavoastră ca artist în lumea de azi?

Cred că artistul trebuie să fie o punte între trecut și prezent, între sufletul lui și sufletul celor din sală. Lumea de azi e grăbită, fragmentată, dar teatrul, poezia, arta pot aduce un pic de sens și de liniște. Dacă, după un spectacol, cineva pleacă acasă mai înduioșat, mai curios, mai atent la sine și la ceilalți, atunci mi-am împlinit rostul. Pentru mine, arta este cel mai frumos mod al meu de a iubi viața și oamenii. Și cât timp voi putea vorbi pe scenă în numele marilor spirite ale culturii noastre, o voi face cu toată credința și recunoștința. Artă este o binecuvântare și aduce mereu lumină sufletelor noastre.



Monsson și Prime Batteries semnează un memorandum pentru 1070 MWh de baterii destinate proiectelor din România și Europa

Monsson și Prime Batteries au semnat un memorandum de cooperare pentru furnizarea a 1070 MWh baterii produse în fabrica de la Cernica, pe care Monsson le va utiliza în propriile proiecte din România și Europa, pe care le are deja contractate de către terți sau în proiecte pe care le desfășoară acum în Suedia. Obiectivul este atât creșterea flexibilității sistemului energetic național, accelerarea implementării proiectelor regenerabile, cât și optimizarea proiectelor existente prin oferirea de servicii premium de flexibilitate.

„Acest memorandum ne asigură o traiectorie clară pentru implementarea a 1070 MWh de sisteme pentru stocarea energiei pe soluția în hale răcite și consolidează capacitatea Monsson de a livra proiecte bancabile, scalabile și conectate rapid la rețea. Dorim să furnizăm servicii de flexibilitate pe piața din România și cea europeană, dar folosind tehnologie europeană și sigură atât din punct de vedere al livrării echipamentelor, cât și al siguranței cibernetice, atât de importantă azi în aceste instalații care sunt de importanță vitală sistemului energetic național. Ne-am concentrat să facem un sistem de stocare eficient, răcit cu lichid, pentru o eficiență medie mai mare decât sistemele instalate acum în România și Europa, sisteme pe care de acum le putem livra împreună cu Prime și în sistem EPC,” a declarat **Sebastian Enache**, Head of M&A, Monsson.

„Parteneriatul cu Monsson valorifică expertiza Prime Batteries în dezvoltarea și livrarea de sisteme BESS la scară industrială. Vom susține programul cu tehnologii competitive, termene de livrare predictibile și servicii pe tot ciclul de viață, pentru a crește flexibilitatea rețelei și a accelera tranziția energetică”, a subliniat **Vicențiu Ciobanu**, CEO, Prime Batteries.



Atât pentru Monsson, cât și pentru Prime Batteries, educația și adaptarea la o Tranziție Energetică Justă este primordială. Prime își dorește ca toți partenerii externi să fie certificați și să ofere soluții Prime de calitate, tuturor, atât în timpul construcției prin echipe de tehnicieni specializate pe tehnologia și bateriile Prime, cât și echipe de mentenanță ale subcontractorilor familiarizați cu toate procedurile și procesele care să permită bateriilor și sistemelor vândute de Prime să performeze la cele mai înalte niveluri de eficiență și pe o durată cât mai lungă. Astfel, Prime Batteries și Renewacad pun bazele, prin infrastructura educațională prezentă în cele 7 centre de pregătire din țară, primei academii certificate Prime pentru clienții și subcontractorii care doresc să instaleze, să opereze sau să repare sistemele Prime Batteries pentru stocarea energiei electrice. „Aducem know-how-ul mai aproape de partenerii noștri și dorim să oferim o flexibilitate mai mare colaboratorilor noștri în a cunoaște mai bine și în a putea să se implice mai activ în operarea și mentenanța mai sigură a

sistemelor noastre de baterii”, a spus **Vicențiu Ciobanu**, CEO, Prime Batteries. Totodată, prin acest parteneriat, Prime Batteries și Renewacad își propun demararea introducerii în nomenclatorul național a noi meserii din domeniul stocării energiei electrice în 2026, dar și scrierea unui Standard Ocupațional ce se va referi la domeniul Stocării Energiei Electrice în Baterii. „Domeniul energetic se dezvoltă, mixul energetic al României, cât și structura și infrastructura sistemului energetic românesc sunt în permanentă adaptare la noile tehnologii de producție, dar și stocare de energie. Toți cei din piață trebuie să fie la curent cu noutățile și să știe să opereze în siguranță aceste instalații pentru o flexibilitate sporită a acestuia. Suntem aici să pregătim oamenii și să îi calificăm pentru meseriile viitorului”, a evidențiat **Sebastian Enache**, coordonator al Renewacad. Prin această academie, Prime Batteries și Renewacad vor certifica toți furnizorii de servicii și partenerii Prime Batteries pentru a putea lucra în și cu echipamentele producătorului de baterii.

Cine au fost premianții Galei Club Antreprenor, ediția a XXIV-a, 23.10.2025

Club Antreprenor – revistă de educație, cultură și acțiune antreprenorială a organizat joi, 23 octombrie 2025, ediția a XXIV-a a Galei Club Antreprenor, eveniment în cadrul căruia s-a lansat numărul 24 al publicației cu același nume. Au participat 100 de invitați – antreprenori, consultanți, reprezentanți ai asociațiilor profesionale și ai federațiilor patronale, ONG-uri, jurnaliști.

Mulțumim frumos partenerilor acestui eveniment:

Camera de Comerț și Industrie București; GQE German Quality Entertainment; Schlumberger; Mozart Chocolate Liqueur; Global Print; Editura Integral; Yoova; Domeniile Ostrov; Hair Artisan (Mihai Despina); Magic Beauty Concept; Asociația 2 Celsius; Provident; Ascendent by Invizibili; Artistry by Mioara Iofciulescu; Academia de Artă Handmade București; Galeria de Artă Handmade; Bimbo România (Vel Pitar); Cabinetul de Stomatologie Sherman Dent.

Mulțumiri speciale partenerilor de la Ziarul Pozitiv! Totodată, dorim să le transmitem aprecierile noastre tuturor abonaților, celor prezenți la această Gală și tuturor celor care au contribuit la apariția ediției cu numărul 24 a publicației Club Antreprenor.

**Revista Club Antreprenor –
Ediția a XXIV-a, octombrie 2025**



Înainte de ceremonia de premiere a fost o sesiune de mesaje din partea partenerilor Galei.

ORDINEA VORBITORILOR

- **Raluca Moianu**, binecunoscut profesionist de media / televiziune
- **Dr. Sînziana Constantinescu**, Fondator, Cabinetul de Stomatologie Sherman Dent
- **Ciprian Sandu**, Manager Public Affairs & Sustainability, Provident Financial România
- **Ioana Cristea**, PMO & Corporate Affairs Manager, Grupo Bimbo România

- **Christian Raetscher**, Fondator, GQE German Quality Entertainment
 - **Mioara Iofciulescu**, Fondator și Director, Galeria de Artă Handmade.
- A urmat prezentarea unei părți a colecției vestimentare "Regina Maria". Ținutele vestimentare marca **Artistry by Mioara Iofciulescu** au prins viață grație minunatelor modele care le-au purtat cu eleganță și noblețe: Raluca Moianu, alături de Theodora, Maya, Mara, Raysa și Miruna din cadrul Beatrice Fashion Community. Rochiile au fost accesoriizate cu bijuterii marca Academia de Arta Handmade București.

