



Nr. 27, februarie 2026

clubantreprenor.ro

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



Interviu cu

Adrian Stan

CEO, Greentech Professionals

CONSOLIDARE, EXTINDERE ȘI MATURIZARE

021 9400
sixtgroup.ro

ALL WAYS

SIXT



Rent a Car • Operational Leasing

Car Service • SH & New Cars • Electric Buses

Forumul de francize și antreprenoriat, ediția a II-a & Expo Francize 2026 – 26 martie 2026, Institutul Național de Statistică

Club Antreprenor, CMV Law by Mihaela Mocanu și BaF - Biroul de Afaceri în Franciză organizează joi, 26 martie 2026, **Forumul de francize și antreprenoriat**, ediția a II-a și **Expo Francize 2026**.

Dezbaterea și expoziția sunt realizate cu participarea IREF (Federația Rețelor Europene de Franciză și Parteneriat) și cu sprijinul Camerei de Comerț și Industrie București.

Evenimentul va avea loc la Sala de Conferințe și spațiul expozițional de la Institutul Național de Statistică - Bulevardul Libertății, Nr. 16, Sector 5, București (lângă Palatul Parlamentului și Parcul Izvor).

Forumul de francize și antreprenoriat include și o expoziție a celor mai active francize din România, discuții formale în cadrul seminarelor interactive, discuții informale în timpul pauzelor, a working lunch-ului și a cinei - organizată exclusiv pentru partenerii Forumului de francize și antreprenoriat.

VORBITORI

În deschidere: **dr. Mihaela MOCANU**, avocat specializat în franciză, autor al cărții *Franciza, francizarea. Ghid practic*, ajunsă la ediția 3 și **Luca DRĂGAN**, Managing Partner, Biroul de Afaceri în Franciză
Keynote speaker: Michael KAHN, Președintele IREF (Federația Rețelor Europene de Franciză și Parteneriat)

Daniela BĂDILĂ, Director General, Consiliul Concurenței

Adriana RECORD, Director executiv al Camerei de Comerț, Industrie și Agricultură Franceze în România (CCIFER)

Catherine Salomon, Președintele delegației pentru Strasbourg și Rinul de Jos din cadrul Camerei de Comerț și Industrie (CCI) Alsace Eurométropole

George BĂDESCU, Director Executiv, Asociația Marilor Rețele Comerciale din România (AMRCR)

Reprezentant al Organizației Patronale a Hotelurilor și Restaurantelor din România (HORA)

Radu SAVOPOL, fondatorul lanțului de cafenele 5 to go

Gabriel MELNICIU, proprietar franciza SPARTAN și HERCULES

Raluca MOVILĂ, Director rețeaua BRICO342, magazine de bricolaj

Bogdan FARCAȘ, asociat al Mango Broker

Nicolae PALEA, fondator rețeaua Pizza de Nico, exemplu de reușită în franciză în Franța

Reprezențanți – francizori și francizați – ai celor mai dinamice francize din România



Moderator: **Mihaela MOCANU**, avocat, autor al cărții *Franciza, francizarea. Ghid practic*, ajunsă la ediția Nr. 3

BENEFICII PARTICIPANȚI

Vei învăța de la unii dintre cei mai buni francizori (proprietari de afaceri)

Îți vei face contacte noi

Vei afla noutăți din următoarele domenii: management, legislație, digitalizare, fiscalitate, marketing

Vei găsi surse de inspirație și idei inovatoare

PENTRU ÎNSCRIERI

office@clubantreprenor.ro



4

INTERVIUL EDIȚIEI

**Consolidare, extindere
și maturizare**

Interviu cu Adrian Stan,
CEO, Greentech Professionals

NR. 27, FEBRUARIE 2026

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

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

**10 Redăm viață monumentelor istorice,
fără a le altera identitatea**

Interviu cu Flavio Finta, Director General, Rasub
Construct

**14 VENTURO – Expertiză, rigoare
și viziune în managementul proiectelor
de infrastructură**

**18 Creștem sănătos, prin servicii medicale
de calitate, echipe solide și o relație
autentică cu pacienții**

Interviu cu Nicoleta-Nadia Oprea, medic primar
cardiologie, Fondator AmaMed Expert Center

**24 Suntem un partener juridic
de încredere pentru proiecte cu miză
ridicată și componentă internațională**

Interviu cu avocatul Cristian Eftimie,
Partener fondator, Eftimie & Asociații

**28 Securitatea nu este un cost tehnic,
ci un exercițiu de guvernanță și maturitate
organizațională**

Interviu cu Cristiana Deca, Expert Cybersecurity,
CEO & Cofondator, Decalex Digital

**30 10 ani în piața lichidărilor imobiliare:
Evoluția pieței și oportunități**

Articol de Florin Burta, fondator licitatii-lichidare.ro

**32 Perspective 2026 și managementul
riscurilor**

**34 Fizioterapia este un proces continuu,
nu doar o oră pe săptămână**

Interviu cu Andrei Gheorghe, fizioterapeut,
Fondator, in-flow.ro

**38 În cadrul stagiunii Musical Extravaganza
veți vedea interpretări deosebite și artiști de
calitate**

Interviu cu tenorul Ștefan von Korch

**42 Implicare strategică în comunitate:
Fundația pentru o Românie Modernă,
susținător al Asociației Culturale
a Camerunezilor din România / ASCAM,
în cadrul cauzei „Din suflet”**

**43 MAHABIZ 2026. Despre leadership,
claritate și decizii asumate**

**44 Misiune economică la Dubai.
Oportunități de extindere internațională în
cadrul Târgului Gulfood**

**45 Romania-UAE Strategic Bridge. România
devine poarta investițiilor din Orientul
Mijlociu**

**45 Fundația pentru o Românie Modernă,
premiată pentru „Acțiuni umanitare și
filantropice” la secțiunea Protecție socială
și umanitară**

**46 Managementul prevenției, dificultății
financiare și insolvenței**

**48 Forumul antreprenorilor din turism
și HoReCa**

BUSINESS NEWS

**57 City Grill Group este câștigătorul licitației
desfășurate de Cazinoul din Constanța
pentru operarea unei cafenele-bistro**

**58 Kaufland România lansează campania
națională „Te strigă Kaufland”, dedicată
producătorilor locali**

**59 AQUILA accelerează digitalizarea
proceselor de resurse umane pentru
a susține scalarea operațiunilor
și integrarea post-achiziții**

**60 Ce au citit românii prin Bookster în 2025:
obiceiurile de lectură ale angajaților din
companii**

**62 Analiză Storia: Cât costă apartamentele
în marile orașe și cum se reflectă prețurile în
nivelul de trai**

POSM Display



CARTON ONDULAT
HDF / MDF / MATERIALE RIGIDE
(rezistență **+25 kg**/poliță)

www.largeformat.globalprint.ro

Consolidare, extindere și maturizare

Interviu cu **Adrian Stan**, CEO, Greentech Professionals

Ce reprezintă Greentech Professionals în segmentul de energie eoliană și solară din România și al dezvoltării infrastructurii în această industrie?

Greentech Professionals reprezintă, în primul rând, o companie care livrează. Într-o industrie în care toată lumea vorbește despre potențial, despre tranziție energetică și despre viitor, noi suntem cei care transformă proiectele în realitate, pe teren, cu oameni, utilaje, logistică și control.

Suntem activi în zona de energie regenerabilă, în special în fotovoltaic, și acoperim atât execuția propriu-zisă, cât și managementul de proiect și infrastructura necesară ca un parc să fie construit corect și pus în funcțiune la timp. Diferența reală, în piața noastră, nu se face prin promisiuni, ci prin capacitatea de a mobiliza repede, de a organiza sute de oameni și de a păstra aceeași calitate de la primul până la ultimul MW.

Cum sunteți organizați în prezent?

Greentech Professionals este organizată pe un model simplu și eficient, construit pentru proiecte mari și pentru livrare rapidă. Avem o structură clară între zona de management și coordonare, echipele din teren și departamentele de suport din birou, astfel încât fiecare proiect să fie controlat din punct de vedere al termenelor, calității și costurilor. Lucrăm cu echipe proprii și colaboratori specializați, în funcție de specificul fiecărui proiect, iar modul nostru de lucru este orientat pe disciplină, comunicare și responsabilitate. Pentru noi, organizarea nu este un detaliu, este baza performanței și motivul pentru care putem susține mai multe proiecte simultan, în România și în afara țării.

Cum vă motivați și stimulați echipa de angajați și colaboratori? Ce investiții realizați anual cu pregătirea profesională?

Eu cred că oamenii sunt motivați atunci când simt două lucruri: corectitudine și respect. În construcții, mai ales în energia regenerabilă, nu poți ține o echipă puternică doar cu vorbe. Trebuie să existe disciplină, reguli și stabilitate. Noi stimulăm echipa prin predictibilitate. Salariile trebuie să fie la timp, condițiile trebuie să fie corecte, iar omul trebuie să simtă că dacă muncește bine, crește. În plus, pun foarte mult accent pe promovarea oamenilor din interior. Un team leader bun poate deveni supervisor, un supervisor bun poate deveni un om cheie în companie. Asta creează loialitate și performanță. În ceea ce privește pregătirea profesională, investiția noastră este constantă, chiar dacă nu o tratăm ca pe un simplu „training anual”. În realitate, pregătirea înseamnă procedură, standard și control. Îi învățăm pe oamenii cheie cum să lucreze, cum să raporteze, cum să verifice, cum să respecte calitatea și securitatea. Eu vreau ca fiecare om care intră în companie să înțeleagă din primele zile ce înseamnă ritmul și standardul Greentech.

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

Valorile noastre sunt simple, dar foarte ferme: seriozitate, responsabilitate, calitate și respect. Eu nu cred în „merge și așa”. În domeniul nostru, orice greșală se vede și costă. De aceea, prefer să verific de două ori și să fac o dată corect, decât să repar de trei ori. În același timp, cred mult în asumare. Când apare o problemă, nu ne ascundem, nu căutăm vinovați și nu pasăm

responsabilitatea. O rezolvăm. În timp, asta construiește reputație și încredere.

Cât de importantă este încrederea, credibilitatea și notorietatea profesională pe care o transmite un manager de companie clienților săi?

Este esențială. În industria energiei, clientul nu cumpără doar execuție. Clientul cumpără liniște. Cumpără siguranța că proiectul va fi gata, că nu apar surprize, că există control și că, dacă apare o situație dificilă, cineva o gestionează matur.

Credibilitatea unui manager se simte din modul în care vorbește, din felul în care își asumă, din istoricul lui și din consistența livrărilor. Notorietatea se construiește în ani, dar credibilitatea se poate pierde într-o lună. De aceea, eu pun accent pe comunicare directă, transparență și rezultate, nu pe aparențe.

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 provin în principal din zona dezvoltatorilor de energie regenerabilă și a contractorilor care construiesc proiecte la scară mare. În general, lucrăm cu parteneri care au nevoie de un executant capabil să ducă proiecte mari, cu termene scurte și standarde ridicate.

În următorii ani, cred că vor crește foarte mult proiectele care țin de stocare de energie, modernizarea infrastructurii de rețea și soluțiile hibride, în care fotovoltaicul se combină cu baterii. De asemenea, industria mare va avea nevoie din ce în ce mai mult de eficiență energetică și de independență, iar asta înseamnă proiecte noi și cerințe tot mai ridicate.



Într-o industrie în care
toată lumea vorbește
despre potențial, despre
tranziție energetică și
despre viitor, noi suntem
cei care transformă
proiectele în realitate, pe
teren, cu oameni, utilaje,
logistică și control.





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

Cea mai mare provocare este să menții controlul în timp ce crești rapid. Când ai sute de oameni în teren, orice mică scăpare se multiplică. De aceea, controlul operațional și disciplina internă sunt vitale.

Apoi, există provocările clasice: logistica, resursa umană și ritmul plăților din piață. În construcții, cashflow-ul trebuie urmărit zilnic, nu lunar. În plus, ritmul autorizărilor și birocrația pot afecta planificarea și mobilizarea. Noi ne adaptăm, dar este clar că sistemul încă are nevoie de modernizare.

Ce vă diferențiază cel mai mult față de alți jucători din piață?

Diferențele se văd cel mai bine în teren, în ritmul de execuție și în modul în care este controlat un proiect de la început până la final. De obicei, beneficiarii și partenerii observă rapid dacă o echipă lucrează organizat, dacă există disciplină, comunicare și o responsabilitate reală pentru termen, calitate și costuri.

Noi nu încercăm să demonstrăm prin declarații, ci prin rezultate. Iar în timp, prin proiectele livrate și prin modul de lucru, se conturează natural o diferență considerabilă între Greentech Professionals și alți subcontractori din piață. În plus, oferim clienților confortul de care au nevoie: un partener pe care se pot baza, care răspunde rapid, gestionează situațiile din teren și le oferă predictibilitate. Într-o industrie cu multă presiune și multe variabile, acest tip de siguranță contează enorm.

Aveți proiecte și în afara țării. Puteți detalia?

Da, avem proiecte în România, Italia și Spania. Lucrul în afara țării este un



avantaj major pentru noi, pentru că ne obligă la disciplină, standard și organizare. Beneficiarii internaționali sunt foarte exigenți, iar piața este competitivă. Acolo nu există loc de improvizație.

Am livrat și livrăm proiecte importante în România, iar în Italia avem lucrări în zone precum Catania și Sardinia. În Spania, de asemenea, lucrăm la proiecte mari. Această experiență ne ajută să aducem acasă un nivel mai ridicat de execuție și un mod de lucru mai matur.

Ce potențial de creștere există în segmentul de piață în care activați?

Potențialul este uriaș. Tranziția energetică nu mai este o discuție, este o realitate. Investițiile în regenerabile, rețele și stocare vor continua, iar cererea de companii care pot executa rapid și la standard va fi tot mai mare.

În același timp, piața se va separa foarte clar. Vor rămâne puternici cei care au echipe, structură, proceduri

„Clienții noștri provin în principal din zona dezvoltatorilor de energie regenerabilă și a contractorilor care construiesc proiecte la scară mare. În general, lucrăm cu parteneri care au nevoie de un executant capabil să ducă proiecte mari, cu termene scurte și standarde ridicate.

și capacitate reală de livrare. Nu mai este loc pentru improvizație.

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

Este vitală. Într-o companie care lucrează cu sute de oameni și proiecte simultane, nu poți conduce doar din instinct. Ai nevoie de date, rapoarte, trasabilitate și control. Digitalizarea înseamnă pontaje corecte, productivitate măsurată, documentație organizată, monitorizare de costuri și o comunicare rapidă între teren și birou. Eu cred că viitorul aparține companiilor care au disciplină și sisteme interne solide

Cum priviți evoluția Greentech Professionals în următorii ani? Există planuri specifice sau direcții strategice pe care doriți să le abordați pentru viitor?

Văd evoluția Greentech Professionals într-o direcție foarte



clară: consolidare, extindere și maturizare. Ne dorim să creștem controlat, să păstrăm standardul ridicat de execuție și să ne dezvoltăm prezența în piețe stabile din Europa, unde există cerere mare și proiecte consistente.

În același timp, obiectivul meu pe termen apropiat este ca Greentech să facă pasul către o etapă superioară: să nu rămânem doar o companie de construcții în energie, ci să devenim și producători de energie. Compania va rămâne, practic, un

instrument puternic, care ne oferă capacitatea de a construi rapid și corect, dar direcția strategică este să ne dezvoltăm propriile proiecte și să intrăm în zona de ownership, acolo unde se construiește valoarea pe termen lung.

Eu cred că viitorul aparține companiilor care nu doar execută, ci își creează stabilitate și independență prin active. Iar asta este exact direcția în care vrem să mergem.

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

Echilibrul nu este întotdeauna ușor când conduci o companie în plină expansiune. Există perioade în care munca te consumă complet, mai ales când ai proiecte mari, termene scurte și responsabilitate pentru sute de oameni.

Totuși, familia este locul care îți dă energie și îți amintește de ce construiești. Bucuria mea vine din lucruri simple, dar reale: timp cu cei dragi, liniște, sănătate și sentimentul că ceea ce fac are sens. Dincolo de business, eu îmi doresc să construiesc ceva durabil, ceva care lasă în urmă o structură, o cultură și o echipă puternică.



Ambalaje personalizate



**Ambalaje carton ondulat & carton duplex
Cutii premium rigide**

www.tipografia-global-print.ro

Redăm viață monumentelor istorice, fără a le altera identitatea

Interviu cu Flavio Finta, Director General, Rasub Construct

Rasub Construct este acum un reper pe segmentul restaurărilor de clădiri și monumente istorice. Când ați decis să înființați compania? În ce context? Ce experiență ați avut înainte?

Rasub Construct s-a născut din convingerea că patrimoniul nu trebuie tratat ca un simplu obiect de intervenție, ci ca un organism viu, care poartă memoria unui loc și a unei epoci. Decizia de a înființa compania a venit într-un moment în care multe clădiri istorice riscau să-și piardă identitatea. Experiența acumulată anterior mi-a format o perspectivă clară asupra modului în care trebuie abordată restaurarea: cu rigoare, responsabilitate și respect față de identitatea fiecărei clădiri. Rasub Construct a fost gândită ca o companie care pune accent pe execuția corectă, pe soluții durabile și pe colaborarea atentă cu specialiști, având ca obiectiv principal conservarea valorii autentice a monumentelor istorice.

Aveți în portofoliu proiecte importante de restaurare a unor monumente istorice. Care sunt lucrările din ultimii ani cu care vă mândriți?

În activitatea de restaurare nu există monumente mai importante sau mai puțin importante. Tratând fiecare proiect ca pe o lucrare de suflet, Rasub Construct deține un portofoliu consistent de lucrări de restaurare a monumentelor istorice, printre care enumerăm: „Consolidare, reabilitare, modernizare și eficientizare energetică a clădirii Palatului Administrativ Dolj”; „Restaurare, consolidare, protecție și conservare Catedrala Sf. Haralambie – Turnu Măgurele”; „Consolidare și restaurare clădirea Bibliotecii Franceze Omnia Craiova”; „Consolidare și restaurare Casa Dianu, actual Muzeu al Cărții și Exilului – Craiova”; „Restaurare, dotare și punere în valoare Muzeul Memorial Nicolae Bălcescu, Biserica Găltofani – Râmnicu Vâlcea, jud. Vâlcea”.

Care sunt statele europene care pot fi un model pentru țara noastră în privința procesului de restaurare și de îngrijire a monumentelor istorice?

Multe state europene au construit modele solide de restaurare și îngrijire a monumentelor istorice din care România poate învăța concret. Franța are o tradiție foarte puternică în conservarea patrimoniului; putem învăța că restaurarea nu e improvizație, ci profesie reglementată. Italia gestionează un patrimoniu imens, punând accent pe autenticitate și pe păstrarea patinei timpului.

Cum apreciați parteneriatul dintre companiile din industria construcțiilor, autorități și mediul universitar?

Apreciez parteneriatul dintre companiile din industria construcțiilor, autorități și mediul universitar ca fiind unul tot mai necesar și din ce în ce mai bine conturat. Acest tip de colaborare permite transferul de expertiză,



Biblioteca Franceză Omnia



Biblioteca Franceză Omnia



Biblioteca Franceză Omnia



Muzeul Memorial Nicolae Bălcescu



Muzeul Memorial Nicolae Bălcescu



Muzeul Memorial Nicolae Bălcescu

alinieră dintre cercetare și practică și crearea unor soluții sustenabile, cu impact pe termen lung. Atunci când este bine coordonat, parteneriatul contribuie semnificativ la creșterea calității proiectelor și la dezvoltarea unui sector al construcțiilor responsabil și performant.

Forța de muncă a fost și este o mare problemă pentru companiile din industria de construcții. Cum ați rezolvat această problemă?

Forța de muncă a fost într-adevăr o provocare, însă am abordat problema printr-o combinație de măsuri: investiții în formarea profesională, colaborări cu mediul educațional, fidelizarea angajaților prin condiții de muncă și pachete motivante, precum și creșterea productivității prin tehnologizare. Această abordare integrată ne-a permis să asigurăm stabilitate și continuitate în derularea proiectelor.

Cu ce furnizori locali aveți parteneriate?

În prezent, colaborăm cu o rețea extinsă de furnizori locali selectați cu atenție, care ne

permit să oferim servicii și produse de cea mai înaltă calitate. Parteneriatele noastre sunt construite pe criterii clare de profesionalism, fiabilitate și responsabilitate, asigurând astfel satisfacția clienților și respectarea standardelor companiei.

Ce investiții în digitalizare ați alocat în ultimii ani? Ce echipamente, soluții și aplicații IT folosiți în activitatea de zi cu zi?