PREMIANȚII GALEI CLUB ANTREPRENOR

Liliana Iova, Fondator, Yoova

Premiul pentru calitatea și eficiența săpunurilor, a cremelor, unguentelor și a detergentului de casă



Liliana Iova

Dr. Dorian Schwartz, Director General, Spitalul Romgermed Saint Lukas

Premiul pentru Leadership în Calitatea Serviciilor Medicale din România



Doctor Nicoleta Manu

GREEN GLOBAL FUTURE

Premiul de excelență în managementul deșeurilor



Întreprinderea Individuală Iacob Lelior

Premiul de excelență în zootehnie



Mas Insight

Premiul de excelență în domeniul proiectelor de infrastructură critică și dezvoltării regionale



Miruna Olaru, reprezentant Mas Insight

Dr. Ing. Laurențiu Pavelescu, Președinte, Capital Vision

Premiul pentru întreaga activitate, în semn de înaltă apreciere pentru cei 20 de ani de activitate prolifică în domeniul proiectării infrastructurii de transport și a lucrărilor de artă din România



Laurențiu Pavelescu

Dr. Luciana-Alexandra Pavelescu

Premiul pentru îmbinarea cu succes a activităților didactice și de cercetare desfășurate în cadrul Universității de Medicină și Farmacie „Carol Davila” din București cu implicarea constantă în activități filantropice și în dezvoltarea mediului de afaceri medical din România



Dr. Luciana-Alexandra Pavelescu

Piperea și Asociații

Premiul pentru 20 de ani de excelență în avocatură



Alexandru Rățoi, partener la SCA Piperea și Asociații

Weekend Sessions

Premiul pentru realizarea „Hărții muzeelor din București”



Silvia Floareș, Fondator

Andrei Șelaru (Selly)

Premiul pentru tenacitatea cu care a dezvoltat Festivalul Beach, Please! și pentru viziunea cu care a coagulat echipa de management a proiectului noii stațiuni Nibiru



Selly

Asociația KinetoBebe

Premiul pentru organizarea la Opera Națională București a spectacolului de balet Dansul pașilor de catifea, dedicat copiilor cu dizabilități



Bogdan Acatrinei, cofondator

Horváth România

Premiul pentru 20 de ani de excelență în consultanță în management



Daniel Costache, Senior Project Manager, Horváth România

Asociația 2Celsius

Premiul pentru eforturile de a măsura, identifica și a atrage atenția tuturor părților interesate asupra mării probleme legate de emisiile fugitive de metan din România și din Europa Centrală și de Est



Grupo Bimbo România (Vel Pitar)

Premiul pentru investițiile permanente în consolidarea brandurilor și a mărcilor proprii



Ioana Cristea, PMO & Corporate Affairs Manager

Provident Financial România

Premiul pentru sprijinirea antreprenorilor, prin programul Ascendent by Invizibili



Ciprian Sandu, manager Public Affairs & Sustainability

Dr. Sînziana Constantinescu

Fondator, Cabinetul de Stomatologie Sherman Dent - Premiul pentru prevenție și educație în servicii stomatologice



Dr. Sînziana Constantinescu

Mioara Iofciulescu, Președinte Fondator, Academia de Artă Handmade București

Premiul pentru Viziune, Creativitate și Leadership în Antreprenoriatul Românesc



Mioara Iofciulescu

Christian Raetscher, Fondator, GQE German Quality Entertainment

Premiul pentru excelență în impresariat & management cultural și pentru premierele naționale organizate la Ateneul Român



Christian Raetscher



Puteți vedea mai multe foto, precum și video de la Gala Club Antreprenor, aici: bit.ly/4qZrQxg
www.youtube.com/watch?v=HmhYCdYTzRI

VOIS România deschide un nou birou în Iași

VOIS România, unul dintre cei mai mari angajatori din domeniul IT&C local, anunță deschiderea unui nou birou în Iași. Această extindere consolidează prezența companiei pe piața românească de servicii IT, confirmând poziția VOIS România, parte integrantă a Vodafone Intelligent Solutions, compania internațională care sprijină operațiunile globale ale Vodafone prin furnizarea de soluții tehnologice avansate, ca un centru de excelență în tehnologie. Noul birou din Iași va funcționa ca hub regional de dezvoltare și suport, contribuind la oferta globală de servicii IT furnizate de VOIS România. Cu activități ce acoperă o gamă variată de domenii: software engineering, cloud, IoT și servicii digitale, analiză de date, network operations, network engineering și securitate cibernetică, VOIS România susține dezvoltarea ecosistemului IT al operațiunilor globale Vodafone prin furnizarea de soluții tehnologice avansate către întregul Grup și partenerii săi.

„Deschiderea unui nou birou în Iași marchează o etapă importantă în viziunea noastră strategică de a consolida prezența VOIS în România. Ne dorim să contribuim la dezvoltarea mediului tehnologic din Iași, oferind noi oportunități de colaborare și inovare. Dincolo de extinderea amprentei VOIS pe plan național, ne-am propus să investim în dezvoltarea oamenilor pasionați din domeniul IT de pe piața ieșeană. Cei care se alătură VOIS, atât tineri la început de drum, cât și profesioniști cu experiență, vor avea parte de numeroase oportunități de creștere și dezvoltare - de la programe de leadership la programe de formare și dezvoltare de competențe tehnice. Împreună, putem construi un ecosistem profesional în care inovația, învățarea și responsabilitatea socială merg mână în mână”, a evidențiat **Răzvan Bolborici, Head of Technology VOIS Europe Cloud & Infrastructure Services.**

VOIS România va recruta experți IT în Iași în toate departamentele sale. Compania caută



Răzvan Bolborici, Head of Technology VOIS Europe Cloud & Infrastructure Services

atât profesioniști cu experiență în tehnologie cât și studenți sau proaspăt absolvenți de profil. În perspectiva dezvoltării biroului din Iași, VOIS România își propune să extindă echipa cu **150 de noi membri până la finalul anului 2026**. VOIS România a raportat o creștere de personal de 20% în ultimii 3 ani, având, în prezent, peste 3600 de angajați activi. Deschiderea noului birou în Iași reflectă planurile de continuă dezvoltare a companiei și consolidarea prezenței acestuia în regiunile cu potențial ridicat de talente în domeniul tehnologiei.

DESPRE VOIS ROMÂNIA

VOIS România este un centru de excelență în tehnologie, parte a Vodafone Intelligent Solutions, compania internațională care sprijină operațiunile globale ale Vodafone prin furnizarea de soluții tehnologice avansate. Cu o echipă de aproximativ 3600 de angajați, VOIS România este unul dintre cei mai mari angajatori din domeniul IT&C din România. Compania oferă oportunități în mai multe arii tehnologice, având un focus puternic pe Software Engineering, IoT, Cloud și Securitate Cibernetică.



Cushman & Wakefield Echinox: Investițiile în construcția de clădiri de birouri în creștere, proiecte de aproape 170.000 mp vor fi livrate în 2026-2027 în București

Companiile au închiriat în primele 9 luni ale anului 197.200 metri pătrați de spații de birouri în București, peste jumătate reprezentând cerere nouă. Volumul total tranzacționat în intervalul analizat este cu 25% mai mic comparativ cu cel din perioada corespunzătoare a anului trecut, dar în contextul unui an fără niciun proiect nou de birouri livrat, rata de neocupare a scăzut la 12,8%, cel mai redus nivel din T4 2020, potrivit raportului Bucharest Office Marketbeat Q3 2025 realizat de compania de consultanță imobiliară Cushman & Wakefield Echinox.

Stocul spațiilor de birouri din București se situează la 3,429 milioane de metri pătrați, reprezentând 15% din stocul total din Europa Centrală și de Est, piață dominată de Varșovia, cu 28% din total, Budapesta – 20% și Praga – 18%. Clădirile de birouri din Sofia totalizează 11% din stocul din regiune, iar cele din Bratislava reprezintă 8%.

Rata de neocupare din regiune se situează la 11,06%, cele mai mari procente fiind înregistrate în Bratislava – 14,47%, Budapesta – 13,45% și Sofia – 12,86%. În Praga și Varșovia ratele de neocupare sunt sub 10%.

În trimestrul al treilea, cererea a înregistrat cel mai mare nivel din acest an, respectiv 75.800 metri pătrați tranzacționați, față de 51.300 metri pătrați în T1 și 70.000 metri pătrați în T2.

Cea mai mare parte a cererii de birouri în primele nouă luni ale anului a fost pentru clădirile din zona Centru-Vest (Politehnica, Grozăvești) – 23% din total, Floreasca Barbu-Văcărescu – 18%, Dimitrie Pompeiu și CBD – fiecare cu câte 16% din suprafața tranzacționată în București.

Mai mult, în al treilea trimestru a fost începută construcția a două clădiri noi, astfel că suprafața totală a proiectelor aflate în dezvoltare în București a crescut la



Mădălina Cojocaru, Partner, Office Agency Cushman & Wakefield Echinox

169.500 metri pătrați suprafață închiriabilă, toate fiind programate pentru livrare până la finalul anului 2027.

Mădălina Cojocaru, Partner, Office Agency Cushman & Wakefield Echinox:

“Dezvoltatori precum AFI Europe, Forte Partners, Vastint, PPF Real Estate și NEPI Rockcastle se numără printre cei mai activi investitori pe piața de dezvoltare de spații de birouri, având proiecte cu o valoare totală estimată la 200–250 milioane de euro. Observăm o revenire a interesului atât pentru investițiile în construcția de clădiri de birouri, cât și pentru achiziția unor astfel de proprietăți, din partea capitalului românesc și străin. Cu toate acestea, activitatea de dezvoltare rămâne, deocamdată, la un nivel redus. Într-un context regional competitiv, Bucureștiul are nevoie de proiecte de anvergură pentru a atrage noi companii și talente. Totodată, tot mai multe companii solicită angajaților să revină la birou, ceea ce va stimula cererea

pentru spații de birouri. Această tendință va contribui la consolidarea pieței de office, în special în zonele cu acces facil și infrastructură bine dezvoltată, precum Centru, Centru-Vest sau Floreasca-Barbu Văcărescu, care deja concentrează cea mai mare parte a cererii.”

Noile proiecte vor aduce spații noi în cele mai dinamice zone din București – Centru, unde grupul Vastint construiește o nouă fază a proiectului Timpuri Noi Square, cu o suprafață închiriabilă de 55.000 metri pătrați, Centru - Vest, care va beneficia de proiectul ARC Project, al grupului ceh PPF Real Estate – 30.000 metri pătrați, Barbu - Văcărescu, unde NEPI Rockcastle dezvoltă Promenada Offices – 23.400 metri pătrați și Dimitrie Pompeiu, cu proiectul One Technology District – 20.600 metri pătrați al celor de la One United Properties.

Totodată AFI Europe a început construcția AFI Central Tower, cu o suprafață de 28.000 metri pătrați reprezentând un proiect de redevoltare a fostei clădiri Bancorex, în timp ce Forte Partners dezvoltă U-Center III, totalizând 12.500 metri pătrați.

Din punct de vedere al evoluției chiriilor, piața a fost caracterizată de stabilitate, cu mici fluctuații mai ales în principalele centre de business din oraș. Clădirile de birouri din zona CBD au, în general, valori de referință pentru chirii între €20,00 – 21,00/mp/lună (cu niveluri chiar mai ridicate pentru unele proiecte de referință din zonă) și între €15,00– 18,50/mp/lună și €9,00 – 13,50/mp/lună pentru zonele centrale/semi-centrale și periferice. Pentru următoarele 12-18 luni este prognozată o creștere limitată a chiriilor, în special în subpiețele dominante, precum CBD, Centru, Floreasca-Barbu Văcărescu sau Centru-Vest, zone care se remarcă fie prin rate reduse de neocupare, fie printr-un portofoliu robust de proiecte în dezvoltare.

Viitorul industriei de apărare: cooperare româno-germană și stimul pentru dezvoltare economică



Domeniul apărării devine noua componentă strategică a relațiilor bilaterale dintre România și Germania, iar securitatea cibernetică ar trebui să fie o preocupare esențială în toate sectoarele economiei, inclusiv pe lanțurile de furnizare ale diferitelor subansamble. Aceste idei au fost dezbătute în cadrul Conferinței privind cooperarea industrială în domeniul apărării între Germania și România, organizată luni de Camera de Comerț și Industrie Româno-Germană (AHK România), sub înaltul patronaj al Președintelui României, cu sprijinul Ambasadei Republicii Federale Germania și al Ministerului Federal al Economiei și Energiei. Evenimentul a reunit circa 400 de participanți din mediul de afaceri, mediul guvernamental și diplomatic.

„Acum suntem într-un context pe care nu ni l-am dorit, dar suntem nevoiți să creștem în Europa industria de apărare în mod accelerat și această necesitate poate să reprezinte o oportunitate pentru economia noastră și pentru colaborarea între România și Germania. România are toate datele pentru a deveni un hub de inovație și producție în zona de industrie de apărare în Europa de Sud-Est”, a spus în deschiderea conferinței președintele României, Nicușor Dan.

Dacă în urmă cu câțiva ani cooperarea dintre Germania și România era axată pe industrie, energie și alte domenii conexe, acum se deschid noi capitole, a subliniat **directorul general al AHK România, Sebastian Metz**. „Astăzi nu sunt prezente aici doar companii militare, ci și companii civile care doresc să se adapteze și să își

schimbe profilul de activitate. Camera de Comerț și Industrie Româno-Germană este platforma de business din România care face posibilă această transformare. Este timpul să construim o industrie de apărare puternică și rezilientă, care să producă în Europa. Prin evenimentul de azi, dorim să contribuim la acest obiectiv în cadrul relațiilor economice bilaterale”, a continuat el.

La rândul său **președintele AHK România, Volker Raffel**, a remarcat transformarea României, care a devenit un pilon important pentru lanțul regional de aprovizionare. Aici va crește mult capacitatea de producție a energiei electrice, ca urmare a exploatării gazelor din Marea Neagră. „Cred că România este o țară în care merită să investim, mai ales dacă investitorul are o fabrică ce necesită energie electrică sau



gaze naturale, precum și o rută de aprovizionare sigură”, a afirmat acesta. El a subliniat că securitatea și reziliența sunt principii esențiale care se aplică tuturor sectoarelor economice — de la infrastructura critică și telecomunicații, până la energie electrică și gaze naturale. „Aici cred că avem nevoie ca și cadrul de

reglementare să fie favorabil. Vedem ce se întâmplă în Ucraina atunci când infrastructura critică este atacată. De aceea, cred că trebuie să ne gândim nu doar la industria de apărare, ci și la alte sectoare, la cum putem fi mai bine pregătiți pentru întreruperi de electricitate, cum să le evităm”.

Și ambasadoarea Republicii Federale Germania la București, E.S. Angela Ganninger, a subliniat importanța cooperării dintre cele două țări, în domeniul apărării: „Pentru a face față provocărilor comune de securitate cu care se confruntă Germania și România, trebuie să fim mai rapizi și mai bine conectați. Conferința de



astăzi reprezintă un moment important pentru a conecta companiile germane cu guvernul României, precum și cu companiile românești, în scopul de a crea noi parteneriate”.

Tema abordată la această conferință nu este doar una strategică, ci și una fundamentală pentru consolidare rezilienței colective și a capacităților operaționale ale României, a declarat **ministrul Apărării Naționale, Ionuț Moșteanu**. „Contextul geopolitic actual, cu provocări complexe și evoluții imprevizibile impune accelerarea procesului de modernizare militară. Germania este lider european incontestabil în domeniul tehnologiilor de apărare. Este un partener de încredere, cu care împărtășim valori comune și obiective convergente. Experiența companiilor germane este recunoscută la nivel global și poate fi valorificată prin parteneriate industriale durabile în beneficiul ambelor state și al securității europene în ansamblu”, a menționat acesta. Ministrul Apărării a precizat că finanțarea prin programul european SAFE oferă cadrul pentru ca firmele românești să devină furnizori de încredere în proiecte multinaționale, prin includerea componentei de localizare în marile contracte.

Șeful Cămarilor de Comerț și Industrie, Mihai Jurca, a susținut că este important, din rațiuni de securitate, dar și de dezvoltare, ca toate companiile care activează în România în domeniul apărării să fie integrate în acest complex industrial militar. „Este o șansă care ne va permite să ne

dezvoltăm în viitor. Și atunci, din cele 16 miliarde, aproximativ 12 miliarde de euro vor fi investite în achiziții de echipamente. Mai avem 4 miliarde care vor fi investite în infrastructura de mobilitate duală, și vorbim aici despre cele două capete din autostrada Moldovei”, a spus el.

Din partea Ministerului Economiei, Digitalizării, Antreprenoriatului și Turismului, **secretarul de stat Iulian Mărgeloiu** a menționat tradiția industrială solidă a României. „Ceea ce ne-a lipsit a fost o viziune strategică pentru a readuce această industrie în prim-plan. Prin programul SAFE, putem aduce tehnologii moderne de la partenerii noștri europeni în aceste facilități și le putem pune din nou în funcțiune, bineînțeles adaptate nevoilor noastre actuale”, a explicat el.

În cele două runde de dezbateri care au urmat au participat reprezentanți ai companiilor, ai administrației publice centrale și experți din industrie. A fost abordat subiectul relocării afacerilor în România și a fost dat exemplul companiilor din domeniul auto, care au reușit să găsească aici ingineri talentați și să producă competitiv și cu succes. Este un model de business care poate fi implementat și în sectorul apărării. În acest context, un rol esențial îl joacă companiile de stat, care se confruntă cu un deficit de inovație și competitivitate. Totuși, infrastructura existentă ar putea fi valorificată prin parteneriate cu firme private, care să dezvolte afaceri finanțate din fonduri europene. Reprezentanții companiilor au subliniat că relocarea activităților nu

reprezintă o „povară”, atâta timp cât cadrul legislativ este clar și transparent. În plus, dinamica pieței impune un ritm accelerat: companiile trebuie să livreze rapid volume mari de produse de înaltă tehnologie, adaptându-se constant cerințelor tot mai exigente ale clienților.