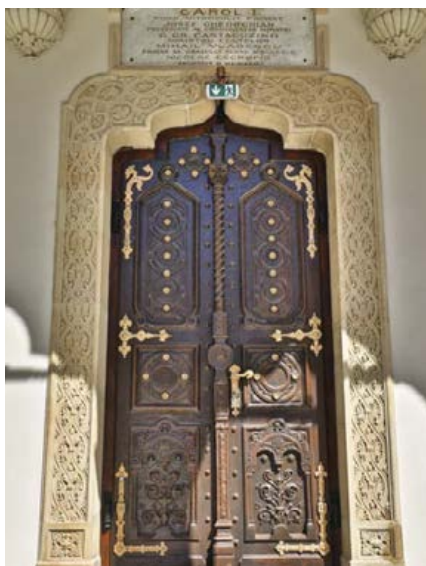


Muzeul Memorial Nicolae Bălcescu

În ultimii ani, Rasub Construct a investit constant în digitalizare, ca parte integrantă a controlului calității și a preciziei în execuție. Pentru noi, tehnologia nu este un scop în sine, ci un instrument prin care putem reproduce fidel detaliile originale și putem interveni cu un grad ridicat de acuratețe asupra elementelor de patrimoniu. La nivel operațional, folosim tehnologii de scanare și relevu digital pentru preluarea exactă a geometriei



Muzeul Memorial Nicolae Bălcescu



Catedrala Sf. Haralambie



Catedrala Sf. Haralambie



Spații proprii cu tehnologie modernă pentru procesarea și prelucrarea lemnului



Spații proprii cu tehnologie modernă pentru procesarea și prelucrarea lemnului



Spații proprii cu tehnologie modernă pentru procesarea și prelucrarea lemnului

elementelor existente, ceea ce ne permite să intervenim cu precizie milimetrică și să evităm interpretările aproximative . Digitalizarea ne oferă, în esență, capacitatea de a păstra un echilibru între tradiție și tehnologie: respectăm materialul și forma originală, dar folosim instrumente moderne pentru a garanta durabilitatea și consistența fiecărei intervenții. Spațiile noastre de producție sunt complet echipate cu tehnologie și utilaje dedicate prelucrării masei lemnoase, acoperind integral toate etapele procesului — de la prelucrarea primară și profilare, până la finisare și tratamente de protecție. Dotările permit un control strict al calității, repetabilitate și precizie ridicată, esențiale în lucrările de



Monumentul Independenței



Monumentul Independenței



Muzeu al Cărții și Exilului – Casa Dianu



Muzeu al Cărții și Exilului – Casa Dianu

restaurare și producție de elemente din lemn

Ce ne puteți spune despre nivelul și calitatea reglementărilor și a taxării în industria construcțiilor din țara noastră?

Nivelul reglementărilor și al taxării în industria construcțiilor asigură un cadru legal stabil și transparent, care protejează atât investitorii, cât și calitatea proiectelor. Deși există provocări legate de complexitatea procedurilor și ritmul de adaptare la nevoile pieței, cadrul actual permite funcționarea corectă a companiilor și încurajează respectarea standardelor.

Colaborarea constantă între autorități și mediul privat contribuie la îmbunătățirea reglementărilor și la un mediu fiscal predictibil.

Cum primiți termenele în care se eliberează documentațiile de urbanism în vederea obținerii avizelor și autorizațiilor?

Termenele pentru eliberarea documentațiilor de urbanism și a autorizațiilor sunt, în general, respectate, oferind predictibilitate în derularea proiectelor. Apreciem deschiderea instituțiilor în comunicarea clară a etapelor și a termenelor pentru fiecare proiect.

Ce potențial de creștere are acest segment din industria construcțiilor - restaurarea unor monumente istorice și clădiri de patrimoniu?

Segmentul restaurării monumentelor istorice și clădirilor de patrimoniu reprezintă unul strategic în industria construcțiilor, cu un potențial de creștere ridicat. Cererea este stimulată de necesitatea conservării identității culturale, de finanțările europene și de dezvoltarea turismului cultural. Investițiile în acest domeniu nu doar că valorifică patrimoniul, dar contribuie la inovarea tehnicilor de restaurare, profesionalizarea forței de muncă și consolidarea reputației sectorului ca partener responsabil și sustenabil.



Muzeu al Cărții și Exilului – Casa Dianu



Muzeu al Cărții și Exilului – Casa Dianu

VENTURO – Expertiză, rigoare și viziune în managementul proiectelor de infrastructură

Într-un context economic și social în care investițiile în infrastructură reprezintă un pilon esențial al dezvoltării durabile, rolul companiilor specializate în managementul și supervizarea proiectelor de construcții devine unul strategic. România traversează o perioadă de transformare accelerată, marcată de proiecte publice de mare amploare în domenii critice precum sănătatea, transporturile, energia și utilitățile publice, proiecte care necesită nu doar finanțare, ci și un control riguros al

modului în care sunt implementate. Activitatea de supervizare a lucrărilor de construcții este reglementată prin Hotărârea Guvernului nr. 1/2018, act normativ care stabilește cadrul aplicabil contractelor de achiziție publică aferente obiectivelor de investiții finanțate din fonduri publice. Acest cadru legislativ definește supervizorul ca operator economic de consultanță specializat, distinct de proiectant și executant, cu responsabilitatea de a urmări desfășurarea

lucrărilor pe întreaga durată a contractului, asigurând respectarea cerințelor tehnice, legale și contractuale, precum și utilizarea corectă și eficientă a fondurilor publice. În acest context, VENTURO INVESTMENT SRL s-a impus ca un actor relevant și consecvent în domeniul supervizării lucrărilor de construcții, printr-o abordare bazată pe competență, rigoare profesională și responsabilitate față de interesul public.

O COMPANIE CONSTRUITĂ PE COMPETENȚĂ ȘI RESPONSABILITATE

Venturo Investment SRL este o societate românească specializată în activități de inginerie, consultanță tehnică, supervizare și dirigenție de șantier, cu o experiență de peste 20 de ani în domeniul construcțiilor. Înființată în anul 2004, compania a evoluat constant, adaptându-se cerințelor pieței și modificărilor legislative, iar începând cu anul 2017 a cunoscut o dezvoltare semnificativă a capacității operaționale și a portofoliului de proiecte.

În conformitate cu prevederile H.G. nr. 1/2018, Venturo îndeplinește rolul de supervizor pentru investiții publice complexe, având atribuții clare privind urmărirea execuției lucrărilor din punct de vedere cantitativ, calitativ și valoric, verificarea situațiilor de lucrări și a certificatelor de plată, monitorizarea graficelor de execuție, gestionarea modificărilor de soluții tehnice și evaluarea revendicărilor contractuale.

Prin această poziționare, Venturo acționează ca un factor de echilibru între beneficiar, proiectant și antreprenor, contribuind la prevenirea blocajelor, la reducerea riscurilor și la menținerea disciplinei contractuale pe parcursul întregului ciclu de viață al proiectului.





OAMENI CARE DAU VALOARE PROIECTELOR

Dincolo de contracte, proceduri și indicatori financiari, Venturo este despre oameni. Echipele companiei sunt formate din ingineri și specialiști cu experiență solidă în domeniul construcțiilor, atestați conform legislației în vigoare ca diriginți de șantier și experți tehnici, capabili să gestioneze situații complexe și să ia decizii fundamentate în condiții de presiune.

Venturo Investment SRL dispune de aproximativ 80 de angajați și peste 30 de colaboratori, toți cu studii superioare tehnice, proveniți din universități de prestigiu din România. Structura echipelor este adaptată specificului fiecărui proiect, fie că este vorba despre infrastructură medicală, aeroportuară, rutieră sau rețele de utilități, asigurând astfel un nivel ridicat de specializare și eficiență operațională.

Această abordare permite companiei să fie prezentă simultan

pe multiple șantiere, la nivel național, și să asigure un control constant al execuției, al costurilor și al termenelor, într-un mod coerent și transparent.

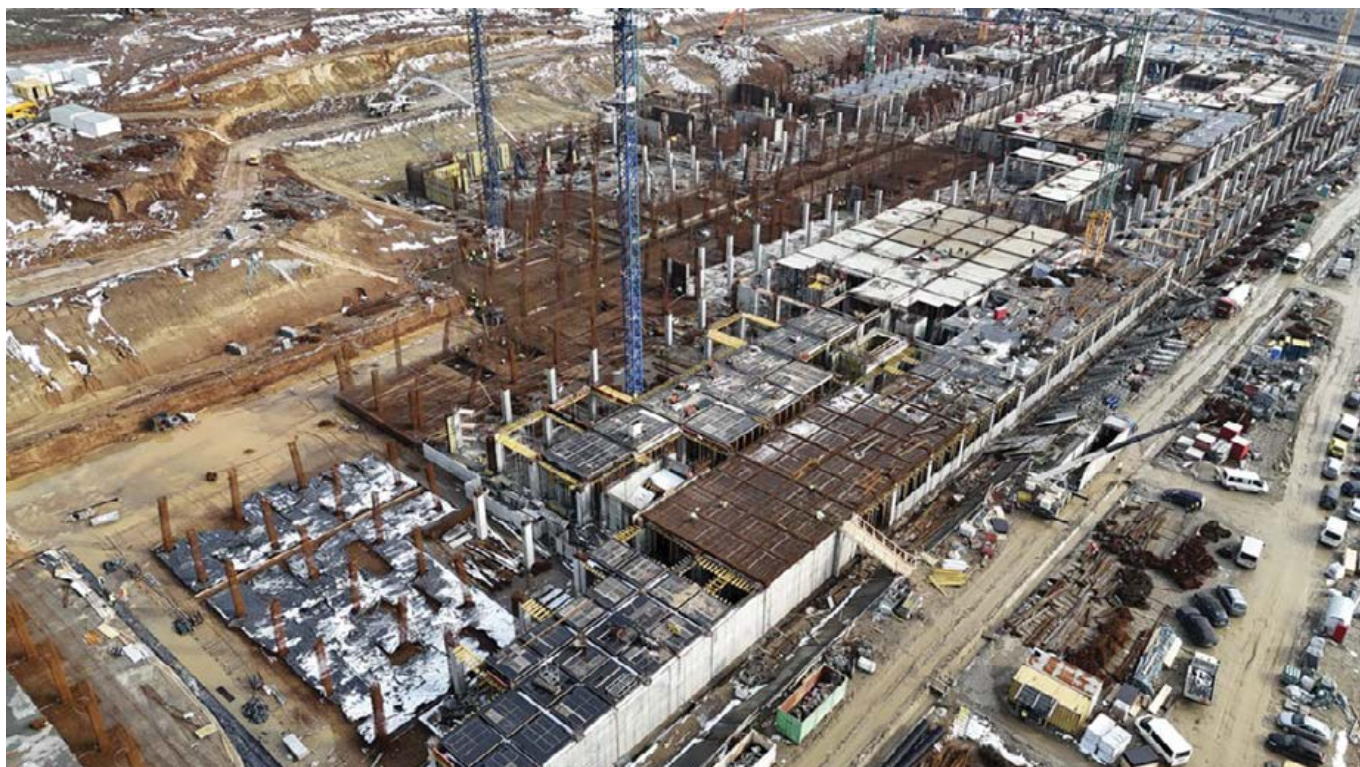
PROIECTE CARE DEFINESC EXPERTIZA VENTURO

Portofoliul Venturo include proiecte de infrastructură de importanță strategică, derulate pentru beneficiari publici, în cadrul unor contracte finanțate din fonduri naționale și internaționale.

În domeniul infrastructurii medicale, compania este implicată în supervizarea unor investiții majore, precum spitalele regionale de urgență, proiecte care vizează realizarea unor unități medicale moderne, cu sute de paturi, dotări de ultimă generație și accent pe dezvoltarea îngrijirii de zi și reducerea duratei de spitalizare. Aceste proiecte presupun un nivel ridicat de complexitate tehnică și un control strict al costurilor și termenelor, având un impact direct asupra sistemului de sănătate și a

„Echipele companiei sunt formate din ingineri și specialiști cu experiență solidă în domeniul construcțiilor, atestați conform legislației în vigoare ca diriginți de șantier și experți tehnici, capabili să gestioneze situații complexe și să ia decizii fundamentate în condiții de presiune.

comunităților deservite. Unul dintre cele mai ample proiecte aflate în desfășurare este Spitalul Regional de Urgență Craiova, o investiție majoră în infrastructura medicală, cu o durată de implementare de zece ani. În cadrul acestui proiect, Venturo îndeplinește rolul de Supervizor conform H.G. nr. 1/2018, asigurând controlul execuției lucrărilor, monitorizarea costurilor și respectarea termenelor contractuale. Proiectul presupune realizarea unui spital modern, cu peste 800 de paturi, având ca obiectiv principal dezvoltarea îngrijirii medicale de zi și reducerea duratei de spitalizare. Un alt proiect de referință este Spitalul Regional de Urgență Cluj, unde Venturo asigură servicii de supervizare pentru lucrările de construcții, gestionarea contractelor și controlul modificărilor de soluții tehnice. Investiția are un rol esențial în modernizarea infrastructurii medicale din nord-vestul României și presupune coordonarea atentă a



Spitalul Regional de Urgență Craiova

unor etape complexe de execuție, în condiții stricte de conformitate și calitate.

În infrastructura aeroportuară, Venturo a participat la proiecte de extindere, modernizare și securizare a unor aeroporturi strategice din România. Lucrările au presupus respectarea unor cerințe ridicate de siguranță, securitate și conformitate tehnică, precum și coordonarea atentă a intervențiilor într-un mediu operațional activ, unde continuitatea activității este esențială.

Portofoliul companiei include, de asemenea, proiecte importante de infrastructură rutieră – drumuri naționale, drumuri județene, centuri ocolitoare și infrastructură urbană – unde supervizarea a avut un rol decisiv în menținerea echilibrului dintre calitate, cost și durată de execuție. În aceste proiecte, gestionarea modificărilor de soluții tehnice și a revendicărilor contractuale a fost un element-cheie pentru succesul investițiilor. În domeniul energiei, utilităților și mediului, Venturo a derulat

contracte de supervizare pentru rețele electrice, extinderi și modernizări de infrastructură, precum și proiecte de apă, canalizare și management integrat al deșeurilor. Aceste investiții contribuie direct la modernizarea serviciilor publice și la creșterea calității vieții, având totodată un impact semnificativ asupra protecției mediului.

VIZIUNE PE TERMEN LUNG ȘI IMPACT REAL

Misiunea Venturo este de a contribui activ la dezvoltarea unei infrastructuri sigure, eficiente și durabile. Fiecare proiect este privit nu doar ca o investiție, ci ca un element care influențează comunități, economii locale și generații viitoare. Implementarea sistemelor de management conforme cu standardele internaționale ISO – calitate, mediu, sănătate și securitate în muncă – reflectă preocuparea constantă a companiei pentru conformitate, trasabilitate și

“
Misiunea Venturo este de a contribui activ la dezvoltarea unei infrastructuri sigure, eficiente și durabile. Fiecare proiect este privit nu doar ca o investiție, ci ca un element care influențează comunități, economii locale și generații viitoare.

decizii fundamentate, luate în interesul beneficiarului și al societății în ansamblu.

VENTURO – MAI MULT DECÂT SUPERVIZARE

Într-o piață competitivă și puternic reglementată, Venturo se diferențiază prin seriozitate, consecvență și capacitatea de a gestiona proiecte complexe de infrastructură publică. Este o companie care înțelege că supervizarea nu înseamnă doar control, ci și prevenție, dialog și asumare.



Reduceți costurile. Creșteți eficiența. Control total asupra arhivei în 2026



AB ACTIV
Distribution SRL

- ADMINISTRARE ARHIVĂ
- ARHIVARE ELECTRONICĂ
- DEPOZITARE ARHIVĂ

CONTACT: 0730 123 246

www.abactiv.ro
office@abactiv.ro



Într-un mediu economic unde fiecare cost contează, companiile performante elimină cheltuielile inutile și transformă procesele administrative în avantaje competitive.

AB ACTIV Distribution SRL oferă soluții profesionale de **administrare arhivă**, **arhivare electronică** și **depozitare arhivă**, concepute pentru organizații care urmăresc eficiența reală și control operațional.

Reduceți costurile logistice și administrative. Digitalizați accesul la documente. Asigurați conformitatea legală și pregătirea pentru audit. Totul printr-un sistem sigur, scalabil și predictibil.

Mai puțin spațiu ocupat. Mai puțin risc. Mai multă viteză. Mai mult control.

CONTACT:
0730 123 246

WEB: WWW.ABACTIV.RO
EMAIL: OFFICE@ABACTIV.RO

***Deciziile inteligente reduc costuri.
Partenerii potriviți creează avantaj.***

Creștem sănătos, prin servicii medicale de calitate, echipe solide și o relație autentică cu pacienții

Interviu cu Nicoleta-Nadia Oprea, medic primar cardiologie,
Fondator AmaMed Expert Center



Clinica medicală AmaMed Expert Center este unul dintre cei mai importanți furnizori de servicii medicale private din județul Buzău. Când v-a venit ideea deschiderii clinicii, când ați conceput proiectul?

Practic proiectul AmaMed Expert Center a venit ca o continuare a ceea ce am început în 2010, atunci când după terminarea

perioadei de rezidențiat am revenit în orașul natal Râmnicu Sărat și am deschis un cabinet de cardiologie prin care ofeream pacienților din zona Râmnicu Sărat și din localitățile limitrofe servicii complete de cardiologie cu tot ce însemna acest lucru: consultații de specialitate, electrocardiogramă, ecocardiografie, test EKG de efort, monitorizare HOLTER EKG și HOLTER TA/24 ore, servicii în premieră la

acel moment pentru comunitatea din Râmnicu Sărat. Și spun în premieră pentru că vorbim de acum 16 ani - perioadă când accesul la aparatură și tehnologie de performanță era destul de limitat, comparativ cu perioada actuală, mai ales într-o zonă de provincie, cu deficit major de medici. Am început cu pași timizi, dar cu elanul medicului tânăr, dornic să pună în aplicare ceea ce a învățat pe perioada celor 12 ani de pregătire - 6 ani facultate și 6 ani de rezidențiat în specialitatea cardiologie. Ușor-ușor am adăugat încă două specialități, neurologie și gastroenterologie, dar la un moment dat mi-am dat seama că spațiul în care funcționam a devenit neîncăpător pentru ceea ce doream să facem în continuare pentru pacienții care ni se adresau. Astfel, în 2016 s-a născut AmaMed Expert Center Râmnicu Sărat - un centru medical nou, cu multiple specialități - în mare parte specialități medicale - iar în iunie 2023 am inaugurat și punctul de lucru AmaMed Expert Center Buzău.

**Pe ce servicii medicale vă axați?
Care servicii sunt disponibile
și în contract cu Casa Județeană
de Asigurări de Sănătate Buzău?**

Cum spuneam, ne axăm în special pe servicii medicale din sfera specialităților medicale, respectiv cardiologie, medicină internă, gastroenterologie, neurologie, dermatologie, endocrinologie, diabetologie, nefrologie, reumatologie, psihiatrie, pneumologie, dar și ginecologie, ortopedie, ORL, urologie - evaluare, diagnostic și tratament, cu excepția tratamentelor chirurgicale - nu dispunem de săli de operație sau bloc operator. Practic pacienții



beneficiază de tot ce înseamnă consultații, recoltare de analize medicale, ecografii pentru diverse segmente - ecografie cardiacă, ecografie abdomino-pelvină ecografie doppler vascular - testare EKG de efort, monitorizare HOLTER EKG sau TA /24 ore, endoscopie digestivă superioară și inferioară, fibroscopie, poligrafie, electroencefalografie etc.

Pentru unele dintre specialități oferim servicii medicale în contract cu CJAS Buzău - ambulatoriu medicină internă și neurologie, iar pentru altele în regim de spitalizare zi, respectiv la cardiologie, medicină internă, gastroenterologie, neurologie, nefrologie, pneumologie, diabet și boli de nutriție. Începând de luna aceasta am demarat și consultații ambulatorii în specialitatea obstetrică ginecologie și ortopedie traumatologie. În ceea ce privește ginecologia, ne dorim prin aceasta să încurajăm prezentarea pacientelor la controale de rutină, în scop mai ales preventiv și nu neapărat curativ, știut fiind că prevenția ginecologică este esențială pentru menținerea sănătății femeii.

Controalele regulate la medicul ginecolog ajută la depistarea precoce a unor afecțiuni precum infecții genitale, fibroame, cancer de col uterin sau cancer mamar. Pe scurt, prevenția înseamnă gija față de propriul corp, informare corectă și controale făcute la timp, chiar și atunci când nu există simptome.

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

Problemele sunt diverse. Evident, prin prisma faptului că de profesie sunt cardiolog, o mare parte dintre pacienții care ni se adresează sunt pacienți cu afecțiuni cardio vasculare, mai ales că în România bolile cardiovasculare reprezintă principala cauză de deces - peste 57% din totalul deceselor la nivel național. Și bineînțeles, pentru faptul că pacientul dacă are o durere precordială se sperie și se prezintă rapid la evaluare de specialitate. Încă nu avem la nivel național o politică de educație sanitară promovată la un asemenea nivel încât

pacientul să se prezinte la medic periodic, regulat, în scop de prevenție. Din păcate, majoritatea pacienților ajung la noi în stadii avansate de boală sau cu ocazia unui eveniment acut - iar în ultimii ani, din păcate, la vârste din ce în ce mai tinere. Bolile cardiovasculare sunt extrem de frecvente și cu evoluție imprevizibilă, de cele mai multe ori cu evoluție tragică, dar multe dintre aceste patologii pot fi prevenite prin screening regulat, modificarea stilului de viață, controlul factorilor de risc cardiovascular etc. Sigur că nu avem doar pacienți cardiaci - să nu uităm că ne aflăm într-o zonă cu un mare deficit de medici, deficit existent în toate specialitățile, astfel încât pacienții valorifică orice ocazie atunci când au o problemă de sănătate și au posibilitatea de a fi evaluați de către un specialist în patologia respectivă, cât mai aproape de domiciliul lor, fără a fi nevoie să se deplaseze în altă localitate. Este foarte important pentru fiecare dintre noi sau apropiații noștri să știm că putem accesa servicii medicale de calitate acasă și mai





ales să știm că găsim disponibilitate de rezolvare a problemelor medicale cu care ne confruntăm. Această disponibilitate nu înseamnă doar program, ci și deschidere față de pacient, comunicare clară, posibilitate de programare rapidă, suport pe tot parcursul tratamentului.

Așa s-a întâmplat de exemplu în perioada pandemiei - și pot spune fără lipsă de modestie, mândrindu-ne în același timp cu asta - că AmaMed Expert Center a fost un real sprijin pentru pacienți, atunci când singura unitate medicală din localitate care deservea cei peste 100.000 de locuitori din oraș și din zonele limitrofe a fost transformată în unitate COVID. Pentru acest lucru nu pot decât să mulțumesc întregii echipe care mi-a fost alături - medici, asistenți, personal auxiliar, profesioniști care au răspuns prompt nevoilor pacienților de la momentul respectiv, chiar și în acel context neexperimentat până la acel moment de niciuna dintre părți.