Un alt subiect abordat a fost cel al tehnologiei informației, cu accent pe securitatea cibernetică, infrastructura de protecție și capacitatea de contraatac. Companiile din sectorul IT au început să integreze soluții de securitate cibernetică în portofoliul lor, având în vedere că toate domeniile economice — inclusiv agricultura, sănătatea și energia — au devenit dependente de componente informatice. Astfel, securitatea cibernetică nu mai este percepută exclusiv ca o responsabilitate a industriei IT, ci ca o prioritate guvernamentală.

Participanții au atras atenția asupra importanței alegerii lanțului de aprovizionare și a verificării riguroase a componentelor utilizate, întrucât, în cazul produselor provenite din Rusia sau China, controlul asupra rezultatului final poate fi compromis.

Una dintre provocările majore ale industriei europene de apărare rămâne alinierea producției la standardele NATO. În lipsa acestui efort, accesul pe piețele internaționale ar putea fi limitat. Este un proces complex, care necesită timp, iar concluzia generală a fost că nu mai este timp de pierdut.

DESPRE CAMERA DE COMERȚ ȘI INDUSTRIE ROMÂNNO-GERMANĂ (AHK ROMÂNIA)

AHK România este reprezentanța oficială a economiei germane. Înființată în 2002, AHK numără peste 670 de firme-membre și oferă companiilor o platformă importantă pentru networking, schimb de informații și experiențe. Prin serviciile pe care le oferă și prin evenimentele pe care le organizează, AHK România susține activ companiile germane la intrarea lor pe piața românească și este totodată partener al firmelor românești interesate de piața germană. De la 1 ianuarie 2020, în cadrul AHK România funcționează și Centrul de competență pentru Republica Moldova.



TRANSAVIA construiește la Ciugud cea mai mare fabrică de hrană pentru animale de companie din țară - o investiție de 150 de milioane de euro

TRANSAVIA sprijină echilibrarea balanței comerciale în sectorul agroalimentar cu o investiție de 150 de milioane de euro în cea mai mare și mai modernă fabrică pentru hrană pentru animale din țară. Liderul pieței de carne de pui din România și una dintre cele mai reputeate afaceri de familie cu capital 100% românesc, își extinde modelul unic de afaceri, complet integrat, cu facilități proprii, prin adăugarea unei noi linii de activitate: producția de hrană pentru animale de companie.

Noua divizie marchează o etapă strategică în dezvoltarea companiei și completează firesc modelul integrat care definește brandul TRANSAVIA, adăugând o nouă dimensiune a sustenabilității și valorificării resurselor de la bob la furculiță, acum „și la bol”.

„Începem o etapă strategică importantă, care ne va permite să ne continuăm misiunea de a face lucrurile așa cum trebuie și de a oferi produse sigure și de calitate. Pentru noi, extinderea către hrana pentru animale de companie nu este o schimbare de direcție, ci o continuare firească a modului nostru de a face lucrurile: corect, responsabil și cu grijă pentru tot ce ne înconjoară”, spune **Ioan Popa, Președinte și Fondator TRANSAVIA**.

„Am ales dintotdeauna să nu irosim nimic și să transformăm resursele în valoare. Acum facem același lucru, oferind produse de înaltă calitate și pentru membrii necuvântători ai familiilor, căci noua verigă din modelul nostru de afacere integrat 100% ne permite să ne asigurăm că toate părțile puiului sunt utilizate eficient, evitând producerea de deșeuri din sub-produse și reducând risipa alimentară. Practic, părțile



din pui care nu sunt preferate de consumatori sau nu sunt destinate consumului uman, dar care sunt perfect adecvate și nutritive pentru hrana animalelor, alături de alte ingrediente atent selectate, vor fi procesate pentru a crea hrană de calitate, nutritivă și sigură pentru câini și pisici.”

Investiția record, în valoare de **763 milioane de lei (150 de milioane de euro)**, este realizată integral din fonduri proprii, prin reinvestirea profitului generat de companie, fiind cea mai mare inițiativă antreprenorială de acest tip din regiune. Cu o **suprafață construită de 65.000 mp** (echivalentul a 9 terenuri de fotbal la standard FIFA), noua fabrică va putea produce hrană suficientă pentru a hrăni anual peste **11 milioane de câini și pisici**, oferind o gamă variată de **produse uscate și umede**, formulate științific, de echipe de specialiști, pentru a asigura nutriția optimă a animalelor de companie de toate vârstele și rasele.

Fabrica, amplasată în Ciugud, județul Alba, într-o zonă strategică, aproape de autostrada A10 (Sebeș – Turda), va fi **cea mai mare unitate de producție de hrană pentru animale de companie din țară și una dintre cele mai mari și moderne din Europa**. La începutul anului viitor vom începe instalarea echipamentelor, urmând apoi să realizăm testarea liniilor și calibrarea proceselor pentru a demara producția efectivă în **a doua jumătate a anului 2026**. „Această extindere nu este doar „o investiție într-o fabrică”, ci este o investiție în viitorul sustenabil al unei economii care poate și trebuie să producă valoare la cel mai înalt nivel. Ne așteptăm ca acest proiect de anvergură TRANSAVIA să genereze prosperitate durabilă la nivelul comunităților locale, fiind un catalizator al dezvoltării economice și sociale, prin stimularea afacerilor din zonă, prin consolidarea unei rețele de parteneri și furnizori locali și prin crearea de locuri de

muncă. La nivelul companiei, pe termen mediu, în 2 - 3 ani de la începerea vânzărilor, ne dorim ca să creștem EBITA de la peste 100 de milioane de euro în prezent, la aproximativ 250 de milioane de euro, cu o contribuție semnificativă a noii divizii”, spune Ioan Popa, Președinte și Fondator TRANSAVIA.

SUSTENABILĂ DIN DESIGN, CU AMPRENTĂ ECOLOGICĂ REDUSĂ ȘI EFICIENȚĂ RIDICATĂ

Prin *Politica Zero Pierderi*, care definește operațiunile TRANSAVIA, și noua fabrică de hrană pentru animale de companie va avea eficiență sporită, fiind complet automatizată, digitalizată și robotizată. Platforma de producție va beneficia de sisteme de recuperare a energiei, a aburului și a apei calde pentru optimizarea consumului energetic. Vor fi amplasate panouri fotovoltaice cu o putere totală instalată de 12 MWp (echivalentul consumului anual de energie al circa 5.000 de gospodării din România) și sisteme de stocare pentru a maximiza utilizarea energiei verzi în procesele de producție. Fabrica va avea filtre ultraperformante și stație proprie de epurare a apei. Toate manipulările din fabrică vor fi realizate cu echipamente electrice, fără emisii poluante. Noua fabrică TRANSAVIA va fi dotată cu echipamente de ultimă generație, care vor permite procese automatizate, monitorizare în timp real, control strict al calității și folosirea eficientă a resurselor pe întreg procesul tehnologic, astfel încât eficiența să fie maximizată, iar amprenta de mediu să fie cât mai redusă. Complet digitalizată, automatizată și robotizată, fabrica va avea un flux continuu și automatizat, cu eficiență crescută în toate procesele (de la producție, ambalare și logistică) și competitivitate la nivel internațional. Practic, linia va fi „hrănită” cu ce are nevoie (materie primă, ambalaje, etichete, cerneală printare etc.), iar ea își face treaba performant, până la paletizare. Depozitul va fi, de asemenea, dotat cu tehnologie modernă, având automatizări avansate, până la nivelul cărucioarelor care duc și aduc singure produsele din boxele alocate, făcând inclusiv inventarul. Aprovizionarea este gândită pentru a