Care au fost cele mai mari provocări în dezvoltarea clinicii și în consolidarea echipei?

Poate cea mai mare provocare a fost și rămâne aceea de dincolo de partea medicală, de ceea ce mă caracterizează pe mine ca și persoană, dincolo de medicul cardiolog care de 16 ani este permanent alături de pacienți.

Consider că dezvoltarea unei clinici medicale presupune un echilibru permanent între creșterea și menținerea calității actului medical. Una dintre cele mai mari provocări este adaptarea la schimbările continue din

sistemul de sănătate - reglementări, nevoi ale pacienților, tehnologii noi - fără a pierde din vedere componenta umană. Cred că o provocare semnificativă a fost parcurgerea procesului de acreditare din partea Autorității Naționale de Management al Calității în Sănătate (ANMCS), pe care prin contribuția întregii echipe l-am depășit cu brio, obținând nivel de acreditare II, dovedind că avem alături o echipă minunată, responsabilă.

O altă provocare majoră a zilelor noastre o reprezintă consolidarea unei echipe medicale stabile și motivate. Într-un domeniu solicitant cred că este esențial să creezi un mediu de lucru bazat pe respect, comunicare și recunoașterea valorii fiecărui profesionist.

Cred așadar că cea mai mare provocare în dezvoltarea clinicii a fost și este să creștem fără a compromite calitatea, iar cheia

acestui proces este o echipă unită, susținută de un management responsabil. În spatele activității noastre, a Clinicii AmaMed Expert Center stau oameni care sunt apreciați și implicați și profit de această oportunitate pe care mi-ați oferit-o să le transmit încă o dată faptul că munca și contribuția fiecăruia dintre ei contează enorm și bineînțeles să le mulțumesc pentru eforturile lor.

Care sunt principiile și valorile de bază care au stat la baza serviciilor oferite de AmaMed Expert Center?

Serviciile oferite de Clinica AmaMed Expert Center se bazează pe un set clar de principii și valori care ghidează fiecare decizie medicală și administrativă, principii care pun accent pe calitate, responsabilitate și respect față de pacient.





Bineînțeles că în centrul tuturor activităților noastre se află pacientul, iar ceea ce ne propunem să oferim și în continuare nu sunt doar tratamente corecte, ci și un cadru sigur, empatic și respectuos, în care fiecare persoană să se simtă ascultată și înțeleasă. Fiecare pacient este tratat individual, cu atenție reală la nevoile sale medicale și umane.

Am pus întotdeauna accent pe un act medical de calitate, realizat de specialiști bine pregătiți, care respectă standardele medicale actuale și principiile eticii profesionale. Personal am crezut și cred în continuare într-o cultură organizațională bazată pe respect reciproc, colaborare și comunicare deschisă, atât în relația cu pacienții, cât și în cadrul echipei. Am acționat întotdeauna cu responsabilitate și transparență în relația cu pacienții și partenerii noștri, oferind

informații clare și asumându-ne deciziile luate.

Ce echipamente și consumabile folosiți în activitatea de zi cu zi? Cu ce furnizori aveți parteneriate?

În activitatea curentă utilizăm echipamente medicale moderne, conform cu standardele actuale de siguranță și performanță care ne permit să oferim servicii medicale precise și eficiente. Clinica AmaMed Exert Center este dotată cu aparatură de diagnostic și monitorizare adaptată specialităților pe care le deservim - ecografe de ultimă generație, linii de endoscopie digestivă superioară și inferioară, fibroscop, electrocardiografe, poligraf etc. În ceea ce privește consumabilele, folosim consumabile de unică folosință, certificate, care respectă normele de igienă și siguranță: materiale

sterile, instrumentar de bază, echipamente de protecție și produse necesare desfășurării actului medical în condiții optime. Acordăm o atenție deosebită protocoalelor de sterilizare și dezinfecție, prin utilizarea de produse și soluții avizate, precum și monitorizarea constantă a proceselor interne, pentru a asigura un act medical de calitate.

Echipamentele sunt verificate periodic, iar consumabilele sunt atent selectate, astfel încât să asigure continuitatea și calitatea serviciilor oferite pacienților.

Cum apreciați cererea pentru serviciile dumneavoastră? Care sunt cele mai solicitate proceduri de tratament?

Pacienții noștri sunt tot mai informați și mai atenți la experiența medicală per ansamblu - de la comunicare și programare, până la claritatea informațiilor primite. Observăm un interes crescut pentru servicii medicale de calitate, accesibile într-un timp rezonabil, precum și investigații realizate într-un cadru modern și sigur. Bineînțeles, ca în orice alt domeniu, cererea este susținută de profesionalismul echipei care oferă respectivele servicii, de diversificare a acestor servicii și așa puncta și faptul deloc de neglijat arealul geografic deficitar ca și resursă umană medicală, ceea ce face ca cererea să fie destul de mare în anumite specialități - după cum spuneam și la începutul interviului - și din cauza absenței unei politici de sănătate publică care să pună în prim plan prevenția și nu tratamentul afecțiunilor precum bolile cardio vasculare diabetul, obezitatea etc.





Cum a evoluat relația cu pacienții de-a lungul timpului? Ce considerați că a determinat fidelizarea acestora?

Relația cu pacienții a evoluat semnificativ, de-a lungul celor 10 ani de la înființarea AmaMed Expert Center, devenind tot mai bazată pe încredere, comunicare deschisă și parteneriat. Am trecut de la o relație strict medicală la una bazată pe colaborare, în care pacientul devine partener activ în procesul de diagnostic și tratament. Cred că relația cu pacienții s-a maturizat în acești 10 ani la Râmnicu Sărat, devenind una bazată pe încredere, comunicare, continuitate, iar sora mai mică AmaMed Expert Center Buzău, la aproape 3 ani de la deschidere se află în etapa de consolidare, relația diferind firesc în funcție de maturitatea clinicii. Observăm deja un nucleu solid de pacienți care revin și recomandă serviciile noastre, ceea ce nu face decât să ne oblighe să păstrăm aceleași standarde de calitate și valori.

Cum influențează cerințele GDPR-ului activitatea companiei și a angajaților dumneavoastră?

Bineînțeles că GDPR ne influențează într-un mod esențial, deoarece gestionăm date sensibile, din acest motiv toate informațiile medicale și personale sunt colectate, stocate și utilizate conform legislației în vigoare, prin proceduri clare și securizate. Respectarea regulilor GDPR consolidează relația cu pacienții care știu în acest mod că datele lor sunt tratate cu maximă



seriozitate. Pentru noi GDPR nu este doar o obligație legală, ci și parte integrantă din respectul față de pacient.

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

Cred că digitalizarea, în epoca actuală este esențială în orice business modern, iar în domeniul medical reprezintă un factor cheie de eficiență, siguranță și competitivitate.

Cum apreciați nivelul de educație medicală al românilor? Câți compatrioți merg anual la doctor, pentru a depista și a preveni afecțiunile?

Pacienții sunt astăzi mai informați decât în trecut - caută informații online, pun întrebări și își doresc să înțeleagă problemele cu care se confruntă. Problema noastră cred că este de fapt modul de filtrare a acestor informații, modalitatea de utilizare a lor, de aplicare, de multe ori utilizare abuzivă, neconformă cu realitatea și care poate fi chiar nocivă pentru propria persoană a celui care o utilizează. În ceea ce privește cea de-a doua întrebare...revenim la prevenția de care am tot amintit anterior....care în România este un domeniu în curs de dezvoltare, dar cu un potențial insuficient valorificat. Interesul pentru controale periodice, screening și monitorizare a factorilor de risc a început

să se amplifice ușor sau măcar observăm o schimbare de mentalitate, mai ales în rândul celor tineri și activi. Personal cred că suntem încă departe de implementarea acestor programe de screening la nivel național. Prevenția nu este percepută ca o rutină medicală firească încă. Investiția în prevenție este una dintre cele mai inteligente investiții pe care le-am putea face atât ca indivizi, cât și ca societate. Apreciez că prevenția în România are nevoie de mai multă educație, consecvență, precum și de acces facil la investigații pentru a deveni o practică obișnuită.

Cum priviți evoluția AmaMed Expert Center în următorii ani? Există planuri specifice sau direcții strategice pe care doriți să le abordați pentru viitor?

Privim evoluția Centrului Medical AmaMed Expert Center cu optimism, dar și cu responsabilitate. Ne propunem o dezvoltare echilibrată, axată pe calitatea serviciilor medicale și pe consolidarea relației cu pacienții. Un obiectiv important ar fi consolidarea echipei medicale, extinderea graduală a serviciilor și adaptarea lor la nevoile reale ale comunității. Mi-aș dori să dezvoltăm mai mult componenta de prevenție și monitorizare, oferind pacienților servicii medicale integrate, pe termen lung. Pe termen mediu și lung, obiectivul nostru este ca AmaMed Expert Center să fie percepută ca un reper de încredere în medicina privată, construit pe consecvență și profesionalism. Ne propunem ca AmaMed Expert Center să crească sănătos, prin servicii medicale de calitate, echipe solide și o relație autentică cu pacienții. De asemenea ne dorim ca AmaMed Expert Center să rămână un exemplu de medicină făcută cu responsabilitate, empatie și respect, să continuăm să fim un partener de încredere pentru comunitatea noastră.





candy bar/ coffee breaks
torturi eveniment/ monoporții personalizate
macarons personalizați/ tipărit
evenimente private și corporate

call us at: +40 752 159 692
visit us at: www.casacuprajituri.ro



Irina
Casa cu prăjituri

12 Liviu Rebreanu St., Sect. 3, Bucharest, Romania
28 Chișinău Blvd., Sect. 2, Bucharest, Romania

Suntem un partener juridic de încredere pentru proiecte cu miză ridicată și componentă internațională

Interviu cu avocatul Cristian Eftimie, Partener fondator, Eftimie & Asociații

Care sunt principiile și valorile de bază care stau la baza serviciilor oferite de Eftimie & Asociații?

Eftimie & Asociații a fost construită pe câteva principii esențiale, pe care le-am respectat constant încă de la început: rigoare profesională, onestitate față de client, asumare și o înțelegere profundă a realităților economice din spatele fiecărui dosar.

Nu practicăm o avocatură formalistă sau rigidă. Credem într-o abordare pragmatică, orientată spre rezultat, în care analiza juridică este dublată de o înțelegere reală a businessului clientului. De cele mai multe ori, soluția juridică corectă nu este suficientă dacă nu este și eficientă din punct de vedere economic.

Un alt principiu important este predictibilitatea. Clienții trebuie să știe de la început care sunt riscurile, ce opțiuni au și ce șanse reale există. Nu promitem rezultate imposibile și nu cosmetizăm situații juridice dificile. Preferăm o abordare onestă, fundamentată și asumată.

Echipa dumneavoastră de avocați acționează în mod regulat pentru clienți internaționali în litigii transfrontaliere, arbitraj și chestiuni de insolvență, cu un focus deosebit pe sectoarele feroviar, energetic și medical. De ce ați decis să vă axați pe aceste arii de practică super-reglementate?

Această direcție a venit în mod natural. Domeniile precum transportul feroviar,

energia sau sectorul medical sunt puternic reglementate și implică un nivel ridicat de complexitate juridică, tehnică și contractuală.

Am observat, încă de la început, că există puțini avocați care să înțeleagă în mod real aceste industrii, și mă refer nu doar din perspectivă juridică, ci și operațională. În astfel de domenii, nu este suficient să cunoști legea; trebuie să înțelegi cum funcționează efectiv activitatea clientului, care sunt riscurile comerciale și ce impact au deciziile juridice asupra businessului. În special în zona transporturilor feroviare și a leasingului de material rulant, România joacă un rol important la nivel regional, iar litigiile sunt adesea transfrontaliere, cu implicații în mai multe jurisdicții. Acesta a fost un motiv major pentru care ne-am specializat în acest tip de mandate.

Din ce sectoare economice provin clienții dumneavoastră? Cum a evoluat numărul de dosare / tranzacții și gradul lor de complexitate?

Clienții noștri provin în principal din sectoarele transport și logistică, energie, sănătate, servicii industriale, construcții și infrastructură. Colaborăm atât cu companii românești, cât și cu grupuri internaționale, în special din Europa de Vest.

În ultimii ani, nu neapărat volumul dosarelor a crescut, ci complexitatea acestora. Vorbim despre litigii cu valori ridicate, proceduri de insolvență sofisticate, recuperări de creanțe transfrontaliere sau dispute contractuale cu componentă tehnică accentuată.

Tot mai frecvent suntem implicați și în faze pre-litigioase, unde rolul nostru este de a preveni conflicte sau de a construi o poziție juridică solidă înainte ca disputa să ajungă în instanță.

Cât durează, în medie, un litigiu transfrontalier și ce particularități au acestea?

Durata unui litigiu transfrontalier variază semnificativ, însă, în medie, poate dura între 18 luni și trei sau patru ani. Totul depinde de jurisdicțiile implicate, de tipul contractului, de existența unei clauze arbitrale și de comportamentul părților. Particularitatea principală este complexitatea: aplicarea unor legi diferite, proceduri de recunoaștere și executare, colaborarea cu avocați din alte jurisdicții și gestionarea probelor într-un cadru internațional.

De aceea, strategia inițială este esențială. Alegerea instanței sau a arbitrajului, evaluarea șanselor reale de succes și de punere în executare a hotărârilor, precum și controlul costurilor sunt elemente decisive pentru succesul unui astfel de dosar.

Ce este arbitrajul ca formă de soluționare a disputelor? Care sunt asemănările și diferențele față de un proces clasic pe care îl cunoaștem în fața unei instanțe de judecată statale?

Arbitrajul este o formă alternativă de soluționare a litigiilor, prin care părțile aleg ca disputa să fie soluționată de arbitri, în afara instanțelor de drept comun.



Principalele avantaje sunt: specializarea arbitrilor, confidențialitatea, flexibilitatea procedurii și, de cele mai multe ori, durata mai redusă. În plus, hotărârile arbitrale sunt definitive și mai ușor de pus în executare, atât la nivel intern, cât și la nivel internațional.

Pentru companiile implicate în relații comerciale transfrontaliere, arbitrajul reprezintă adesea cea mai eficientă soluție.

În ce măsură și cum poate fi pusă în executare o sentință arbitrală? De ce ar fi mai eficient pentru creditor să pună în executare o sentință arbitrală decât să pună în executare o hotărâre judecătorească?

Unul dintre marile avantaje ale arbitrajului este caracterul internațional al executării hotărârilor arbitrale. Datorită Convenției de la New York din 1958, acestea pot fi

„Nu promitem rezultate imposibile și nu cosmetizăm situații juridice dificile. Preferăm o abordare onestă, fundamentată și asumată.”

recunoscute și executate în peste 160 de state.

În practică, procedura este de multe ori mai rapidă și mai eficientă decât executarea unei hotărâri judecătorești străine. Pentru creditor, acest lucru înseamnă timp câștigat și șanse reale de recuperare a creanțelor.

Companiile caută avocați care să le înțeleagă afacerea și industria, care să ofere consultanță în zone care depășesc sfera juridică, care să ofere servicii multidisciplinare în domenii juridice multiple și să folosească mai eficient tehnologia. Cât de mult a schimbat tehnologia modul de lucru al avocaților și comunicarea acestora cu autoritățile și clienții?

Foarte mult. Tehnologia a devenit un instrument esențial în avocatură. De la baze de date juridice și managementul documentelor, până la comunicarea cu clienții și analiza informațiilor, totul este mult mai eficient.

În cadrul firmei, folosim tehnologia pentru a optimiza procesele, nu pentru a înlocui analiza juridică. Scopul este să câștigăm timp pentru ceea ce contează cu adevărat: strategia, analiza și relația cu clientul.

Cum percepeți apetitul investițional al companiilor asistate, în aceste vremuri tumultuoase, marcate de inflație, deficite și război?

Deși contextul economic este dificil, apetitul investițional nu a dispărut. Este însă mult mai calculat. Companiile sunt mai prudente, analizează mai atent riscurile și pun un accent mai mare pe protecția juridică.

Observăm un interes crescut pentru restructurări, optimizări și protejarea activelor, ceea ce arată

un mediu de afaceri matur și adaptat realităților actuale.

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?

Nivelul de educație juridică este încă redus, iar mulți ajung la avocat prea târziu. Cred că educația juridică ar trebui să fie un efort comun al statului, al mediului academic și profesiiilor juridice.

Avocații au un rol important în acest proces, inclusiv prin informare publică, conferințe și implicare în dezbateri profesionale.

Companiile românești sunt sub presiunea instituțiilor – ANAF, Consiliul Concurenței, Garda de Mediu, Inspekția Muncii, etc. Când vor înțelege funcționarii publici că ei trebuie să stimuleze mediul de afaceri, și nu să-l timoreze?

Din păcate, de multe ori există o abordare excesiv sancționatorie. Cred că este nevoie de un echilibru real între control și sprijinirea mediului de afaceri.

Un stat sănătos economic este cel care creează reguli clare, predictibile și aplicate uniform, nu unul care pune presiune inutilă pe antreprenori.

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

Predictibilitate legislativă, stabilitate fiscală și debirocratizare reală. Mediul de afaceri are nevoie de reguli clare și de un cadru coerent pentru a putea investi pe termen lung.

Ce așteptări și ce strategie de dezvoltare aveți pentru anul 2026?

Pentru 2026, ne propunem consolidarea poziției firmei în zona

“**În special în zona transporturilor feroviare și a leasingului de material rulant, România joacă un rol important la nivel regional, iar litigiile sunt adesea transfrontaliere, cu implicații în mai multe jurisdicții.**

litigiilor comerciale complexe și a arbitrajului internațional, precum și extinderea colaborărilor cu clienți din Europa de Vest și din regiunea Europei Centrale și de Est.

Ne dorim să continuăm dezvoltarea echipei, să investim în tehnologie și să rămânem un partener juridic de încredere pentru proiecte cu miză ridicată și componentă internațională.

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

Încerc să păstrez un echilibru între activitățile profesionale și cele care îmi oferă detașare. Joc șah și biliard, activități care implică strategie și concentrare, iar muzica ocupă un loc important în viața mea, de la rock și jazz, până la muzică electronică.

Sunt modalități prin care reușesc să mă deconectez și să revin cu energie într-un domeniu care presupune permanent claritate și decizie.

EFTIMIE & ASOCIAȚII

ATTORNEYS AT LAW

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.

Securitatea nu este un cost tehnic, ci un exercițiu de guvernare și maturitate organizațională

Interviu cu **Cristiana Deca**, Expert Cybersecurity, CEO & Cofondator, Decalex Digital

Decalex Digital este recunoscută și apreciată pentru calitatea serviciilor de protecția datelor și securitatea informațiilor. În ce context ați decis să vă construiți o carieră în aceste domenii?

Interesul meu pentru protecția datelor și securitatea informațiilor a apărut dintr-o preocupare mai largă legată ingerința tehnologiei în viața oamenilor și implicit în activitatea companiilor precum și de **responsabilitatea decizională în organizații**.

Am observat devreme că tehnologia avansează mult mai rapid decât capacitatea managementului de a înțelege și controla riscurile asociate informației.

Protecția datelor, în special prin GDPR, a fost primul cadru care a forțat companiile să își pună întrebări esențiale despre **ce date folosesc, de ce, cine răspunde și ce se întâmplă când lucrurile merg prost**. De acolo, parcursul a fost unul natural către guvernarea riscului informațional și, ulterior, către cybersecurity și AI governance.

Pentru mine, aceste domenii nu sunt despre tehnologie în sine, ci despre **leadership, asumare și control** într-o economie digitală din ce în ce mai complexă.

Ați implementat cu succes programe de conformare GDPR în peste 1.000 de firme locale din diverse industrii. Din informațiile dumneavoastră, ce procent din companiile, instituțiile și ONG-urile din România respectă pe deplin Regulamentul GDPR?

Dacă vorbim despre **conformare deplină și sustenabilă**, procentul este, realist vorbind, redus. Estimarea mea este că **sub 30%** dintre organizații pot demonstra un nivel solid și

continuu de conformitate GDPR. Majoritatea au făcut pași importanți – documentație inițială, politici, uneori training – însă provocarea reală apare în **menținerea conformității**, integrarea GDPR în procesele zilnice și adaptarea la schimbările tehnologice, cum ar fi utilizarea AI sau migrarea în cloud.

GDPR nu este un proiect „one-off”, ci un **program de guvernare continuă**, iar aici încă există un decalaj major între cerințe și realitatea operațională din piață.

Acum un an ați deschis un birou la Londra. Ce ne puteți spune despre activitatea acestuia?

Biroul din Londra este un pas strategic, nu unul de volum. Ne-am dorit să fim mai aproape de o piață **mult mai matură în ceea ce privește guvernarea, riscul și conformitatea**, dar și de un ecosistem internațional de reglementare, consultanță și parteneriate.

Activitatea de acolo este concentrată pe proiecte cu componentă transfrontalieră, pe clienți care operează în mai multe jurisdicții și pe **alinarea între cerințele europene (GDPR, NIS2, DORA, AI Act) și practicile globale**. Londra ne oferă expunere, perspectivă și un benchmark foarte util pentru ceea ce construim în România și în regiune.

Cum apreciați activitatea ANSPDCP (Autoritatea Națională de Supraveghere a Prelucrării Datelor cu Caracter Personal) în perioada 2018–2025?

ANSPDCP a avut un rol extrem de dificil într-o perioadă de **schimbare accelerată**. În primii ani după intrarea în vigoare a GDPR,

accentul a fost, pe bună dreptate, pe clarificare și educare. Ulterior, vedem o maturizare a practicii de control și sancționare.

Cred că provocarea majoră rămâne **capacitatea instituțională**, raportată la complexitatea cazurilor și la volumul de prelucrări de date din economie. Totuși, semnalul transmis pieței este clar: protecția datelor nu mai este opțională, iar lipsa guvernării se plătește – nu doar financiar, ci și reputațional.

Din ianuarie 2025, mediul de business european a intrat într-o nouă etapă de maturitate digitală. Regulamentul DORA și Directiva NIS2. Ce trebuie să facă firmele din România pentru a respecta aceste noi acte normative?

Primul lucru este să înțeleagă că **NIS2 și DORA nu sunt extensii tehnice ale IT-ului**, ci reglementări care mută responsabilitatea direct la nivel de management. Companiile trebuie să își definească clar **modelul de guvernare a riscului cibernetic**, să identifice și să prioritizeze riscurile reale, să stabilească roluri clare de responsabilitate (intern sau externalizat), și să treacă de la audituri punctuale la **monitorizare continuă**. În esență, vorbim despre o tranziție de la „compliance pe hârtie” la **reziliență operațională reală**.

Bucureștiul găzduiește Centrul european de competențe în domeniul securității cibernetice (ECCC). Cum vedeți evoluția acestei instituții?

Prezența ECCC la București este o **oportunitate strategică majoră** pentru România. Este un semnal de încredere la



este acceptabil, cine răspunde când apare un incident, ce informație ajunge la management și în ce formă, ce controale sunt cu adevărat critice pentru continuitatea afacerii. Fără aceste răspunsuri, tehnologia devine fragmentată, costisitoare și, paradoxal, uneori crește riscul în loc să îl reducă.

Experiența noastră arată că securitatea durabilă se construiește pe procese bine guvernate, responsabilitate clar alocată și capacitatea leadershipului de a prioritiza riscurile, nu pe numărul de soluții implementate. Reglementări precum GDPR, NIS2, DORA sau, mai recent, AI Act, nu cer „mai mult software”, ci mai mult control, transparență și asumare la nivel de management.

În acest context, guvernanța devine liantul dintre tehnologie și business. Ea asigură că investițiile sunt făcute cu un scop clar, că riscurile sunt înțelese și monitorizate continuu și că organizația poate reacționa coerent atunci când lucrurile nu decurg conform planului. Viitorul securității nu aparține companiilor care cumpără cele mai multe soluții, ci celor care știu să guverneze inteligent riscul informațional.

În acest peisaj, poziționarea Decalex este una deliberat diferită. Nu ne propunem să fim o companie care vinde tehnologie sau care concurează pe promisiuni de tip „all-in-one solution”. Ne-am construit expertiza exact în zona în care organizațiile au cele mai mari dificultăți: traducerea riscului tehnologic în decizie de business.

Lucrăm la intersecția dintre reglementare, cybersecurity, inteligență artificială și leadership executiv, acolo unde se decide ce riscuri sunt acceptate, ce investiții sunt justificate și cine își asumă responsabilitatea finală.

Pentru clienții noștri, valoarea nu constă în câte controale sau instrumente implementăm, ci în claritatea pe care o câștigăm în fața consiliilor de administrație, a autorităților și a propriilor echipe. Credem că următorul deceniu va aparține organizațiilor care înțeleg că securitatea nu este un cost tehnic, ci un exercițiu de guvernanță și maturitate organizațională. Iar acesta este exact spațiul în care Decalex își asumă rolul de partener strategic – nu pentru a complica lucrurile, ci pentru a le face inteligibil guvernabile.

nivel european și o șansă reală de a dezvolta competențe, proiecte de cercetare și parteneriate public-private în cybersecurity. Succesul va depinde însă de **capacitatea ecosistemului local** – autorități, companii, universități, sector financiar – de a colabora și de a investi inteligent. Cybersecurity-ul nu este doar o problemă de apărare, ci un **factor de competitivitate economică**.

Conduceți business-ul alături de soțul dumneavoastră, Cristian Deca. Cum apreciați dezvoltarea afacerilor de familie în România și potențialul acestora de creștere?

Afacerile de familie au un potențial enorm, mai ales atunci când există **roluri clare, valori comune și o viziune pe termen lung**. În cazul nostru, complementaritatea a fost un avantaj: decizii asumate, continuitate și capacitatea de a construi strategic, nu oportunistic.

În România, vedem din ce în ce mai multe business-uri de familie care trec la următorul nivel, inclusiv prin profesionalizare, internaționalizare și guvernanță internă. Cred că acesta este un semn de maturizare a mediului antreprenorial.

Într-o piață în care investițiile în tehnologie de securitate cresc constant, susțineți că viitorul nu este „mai multă tehnologie”, ci mai multă guvernanță. De ce?

Pentru că, în practică, vedem că acumularea de tehnologie nu echivalează cu securitate. Multe organizații au achiziționat, în ultimii ani, soluții sofisticate – de la tool-uri de securitate cibernetică, la platforme de monitorizare, automatizare sau inteligență artificială – fără să aibă un cadru clar de guvernanță care să le lege între ele și să le facă eficiente. Problema reală nu este lipsa tehnologiei, ci lipsa clarității decizionale: cine decide ce risc

10 ani în piața lichidărilor imobiliare: Evoluția pieței și oportunități

Articol de Florin Burta, fondator licitatii-lichidare.ro



SCĂDERE A TRANZACȚIILOR ȘI PRESIUNE FINANCIARĂ ÎN CREȘTERE

În 2025, piața imobiliară a înregistrat o scădere a numărului de tranzacții cu **5,37% la nivel național**, comparativ cu 2024, iar în **București declinul a fost de 8,97%**. Această evoluție vine pe fondul unui context economic dificil, marcat de efectele negative cumulate și întârziate ale pandemiei, creșterea fiscalității și incertitudinile generate de conflictul din Ucraina.

În paralel, **numărul procedurilor de insolvență a crescut constant**, inclusiv în rândul companiilor care dețin sau exploatează active imobiliare. Din experiența ultimului deceniu, aceste momente de presiune economică sunt cele care alimentează direct piața lichidărilor, crescând oferta de proprietăți imobiliare care pot deveni oportunități pentru investitori.

STOCUL DE PROPRIETĂȚI AFLATE ÎN LICHIDARE, ÎN EXPANSIUNE

În 2025, aproximativ **500 de proprietăți noi** au intrat în piață din procedurile de insolvență sau faliment, un nivel similar cu cel din 2024. Diferența majoră nu este însă dată de numărul de intrări, ci de **acumularea activelor nevalorificate**.

Proprietățile care nu se vând în primele etape ale procedurilor se cumulează cu cele rămase nevândute din anii anteriori, ceea ce a dus la o **creștere a stocului total de proprietăți disponibile la vânzare**, de la aproximativ **1.200 la începutul anului 2025 la circa 1.400 la finalul aceluiași an**, conform numărului de proprietăți active de pe platforma licitatii-lichidare.ro pe care o administrez.

După **10 ani de activitate în piața lichidărilor imobiliare din România**, pot spune că acest segment a trecut de la o zonă puțin înțeleasă și evitată de investitori la un **barometru relevant al ajustărilor din piața imobiliară**, contribuind în această perioadă la popularizarea acestei nișe. Evoluțiile din perioada 2024–2025 confirmă maturizarea acestei nișe și evidențiază oportunități de investiții oferite de contextul economic în care ne aflăm.

MECANISMELE DE FORMARE A PREȚURILOR ÎN LICHIDĂRILE IMOBILIARE

Unul dintre cele mai importante lucruri pe care le-am observat în acești 10 ani este că **prețul din lichidări nu este „ieftin” prin definiție, mai corect ar fi oportun** deoarece este rezultatul riguros al cererii și al ofertei, după cum este definită în teoria economică. Deși aproximativ 80% din licitații se adjucecă la prețul de pornire în cazul imobilelor cu cerere scăzută, în restul de 20% prețurile de adjudecare pot ajunge să dubleze prețul de pornire al licitației. Astfel prețul se formează în funcție de:

- evaluarea inițială stabilită conform procedurilor legale;
- strategiile de valorificare aprobate de creditorii prin scăderi ale prețului de pornire în cadrul licitațiilor;
- interesul real al pieței, validat prin numărul de participanți în cadrul licitațiilor.

Atunci când o proprietate nu este valorificată, **prețul este ajustat gradual**, până la nivelul la care cererea întâlnește oferta. Din acest motiv, lichidările ajung adesea să reflecte **mai rapid realitatea pieței** decât tranzacțiile clasice, unde proprietarii pot avea pretenții asupra prețului mult peste capacitatea cumpărătorilor de a le oferi.

LICHIDĂRI VS. EXECUTĂRI SILITE: DIFERENȚE ESENȚIALE PENTRU INVESTITORI

În acești ani, am observat că una dintre cele mai frecvente confuzii este cea dintre **lichidările imobiliare** și **executările silite** majoritatea asociind toate vânzările din aceste proceduri ca fiind executări. În cazul **lichidărilor din insolvență sau faliment**:

- procesul este gestionat de practicieni în insolvență;
- există un nivel mai ridicat de transparență, imobilele putând fi vizionate și documentele verificate;
- riscurile juridice sunt mai limitate atât în ceea ce privește transferul proprietății cât și eventuale contestații ce pot apărea doar în cazul executărilor;
- oportunitatea de finanțare a achiziției prin credit ipotecar
- activele sunt variate, incluzând frecvent terenuri, spații comerciale, industriale sau portofolii imobiliare.

În schimb, **executările silite** pot presupune riscuri mai mari legate de posesie, proceduri mai fragmentate și un orizont de timp mai dificil de anticipat.

Din punct de vedere investițional, lichidările oferă, în multe cazuri, un **echilibru mai bun între preț, risc și predictibilitate**, motiv pentru care interesul investitorilor specializați a crescut constant în ultimii ani.

CE URMEAZĂ ÎN 2026

Având în vedere **decalajul mediu de minim doi ani** dintre intrarea în insolvență și valorificarea efectivă a activelor, creșterea insolvențelor din perioada 2024–2025 va continua să se reflecte în piață și în 2026 prin creșterea stocului de imobile. În același timp, lipsa unor semnale clare de revenire a pieței imobiliare generale va menține **presiunea**



Unul dintre cele mai importante lucruri pe care le-am observat în acești 10 ani este că **prețul din lichidări nu este „ieftin” prin definiție, mai corect ar fi oportun** deoarece este rezultatul riguros al cererii și al ofertei, după cum este definită în teoria economică.

asupra prețurilor, mai ales în cazul activelor care trebuie valorificate rapid ceea ce va conduce la apariția de oportunități de investiții.

CONCLUZIE

*După un deceniu petrecut în această piață, este clar că **lichidările imobiliare nu sunt o soluție universală**, dar reprezintă un segment matur, cu oportunități reale pentru investitorii care înțeleg mecanismele acestei proceduri și recomand celor care vor să facă o achiziție a unui imobil să verifice nișa lichidărilor cu prioritate față de restul pieței imobiliare. În actualul ciclu de piață, diferența nu o face doar accesul la oferte, ci **capacitatea de a le evalua corect și în timp util.***



Din punct de vedere investițional, lichidările oferă, în multe cazuri, un **echilibru mai bun între preț, risc și predictibilitate**, motiv pentru care interesul investitorilor specializați a crescut constant în ultimii ani.



Lichidări imobiliare

Perspective 2026 și managementul riscurilor

2025 - UN AN GREU PENTRU ANTREPRENORI

Riscurile în afaceri pot apărea în orice moment, iar 2025 ne confirmă acest lucru. Provocările economice și dificultățile întâlnite de antreprenori în desfășurarea activităților ne demonstrează faptul că anul 2025 a fost complex și plin de incertitudini. Antreprenorii au fost nevoiți să se adapteze rapid, să ia decizii curajoase și să își regândească strategiile pentru a rămâne competitivi într-un mediu economic volatil. Schimbările legislative din ultima perioadă și-au pus amprenta asupra mediului de afaceri românesc, iar acest lucru ne este demonstrat și de ultimele luni ale anului 2025. Situația insolventelor din ultimele patru luni ale anului trecut ne prezintă o intensificare a fenomenului și anunță un climat economic dificil și în 2026. La RisCo, știm cât de importante sunt modificările apărute în activitatea partenerilor de afaceri și tocmai de aceea constant îmbunătățim portofoliul de servicii. Apariția unui risc, oricât de mic, poate afecta atât veniturile companiei, cât și funcționarea zilnică pe termen lung. Platforma pune la dispoziție **rapoarte de risc financiară, juridică și de piață** pentru a veni în sprijinul antreprenorilor în luarea celor mai eficiente decizii în business. Doar în **luna ianuarie 2026**, pe RisCo.ro au fost **monitorizate peste 130.000 de firme**. Acest lucru sugerează că antreprenorii sunt preocupați de siguranța contractelor, stabilitatea partenerilor de afaceri și că vor să reducă riscurile înainte de a lua decizii comerciale importante. Verificarea atentă a bonității, a istoricului financiar și a comportamentului de plată

devine un pas firesc, nu o măsură excepțională, semn că mediul de business intră într-o **etapă mai precaută, orientată spre prevenție și control**.

„În 2026, antreprenorii români pun accent pe predictibilitate și, mai ales, pe alegerea partenerilor de încredere, stabili și pe care se pot baza pe termen lung. Faptul că doar în luna ianuarie din 2026 au fost monitorizate peste 130.000 de firme ne demonstrează că mediul de business românesc este conștient de riscurile care pot apărea în orice moment și de faptul că, în afaceri, nu trebuie să confunzi încrederea cu lipsa de verificare. Știm că în 2025 multe firme și-au suspendat activitatea, iar 2026 pare să fie un an al selecției în măsura în care antreprenorii vor trebui să aleagă între obiectivele strategice pe care să le prioritizeze și unde să investească resursele limitate, astfel încât să obțină stabilitate, adaptabilitate și creștere sustenabilă într-un context economic și așa dificil. Totodată, trebuie să recunoaștem că în 2026 nu putem să spunem „DA” oricărei colaborări fără a avea un minim de cunoștințe despre istoricul firmei, capacitatea de plată și de profitabilitate pe termen lung”, declară Daniela Colnicianu, Director Vânzări în cadrul RisCo.

PREVENȚIA ȘI VERIFICAREA PARTENERILOR, INDISPENSABILE ÎN 2026

În 2026 trebuie să punem accent pe prevenție și verificare, anticipare și un management cât mai performant în procesul de identificare a riscurilor. Fie că ne raportăm la riscuri economice, operaționale, administrative sau juridice, managementul

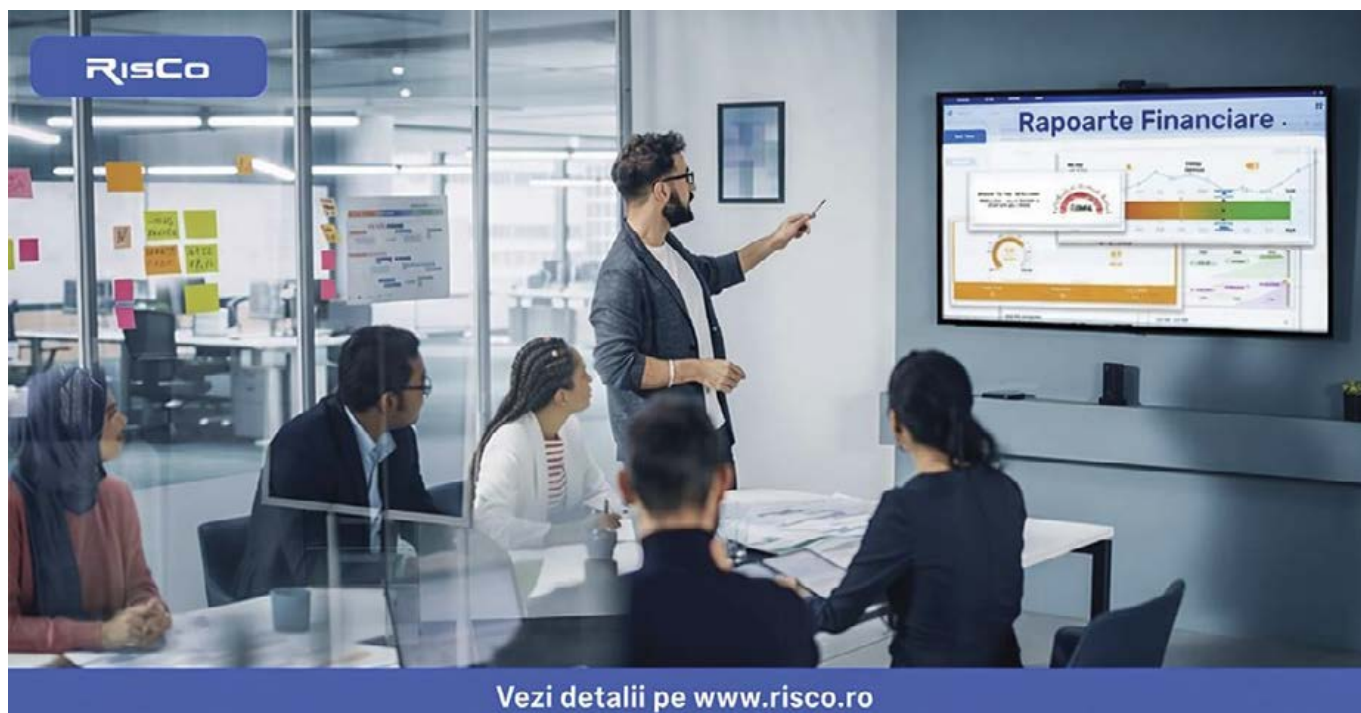
riscurilor trebuie să fie un proces continuu, integrat în strategia de business și adaptat permanent la schimbările din mediul economic și legislativ.

Dacă reușim din timp să anticipăm problemele, imaginea firmei și relația cu portofoliul de clienți se îmbunătățește. Atunci când firma întâmpină probleme sau este expusă riscurilor, nu doar activitatea este afectată, ci, dimpotrivă, întregul flux operațional și credibilitatea acesteia sunt puse în pericol.

Așadar, antreprenorii trebuie să abordeze **managementul riscurilor într-un mod proactiv** și să analizeze cu mare atenție datele atunci când își stabilesc strategiile. Analiza continuă și instrumentele de prevenție precum **rapoartele de risc firme**, au rolul de a reduce impactul potențialelor riscuri și amenințări privind stabilitatea și dezvoltarea unei companii. Indiferent de natura riscurilor, cât timp în cadrul companiei există o gestionare eficientă a acestora, reziliența organizației va crește.

LA CE SĂ NE AȘTEPTĂM ÎN 2026?

Perspectivele anului 2026 se concentrează asupra **impactului politicilor bugetare**, respectiv pe **creșterea taxelor și efectele asupra mediului privat**. Toate aceste schimbări, mai ales din ultima perioadă, au dus la modificări în ce privește desfășurarea activităților în rândul firmelor. Reglementările și modificările nu vor produce efecte doar în rândul antreprenorilor, ci implicit și în **pieța muncii**. Dat fiind că 2025 a fost un an în care valul de insolvențe a fluctuat în mod constant de la o lună la alta, iar în decembrie 2025 am avut parte de un număr foarte



Vezi detalii pe www.risco.ro

mare de deschideri ale dosarelor de insolvență, trebuie să fim conștienți că vor apărea schimbări și în rândul **disponibilizărilor**, respectiv cel al **angajărilor**.

De asemenea, și **consumul orientat spre utilitatea imediată** va reprezenta una dintre direcțiile pe care societatea o va adopta, deoarece firmele vor dori să realizeze cheltuieli în mod special pentru lucrurile care sunt necesare și nu doar „nice to have”. Una dintre întrebările care va sta în mintea antreprenorilor români va fi **„am nevoie de această achiziție, îmi este ea indispensabilă sau poate fi amânată și nu reprezintă o urgență?”**. Mai mult, în 2026, accentul este pus pe **serviciile importante** și asta înseamnă activități cu **impact direct**, servicii esențiale care stau la baza desfășurării în condiții optime a activității, inclusiv procesele care susțin funcționarea de bază a întregului flux operațional.

2026: ANUL PREDICTIBILITĂȚII ȘI AL PRAGMATISMULUI

Începutul anului 2026 sugerează că deciziile de consum și de business vor fi ghidate de utilitatea imediată și de eficiența cu care produsele, serviciile sau soluțiile răspund unor nevoi concrete. Este posibil și ca unele companii să diminueze bugetele pentru partea de testare a oportunităților și să prioritizeze ceea ce este deja validat și aduce rezultate previzibile.

Așadar, în 2026, **predictibilitatea** înseamnă control și anticipare atât în privința rezultatelor în business, cât și a deciziilor, de la investiții în inițiative care au cu adevărat un istoric clar de performanță, până la modele de business care oferă stabilitate și soluții care permit planificarea pe termen mediu și lung, nu doar câștiguri pe termen scurt.

După un an al provocărilor, 2026 trebuie să fie un an al maturității în deciziile de business.

Contextul economic, presiunea pe care antreprenorii o simt în fiecare



Ținând cont de evenimentele petrecute în 2025 și dificultățile economice pe care tot mai multe firme din România le-au întâmpinat, în 2026 trebuie să punem accent pe prevenție și măsuri prin care să anticipăm riscurile în business.

lună atât pentru plata salariilor, cât și a asigurării unei linii stabile pentru firmă, îndeamnă companiile să aleagă luarea deciziilor calculate și parteneriatele verificate, în detrimentul experimentelor costisitoare.

Ținând cont de evenimentele petrecute în 2025 și dificultățile economice pe care tot mai multe firme din România le-au întâmpinat, în 2026 trebuie să punem accent pe prevenție și măsuri prin care să anticipăm riscurile în business.