asigura un lanț cât mai scurt, evitând transportul inutil. Astfel, vor fi maximizate sinergii cu activitatea de bază, asigurând materie primă de calitate, proaspătă, provenită din procesarea puilor din fermele proprii și din proteine animale prelucrate, de înaltă calitate, produse în cea mai mare fabrică de făinurile proteice din țară, deținută de TRANSAVIA, precum și cereale cultivate de Divizia Vegetală pe aproximativ 10.000 de hectare. În plus, pentru a crește eficiența și independența operațională, investiția include și o unitate proprie, complet automatizată, pentru producția internă de ambalaje metalice (conserve), integrată în fluxul tehnologic al fabricii. Prin această investiție semnificativă, TRANSAVIA va contribui direct la bugetul de stat prin taxe și impozite și va susține dezvoltarea comunității, consolidând lanțurile economice locale, prin integrarea producătorilor din zonă într-un ecosistem sustenabil și performant, compania fiind decisă să susțină producătorii locali cu ghidare și consultanță pentru a putea livra constant materie primă la calitatea dorită, contribuind astfel la prosperitatea comunităților locale. În același timp, proiectul va contribui atât la rebalansarea deficitului comercial din sectorul agroalimentar, aducând inovație, valoare locală și calitate în sectorul hranei pentru animale de companie, un segment cu o valoare estimată, conform datelor Euromonitor 2024, la peste 1 miliard de euro și o creștere de aproape 10% față de anul precedent. „Am observat o cerere în creștere pentru produse de înaltă calitate în acest sector, dar și o lipsă a soluțiilor pentru producție în țara noastră și am considerat că expertiza noastră în producție și distribuție ne permite să aducem o valoare semnificativă pieței hranei pentru animale de companie. Investiția în această nouă fabrică reprezintă un pas strategic în diversificarea operațiunilor noastre, prin adăugarea unei noi verigi interconectate în modelul nostru de afacere integrat 100% și consolidarea poziției noastre în regiune. Ne dorim să ajungem în top 10 jucători la nivel internațional, în piața hranei pentru animale de companie, menținând în același timp standardele ridicate de calitate și sustenabilitate care definesc TRANSAVIA.

Această fabrică de ultimă generație va avea, fără îndoială, un impact economic semnificativ pe termen lung, contribuind la consolidarea poziției României ca jucător global și la promovarea pe piețele internaționale a produselor pentru animale de companie românești de înaltă calitate, nutritive, gustoase și sustenabile”, explică Theodora Popa-Liteanu, Vicepreședinte TRANSAVIA.

„FĂCUT AȘA CUM TREBUIE”: DE LA FAMILIA NOASTRĂ PENTRU FAMILIA TA, PENTRU OAMENI ȘI PENTRU ANIMALELE DE COMPANIE

Noua linie de afaceri extinde promisiunea TRANSAVIA – *Făcut așa cum trebuie* – și către membrii necuvântători ai „familiei extinse”. Cu peste 34 de ani de experiență în industria alimentară, TRANSAVIA transferă know-how-ul acumulat în controlul calității, siguranței și sustenabilității către un nou segment de piață, urmărind să redefinească standardele de producție *end-to-end* și pentru hrana pentru animale de companie. Produsele vor fi dezvoltate pe baze științifice, folosind ingrediente proaspete, de cea mai înaltă calitate, și vor fi adaptate cerințelor nutriționale ale câinilor și pisicilor pentru a asigura sănătatea și bunăstarea animalelor, respectând întru totul toate reglementările în vigoare la nivel european. „Oriunde apare marca TRANSAVIA, este o garanție pentru calitatea și siguranța produselor. Consumatorii noștri de pretutindeni au încredere că ne ținem promisiunile și că nu facem rabat de la aceste priorități esențiale pentru noi. Și pentru acest nou segment vom implementa cele mai stricte standarde de control al calității și siguranței alimentare, vom utiliza tehnologii avansate și procese riguroase de testare pentru a ne asigura că fiecare produs respectă cele mai înalte standarde. La fel ca în cazul afacerii care ne-a consacrat, vom pune mereu nevoile și preferințele consumatorilor (de această dată căței și pisici) și ale iubitorilor de animale, în centrul tuturor acțiunilor noastre de dezvoltare de produse. Acestea vor avea la bază o abordare științifică pentru a asigura echilibrul optim între nutriție și gust,



menținând în același timp standardele noastre ridicate de calitate. Suntem siguri că membrii necuvântători ai „familiei extinse”, vor iubi noile produse la fel de mult cum oamenii iubesc produsele TRANSAVIA”, explică **Theodora Popa-Liteanu, Vicepreședinte TRANSAVIA.**

TRANSAVIA este liderul pieței locale de carne de pui, fiind una dintre cele mai importante afaceri de familie, care deține și produce brandurile de *carne de pui Fragedo* și *semipreparate pe bază de carne pui Papane*. Cu capital 100% românesc, compania este unul dintre cei mai mari contribuitori la buget și angajatori români, având aproximativ 2.300 de angajați. Este singurul mare producător din regiune care controlează întregul lanț de producție, de la cultivarea cerealelor până la produsul finit livrat consumatorilor. Toți puii provin exclusiv din fermele proprii (reproducție, incubație și creștere) și sunt procesați doar în facilitățile deținute, asigurând trasabilitate completă și standarde constante de calitate și siguranță deplină. În fiecare an, în fermele localizate în 8 județe, abatoarele și fabrica de procesare deținute, afacerea de familie produce peste 120.000 de tone de carne de pui, respectând cele mai înalte standarde de calitate și siguranță alimentară, confirmate prin certificări prestigioase internaționale. Aproximativ 30% din producție este destinată exportului în state europene și pe alte piețe internaționale. În cei peste 34 de ani de activitate, TRANSAVIA a investit constant în modernizare și în tehnologie de ultimă

generație și a adoptat inovația ca sursă de creștere sustenabilă a business-ului și de predictibilitate pentru viitor.

În România sunt peste 4,2 milioane de câini (locul 9 în Europa) și 4,4 milioane de pisici (locul 10 în Europa). Euromonitor 2024 indică faptul că piața de hrană de animale de companie din România are trecut de 1 mld. EUR (4.929 mil RON), în creștere cu +9.7% vs 2023, cu o proporție de 63% din hrană câini și 37% pisici. Datele de piață disponibile indică faptul că în comerțul modern, sub 3% din hrana de pisici și câini provine din România.

DESPRE TRANSAVIA

TRANSAVIA este liderul pieței avicole locale și una dintre cele mai importante afaceri de familie cu capital 100% românesc. Cu un portofoliu puternic de branduri, precum *Fragedo* (carne de pui premium) și *Papane* (semipreparate din carne de pui), TRANSAVIA se poziționează și ca lider în zona de capital de brand, deținând cel mai valoros portofoliul de mărci din industria alimentară, conform topului Brand Finance® Romania 2025. *Fragedo*, marca emblemă a companiei, este primul brand din România care, în urma evaluării Consiliului Român pentru Publicitate (RAC) a primit dreptul de a purta pe spotul TV sigiliul Marca Etică, ce atestă respectarea principiilor etice și a bunelor practici de publicitate. De peste 34 de ani, TRANSAVIA se diferențiază printr-un model de afacere complet integrat „de la bob la furculiță”,

fiind singurul mare producător din regiune care controlează întregul lanț de producție, de la cultivarea cerealelor până la produsul finit livrat consumatorilor. Toți puii provin exclusiv din fermele proprii (reproducție, incubație și creștere) și sunt procesați doar în facilitățile deținute, asigurând trasabilitate completă și standarde constante de calitate și siguranță deplină. În fiecare an, în fermele localizate în 8 județe, abatoarele și fabrica de procesare deținute, afacerea de familie produce peste 120.000 de tone de carne de pui, respectând cele mai înalte standarde de calitate și siguranță alimentară, confirmate prin certificări prestigioase internaționale. Aproximativ 30% din producție este destinată exportului în state europene și pe alte piețe internaționale. Compania a integrat constant tehnologie de ultimă generație și inovații în procesele sale, folosind echipamente moderne pentru a optimiza trasabilitatea, a reduce risipa și a garanta consistența produselor. De altfel, TRANSAVIA este un pionier al sustenabilității în industria alimentară din România, realizând cea mai mare investiție în energie verde din sector, asigurându-și în mare parte, energia necesară proceselor de producție din surse proprii regenerabile. Începând cu 2019, compania publică Rapoarte de Sustenabilitate, consolidându-și angajamentul față de transparență, responsabilitate și guvernanță solidă. În plus, TRANSAVIA este singura companie românească semnatară a Codului de Conduită al Uniunii Europene privind Practicile Responsabile Comerciale și de Marketing în Sectorul Alimentar. Cu aproximativ 2.300 de angajați, TRANSAVIA este unul dintre cei mai mari angajatori români. Echipa companiei, formată din profesioniști din multiple arii, fiind fundamentul dezvoltării sustenabile și al reputației solide de care compania se bucură.

TRANSAVIA își extinde operațiunile în domeniul producției hranei de animale de companie din regiune, completând astfel modelul său integrat, *de la bob la furculiță*, cu o nouă verigă, „la bol”, realizând cea mai mare investiție antreprenorială (peste 150 de milioane de euro, din fonduri proprii, prin reinvestirea profitului realizat) din regiune, în acest sector.