În final, putem spune că verificarea și analiza atentă a datelor sunt esențiale pentru a putea lua decizii de business eficiente care să ne ajute în reducerea riscurilor și a pierderilor. Verificarea colaboratorilor înseamnă conștientizarea faptului că ne aflăm într-o situație economică dificilă, iar clienții și partenerii noștri pot întâmpina în orice moment provocări financiare care pot schimba direcția colaborării, și implicit a activității firmei noastre.

Fizioterapia este un proces continuu, nu doar o oră pe săptămână

Interviu cu **Andrei Gheorghe**, fizioterapeut, Fondator, in-flow.ro



Andrei, cum ai descrie în câteva cuvinte filosofia ta de lucru ca fizioterapeut și ce te diferențiază de alte cabinete din piață?

Filosofia mea de lucru este centrată pe om, nu doar pe durere. Cred că fiecare corp are capacitatea de a se reechilibra, dacă este înțeles și ghidat corect.

Mă diferențiază faptul că nu tratez simptomele izolat, ci caut cauza reală a problemei, combinând evaluarea atentă, terapia manuală și mișcarea adaptată fiecărui pacient. Sunt fizioterapeut, cu formare continuă în osteopatie, pe care o integrez treptat în abordarea mea terapeutică, iar în perioada următoare urmez să aprofundez și metoda P-DTR, pentru a adăuga un nivel suplimentar de finețe în evaluare și tratament. Sunt printre puținii specialiști care îmbină aceste direcții de formare într-o abordare unitară, orientată către cauză, nu doar către simptom. Pentru mine, fizioterapia nu înseamnă doar ședințe, ci un proces prin care omul ajunge să-și înțeleagă corpul și să-și recapete încrederea în el.

Care sunt cele mai frecvente probleme cu care vin pacienții la tine și ce greșeli observi că fac înainte să ajungă la un specialist?

Cea mai mare greșală pe care o poate face un om care are o durere este să se obișnuiască cu ea. Durerea se instalează treptat, iar până când îți dai seama, au trecut deja luni sau chiar ani — timp în care problema putea fi evitată sau mult simplificată dacă s-ar fi apelat mai devreme la un specialist.

Cele mai frecvente dureri sunt cele cauzate de lipsa de mobilitate și de mișcare. Și cum ar putea fi altfel, când mulți oameni stau 8–10 ore pe zi la birou? Corpul nostru nu a fost creat pentru a sta, ci pentru a se mișca.

Andrei Gheorghe este unul dintre puținii terapeuți din România care sunt și fizioterapeuți, osteopați. El se pregătește acum să urmeze cursul de PDT-R (Proprioceptive - Deep Tendon Reflex). P-DTR este o terapie neurologică, reflexogenă care tratează eficient un spectru larg de probleme funcționale și rezolvă disfuncțiile musculo-scheletice, gastrointestinale, hormonale, chimice și emoționale. Prin aplicarea acestei metode, terapeuții pot identifica și trata cauza principală a durerilor și disfuncțiilor.

Ce rol joacă evaluarea inițială în rezultatele finale ale terapiei și de ce insiști atât de mult pe această etapă?

Evaluarea inițială este primordială. Trebuie să știi de unde pornești ca să înțelegi unde vrei să ajungi. Pentru mine, această etapă înseamnă mai mult decât teste și observații: înseamnă să cunosc omul, să înțeleg ce își dorește și care este contextul lui de viață. Este esențial să identific cauza durerii, pentru că simptomele sunt doar un efect, nu problema în sine.

Care este cea mai mare transformare pe care ai văzut-o la un pacient și ce a făcut diferența în acel caz?

Am văzut multe transformări de-a lungul timpului, fiecare cu povestea ei. Am lucrat cu pacienți care au suferit accidente vasculare cerebrale și au reușit să se ridice și să meargă din nou, dar și cu persoane care, după operații de ligament încrucișat anterior, își pierduseră încrederea în mers și în propriul corp. Totuși, una dintre cele mai puternice transformări pe care le trăiesc chiar acum este alături de o adolescentă de 14 ani care, de câțiva ani, se confruntă cu Long Covid. De la sportiv de performanță, medaliată în gimnastică, a ajuns să se deplaseze într-un scaun cu roțile. Astăzi suntem foarte aproape de momentul în care se va ridica din scaun. Diferența, în acest caz, a fost perseverența, adaptarea continuă a terapiei și faptul că nu am renunțat la ideea că progresul este posibil, chiar și atunci când drumul pare foarte lung.

În cât timp pot vedea, realist, pacienții primele rezultate și de ce promisiunile „vindecării rapide” sunt periculoase?

Unii pacienți pot simți o ameliorare chiar de la prima ședință, în timp ce



pentru alții procesul necesită mai mult timp. Evoluția depinde de durata problemei, de stilul de viață, de nivelul de implicare și de capacitatea corpului de a se adapta. Promisiunile „vindecării rapide” sunt periculoase pentru că ele creează așteptări nerealiste. Corpul are nevoie de timp pentru a se reorganiza și pentru a învăța din nou să funcționeze corect. O schimbare forțată sau prea rapidă poate duce la recidive sau la alte dezechilibre. Recuperarea reală este un proces care se construiește treptat și care trebuie să vină din interior, nu să fie impusă din exterior.

Cum măsoară succesul unei terapii: prin dispariția durerii sau prin calitatea vieții pacientului pe termen lung?

Durerea este doar simptomul vizibil al unui dezechilibru. Dacă ne oprim la dispariția ei, tratăm efectul, nu cauza.

“Fizioterapia merge tot mai mult spre prevenție și educație. Prin cabinetul meu îmi doresc să contribuie la această schimbare, oferind nu doar tratament, ci și înțelegere și ghidare pe termen lung.”

Succesul unei terapii se măsoară prin transformarea funcțională a pacientului: mobilitate mai bună, control motor optimizat, capacitate de efort crescută și, mai ales, reducerea riscului de recidivă. În plus, un indicator esențial este încrederea pacientului în propriul corp.

O terapie reușită nu îl face pe pacient dependent de terapeut, ci îl face autonom. Când pacientul își reia viața fără limitări și fără teamă, atunci putem vorbi cu adevărat despre succes.

De ce spui că durerea nu este „normală”, chiar dacă mulți oameni trăiesc ani întregi cu ea?

Durerea nu este normală, este doar foarte des întâlnită. Oamenii se obișnuiesc cu ea, o ignoră sau o tratează cu pastile, până ajunge să facă parte din viața lor. Dar durerea este modul prin care corpul transmite că ceva nu funcționează corect. Atunci când o asculți la timp, poți preveni probleme mult mai mari.

Care sunt cele mai ignorate semne că organismul are nevoie de fizioterapie, nu de pastile?

Dacă durerea „trece” cu pastile, dar revine la fel sau chiar mai puternic, nu vorbim despre o soluție, ci despre un semnal ignorat. Rigiditatea, disconfortul la mișcare, senzația de dezechilibru sau de slăbiciune sunt semne clare că problema este una funcțională și că organismul are nevoie de fizioterapie, nu doar de analgezice.

Ce pot face oamenii zilnic, acasă sau la birou, pentru a preveni problemele musculo-scheletale?

Prevenția începe cu lucruri simple, făcute constant: pauze regulate de mișcare, schimbarea poziției, mobilizări ușoare ale coloanei și



De ce ai ales să fii activ pe social media?

Pentru că acolo sunt oamenii și acolo apar primele întrebări legate de durere și mișcare.

Social media îmi permite să ofer informații corecte și ușor de înțeles, care pot preveni probleme sau pot grăbi momentul în care cineva cere ajutor specializat. Educația face parte din responsabilitatea mea ca specialist.

Cum explici lucruri medicale complexe pe înțelesul tuturor?

Folosesc exemple din viața de zi cu zi și evit limbajul complicat atunci când nu este necesar.

Oamenii nu au nevoie de mai multă informație, ci de explicații mai clare. Când înțelegi ce se întâmplă în corpul tău, frica scade și apare încrederea.

Care este primul pas pentru cine se regăsește în aceste simptome?

Primul pas este să nu mai ignore semnalele corpului. O evaluare făcută din timp poate preveni probleme mari și poate schimba complet direcția în care merge situația.

Diferența dintre progres și stagnare?

Diferența este implicarea. Cei care progresează își asumă procesul și fac schimbări și între ședințe. Fizioterapia este un proces continuu, nu doar o oră pe săptămână.

Ce mit despre fizioterapie ai vrea să dispară?

Că fizioterapia înseamnă doar masaj sau o soluție rapidă. Este un proces complex, care tratează cauza, nu doar durerea.

Cum vezi viitorul fizioterapiei în România?

Fizioterapia merge tot mai mult spre prevenție și educație. Prin cabinetul meu îmi doresc să contribui la această schimbare, oferind nu doar tratament, ci și înțelegere și ghidare pe termen lung.

atenție la postura zilnică. Corpul nu are nevoie de efort extrem, ci de continuitate. Pentru cei care petrec multe ore la birou, chiar și pauze de 2–3 minute pe oră pot face o diferență majoră. Iar atunci când timpul nu permite deplasarea la cabinet, soluțiile trebuie să vină către oameni. De aceea, pentru situațiile în care clientul nu se poate deplasa la cabinet, eu și echipa mea oferim servicii de masaj pe scaun direct la birou — o metodă eficientă de a reduce tensiunile, de a preveni durerile și de a menține corpul funcțional, fără a scoate angajații din ritmul lor de lucru.

Cum arată experiența completă a unui pacient în cabinetul tău?

Experiența începe dinainte de prima ședință, printr-o comunicare clară și o programare simplă. Prima întâlnire este dedicată evaluării și înțelegerii problemei: discutăm istoricul, stilul de viață, obiectivele și temerile pacientului. Urmează un plan de terapie personalizat, adaptat constant în funcție de evoluție.

Finalul tratamentului nu înseamnă oprire, ci autonomie: pacientul pleacă cu mai multă încredere și cu instrumente clare pentru a-și menține rezultatele pe termen lung.

De ce este important ca fizioterapia să fie personalizată și nu aplicată „după un protocol standard”?

Pentru că niciun corp nu este identic cu altul, chiar dacă diagnosticul pare același. Un protocol standard poate fi un punct de plecare, dar nu o soluție finală. Terapia eficientă presupune adaptare continuă la istoricul, stilul de viață și răspunsul corpului fiecărui pacient.

Cum alegi tehnicile și metodele de lucru pentru fiecare pacient?

Aleg tehnicile în funcție de evaluare, de obiective și de modul în care corpul răspunde pe parcurs. Combin terapia manuală, exercițiul terapeutic și educația pacientului. Terapia nu este ceva ce „aplic” asupra omului, ci un proces pe care îl construim împreună.



MOZART
chocolate
LIQUEUR



ALL NATURAL INGREDIENTS
With Belgian Chocolate

MOZART
chocolate
CREAM

17% vol. e500ml
SAHNELIKÖR CREAM LIQUEUR

Chocolate worth your time.

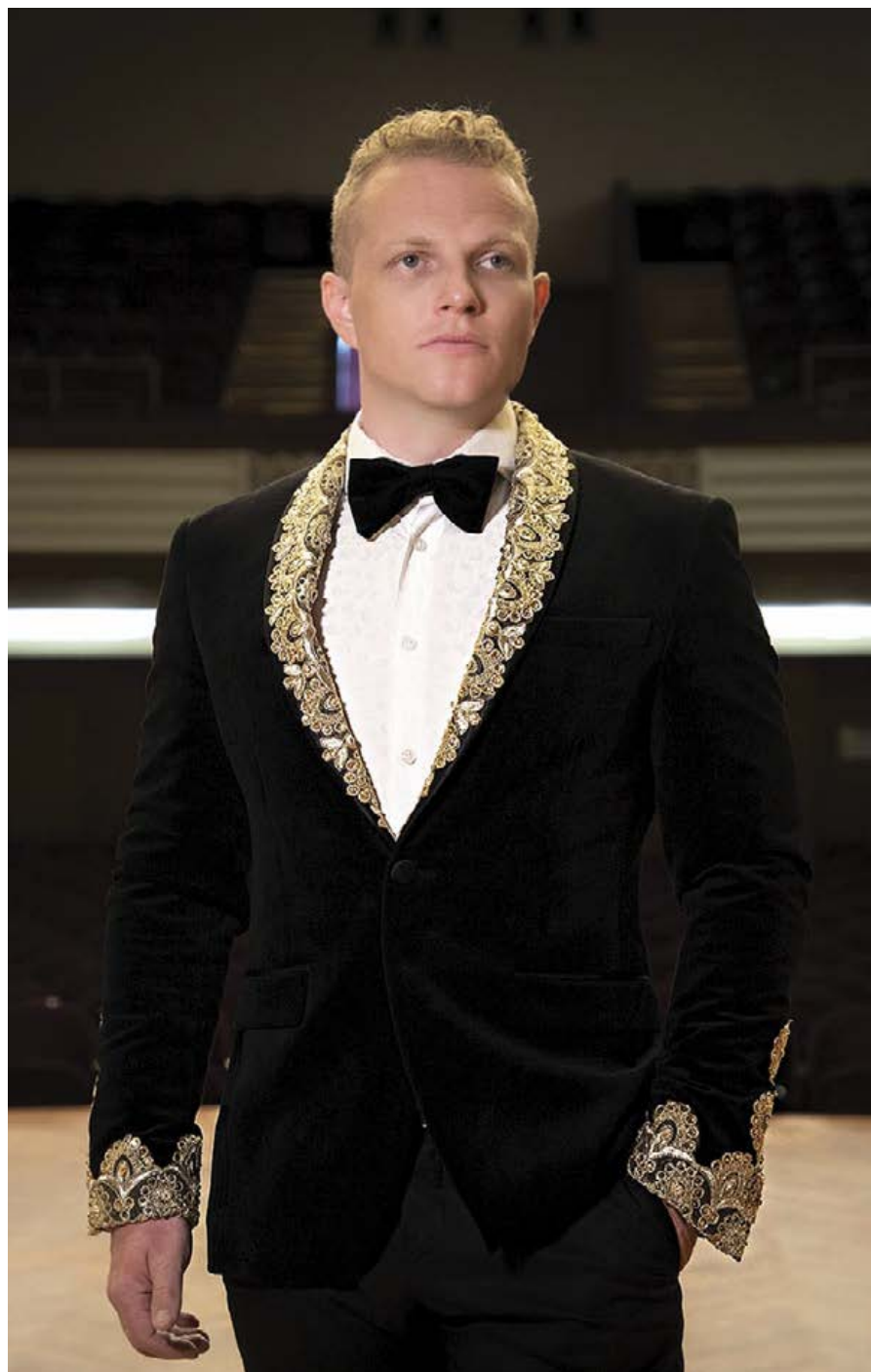
WWW.MOZART-SPIRITS.COM

Comenzi online: www.finestore.ro

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

În cadrul stagiunii Musical Extravaganza veți vedea interpretări deosebite și artiști de calitate

Interviu cu tenorul Ștefan von Korch



Sunteți unul dintre cei mai apreciați tenori din țara noastră. Ați fost și sunteți invitat al operelor din București, Iași, Cluj, Brașov, al mai multor filarmonici din România, cum ar fi: Cluj-Napoca, Iași, Arad, Oradea, Râmnicu-Vâlcea, Satu Mare, Tg. Mureș, Sibiu, Sala Radio București, Brașov și pe scenele din Europa, (Zürich, Berna, Frankfurt, Bratislava, Viena, Zaragoza, Palermo), dar și pe alte continente, în China sau Honduras, colaborând și fiind agreat de dirijori cu renume ca și Guillermo Garcia Calvo, Giovanni Bria, Giuseppe Sabbatini, Ricardo Casero, Oliver Diaz. Ce mentori ați avut?

Pot să spun că, din nefericire, am avut foarte mulți mentori. Așa cum întâlnim și pe stradă oameni care nu sunt potriviți pentru noi, am avut ocazia să întâlnesc și eu în viața profesională. Bineînțeles că se poate învăța câte ceva de la toată lumea și, uneori, să înveți să nu faci ceva este mai bine decât să nu înveți deloc. Pe măsură ce avansezi în vârstă și în experiență scenică îți dai seama care dintre acești mentori ți-a fost benefic și care nu.

Care compozitori vă sunt mai apropiați? Și care sunt operele muzicale preferate?

Compozitorii pe care eu îi prefer sunt Bellini, Donizetti și Rossini, fiindcă am cântat cel mai mult operele acestor coloși. Pot afirma că, la noi în țară, nu prea se interpretează operele acestor mari compozitori, dar și spectacolele pe care am avut bucuria să le interpretez ca și La Sonnambula, Puritani, Bărbierul din Sevilla, L'occasione fa il ladro au fost printre preferatele mele.



Sunteți solist-gazdă și coordonator artistic al stagiunii Musical Extravaganza. Cum s-a născut acest concept și prin ce se distinge el?

Conceptul Musical Extravaganza este o colaborare a unor oameni pe care eu îi cunosc de foarte multă vreme și care, cu ajutorul unor persoane ca Ruxandra Șandru, a prins aripi. Interpreții care vin la noi în spectacole sunt consacrați, cântă la un nivel profesionist ridicat și publicul îi poate cunoaște mai bine în aceste concerte-concept, în care dăruim și ceea ce publicul știe și așteaptă, dar și rarități pe care le descoperă alături de noi.

Cum apreciați interesul publicului din București și din țară pentru muzica clasică?

Bucureștiul întotdeauna a fost un oraș plin de cultură și calitate. Sunt

foarte multe evenimente care mențin viu interesul oamenilor, iar acum lumea are foarte multe posibilități la dispoziție. Publicul bucureștean este un public educat și cu vaste cunoștințe, un public mereu deschis și doritor de calitate. Muzica clasică este un limbaj universal, iar în concertele noastre aducem repertoriul în forme care își găsesc drumul spre public, fie el din București sau din alte orașe, pentru că sunt făcute cu dăruire și suflet, ca niște povești.

Cu ce orchestre colaborați constant?

Am avut plăcerea în ultima vreme să colaborez cu orchestra filarmonicii Pitești, sunt niște muzicieni de excepție, iar, în general, colaborez cu toate orchestrele filarmonicilor cu care am spectacole peste an. Pot menționa orchestra Filarmonicii din

“
Muzica clasică este un limbaj universal, iar în concertele noastre aducem repertoriul în forme care își găsesc drumul spre public, fie el din București sau din alte orașe, pentru că sunt făcute cu dăruire și suflet, ca niște povești.

Târgu Mureș, orchestra Filarmonicii Transilvania din Cluj Napoca, orchestra filarmonicii George Enescu din București etc.

Ce program de lucru aveți?

Programul meu este destul de încărcat cu studiul partiturilor, vocii și cu deplasările pe care le fac tot în interesul muzicii. Nu prea am timp liber, așa că încerc să fiu întotdeauna cât de relaxat se poate.

Ce le recomandați tinerilor studenți la Academii de Muzică / Conservator din România care doresc să devină tenori?

Nu cred că sunt în măsură să fac recomandări și mai ales să dau sfaturi. Cred că fiecare în parte simte în timp ceea ce trebuie să facă și pe parcurs drumul i se va arăta.



Sunteți o voce de referință pentru de partitura de tenor din Carmina Burana în România. Când sunt programate următoarele spectacole Carmina Burana?

Următorul spectacol programat de Carmina Burana - un proiect Musical Extravaganza - va fi în data de 17 iulie 2026, la Teatrul de vară Constantin Tănase din parcul Herăstrău. Invit publicul să se bucure de această impresionantă lucrare, aproape de natură în acest frumos amfiteatru bucureștean în care va răsună pentru prima oară în aer liber muzica aceasta impozantă, explozivă, intensă și plină de trăiri, aflată uneori la limita posibilităților interpretative, atât vocal cât și instrumental.

Alte repere din stagiunea pe care o coordonați, despre care ați vrea să știe cititorii?

Luna martie ne aduce la Filarmonica din Târgu Mureș, pe 5 martie, cu programul pop-opera „Vivo per lei,” dar și pe scena

Teatrului Tănase, pe 13 martie, cu concertul „Caruso”, un program special conceput pentru luna Femeii, cu mult drag și romantism. Pe scenă voi fi alături de baritonul Adrian Mărcan și împreună vom elogia Femeia și feminitatea, apoi, pe 21, voi ajunge alături de soprana Oana Maria Șerban, într-un eveniment foarte special la Arad, tot cu „Vivo per lei.”

În aprilie vom avea la Teatrul Național de Operetă și Musical Ion Dacian recitalul „Ole Torero,” – arii, zarzuele și nu numai, muzică în care reverberează temperamentul fierbinte, iberic. Iar în luna mai vom celebra ziua Europei cu „Dunărea albastră,” un program foarte interesant, cu muzica popoarelor de pe bătrânul continent, de la vals vieneze la csardas unguresc, doină și lied românesc și multe altele, în care îmi vor fi colegi de scenă tenorul George Vîrban și soprana Mihaela Vîrban.

În iunie și iulie, odată cu vacanța, ne îndreptăm atenția spre Italia cu „Arrivederci Roma” și Franța cu „Sous le ciel de Paris” – programe de muzică italiană și, respectiv, franceză și tot vara va aduce evenimentele

cele mai ample, din Grădina Herăstrău: „Carmina Burana” pe 17 iulie și „Duelul Tenorilor” – un concert cu voci de marcă și invitat de gală legendarul tenor Florin Georgescu – pe 6 august.

Iar în septembrie începem stagiunea de toamnă la Teatrul Național din București cu „Nessun Dorma,” o triadă de voci lirice masculine – eu, George Vîrban și Mihai Urzicana, cu arii și canzonete ce nu mai au nevoie de introduceri. Iar Crăciunul îl întâmpinăm la Sala Dalles în concertul nostru tradiție – cu invitați din toată stagiunea și repertoriu din jurul lumii – Christmas Extravaganza.

La final, vă rugăm un mesaj pentru cititorii revistei Club Antreprenor.