Topul Național al Firmelor Private din România, ediția 33



IMM România, cea mai mare confederație patronală a antreprenorialului românesc, a premiat, luni, 10 noiembrie a.c., cele mai performante companii mici și mijlocii din România și cei mai merituoși antreprenori

din ultimul an, în cadrul celei de a 33-a ediții a Topului Național al Firmelor Private din România.

"A fost un an plin de provocări, dar și de lecții valoroase, în care mulți dintre noi au

redescoperit puterea de a merge mai departe. Indiferent cât de mari sunt obstacolele, performanța și pasiunea rămân reperatele celor care construiesc România. Adevărații campioni ai României sunt antreprenorii care ne învață zi de zi lecția curajului, a perseverenței și a responsabilității. Vom continua să susținem inovația, investițiile și educația profesională și să recunoaștem campionii autentici ai economiei reale. Pentru că împreună, prin performanță, pasiune și unitate, suntem și vom rămâne IMM România," a declarat Florin Jianu, Președinte IMM România

De-a lungul anilor, evenimentul „Topul Național al Firmelor Private din România” a reunit peste **37.000 de participanți** și a premiat **aproximativ 24.000 de firme** în plen. Anul acesta, au intrat în analiza IMM România un număr de **898.915 de firme**, fiind realizate peste **9000 de clasamente**

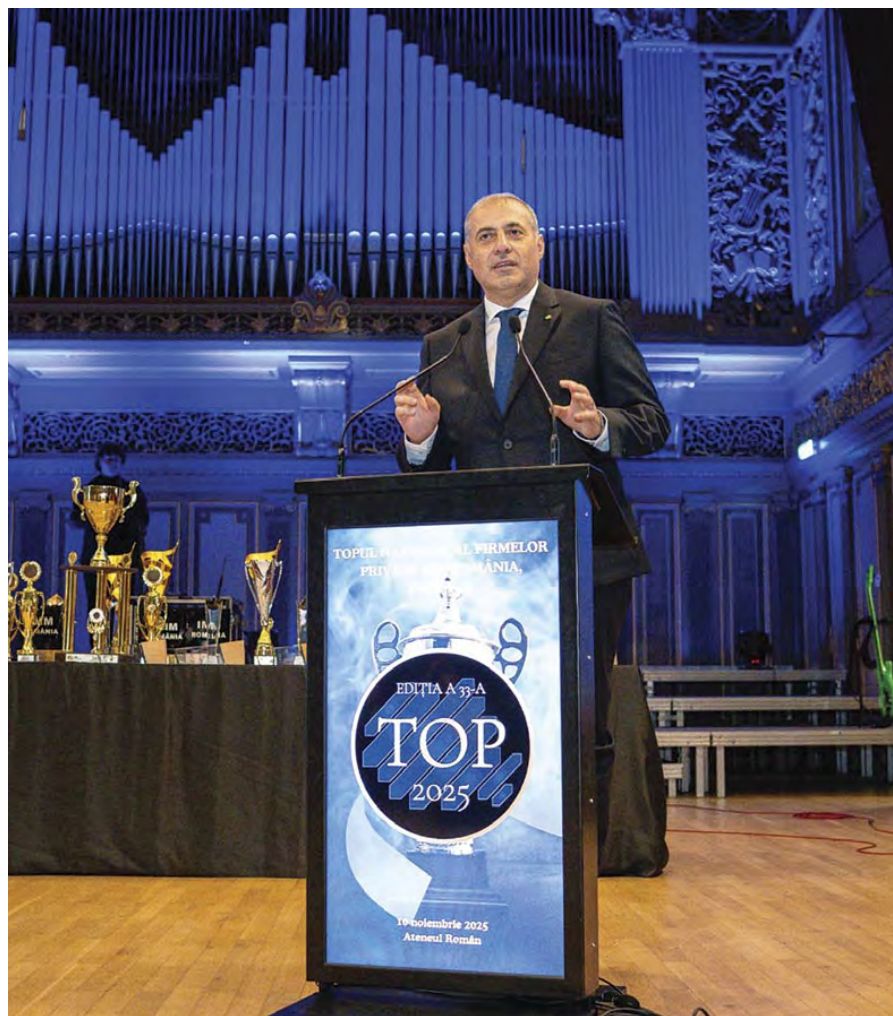


naționale generale (micro, mici, mijlocii, mari și pentru nou înființate), naționale pe domenii de activitate – cod CAEN (micro, mici, mijlocii, mari și pentru nou înființate) și regionale generale (micro, mici, mijlocii, mari și pentru nou înființate), în funcție de profitul brut (PB), cifra de afaceri (CA), productivitate și performanța globală în afaceri.

Evenimentul de la Ateneul Român s-a bucurat de participarea unor invitați de cel mai înalt nivel din România:

- **Florin Jianu**, Președinte IMM România
- **Roxana Minzatu**, Vicepreședinte Executiv, Comisia Europeană (Mesaj Video)
- **Radu Burnete**, Consilier Prezidențial
- **Petre Florin Manole**, Ministrul Muncii, Familiei, Tineretului și Solidarității Sociale
- **Mihai Jurca**, Șef al Cămarilor Prim-ministrului României
- **Victor Negrescu**, Vicepreședinte Parlamentul European
- **Mihai Covaliu**, Președinte Comitetul Olimpic și Sportiv Român
- **Răzvan Burleanu**, Președinte Federația Română de Fotbal
- **Ana Maria Brînză**, Campioană olimpică, dublă campioană mondială și multiplă campioană europeană la scrimă
- **Horia Colibășanu**, Singurul român care a urcat 11 dintre cele 14 vârfuri de peste 8.000 de metri
- **Georgeta Andrunache**, Cvintuplă campioană olimpică la canotaj
- **Virgil Stănescu**, jucător de baschet român și antreprenor
- **Sterică Fudulea**, secretar general IMM România
- **Ovidiu Nicolescu**, președinte de onoare IMM România
- **Ionuț Stanimir**, Director of Marketing & Communication BCR
- **Gabor Olajos**, Country Managing Director, Pluxee Romania and Bulgaria
- **Călin Matei**, CEO Groupama Asigurări
- **Sorin Ignat**, Director Agribusiness Banca Transilvania
- **Anca Caus**, Head of Sales Visa

Eveniment realizat cu sprijinul: BCR, Pluxee Romania, BT, Groupama, Visa, Exim bank, Bookster, Astra Vagoane Calatori, Coral Impex, Citadina 98, Criboser, NonStop Consulting, Sicor, Vreau Credit, Pflęge 24 Roxmar, BDM Grup Invest, Takko Fashion



Florin Jianu, Președinte IMM România

International, Merak Advertising, IGT Services and Technologies, Arhivatorul, ESTA Construction, Top Med Bunavestire, New Design Composite, Materom, Saint International.

Parteneri media: Antena 3 CNN, Bursa, Financial Intelligence, Club Antreprenor, Revista Economistul, Ziarul News, Start-up Café, The Diplomat, Energynomics, Canal 33.



48 de antreprenoare și-au accelerat afacerile prin Start Her Journey



START HER JOURNEY

Îți dezvolti afacerea pas cu pas.

IMPACT HUB Bucharest

Raiffeisen Bank



PHILIP MORRIS ROMÂNIA

48 de antreprenoare la început de drum au finalizat programul **Start Her Journey**, un parcurs intensiv de trei luni prin care și-au dezvoltat competențe practice de creștere a afacerii. **Programul a fost realizat de Impact Hub Bucharest și Raiffeisen Bank România, în parteneriat cu Philip Morris România.**

Inițial conceput pentru 20 de participante, programul a fost extins la 48 datorită numărului mare de aplicații și a interesului ridicat.

„Cred că fiecare nou început poartă în el o șansă. Atunci când antreprenoarele au acces la instrumente care le oferă claritate și structură, ideile lor capătă formă și pot deveni modele de business care funcționează cu adevărat. Pregătirea adecvată nu e doar un pas tehnic, e fundația care face ca tot ce urmează să fie mai simplu, mai sigur și mai aproape de succes.” - **Laura Mihăilă, Director de Marketing, Comunicare & CX, Raiffeisen Bank România.**

Programul Start Her Journey a fost gândit pentru antreprenoare cu vârste între 18 și 35 de ani, care dețin un SRL sau PFA activ, au rol decizional în companie și vânzări deja realizate. Scopul programului a fost de a le ajuta să-și structureze planurile de creștere și să adopte instrumente moderne de business.