Dragi cititori, vă invităm cu mare drag la toate spectacolele noastre din cadrul stagiunii Musical Extravaganza fiindcă veți vedea interpretări deosebite și artiști de calitate, tot ceea ce noi facem este de bun gust și profesionalism. Cu siguranță vi se va potrive.



Musical
EXTRAVAGANZA

productionsallegro@gmail.com



Implicare strategică în comunitate: Fundația pentru o Românie Modernă, susținător al Asociației Culturale a Camerunezilor din România / ASCAM, în cadrul cauzei „Din suflet”



Într-un context economic și social în care responsabilitatea corporativă capătă o importanță tot mai mare, implicarea activă în comunitate devine un diferențiator esențial pentru organizațiile care urmăresc un impact sustenabil.

Fundația pentru o Românie Modernă, condusă de președintele Răsvan Toader, a participat, în decembrie 2025, la evenimentul caritabil dedicat cauzei „**Din suflet**”, o inițiativă menită să sprijine persoanele aflate în situații vulnerabile și să

promoveze solidaritatea socială. Participarea Fundației s-a concretizat printr-un parteneriat bazat pe voluntariat, membrii echipei care pun suflet în Proiectele FPRM din Africa implicându-se activ în desfășurarea activităților evenimentului și în susținerea obiectivelor acestuia, împreună cu președinta Asociației ASCAM, Divina Mekondo.

Această formă de implicare permanentă și discretă reflectă viziunea Fundației pentru o Românie Modernă, care pune accent nu doar pe sprijin financiar, ci și pe contribuția directă, umană, la dezvoltarea comunității. Cauza „Din suflet” a reunit reprezentanți ai sectorului non-profit și voluntari, demonstrând că parteneriatele autentice pot genera rezultate concrete și impact pe termen lung. Prin implicarea sa, Fundația pentru o Românie Modernă a susținut ideea că schimbarea reală începe prin colaborare și responsabilitate comună.

„Inițiativele de acest tip ne reamintesc că progresul unei societăți nu se măsoară doar în indicatori economici, ci și în capacitatea noastră de a fi solidari, implicați și empatici”, a transmis Președintele Fundației, Răsvan

Toader, subliniind importanța voluntariatului ca instrument de coeziune socială.

Prin participarea la acest eveniment, **Fundația pentru o Românie Modernă** își reconfirmă misiunea de a contribui activ la construirea unei societăți mai echitabile și mai responsabile.

Implicarea în proiecte cu impact social rămâne un pilon strategic al activității Fundației, demonstrând că valorile, performanța și grija față de comunitate pot merge mână în mână.



MAHABIZ 2026. Despre leadership, claritate și decizii asumate



Conferința MAHABIZ s-a desfășurat în intervalul 31 ianuarie - 2 februarie 2026 și a fost, din perspectiva de speaker a lui Răsvan Toader, un exercițiu de claritate într-un context de business tot mai complex. Nu o conferință despre trend-uri, ci despre decizii reale și responsabilitatea care vine odată cu ele.

Pe scenă, dar mai ales în dialogurile din afara ei, s-a simțit o schimbare de paradigmă. Liderii nu mai caută rețete rapide, ci repere solide: cum construim echipe reziliente, cum ne adaptăm fără a pierde direcția și cum luăm decizii coerente pe termen lung.

Temele MAHABIZ 2026 au reflectat această maturizare. Transformarea a fost abordată

ca proces, nu ca slogan; un proces care începe cu leadership-ul și se vede în cultură, strategie și rezultate. Discuțiile au fost ancorate în realitățile actuale de business, cu exemple concrete, greșeli asumate și lecții aplicabile.

Rolul de speaker al lui Răsvan Toader, într-un astfel de context, nu este să ofere certitudini, ci să provoace gândirea critică. Să deschidă conversații relevante între parteneri din toate zonele și să creeze spațiu pentru reflecție.

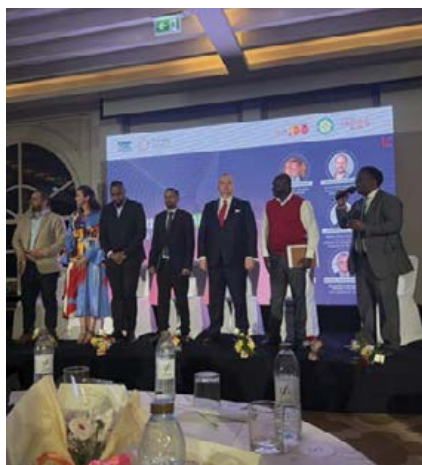
MAHABIZ reușește să aducă împreună oameni care nu se tem de complexitatea geo-economică actuală și care înțeleg că progresul vine din dialog autentic.

Networking-ul a completat firesc acest

cadru. Relațiile construite în acel cadru nu sunt întâmplătoare, ci sunt bazate pe valori comune și preocupări strategice, continuând dincolo de durata evenimentului.

Ca urmare a contribuției și participării la panelul „Africa Rising: Emerging Opportunities” în cadrul evenimentului, Răsvan Toader a fost premiat de către organizatori, aceștia considerându-l un lider și un deschizător de drumuri pe axa către Africa.

MAHABIZ 2026 confirmă că leadershipul de astăzi nu mai este despre a avea toate răspunsurile, ci despre a avea curajul să pui întrebările potrivite și să îți asumi direcția stabilită.



Misiune economică la Dubai. Oportunități de extindere internațională în cadrul Târgului Gulfood



sprijinirea companiilor din România în procesul de internaționalizare, prin întâlniri de afaceri cu importatori, distribuitori și retaileri din Orientul Mijlociu, Asia și Africa. Dialogul direct cu decidenții din industrie a permis o mai bună înțelegere a cerințelor pieței și a standardelor comerciale specifice regiunii.

În cadrul Gulfood, participanții au observat un interes crescut pentru produse premium, soluții sustenabile și concepte inovatoare de ambalare, sisteme de automatizare, aspecte care pot genera avantaje competitive pe termen mediu și lung.

DUBAI, HUB STRATEGIC PENTRU COMERȚUL GLOBAL

Poziționat strategic între Europa, Asia și Africa, Dubai s-a consolidat ca un centru regional pentru comerț și logistică. Mediul de afaceri stabil, infrastructura modernă și deschiderea față de investiții străine transformă Emiratele Arabe Unite într-o poartă de acces către piețe cu potențial ridicat de creștere.

Participarea Club ABC la misiunea economică din cadrul Gulfood confirmă importanța prezenței active la evenimente internaționale de referință, ca instrument esențial pentru creșterea vizibilității și diversificarea portofoliului de parteneri.

PERSPECTIVE DE DEZVOLTARE

Contactele stabilite și oportunitățile identificate în timpul misiunii economice de către firmele din România creează premise solide pentru inițierea unor colaborări comerciale și pentru extinderea operațiunilor pe piețele externe. Experiența Gulfood subliniază rolul esențial al diplomației economice și al participării coordonate la târguri internaționale în susținerea competitivității mediului de afaceri.



Participarea la misiunea economică din Dubai, organizată în contextul târgului internațional **Gulfood**, a oferit companiilor participante acces direct la una dintre cele mai competitive și dinamice piețe globale din industria alimentară.

Gulfood este recunoscut drept unul dintre cele mai importante evenimente B2B la nivel mondial, reunind anual mii de expozanți și profesioniști din peste 190 de țări. Desfășurat la Dubai World Trade



Centre, târgul funcționează ca o platformă strategică pentru dezvoltarea de parteneriate comerciale, explorarea tendințelor de piață și facilitarea exporturilor.

CONECTARE DIRECTĂ CU PIEȚELE INTERNAȚIONALE

În misiunea economică de la Dubai, obiectivul principal al Club ABC a fost

Fundația pentru o Românie Modernă, premiată pentru „Acțiuni umanitare și filantropice” la secțiunea Protecție socială și umanitară

În 29 ianuarie 2026, lumina reflectoarelor s-a îndreptat către Fundația pentru o Românie Modernă, care a fost onorată cu premiul „Acțiuni umanitare și filantropice” de către Fundația Națională Niște Țărani.

Evenimentul a reunit lideri de business, personalități din societatea civilă și susținători ai proiectelor cu impact social, într-o atmosferă de sărbătoare și recunoaștere a excelenței.

Premiul a venit ca o confirmare a muncii susținute a fundației, a **proiectelor inițiate cu viziune, a ideilor conduse de convingeri puternice și a acțiunilor desfășurate cu pasiune, profesionalism și devotament.**



În centrul acestei recunoașteri se află dorința de a promova România și de a transforma comunitățile prin soluții concrete, sustenabile și inovatoare.

„Această distincție nu aparține doar echipei noastre sau președintelui Răsvan Toader, ci tuturor celor care cred în puterea implicării și a

schimbării prin fapte bune. Premiul ne inspiră pe noi, membrii Fundației, să ne continuăm proiectele și să extindem impactul social, promovând valori care fac România mai modernă, mai unită și mai responsabilă. Sunt valori pe care FPRM le cultivă continuu în toți acești 29 ani de la înființare”, a declarat reprezentantul fundației.

Gala a fost mai mult decât o ceremonie: a fost o celebrare a devotamentului, a colaborării și a inspirației care poate fi transmisă dintr-o organizație în întreaga societate. Pentru Fundația pentru o Românie Modernă, premiul reprezintă un motiv de mândrie și un angajament reînnoit pentru viitor.

Romania-UAE Strategic Bridge. România devine poarta investițiilor din Orientul Mijlociu



Într-o perioadă în care capitalul global devine tot mai selectiv, România începe să iasă în evidență. Evenimentul **Romania-UAE Strategic Bridge**, desfășurat la Cluj-Napoca, a arătat că relația economică dintre România și Emiratele Arabe Unite intră într-o etapă de maturitate, transformând țara noastră dintr-o piață emergentă într-un partener strategic.

CAPITAL ȘI STABILITATE

Club ABC ghidează investitorii din EAU care caută piețe sigure, cu randamente pe termen lung. România oferă acces la piețele din Orientul Mijlociu, sectoare în creștere și un context predictibil, criterii care fac din țara noastră o destinație tot mai atractivă pentru capitalul internațional.

CLUJ, VITRINA ROMÂNIEI COMPETITIVE

Cluj-Napoca nu a fost doar gazda evenimentului, ci exemplul unei economii locale dinamice, bazată pe educație, tehnologie și antreprenariat. Orașul arată ce poate livra România atunci când capitalul, talentul și viziunea se întâlnesc: proiecte scalabile și inovare cu impact real.

Club ABC a atras investitori din EAU pentru a prezenta noua proiecție a României. Discuțiile s-au concentrat pe investiții în domeniile:

- energie verde;
- tehnologie și digitalizare;
- infrastructură și real estate;
- agribusiness;
- private equity.

Mesajul este clar: capitalul din EAU caută parteneri români capabili să livreze și să aibă viziune, nu doar oportunități pasagere.

ROMÂNIA CA PARTENER STRATEGIC

Evenimentul a subliniat schimbarea de paradigmă: România nu mai este doar o destinație de investiții, ci un **partener strategic**, oferind predictibilitate, know-how și continuitate.

Pentru companiile românești, aceasta înseamnă acces la capital și piețe noi; pentru investitori, o poartă spre Orientul Mijlociu și un ecosistem competitiv.

UN POD CARE ÎNCEPE SĂ FUNCȚIONEZE

Romania-UAE Strategic Bridge a demonstrat că România poate fi un **pod între Europa și Orientul Mijlociu**. Nu este doar o metaforă: este o direcție reală de dezvoltare, construită pe capital, dialog și proiecte concrete.

Managementul prevenției, dificultății financiare și insolvenței

RomInsolv și Club Antreprenor organizează joi, 5 martie 2026, evenimentul cu tema **Managementul prevenției, dificultății financiare și insolvenței** – *Instrumente decizionale de precizie, asistate de AI, destinate antreprenorilor și IMM.*

PREZENTARE

Dinamica cu care se mișcă lucrurile forțează antreprenorul să ia decizii rapide și informate.

Într-o lume din ce în ce mai impredictibilă

Antreprenorii sunt nevoiți să-și creeze propriul sistem în care să genereze stabilitate și încredere pentru clienții și furnizorii lor.

Într-o lume din ce în ce mai dinamică

Antreprenorii au nevoie de instrumente precise cu ajutorul cărora să anticipeze evenimente și mișcări care le-ar perturba activitatea.

Într-o lume în care concurența tinde să forțeze regulile

Antreprenorii se sprijină pe implicarea și competența partenerilor experimentați atunci când iau și implementează decizii dificile. Afirmările de mai sus par truisme. Însă ele reprezintă, în esență și raportat la domeniul nostru de activitate, sfatul de bun simț de a nu urca muntele în pantofi sau de a nu trece strada fără să te asiguri.

Doar că rolul nostru este să vorbim despre business. Și o facem pragmatic, dintr-un nou unghi.

Când lucrurile sunt în continuă schimbare, adaptăm modul de business. Deciziile bune se iau cu sisteme performante și profesioniști conectați.

AGENDA

09,30-10,00: Primirea invitațiilor

10,00-12,00: Partea I

VORBITORI

Daniel Sandu, Managing Partner, D&C Conta – *Contabilitate și instrumente contabile*
Deciziile bune se iau când sunt fundamentate pe date bune. Date bune înseamnă date corecte, ce provin din toate subsistemele activității și sunt furnizate în timp real. Află

Organizatori:
ROMINSOLV Practicienți în Insolvență | clubantreprenor.ro

Managementul Prevenției, Dificultății Financiare și Insolvenței
Instrumente decizionale de precizie, asistate de AI, destinate antreprenorilor și IMM

5 Martie 2026 | Palatul CCIB, București | 9:30AM - 2:00PM
Sala de Bal, etajul 3, Palatul CCIB - Str. Ion Ghica, Nr. 4, Sector 3, București

Parteneri:
RISCO | Afaceri în Control
D&C CONTA

mircea.fica@clubantreprenor.ro | Tel: +40 732 903 216

cum arată contabilitatea secolului XXI și cu ce instrumente se obține performanță.

Daniela Colnicanu, Director de Vânzări, RiCo – *Acces rapid la informații financiare și juridice despre companii*

Nu-ți sunt suficiente datele interne. Ele trebuie corelate cu evoluția piețelor, atât cu date din trecut, cât și cu date ce pot fi extrapolate în viitor. Descoperă cum poziționezi compania în contextul evoluției domeniului tău de activitate, ce riscuri prezintă partenerii tăi și care sunt instrumentele automate de avertizare.

Dan Preda, CEO, Afaceri în Control – *Evoluție, productivitate și creștere*

Orice afacere este un corp viu, este un organism care evoluează. Evoluția poate fi pozitivă, când se alimentează din nucleeele de productivitate ridicată, îmbunătățind permanent procesele și randamentele interne, dar și căutând furnizori care să acopere plaja de necesități cu produse și servicii de calitate ridicată la preț competitiv. Află mai multe informații despre controlling și performanță.

Florian Mateiță, Partener, RomInsolv – *Gestionarea crizelor, echilibrarea companiei, protecție legală*

Rolul antreprenorului manager este de a menține în echilibru compania în timpul evoluției sale, iar pentru aceasta trebuie să rezolve prompt, cu diplomatie și eficiență,

toate mini crizele care apar în activitatea de zi cu zi. Doar că, periodic, semnalele de avertizare sunt roșii, iar deciziile sunt grele și dificil de implementat prin impactul emoțional și amploarea juridică. E necesar să știi cum trebuie gestionate crizele majore, iminente sau în derulare, și cu ce instrumente.

12,00-13,00: Lunch și Networking

13,00-14,00: Workshop și Q & A

Și pentru că vorbele sunt înțelese mai bine atunci când sunt însoțite de practică, la final, pentru cei interesați, vom face simulări cum toate aceste mecanisme conlucrează și sunt interdependente pentru scopul inițial: Decizii rapide și informate.

AUDIENȚĂ

Antreprenori, reprezentanți ai departamentelor Financiar și Juridic din companii, reprezentanți ai asociațiilor patronale și profesionale

TAXA DE PARTICIPARE:

200 de lei + TVA pentru o persoană.

300 de lei + TVA pentru 2 persoane din cadrul unei companii.

CONTACT / ÎNREGISTRARE

Înregistrarea se poate face printr-un mesaj la adresa office@clubantreprenor.ro și / sau la adresa mircea.fica@clubantreprenor.ro

EEV

AUTOMOBILE

— Excellence in Every Vehicle —

OMODA | JAECOO



Într-o lume în continuă mișcare, **EEV Automobile** propune un nou standard de mobilitate prin brandurile **Omoda & Jaecoo** - acolo unde designul, tehnologia și confortul se întâlnesc firesc.

WWW.EEV.RO

EEV
AUTOMOBILE
— Excellence in Every Vehicle —

BĂNEASA BUSINESS & TECHNOLOGY PARK, PARTER, CLĂDIREA A, ARIPA A2
ȘOS. BUCUREȘTI - PLOIEȘTI NR. 42-44, SECTOR 1, BUCUREȘTI

Forumul antreprenorilor din turism și HoReCa

Ediția a III-a • Marți, 24 februarie 2026 • Palatul CCIB • Strada Ion Ghica, Nr. 4, Sector 3, București

România are toate resursele pentru a deveni o destinație turistică europeană de top, iar contextul global actual este mai favorabil ca oricând. Potrivit Federației Industrii Hoteliere din România (FIHR), tendințele internaționale din turism indică o schimbare clară de paradigmă: turiștii caută experiențe autentice, destinații mai puțin aglomerate, conexiuni umane reale, wellness, sustenabilitate și un sentiment de apartenență la loc. România răspunde natural acestor așteptări, însă, pentru a transforma potențialul în rezultate concrete, este nevoie de o strategie coerentă, profesionistă și susținută pe termen mediu și lung.

Scopul **Forumului antreprenorilor din turism și HoReCa** este acela de a reuni principalele asociații patronale și profesionale din industria turismului și a industriei HoReCa (hoteluri, restaurante și cafele), precum și reprezentanții instituțiilor statului care au menirea de a stimula evoluția acestor domenii. În cadrul **Forumului antreprenorilor din turism și HoReCa** vor fi prezentate o serie de măsuri care pot contribui la reducerea birocrăției și la creșterea investițiilor în sector, la pregătirea angajaților care vor lucra în domeniu, precum și la o ofensivă diplomatică care să atragă turiști străini în țara noastră.

În cadrul evenimentului va fi lansat un site de știri, analize și interviuri din industria turismului.



TEME DE DISCUȚIE (lista este deschisă)

- Soluții pentru atragerea turiștilor străini în România
- Viitorul Organizațiilor pentru Managementul Destinației
- Educarea forței de muncă în industria ospitalității
- Impactul politicilor publice ale unor ministere (în special Transporturi, Educație, Sănătate, Cultură, Mediu etc.) asupra industriei ospitalității
- Digitalizarea industriei turismului
- Care sunt cele mai căutate forme de turism în România? Ce alte segmente pot crește, pe termen mediu?

VORBITORI

- **Ionuț-Alin GRIGORE**, Director General în cadrul Direcției Generale Turism, Ministerul Economiei, Digitalizării, Antreprenoriatului și Turismului
- **Alin BURCEA**, Președinte, Asociația Națională a Agențiilor de Turism (ANAT)

- **Dragoș RĂDUCAN**, Președintele Federației Patronatelor din Turismul Românesc (FPTR)
- **Gabriela ȚIGU**, Decan, Facultatea de Business și Turism, Academia de Științe Economice din București
- **Anda POPA**, Secretar General, Asociația pentru Promovarea și Dezvoltarea Turismului Prahova
- Reprezentanți ai OMD-urilor (Organismele de Management al Destinațiilor)
- Reprezentanți agenții de turism, hoteluri, restaurante

AGENDĂ

09,00-09,30: Înregistrarea participanților și welcome coffee

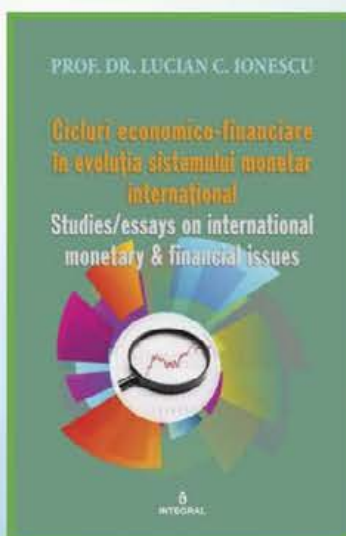
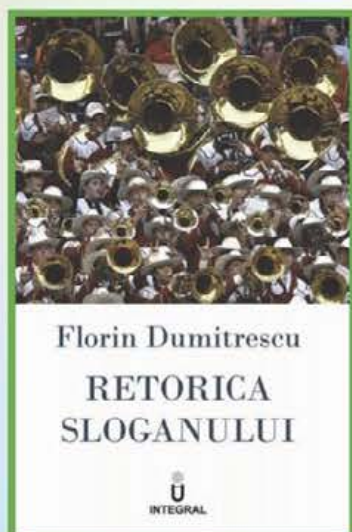
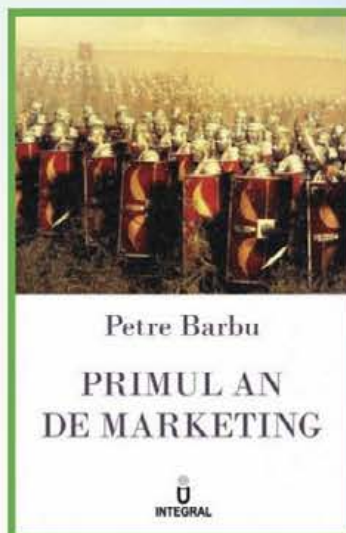
09,30-12,30: Prezentări și dezbateri

12,30-13,30: Lunch și Networking

CONTACT

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

BIBLIOTECA ANTREPRENORULUI



Abonament anual (12 luni) la Club Antreprenor

Vă propunem un abonament anual integrat la publicația Club Antreprenor, care include următoarele beneficii:

- Un articol / lună (1×12) 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, în București și în marile orașe ale țării. Aveți și acces la prezentările vorbitorilor și la înregistrarea video integrală a conferințelor și a Galelor.