NOUTĂȚILE START HER JOURNEY

Programul a fost structurat în trei module aplicate, fiecare vizând o etapă esențială în dezvoltarea unei afaceri sustenabile, de la branding și vânzări până la utilizarea inteligenței artificiale.

Primul modul, „Branding și oportunități de creștere a afacerii”, susținut de Dragoș Smeu, Founder & Trainer @ Mavericks, a fost axat pe definirea identității de brand și a strategiei de comunicare. Participantele au lucrat la clarificarea publicului-țintă, la dezvoltarea mesajelor și la aplicarea studiilor de caz din afaceri locale. La finalizarea modulului, antreprenoarele au avut o strategie clară de branding și comunicare, adaptată propriului model de afacere. În cadrul acestui modul, Claudia Filip, Product Manager @ factory by Raiffeisen Bank și Cristina Lazăr, Product Manager @ factory by Raiffeisen Bank, au susținut o prezentare despre soluțiile de finanțare disponibile prin programul factory și modul în care acesta sprijină antreprenorii.

Următorul modul, „Găsește-ți clienții: canale de vânzare și tehnici de fidelizare”, susținut de Luiza Novac Nomicos, International Executive Coach & Business Strategist, a ajutat participantele să-și

redefinească relația cu procesul de vânzare – de la „a vinde” la „a rezolva nevoile reale ale clientului”. Antreprenoarele au învățat să-și identifice clientul ideal, să-și construiască o propoziție unică de valoare și să aplice strategii personalizate de conversie și retenție.

Prin exerciții aplicative și studii de caz, au înțeles importanța perseverenței: 80% dintre vânzări se realizează după cel puțin cinci interacțiuni, iar succesul depinde de consecvență, empatie și încredere. Modulul a combinat elemente de storytelling, educare și persuasiune etică, oferind participanților instrumente concrete pentru crearea unor relații de business autentice și de durată. La final, fiecare participantă și-a dezvoltat propria strategie de vânzări, aplicabilă imediat.

Ultimul modul, dedicat inteligenței artificiale (AI), a deschis noi perspective despre cum poate fi folosită tehnologia pentru eficientizarea activităților și accelerarea creșterii afacerilor. Alex Bordei, Co-Founder @ ICE Felix & Early Alpha Engineering, a ghidat antreprenoarele în explorarea aplicațiilor AI care pot fi integrate imediat în activitatea zilnică și le-a arătat cum pot folosi aceste instrumente pentru optimizarea comunicării și a vânzărilor. Participantele au rămas cu un

set de instrumente practice și metode aplicabile, menite să economisească timp și să valorifice avantajele noilor tehnologii. „Programul Start Her Journey le-a adus participantelor claritate strategică, o înțelegere mai profundă a etapelor de creștere a afacerii și instrumente concrete pentru monitorizarea performanței. Multe au menționat că, pentru prima dată, au structurat clar obiectivele, KPI-urile și poziționarea brandului lor pe piață”, a spus **Oana Craioveanu, CEO & Cofondator Impact Hub Bucharest.**

CÂȘTIGĂTOARELE PROGRAMULUI START HER JOURNEY

Două antreprenoare au fost desemnate câștigătoare ale programului pentru progresul și aplicabilitatea strategiilor dezvoltate pe parcurs. Acestea vor beneficia de un pachet de vizibilitate oferit de Impact Hub Bucharest și Startarium, care include realizarea unui video de promovare pentru social media și publicarea unui articol pe platforma Startarium. În plus, antreprenoarele vor avea acces prioritar la sesiuni de conectare cu mentori și potențiali investitori din rețeaua Impact Hub, menite să le sprijine în scalarea afacerii și în atragerea de parteneriate strategice.

Ruxandra Schitea, fondatoarea **Amberlis**, oferă servicii de comunicare vizuală menite să elimine barierele de limbaj prin design intuitiv și soluții creative de vizualizare a informațiilor. **Ana Cambei**, fondatoarea **Funlandia**, a dezvoltat un brand românesc dedicat copiilor și părinților, care îmbină joaca, învățarea și creativitatea prin jocuri educative și ateliere interactive. La finalul celor trei luni, participantele au remarcat o creștere semnificativă a încrederii în propriile decizii de business și a

capacității de a folosi instrumente digitale pentru eficientizarea muncii.

Start Her Journey a oferit know-how practic și un cadru de colaborare ce s-a transformat într-o comunitate activă de antreprenoare.

DESPRE IMPACT HUB BUCHAREST

Impact Hub Bucharest sprijină antreprenorii și inovatorii prin programe de accelerare, mentorat, comunitate și spații de lucru colaborative, conectând ecosistemul local la oportunități regionale și internaționale. Lansat în 2012, Impact Hub Bucharest a fost primul spațiu de coworking din România și face parte din rețeaua globală Impact Hub, prezentă în peste 110 locații din 68 de țări. Prin inițiative proprii și parteneriate, oferă sprijin pe tot parcursul călătoriei antreprenoriale — de la educație și validare la creștere, acces la resurse, finanțare și rețele. Platforma Startarium completează acest demers cu conținut educațional, instrumente și programe dedicate antreprenorilor din România. <https://impacthub.ro/>

DESPRE RAIFFEISEN BANK ROMÂNIA

Raiffeisen Bank, bancă universală de top, cu capitalizare și lichiditate solide, activează pe piața bancară din România deservind aproximativ 2,3 milioane de clienți, persoane fizice și juridice.

De peste 25 de ani, Raiffeisen Bank susține mediul economic din România, oferind produse și servicii financiare dezvoltate pentru a acoperi nevoile clienților. Având ca principiu fundamental responsabilitatea, contribuim la dezvoltarea societății prin finanțarea economiei reale și sustenabile. Totodată, suntem implicați în comunitate, prin susținerea a 5 piloni de dezvoltare:

“Programul Start Her Journey a fost gândit pentru antreprenoare cu vârste între 18 și 35 de ani, care dețin un SRL sau PFA activ, au rol decizional în companie și vânzări deja realizate.

educație, ecologie urbană, sport ca stil de viață sănătos, inovație și nu în ultimul rând, artă și cultură. www.raiffeisen.ro

DESPRE PHILIP MORRIS ROMÂNIA

Philip Morris România este filiala locală a Philip Morris International (PMI), o companie internațională de top din domeniul bunurilor de larg consum, lider pe piață. PMI și-a propus să construiască un viitor fără fum și să își extindă, pe termen lung, portofoliul cu produse din afara sectorului de produse care conțin tutun sau nicotină.

Philip Morris România este un contribuabil important în economia României, având peste 1.500 de angajați, dintre care 80% lucrează în fabrica din Otopeni. Peste 90% din producția fabricii din Otopeni este exportată către 54 de piețe de pe cinci continente. Astfel, compania joacă un rol important în susținerea finanțelor publice, prin contribuții substanțiale la bugetul de stat prin taxe și impozite. Această amprentă economică subliniază importanța strategică a țării în operațiunile globale ale PMI și în peisajul socio-economic mai larg.

Compania este implicată în comunitățile în care își desfășoară activitatea și sprijină inițiative și proiecte care generează valoare adăugată pentru societate.

Compania investește în proiecte dedicate antreprenoriatului și inovației, încurajând dezvoltarea ideilor și afacerilor care pot transforma economia locală. În plan social, susține proiecte menite să îmbunătățească calitatea vieții și să ofere sprijin grupurilor vulnerabile. În domeniul artei și culturii, susține și promovează creația artistică contemporană. Totodată, se implică activ în protecția mediului și derulează programe care reduc impactul asupra ecosistemelor și sprijină biodiversitatea. www.philipmorris.ro

“Programul Start Her Journey le-a adus participantelor claritate strategică, o înțelegere mai profundă a etapelor de creștere a afacerii și instrumente concrete pentru monitorizarea performanței.

HumAInity 2025: România are o creștere de 20% în digitalizarea administrației, dublu față de media europeană



inteligentă umană înseamnă capacitatea de a conecta emoția cu rațiunea. „Inteligenta înseamnă, în esență, capacitatea de a conecta lucruri – de a lega emoția de rațiune, sentimentul de intuiție, ceea ce nu există încă de ceea ce ar putea fi. Aceasta este adevărata trăsătură care ne face profund umani”, a spus Dr. Andrei Stupu.

Cercetătorul a explicat că majoritatea modelelor AI existente nu au sensibilitate morală, așa că performanța și optimizarea trebuie completate cu reflecție, empatie și responsabilitate umană.