Preț Abonament 12 luni: 3.000 lei + TVA

Revista Club Antreprenor și ziarulpozitiv.ro – Planificare evenimente 2026

19 februarie 2026: **Impactul fiscalității asupra antreprenorilor**, Ediția a IV-a

19 februarie 2026: **Gala Club Antreprenor**, Ediția Nr. 27

24 februarie 2026: **Forumul antreprenorilor din turism și HoReCa**, ediția a III-a și **lansarea unui site axat pe turism și HoReCa**

27 februarie 2026: **Pilonii de dezvoltare ai județului Timiș – mediul de afaceri, autoritățile locale, sistemul universitar și învățământul profesional dual**

05 martie 2026: **Managementul prevenției, dificultății financiare și insolvenței**

12 martie 2026: **Viitorul afacerilor de familie în România**, Ediția a V-a

19 martie 2026: **Gala Club Antreprenor**, Ediția Nr. 28

26 martie 2026: **Forumul de francize și antreprenoriat**, ediția a II-a & **Expo Francize 2026 (la INS)**

02 aprilie 2026: **Acces la Capital – Finanțare pentru Antreprenori**

21 aprilie 2026: **Forumul diplomației comerciale și al exportatorilor**, Ediția a V-a

21 aprilie 2026: **Gala Club Antreprenor**, Ediția Nr. 29

24 aprilie 2026: **Pilonii de dezvoltare ai județului Brașov – mediul de afaceri, autoritățile locale, sistemul universitar și învățământul profesional dual**

05 mai 2026: **Forumul de Infrastructură, Transporturi și Logistică**, Ediția a V-a

12 mai 2026: **Cum reducem fenomenul contrafacerilor?**, Ediția a VI-a

15 mai 2026: **Pilonii de dezvoltare ai județului Sibiu – mediul de afaceri, autoritățile locale, sistemul universitar și învățământul profesional dual**

19 mai 2026: **Forumul antreprenorilor din construcții și imobiliare**, Ediția a III-a

19 mai 2026: **Gala Club Antreprenor**, Ediția Nr. 30

23 mai 2026: **Eveniment dedicat partenerilor și abonaților Club Antreprenor** (seara)

26 mai 2026: **Eveniment axat pe branding și protejarea mărcilor**

26 mai 2026: **Gala Ziarul Pozitiv**, Ediția a III-a

5 iunie 2026: **Pilonii de dezvoltare ai județului Dolj – mediul de afaceri, autoritățile locale, sistemul universitar și învățământul profesional dual**

17 iunie 2026: **Gala Club Antreprenor**, Ediția Nr. 31

19 iunie 2026: **Pilonii de dezvoltare ai județului Bihor – mediul de afaceri, autoritățile locale, sistemul universitar și învățământul profesional dual**

23 iunie 2026: **Future Energy Europe Summit**, Ediția a VI-a

10 iulie 2026: **Pilonii de dezvoltare ai județului Constanța – mediul de afaceri, autoritățile locale, sistemul universitar și învățământul profesional dual**

17 septembrie 2026 – **ESG – noua moralitate de business**, Ediția a III-a

22 septembrie 2026 – **Gala Club Antreprenor**, Ediția Nr. 32

9 octombrie 2026 – **Pilonii de dezvoltare ai județului Cluj – mediul de afaceri, autoritățile locale, sistemul universitar și învățământul profesional dual**

15 octombrie 2026: **Criminalitatea cibernetică în perioada digitalizării economiei și în vreme de război**, Ediția a V-a

20 octombrie 2026: **Gala Club Antreprenor**, Ediția Nr. 33

23 octombrie 2026: **Pilonii de dezvoltare ai județului Iași – mediul de afaceri, autoritățile locale, sistemul universitar și învățământul profesional dual**

28 octombrie 2026: **Forumul de management și reciclare a deșeurilor**, Ediția a VI-a

30 octombrie 2026: **Pilonii de dezvoltare ai județului Galați – mediul de afaceri, autoritățile locale, sistemul universitar și învățământul profesional dual**

06 noiembrie 2026: **Pilonii de dezvoltare ai județului Dâmbovița – mediul de afaceri, autoritățile locale, sistemul universitar și învățământul profesional dual**

12 noiembrie 2026: **Forumul național al pieței de suplimente alimentare**, Ediția a II-a

19 noiembrie 2026: **Gala Club Antreprenor**, Ediția Nr. 34

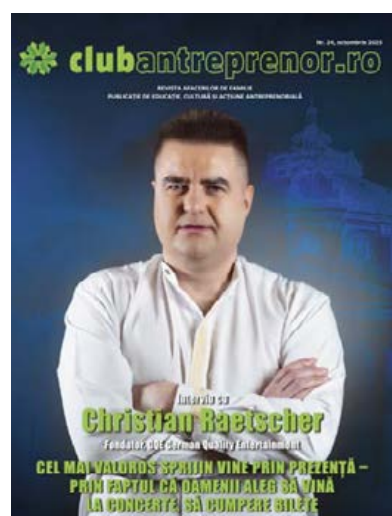
4 decembrie 2026: **Pilonii de dezvoltare ai județului Argeș – mediul de afaceri, autoritățile locale, sistemul universitar și învățământul profesional dual**

11 decembrie 2026: **Pilonii de dezvoltare ai județului Mureș – mediul de afaceri, autoritățile locale, sistemul universitar și învățământul profesional dual**

17 decembrie 2026: **Gala Club Antreprenor**, Ediția Nr. 35

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. De asemenea, deținem site-ul clubantreprenor.ro (cu peste 40.000 de cititori unici lunar și domain rating 53). 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: afaceri de familie, construcții, achiziții publice, concurență, deșeuri / mediu, exporturi, transporturi și infrastructură, energie, fiscalitate, agricultură, medicină și farmacie, proprietate intelectuală, criminalitate cibernetică, turism, insolvență, etc.



MEDIA KIT

**Revistă de educație, cultură
și acțiune antreprenorială**



în parteneriat cu



©2026



Spațiu dedicat **antreprenoriatului românesc**

Avem nevoie mai mult ca oricând de dezvoltarea unei culturi antreprenoriatului în țara noastră, cultură bazată pe inovație, viziune, tenacitate, gândire pozitivă, educație financiară, educație juridică și educație civică. Revista Club Antreprenor este o dovadă de respect și de prețuire pentru antreprenorii români.

Valorile care definesc Club Antreprenor



Promovarea capitalului românesc și a inițiativei antreprenoriale



Crearea unui dialog constructiv între antreprenori, companii și autorități



Suținerea informării corecte în domeniul economic, financiar și juridic



REVISTA AFACERILOR DE FAMILIE

©2026 www.clubantreprenor.ro

Un cadru integrat pentru comunicare și networking în business

Club Antreprenor funcționează ca un ecosistem media integrat, construit pentru a oferi vizibilitate, informare relevantă și oportunități de conectare antreprenorilor și companiilor din România. Platforma îmbină conținutul editorial, mediul digital și evenimentele business într-o abordare coerentă și eficientă.



©2026 www.clubantreprenor.ro



PRINT

Construiește credibilitate și imagine de brand prin apariție editorială într-o revistă de business dedicată mediului antreprenorial românesc.



ONLINE

Amplifică vizibilitatea și impactul mesajului printr-un canal digital cu acces permanent la comunitatea de afaceri.



NETWORKING

Creează un cadru profesionist în care conținutul editorial și recunoașterea publică se transformă în dialog direct, networking și parteneriate de afaceri.

Subiecte de interes pentru comunitatea de business



Contribuim la dezvoltarea unei culturi a antreprenoriatului în țara noastră, cultură bazată pe inovație, viziune, tenacitate, gândire pozitivă, educație financiară, educație juridică și 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 / HoReCa, etc.

©2026 www.clubantreprenor.ro



Antreprenoriat și IMM-uri

Interviuri și analize dedicate antreprenorilor români și companiilor care dezvoltă afaceri sustenabile în economia locală.



Industrie, Energie și Infrastructură

Subiecte despre sectoare strategice, investiții, producție și proiecte cu impact major asupra dezvoltării economice.



Finanțe, Fiscalitate și Investiții

Perspective aplicate asupra finanțării, politicilor fiscale și deciziilor financiare care influențează mediul de afaceri.



Construcții și Real Estate

Evoluții, proiecte și tendințe din construcții și piața imobiliară, cu accent pe investiții și dezvoltare.



Agricultură și Industrie Alimentară

Inițiative antreprenoriale, tehnologii și modele de business din agricultură și procesarea alimentară.



Sănătate și Servicii Medicale

Subiecte legate de investiții, management și reglementări în domeniul sănătății și al serviciilor medicale.

Revista afacerilor de familie

Revista Club Antreprenor este editată de echipa site-ului clubantreprenor.ro. Ne propunem să prezentăm o radiografie cât mai completă a mediului de afaceri și a sistemului antreprenorial din România, evidențiind personalitățile puternice ale antreprenorilor care au reușit să dezvolte afaceri sustenabile, să aducă plusvaloare, să facă permanent angajări și să-și achite taxele la timp, contribuind la dezvoltarea comunităților locale.

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 de promovare este unul integrat în tot ecosistemul Club Antreprenor și cuprinde

- ❁ Frecvență apariție: 10 ediții / an
- ❁ Tiraj: 2,500 exemplare / ediție
- ❁ Audiență: 80,000 persoane lunar



©2026 www.clubantreprenor.ro

RATE CARD 2026

Machete reclamă

Coperta 1 + Articol + Partener Gală	RON 15,000
Coperta 4 + Articol 5 pagini + Partener Gală	RON 9,500
Coperta 2 + Articol 4 pagini + Partener Gală	RON 8,000
Coperta 3 + Articol 4 pagini + Partener Gală	RON 8,000
Articol 3 pagini + Partener Gală	RON 6,000
Articol / Machetă Spread 2 pagini	RON 4,500
Articol / Machetă Pagină întreagă	RON 3,000
Machetă 1/2 Pagină	RON 2,000

Machete reclamă

Tarifele afișate nu includ TVA.

Deadline materiale

Până pe data de **01** ale fiecărei luni, excepție făcând lunile Ianuarie și August

A (spread 2 pagini)

Format brut (+5mm)

430x305 mm

Format finit

420x297 mm

C (1/2 pagină)

Format brut (+5mm)

115x152,5 mm

Format finit

110x150 mm

B (pagină întreagă)

Format brut (+5mm)

220x305 mm

Format finit

210x297 mm

Format machete

PDF, TIFF, EPS sau imagini JPG, rezoluție 300DPI, CMYK.

©2026 www.clubantreprenor.ro

Audiență & Distribuție

Club Antreprenor oferă partenerilor vizibilitate într-un **ecosistem media** care combină prezența print, distribuția digitală targetată și expunerea online către o audiență relevantă, formată din antreprenori, decidenți și profesioniști conectați la mediul de afaceri.



Audiență: Femei și bărbați +35 ani
Profil audiență: Antreprenori și fondatori de companii
Top management și manageri de decizie
Profesii liberale și consultanți
Reprezentanți ai instituțiilor publice și ai mediului asociativ

Print: 2500 exemplare
Online: +35.000 de cititori unici lunar
Distribuție digitală: +80.000 contacte business
Domain Rating: 52

©2026 www.clubantreprenor.ro

Comunitatea



Gala Club Antreprenor

Eveniment dedicat recunoașterii inițiativelor, performanței și contribuției antreprenorilor și companiilor la dezvoltarea mediului de afaceri românesc, într-un cadru profesionist de întâlnire și dialog. Lansarea fiecărei ediții a revistei are loc în cadrul acestor evenimente.

Evenimentele și conferințele Club Antreprenor

Acestea sunt concepute pentru a facilita dialogul aplicat pe teme relevante pentru mediul de afaceri și pentru a crea contexte de networking și parteneriate între antreprenori, profesioniști și reprezentanți ai mediului economic.



©2026 www.clubantreprenor.ro

Comunitatea



Gala European Business Leaders Summit

Eveniment dedicat recunoașterii leadershipului, performanței și contribuției liderilor de business la dezvoltarea mediului economic, într-un context profesionist de dialog și vizibilitate. Evenimentul aduce împreună antreprenori, executivi și reprezentanți ai mediului instituțional și antreprenorial.

Evenimentele și conferințele European Business Leaders

Aceste întâlniri sunt concepute pentru a facilita schimbul de idei, dialogul aplicat și colaborarea între lideri de business, antreprenori și profesioniști, pe teme relevante pentru economia europeană și mediul de afaceri contemporan.



©2026 www.clubantreprenor.ro

REVISTĂ DE EDUCAȚIE, CULTURĂ ȘI ACȚIUNE ANTREPRENORIALĂ

Vă mulțumim!



Marius Todos, Publicitate

(+40) 761 020 747

contact@ebf.ro

www.eblf.ro

©2026

City Grill Group este câștigătorul licitației desfășurate de Cazinoul din Constanța pentru operarea unei cafenele-bistro

Cea de-a doua sesiune de licitație desfășurată de societatea Patrimoniu Constanța Litoral S.R.L. pentru operarea unei viitoare cafenele/bistro în incinta Cazinoului din Constanța s-a încheiat. City Grill Group este compania care a fost validată de comisia de evaluare ca fiind cea câștigătoare, conform criteriilor impuse de documentația de licitație și de codul administrativ. Detalii despre conceptul de amenajare și data previzionată pentru finalizarea lucrărilor vor fi comunicate în săptămânile următoare, după îndeplinirea clauzelor contractuale dintre părți. Cazinoul din Constanța a lansat la finalul lunii noiembrie (2025) procedura de licitație publică pentru desemnarea unei companii care să opereze o viitoare cafenea/bistro în scopul de a-și lărgi oferta de servicii pentru public și a oferi cât mai multe oportunități de petrecere a timpului liber în cadrul clădirii Cazinoului. Spațiul care a făcut obiectul licitației publice se află la parterul și subsolul Cazinoului și are o suprafață interioară utilă de circa 550 metri pătrați, la care se adaugă terasa exterioară descoperită cu vedere spre mare, cu o suprafață de 324 de metri pătrați. Prima sesiune de licitație a fost anulată, întrucât la licitație s-a înscris un singur operator economic. Conform codului administrativ, licitația a fost reluată având la bază aceeași documentație pe data de 19 ianuarie. Conform datelor comunicate, marți, 10 februarie, a fost deschisă oferta înscrisă și, în urma evaluării documentației depuse, City Grill Group este compania care va opera viitoarea cafenea/bistro din Cazinoul din Constanța. „Clădirile cu istorie sunt o parte din ADN-ul City Grill, acolo ne simțim cel mai bine,



*pentru că știu să ceară respect și rigoare, nu improvizație. Am demonstrat asta în locații precum Caru' cu Bere și Hanu' lui Manuc, iar acum avem bucuria să ajungem pe malul mării într-un loc cu greutate, Cazinoul din Constanța, o clădire splendidă, cu o istorie de excepție. Vom construi aici o cafenea-bistro care să fie pe măsura spațiului și a publicului lui, cu grijă pentru patrimoniu și cu standardele pe care oamenii le așteaptă de la noi.”, a declarat **Daniel Mischie, CEO City Grill Group.***

Cu o tradiție a performanței pe piața locală de peste 20 de ani, Grupul City Grill își consolidează poziția ca cel mai important operator de restaurante din România, printr-o creștere sănătoasă și durabilă. Cu un portofoliu care cuprinde clădiri istorice emblematice precum Caru'cu bere sau

Hanu' lui Manuc, City Grill este și Furnizor oficial al Casei Regale a României. În acest moment, City Grill are o rețea de 42 de locații la nivel național și peste 1100 de angajați.

Conform celor stabilite în documentația de licitație, în viitoarea cafenea/bistro se vor putea comercializa băuturi răcoritoare și alcoolice, cafea, precum și mâncare rece sau preparate care nu implică proceduri de gătire termică.

De la redeschiderea oficială a Cazinoului din Constanța, pe 21 mai 2025, peste 220.000 de vizitatori au trecut pragul clădirii emblematice de la malul mării. Cu un program cultural divers și atractiv, Cazinoul devine un reper al vieții culturale din România, deschis publicului local și internațional

Kaufland România lansează campania națională „Te strigă Kaufland”, dedicată producătorilor locali

Kaufland România lansează campania națională „Te strigă Kaufland”, o inițiativă adresată producătorilor locali și micilor furnizori din agricultură și industria alimentară. Campania face parte dintr-un demers amplu de susținere a producției autohtone și de simplificare a procesului de listare pentru producătorii care își doresc să ajungă pe rafturile magazinelor din întreaga țară.

Prin această inițiativă, Kaufland își propune să fie un partener real pentru producătorii locali, oferindu-le nu doar posibilitatea de a colabora cu unul dintre cei mai mari retaileri din România, ci și sprijin în parcursul lor de dezvoltare, vizibilitate și creștere sustenabilă. Pentru a facilita accesul acestora în rețea, Kaufland a simplificat procesul de listare: o parte dintre producători putând livra direct în magazine. În plus, termenii contractuali au fost adaptați pentru a oferi informații rapide privind documentația necesară, volumele și standardele de calitate. **Producătorii locali interesați de colaborare sunt invitați să trimită oferta de produse folosind adresa de email regionalitate@kaufland.ro.**

„Dacă în urmă cu 20 de ani calitatea era asociată mai ales cu produsele internaționale, astăzi tot mai mulți români aleg conștient produsele locale. Prin campania «Te strigă Kaufland» ne dorim să susținem producătorii și artizanii români să își aducă produsele pe rafturile magazinelor din regiunea lor. Cu o echipă dedicată de achizitori, în Kaufland pot găsi un partener de încredere, care le va oferi tot sprijinul ca produsele lor să se regăsească în coșurile și pe mesele clienților.”, a declarat **Oana Lungu, Director Executiv Achiziții, Kaufland România și Republica Moldova.**

Campania „Te strigă Kaufland” este susținută printr-o comunicare amplă, vizibilă la nivel național: de la activări



speciale în magazine, etichetarea cu inima tricoloră vizibilă la raft, promovare în Revista Kaufland, până la spot TV, radio și emisiuni de profil. Componenta radio include concursuri pentru ascultători, cu coșuri de produse locale, iar panourile OOH sunt amplasate strategic pe drumuri naționale, în apropierea zonelor agricole, dar și în sate și orașe mici. Campania este prezentă și în mediul digital, pe canalele proprii – aplicația și newsletterul Kaufland Card, paginile de Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn, YouTube Kaufland România – dar și pe site-uri de presă generaliste sau publicații din zona agricolă, prin conținut dedicat, bannere și parteneriate cu asociații relevante.

Demersul este completat de o pagină dedicată pe site-ul Kaufland, unde producătorii pot afla toate informațiile necesare pentru a deveni parteneri și pot consulta o hartă interactivă cu produsele și

producătorii locali prezenți în magazinele din întreaga țară.

Prin programe dedicate care susțin producția locală și aduc inovație pe piață, precum „Vreau din România” – marca proprie cu peste 250 de produse realizate după rețete tradiționale, sau „Porc născut și crescut în România”, Kaufland continuă să aducă mai aproape de clienți produse românești autentice și să contribuie la dezvoltarea economiei și a comunităților locale.

În plus, prin programul de regionalitate, compania și-a extins recent oferta cu peste 200 de produse noi, provenite de la peste 30 de furnizori locali din diferite regiuni ale țării, de la alimente de bază și produse de panificație, până la lactate, mezeluri și dulciuri. Acestea se adaugă portofoliului existent de peste 19.500 de produse de origine românească, care reprezintă peste 85% din oferta de alimente din magazinele Kaufland.

AQUILA accelerează digitalizarea proceselor de resurse umane pentru a susține scalarea operațiunilor și integrarea post-achiziției

AQUILA (simbol bursier AQ), lider în servicii integrate de distribuție și logistică pentru piața bunurilor de larg consum din România și regiune, cu peste 30 de ani de experiență în această industrie, și-a consolidat cadrul de guvernanta internă prin implementarea soluției SincronHR, parte a programului de digitalizare a Grupului AQUILA, pentru standardizarea și digitalizarea proceselor de resurse umane la nivel de grup.

Proiectul, desfășurat pe o perioadă de 24 luni, face parte din strategia asumată de AQUILA la listare, în linie cu angajamentele comunicate investitorilor, alături de investițiile derulate în automatizarea operațiunilor, extinderea capacităților de depozitare și consolidarea rețelei logistice, cu obiectivul de a susține creșterea sustenabilă și eficiența operațională pe termen lung.

Răzvan Bagherea, Director Organizare și Resurse Umane, AQUILA:

„Listarea la Bursa de Valori București și dinamica accelerată a extinderii Grupului, inclusiv prin achiziții, au determinat AQUILA să își consolideze procesele interne și capacitatea de coordonare la nivel de grup. Digitalizarea este un pilon strategic al nostru care susține dezvoltarea sustenabilă și scalabilă a operațiunilor, cu investiții consistente în ultimii 5 ani. Implementarea soluției SincronHR permite administrarea unitară a unei organizații cu peste 3.500 de angajați și oferă managementului o vizibilitate consolidată asupra structurii de personal și a costurilor, la nivel de depozite, departamente și regiuni. Investiția, în valoare de peste 1,2 milioane de lei, contribuie la creșterea eficienței operaționale, la îmbunătățirea calității raportării și a procesului decizional în resurse umane, precum și la atingerea



obiectivelor de sustenabilitate, prin digitalizarea fluxurilor și integrarea viitoare a semnăturii electronice.”