LIDERII - ÎNTRE PRESIUNE, SINGURĂTATE ȘI EPUIZARE EMOȚIONALĂ

Într-o perspectivă complementară, **Domnica Petrovai**, Emotional Healthy Workplaces Expert, a discutat despre efectele izolării, digitalizării accelerate și tranzițiilor continue asupra stării psihice a liderilor: Liderii din cultura noastră gestionează adesea adulți cu un grad mare de imaturitate emoțională. Rezultatul: pasiv-agresivitate și negativism – toate alimentate de anxietate și toleranță scăzută la efort, a explicat **Domnica Petrovai**.

România înregistrează o creștere accentuată, de 20 de procente, în procesul de digitalizare a administrației publice locale și naționale – dublu față de media europeană. Informația a fost prezentată de Dragoș Cristian Vlad, președintele Autorității pentru Digitalizarea României (ADR), în cadrul evenimentului HumAInity 2025.

Reprezentantul ADR a subliniat că principala provocare a accelerării digitale nu este tehnologia în sine, ci adaptarea resursei

umane și deschiderea utilizatorilor către noile instrumente.

DE LA PERFORMANȚĂ LA PREZENȚĂ: O NOUĂ DEFINIȚIE A INTELIGENȚEI

În cadrul aceluiași eveniment, Dr. Andrei Stupu, Fullbrigh Doctoral Research at Harvard, Intelligence, a atras atenția asupra nevoii de echilibru între cunoaștere, morală și tehnologie, explicând că adevărata



Acesta a explicat importanța autoreglării sistemului nervos și a menținerii „zonei verzi”, starea de echilibru între conectare, adaptabilitate și prezență conștientă: Nu putem conduce dacă suntem deconectați de noi. Conectarea înseamnă să fim prezenți, nu pe pilot automat.

„Inteligența artificială este deja prezentă în viețile noastre și trebuie să învățăm cum să o gestionăm în avantajul nostru, la nivel de business și personal. În același timp, succesul real nu constă doar în adoptarea tehnologiilor, ci și în modul în care le integrăm responsabil, cu atenție la impactul asupra oamenilor și a culturii organizaționale. AI devine cu adevărat valoros atunci când combinăm eficiența algoritmilor cu judecata, empatia și creativitatea umană”, a spus Mădălina Uceanu, organizatoarea HumAInity la finele conferinței.

Evenimentul, aflat la prima ediție, a fost organizat de **CareerAdvisor & Portal HR** și a reunit specialiști din zona resurselor umane, cercetători, juriști, futurologi, psihologi, dezvoltatori de aplicații bazate pe AI, dar și reprezentanți ai unor instituții din zona economică și administrativă. Intre vorbitori s-au numarat și **Radu Hanga** (Președintele Consiliului de Administrație al Bursei de Valori București), **Andreea Stănescu** (Head of Business Management, Infrastructure & Cloud, Site Lead Romania, London Stock Exchange), **Ana-Maria Baci** (TOP 250 Women in IP), **Victor Kapra** (Jurnalist Civilization.ro), **Ciprian Todea** (AI expert and entrepreneur), **Luiza Muller** (HR Director, Orange), **Irina Veriotti** (Recruitment Manager, Orange) și **Diana Stafie Parfeni** (Foresight Strategist).



Libra Internet Bank și Banca de Investiții și Dezvoltare accelerează accesul la finanțare pentru antreprenori și comunități locale

Libra Internet Bank a semnat cu Banca de Investiții și Dezvoltare (BID) Convenția de Garantare privind garanția de Portofoliu pentru IMM și Convenția de Garantare Individuală pentru mediul public, consolidând parteneriatul strategic pentru sprijinirea dezvoltării economice și a proiectelor sustenabile din România. Prin aceste două convenții, Libra Internet Bank își extinde capacitatea de finanțare a antreprenorilor și a entităților publice locale, facilitând accesul la resurse pentru investiții, capital de lucru și proiecte de interes comunitar. Garanțiile oferite de Banca de Investiții și Dezvoltare pot acoperi până la 70% din valoarea creditelor acordate IMM-urilor, respectiv până la 80% pentru start-up-uri, companii inovatoare sau afaceri cu acționariat feminin.

„Parteneriatul cu Banca de Investiții și Dezvoltare ne oferă un cadru solid prin care putem sprijini antreprenorii români și administrațiile locale să își transforme proiectele în realitate. Este o colaborare care ne permite să extindem accesul la finanțare sustenabilă, să reducem cerințele de garanții proprii și să accelerăm investițiile care contribuie la dezvoltarea unei economii moderne și competitive. Este un pas firesc în strategia noastră de a combina expertiza digitală cu finanțarea responsabilă, într-un mod care sprijină inovația, dezvoltarea și sustenabilitatea”, a declarat **Lucian Anghel, Director General-Adjunct al Libra Internet Bank.**

„Parteneriatul cu Libra Internet Bank marchează un nou pas în operaționalizarea mecanismelor de garantare prin Banca de Investiții și Dezvoltare. Prin semnarea celor două convenții punem la dispoziția economiei reale instrumente complementare, adaptate nevoilor fiecărui segment.



Lucian Anghel, Director General-Adjunct al Libra Internet Bank

Autoritățile publice și companiile lor pot finanța proiecte strategice pentru infrastructură și servicii publice, iar antreprenorii au acces mai ușor la credite pentru investiții, digitalizare și tranziție verde, cu garanții de stat care reduc semnificativ nevoia de colateral. Ne dorim ca, împreună cu băncile partener, să accelerăm atât dezvoltarea locală, cât și inițiativele mediului de afaceri, transformând aceste programe într-un motor real de modernizare la nivel național”, a subliniat **Dan Sandu, Director General Banca de Investiții și Dezvoltare.** Prin Convenția de Garantare privind garanția de Portofoliu pentru IMM, Libra Internet Bank își consolidează sprijinul acordat antreprenorilor și companiilor mici și mijlocii, oferindu-le acces mai rapid la finanțare pentru activitatea curentă sau pentru investiții în dezvoltare. Finanțările pot acoperi achiziția de echipamente și tehnologii moderne, extinderea capacităților de producție, proiecte de

eficiență energetică sau nevoi de capital de lucru, precum stocuri, salarii și utilități. Cu garanții BID de până la 70% – respectiv 80% pentru start-up-uri, companii inovatoare sau afaceri cu acționariat feminin – convenția facilitează accesul la creditare și stimulează investițiile sustenabile în mediul de afaceri.

În același timp, prin Convenția de Garantare Individuală, Libra Internet Bank poate finanța Unități Administrativ-Teritoriale, companii de utilități publice și alte entități de interes public, pentru proiecte care vizează dezvoltarea durabilă a comunităților locale și regionale. Finanțările pot acoperi investiții în active corporale și necorporale, cu garanții de până la 80% din valoarea creditului și maturități de până la 14 ani. Toate proiectele eligibile vor respecta principiile DNSH (Do No Significant Harm) și criteriile de sustenabilitate stabilite de BID și Libra Internet Bank, contribuind la tranziția verde și la consolidarea economiei locale.

DESPRE LIBRA INTERNET BANK

Libra Internet Bank este specializată în oferirea de produse și servicii dedicate Profesiiilor liberale și companiilor din Real Estate și Agribusiness. Libra Internet Bank este, de asemenea, partenerul celor mai importante fintech-uri internaționale prezente în țară. Libra Internet Bank oferă plăți instant în lei și în euro, precum și un serviciu de inteligență artificială generativă bazat pe voce în aplicația sa de mobile banking. Libra Internet Bank are o rețea de 59 de sucursale în București și alte orașe mari din România. Libra Internet Bank a fost înființată în 1996 în București și face parte din grupul american de investiții New Century Holdings (NCH).

Sunt Ioana Gheorghe, Wedding Planner și fondator al Perfect Royal Events. Pentru mine, un eveniment nu începe cu un buget sau o listă de furnizori, ci cu oamenii din fața mea — cu personalitatea lor, cu stilul lor, cu ceea ce îi face unici. Ascult, observ și creez un concept care li se potrivește cu adevărat.

Începând cu anul 2026, am dezvoltat trei direcții conceptuale, fiecare construită în jurul emoției:

Eleganță fără exces. Rafinament fără artificii. Experiențe care rămân.



Ioana Gheorghe - Event Planner
Telefon: 0736 425 287
Email: office@petreceriperfecte.ro
Website: www.petreceriperfecte.ro



POSM Display



**CARTON ONDULAT
HDF / MDF / ALTE MATERIALE RIGIDE
rezistență 25 kg/poliță**

www.largeformat.globalprint.ro