Implementarea soluției SincronHR și impactul acesteia asupra digitalizării proceselor de resurse umane la nivelul Grupului AQUILA sunt detaliate într-un studiu de caz VIDEO, realizat împreună cu HR Sincron, care prezintă etapele proiectului, soluțiile implementate și beneficiile obținute.

AQUILA își consolidează astfel infrastructura internă de suport, esențială pentru integrarea eficientă a companiilor achiziționate, standardizarea proceselor de resurse umane la nivel de grup, creșterea disciplinei operaționale și a capacității de raportare și susținerea scalării fără creșteri disproporționate de costuri administrative. Soluția implementată a simplificat gestionarea pontajelor complexe, adaptate programelor individuale ale angajaților din diverse puncte de lucru și roluri. Prin rapoartele personalizate, managerii au acces rapid la informații despre echipe și resurse, iar liderii AQUILA beneficiază de o imagine unitară asupra disponibilității resurselor în întreaga rețea. De asemenea, portalul dedicat angajaților a îmbunătățit experiența utilizatorilor din toate

departamentele și locațiile, iar interfața intuitivă și accesul facil la date relevante au susținut adoptarea rapidă a platformei. Soluția integrată aduce beneficii directe și angajaților, care au acces în timp real la fluturașii de salariu, pachetul de beneficii și informații relevante, precum și la posibilitatea de a genera sau încărca documente.

DESPRE AQUILA

AQUILA este unul dintre cei mai mari jucători din sectorul distribuției de bunuri de larg consum din România și regiune, având un model de afaceri integrat care acoperă distribuția, logistica, transportul pe multiple categorii de temperatură de produse alimentare sau nealimentare, precum și activități de producție.

Cu o prezență extinsă în Republica Moldova și Ungaria, compania oferă soluții eficiente și personalizate, sprijinind partenerii în optimizarea lanțului de aprovizionare. Prin infrastructura modernă și rețeaua extinsă în 3 țări, AQUILA asigură disponibilitatea unei game largi de produse în peste **72.000 de puncte de desfacere**, inclusiv magazine tradiționale, rețele moderne de retail și platforme online.

Ce au citit românii prin Bookster în 2025: obiceiurile de lectură ale angajaților din companii



oferă contexte de reflecție și sprijin în provocările de zi cu zi.

Autorul **Gabor Maté** rămâne o prezență constantă în alegerile de lectură ale comunității Bookster, prin modul în care abordează teme legate de emoții, relații și experiențele personale, într-un limbaj accesibil și apropiat de realitate. Printre cele mai citite se regăsesc: *Când corpul spune nu*, *Mitul normalității* și *Ține-ți copiii aproape* (în colaborare cu **Gordon Neufeld**).

Prezența constantă a titlurilor de dezvoltare personală în alegerile de lectură arată că acest tip de conținut rămâne foarte relevant pentru booksteri. Volumele care abordează obiceiuri, relații și experiențe personale apar recurent în topurile de împrumut, ca parte a unei palete de lectură care include o cantitate mare de conținut practic.

În zona de business și management, cititorii au ales titluri clasice, precum *Tată bogat, tată sărac* de Robert Kiyosaki, *Cele 7 deprinderi ale persoanelor eficiente* de Stephen Covey, sau volume contemporane cum ar fi *Începe cu de ce* de Simon Sinek și *Îndrăznește să conduci* de Brené Brown. Alături de acestea, cărți precum *Gândire rapidă, gândire lentă* de Daniel Kahneman și *Inteligența emoțională* de Daniel Goleman arată interesul profesioniștilor pentru o înțelegere mai profundă a proceselor mentale și emoționale care influențează performanța și relațiile de la locul de muncă.

În zona de beletristică, o parte semnificativă a împrumuturilor realizate prin Bookster în 2025 s-a concentrat asupra ficțiunii contemporane și thrillerului. Printre cele mai împrumutate cărți ale anului se numără titlurile de succes ale autoarei **Freida McFadden**: *Menajera*, *Secretul menajerei*, *Să nu mă minți*, dar și

În 2025, lectura rămâne un reper important pentru angajații din organizațiile din România, fiind utilizată atât ca instrument de dezvoltare profesională, cât și ca resursă pentru echilibru personal și timp de calitate petrecut în familie. Datele Bookster arată că preferințele de lectură diferă de la o industrie la alta, însă converg către teme comune precum sănătatea emoțională, relațiile, organizarea personală și nevoia de claritate într-un context profesional și social tot mai dinamic.

INTERESE DE LECTURĂ, ÎN FUNCȚIE DE INDUSTRII

În sectoarele IT, Banking, Finance & Insurance și Services, cititorii se orientează preponderent către titluri de dezvoltare personală, înțelegerea echilibrului între viața profesională și cea personală, dar și lecturi de ficțiune care fac parte din conversații ample despre emoții și idei. În Automotive și Retail, alegerile de lectură tind către formate accesibile, cu accent pe

organizare personală, comunicare și instrumente practice.

Privite împreună, aceste alegeri de lectură arată că, indiferent de industrie, lectura este utilizată ca o resursă de orientare și structurare, atât în plan profesional, cât și personal. În același timp, ele indică un interes permanent pentru conținut care adresează relațiile, emoțiile și grija față de sine și de cei din jur, dincolo de rolurile profesionale.

Indiferent de industrie însă, **lectura pentru copii** rămâne o constantă în alegerile utilizatorilor Bookster, ceea ce reflectă utilizarea serviciului atât la nivel individual, cât și în momente petrecute în familie.

TITLURI CONSTANTE ÎN ALEGERILE DE LECTURĂ DIN 2025

Trendul accelerat după pandemie merge mai departe: cititorii Bookster continuă să caute titluri de dezvoltare personală care abordează sănătatea emoțională, obiceiuri și relații, orientându-se către volume care

romanul *Cât timp înfloresc lămâii*, de Zoulfa Katouh.

CĂRȚILE COPILĂRIEI - LECTURI PENTRU TIMP PETRECUT ÎMPREUNĂ

Comunitatea Bookster a continuat să împrumute în 2025 titluri dedicate copiilor, alese pentru bucuria lecturii și timpului petrecut împreună. Printre cele mai accesate volume se numără: *Matilda* de **Roald Dahl**, *Războiul care mi-a salvat viața* de **Kimberly Brubaker Bradley**, *Imposibil e doar un cuvânt* de **Alex Donovici**, precum și cărțile lui **Dav Pilkey**: *Dog Man* și *Super Pisoiul sau Poveste despre două pisici*.

Limitarea timpului petrecut în fața ecranelor este o preocupare constantă pentru mulți părinți, iar lectura devine o alternativă accesibilă pentru timp de calitate petrecut împreună, dialog și imaginație, oferind copiilor acces la povești și perspective dincolo de mediul digital.

Inițiativele Bookster din afara platformei susțin, la rândul lor, accesul la lectură pentru noile generații. La finalul anului, campania **Magia unei Biblioteci**, derulată alături de **Fundația Îmi Pasă**, a facilitat donații de carte pentru sute de școli din zone defavorizate din întreaga țară. În paralel, programul **Bookster în Școli** continuă să extindă accesul la lectură pentru elevi și profesori din cât mai multe școli din țară, ca parte a unui efort pe termen lung de susținere a educației în România.

VIAȚA DUPĂ BIROU

Lectura pentru timpul liber și reflecție personală a adus în 2025 o varietate de titluri alese pentru relaxare, perspective asupra lumii și spațiu de gândire. Cele mai căutate titluri din aceasta categorie sunt: *Revoluția glucozei* de **Jessie Inchauspé**, *Nexus* de **Yuval Noah**

Harari și *Cele cinci limbaje ale iubirii*, celebra carte a lui **Gary Chapman**.

ORGANIZARE PERSONALĂ

În zona de organizare personală și eficiență, utilizatorii au împrumutat titluri care analizează obiceiuri mentale și propun strategii practice, precum: *Cele 7 deprinderi ale persoanelor eficace* de **Stephen R. Covey**, *Magia ordinii* de **Marie Kondo**, *Gândire rapidă, gândire lentă* de **Daniel Kahneman**, *Curajul de a fi vulnerabil* de **Brené Brown**, *Cine mi-a luat cașcavalul?* de **Spencer Johnson**.

AUTORI PREFERAȚI AI COMUNITĂȚII BOOKSTER ÎN 2025

Comunitatea Bookster a continuat să împrumute titluri semnate de autori ce abordează teme legate de viață, emoție și societate. În 2025, printre cei mai citiți autori se numără: **Freida McFadden**, **Colleen Hoover**, **Agatha Christie**, **Gabor Maté**, **Fredrik Backman**.

În ceea ce privește autorii români, preferințele booksterilor s-au îndreptat către: **Alex Donovici**, **Olina Ortiz**, **Irina Binder**, **Rodica Ojog-Brașoveanu**, **Mircea Eliade**, confirmând astfel, interesul constant pentru literatura autohtonă, atât contemporană, cât și clasică.

LECTURA, PREZENTĂ CONSTANT ÎN ORGANIZAȚII

Comportamentul utilizatorilor arată că lectura rămâne o activitate prezentă pe tot parcursul anului, integrată în contexte diverse ale vieții profesionale și personale. Utilizatorii revin constant în platformă, alegând conținut în funcție de moment și disponibilitate: de la cartea tipărită, citită în timp dedicat, la audiobookuri, articole editoriale sau experiențe interactive, accesate în pauze scurte sau în momente de relaxare.

„În 2025, am continuat să observăm o comunitate care caută nu doar cărți, ci emoție, poveste, joc, dar și claritate sau resurse de învățare. Pentru noi, aceste alegeri vorbesc despre dorința oamenilor de a înțelege lumea și pe ei înșiși mai bine prin lectură și ne confirmă impactul Bookster. Preferințele de lectură ale utilizatorilor noștri, împreună cu studiile independente care ne spun că românii care au acces la Bookster citeșc și cumpără mai multe cărți decât înainte, ne motivează să investim constant în experiența modernă de lectură oferită.”, spune **Teodora Rădulescu** CEO Bookster.

„În 2025, am continuat să observăm o comunitate care caută nu doar cărți, ci emoție, poveste, joc, dar și claritate sau resurse de învățare. Pentru noi, aceste alegeri vorbesc despre dorința oamenilor de a înțelege lumea și pe ei înșiși mai bine prin lectură și ne confirmă impactul Bookster. Preferințele de lectură ale utilizatorilor noștri, împreună cu studiile independente care ne spun că românii care au acces la Bookster citeșc și cumpără mai multe cărți decât înainte, ne motivează să investim constant în experiența modernă de lectură oferită.”, spune **Teodora Rădulescu** CEO Bookster.

DINCOLO DE CARTEA TIPĂRITĂ - EXPERIENȚE DE LECTURĂ ÎN PLATFORMĂ

În 2025, Bookster a continuat să dezvolte experiența de lectură prin formate variate, adaptate nevoilor și contextelor diferite ale comunității. **Rebusul Bookster** a adus în platformă o formă de interacțiune care îmbină jocul cu descoperirea de titluri noi, fiind utilizat ca pauză activă și punct de contact cu lectura. **Audiobookurile imersive și piesele de teatru** disponibile în platformă au extins modul de consum al conținutului, oferind abonaților alternative la lectura clasică, care s-au dovedit foarte accesate și apreciate de membrii comunității

DESPRE BOOKSTER

Bookster este serviciul prin care poți împrumuta mii de cărți și resurse educaționale: **titluri** de dezvoltare personală, profesională, beletristică sau hobby-uri, **audiobookuri captivante**: titluri celebre în format audio oricând în aplicația Bookster, **articole pentru inspirație**: acces nelimitat la o colecție vastă de articole premiate, scrise de autori renumiți. Comunitatea Bookster a ajuns la **1.500 de companii partenere** și **200.000 de abonați**.

Analiză Storia: Cât costă apartamentele în marile orașe și cum se reflectă prețurile în nivelul de trai

Prețurile apartamentelor din marile orașe ale României continuă să evidențieze diferențe importante între centrele urbane, nu doar din perspectiva costurilor de achiziție, ci și a nivelului de trai resimțit de locuitori. Conform prețurilor medii din anunțurile publicate pe Storia – cea mai vizitată platformă imobiliară din România, cele mai scăzute prețuri medii de vânzare, calculate cumulativ pentru apartamentele noi și vechi, se înregistrează în Iași (1.764 euro/mp), Oradea (1.831 euro/mp), Sibiu (1.938 euro/mp) și Timișoara (1.941 euro/mp). La polul opus, Cluj-Napoca rămâne cel mai scump oraș analizat, cu un preț mediu de 3.279 euro/mp, urmat de București (2.331 euro/mp), Brașov (2.306 euro/mp), Constanța (2.085 euro/mp) și Craiova (2.067 euro/mp).

Analiza integrează și datele din Indexul Storia, instrument care evaluează nivelul de trai printr-un scor total de la 0 la 100. Cu cât scorul Index Storia se apropie de 100, cu atât locuitorii au un nivel de trai mai ridicat. Scorul este calculat pe baza criteriilor obiective, precum traficul, rețelele urbane, calitatea aerului și prețurile imobiliare, dar și a criteriilor subiective reunite sub indicatorul „Vocea Cartierelor”, care reflectă părerile subiective ale peste 110.000 de locuitori din zonele incluse pe platformă.

La nivel general, orașele analizate se situează într-un interval relativ restrâns, între 51 și 56 de puncte din 100, indicând un nivel mediu al calității vieții urbane. Diferențele dintre orașe devin mai vizibile atunci când scorurile sunt puse în contextul prețurilor locuințelor.

Pentru a pune aceste rezultate în context, scorurile din Indexul Storia trebuie



interpretate la nivel național, raportat la rețerele de referință ale indexului. La nivel de oraș, scorul obiectiv de referință, situat în jurul valorii de 31-32 de puncte, reflectă un nivel mediu al calității vieții urbane pe criteriile analizate, rezultat din combinarea unor indicatori diferiți – precum traficul, calitatea aerului, accesul la facilități urbane și prețurile locuințelor – care tind să se echilibreze reciproc la nivel urban (spre exemplu, un scor ridicat la capitolul trafic indică un trafic mai redus, specific de regulă zonelor periferice, unde accesul la rețere sau puncte de interes este mai limitat, deci are un scor mai mic, iar calitatea aerului este mai bună și obține un scor mai mare). Componenta subiectivă are un reper mai ridicat, de aproximativ 68-69 de puncte, bazată pe percepțiile locuitorilor. În ansamblu, un scor total de 50 de puncte în Indexul Storia – care integrează atât criterii obiective, cât și subiective – indică un nivel

mediu al calității vieții urbane. Astfel, orașele care depășesc acest prag se situează peste nivelul de referință, în timp ce scorurile sub acest nivel indică provocări mai accentuate în experiența de locuire. Pentru estimarea valorii apartamentelor de vânzare în funcție de tipul locuinței, analiza a luat în calcul suprafețele minime legale prevăzute în Anexa 1 a Legii locuinței nr. 114/1996: 37 de metri pătrați utili pentru o garsonieră, 52 de metri pătrați pentru un apartament cu două camere și 66 de metri pătrați pentru un apartament cu trei camere.

„În procesul de căutare a unei locuințe, prețul rămâne un criteriu esențial, însă decizia de achiziție și nivelul de satisfacție ulterior sunt influențate de mulți factori care țin de traiul de zi cu zi, dincolo de cei patru pereți ai casei. Datele din Indexul Storia arată cât de important este ca analiza prețurilor să fie completată de

informații despre trafic, acces la servicii, infrastructură și percepția locuitorilor asupra zonei în care trăiesc. O locuință nu înseamnă doar costul de achiziție, ci și contextul urban în care aceasta se află, iar luarea în calcul a nivelului de trai poate face diferența între o alegere bună pe termen scurt și una potrivită pe termen lung”, a declarat **Monica Dudău, Head of Marketing Real Estate Europe, OLX Group (Storia și OLX Imobiliare în România).**

UNDE NIVELUL DE TRAI ESTE RIDICAT, IAR PREȚURILE CUMULATE RĂMÂN MAI MICI

La nivel național, accesul la apă curentă este criteriul subiectiv cel mai bine evaluat în toate orașele analizate, cu scoruri de peste 90 de puncte, ceea ce indică o percepție generală foarte bună asupra infrastructurii de bază. Diferențele dintre orașe apar însă la alți indicatori ai vieții de zi cu zi, precum parcurile, piste de biciclete sau curățenia, care conturează mai clar punctele vulnerabile resimțite de locuitori.

Sibiu și Oradea se disting printr-un raport favorabil între nivelul de trai și prețurile cumulate ale locuințelor.

SIBIU are un scor total de 56,4 puncte, susținut de un scor obiectiv de 35,9 puncte și cel mai mare scor subiectiv din analiză, de 76,8 puncte. În timp ce accesul la apă curentă se menține la un nivel foarte ridicat, parcurile sunt percepute drept punctul vulnerabil al orașului, cu cel mai mic scor subiectiv.

Apartamentele noi din Sibiu au un preț mediu de 1.960 euro/mp, ceea ce se traduce prin 72.536 euro pentru o garsonieră, 101.942 euro pentru un apartament cu două camere și 129.388 euro pentru un apartament cu trei camere. Apartamentele vechi au un preț mediu de 1.923 euro/mp, iar valorile ajung la 71.134 euro pentru o

garsonieră, 99.971 euro pentru două camere și 126.887 euro pentru trei camere.

În **ORADEA**, scorul total este de 54,3 puncte, cu un scor obiectiv de 35,4 puncte și un scor subiectiv de 73,3 puncte. Pe fondul unei percepții foarte bune privind utilitățile de bază, disponibilitatea locurilor de parcare este indicatorul subiectiv cel mai slab evaluat.

Apartamentele noi din Oradea au un preț mediu de 1.968 euro/mp, ceea ce înseamnă 72.806 euro pentru o garsonieră, 102.322 euro pentru un apartament cu două camere și 129.871 euro pentru un apartament cu trei camere. Apartamentele vechi au un preț mediu de 1.794 euro/mp, iar o garsonieră costă 66.367 euro, un apartament cu două camere ajunge la 93.273 euro, iar unul cu trei camere la 118.385 euro.

PREȚURI CUMULATE MAI MICI, SCORURI MAI REDUSE, DAR PERCEPȚII FAVORABILE

Timișoara și Iași completează tabloul orașelor cu prețuri cumulate mai mici și scoruri totale situate în zona inferioară a clasamentului.

În **IAȘI**, scorul total este de 52,1 puncte, rezultat al unui scor obiectiv de 32,2 puncte și al unui scor subiectiv de 71,3 puncte. În linie cu tendința generală privind infrastructura de bază, cea mai mare nemulțumire a locuitorilor este legată de disponibilitatea locurilor de parcare, criteriul cu cel mai redus scor subiectiv.

Apartamentele noi din Iași au un preț mediu de 1.852 euro/mp, ceea ce înseamnă 68.523 euro pentru o garsonieră, 96.303 euro pentru un apartament cu două camere și 122.231 euro pentru un apartament cu trei camere. Apartamentele vechi au un preț mediu de 1.971 euro/mp, iar valorile ajung la 72.935 euro pentru o garsonieră, 102.504 euro pentru două camere și 130.101 euro pentru trei camere.

TIMIȘOARA are un scor total de 50,9

“În procesul de căutare a unei locuințe, prețul rămâne un criteriu esențial, însă decizia de achiziție și nivelul de satisfacție ulterior sunt influențate de mulți factori care țin de traiul de zi cu zi, dincolo de cei patru pereți ai casei.

puncte, cu un scor obiectiv de 31,4 puncte și un scor subiectiv de 70,4 puncte. Deși accesul la apă curentă este evaluat pozitiv, curățenia este indicatorul subiectiv cu cel mai scăzut scor, evidențiind principala zonă de nemulțumire.

Apartamentele noi din Timișoara au un preț mediu de 2.028 euro/mp conform datelor de pe platforma Storia, astfel că o garsonieră costă 75.043 euro, un apartament cu două camere ajunge la 105.465 euro, iar unul cu trei camere la 133.860 euro. În cazul apartamentelor vechi, prețul mediu este de 1.915 euro/mp, iar valorile sunt de 70.838 euro pentru o garsonieră, 99.556 euro pentru două camere și 126.359 euro pentru trei camere.

ORAȘE CU NIVEL DE TRAI PESTE MEDIE ȘI PREȚURI CUMULATE RIDICATE

Brașov și Cluj-Napoca sunt orașele în care scorurile ușor mai ridicate ale nivelului de trai se suprapun cu prețuri cumulate mari ale locuințelor.

În **BRAȘOV**, scorul total din Indexul Storia este de 56,4 puncte, susținut de un scor obiectiv de 38,6 puncte și de un scor subiectiv de 74,2 puncte – ceea ce indică o percepție pozitivă asupra vieții urbane. Scorul obiectiv este influențat în principal de valorile mai scăzute înregistrate la indicatorii trafic (38 puncte) și repere urbane (16,8 puncte), care țin de intensitatea circulației și de densitatea punctelor de interes raportată la suprafața orașului. În schimb, Brașovul obține un scor ridicat la calitatea aerului (72 puncte). În linie cu tendința națională, percepția asupra accesului la apă curentă este foarte bună, însă infrastructura pentru piste de biciclete rămâne criteriul subiectiv cel mai slab evaluat de locuitori.

Pe piața rezidențială, apartamentele

“O locuință nu înseamnă doar costul de achiziție, ci și contextul urban în care aceasta se află, iar luarea în calcul a nivelului de trai poate face diferența între o alegere bună pe termen scurt și una potrivită pe termen lung.

Prețurile apartamentelor din principalele 9 orașe ale țării în luna ianuarie 2026

storia
Claritate în imobiliare

Prețuri mai mici | sub 2.000€/mp

YOY

Iași	1.764€	+1%
Oradea	1.831€	+8%
Sibiu	1.938€	+9%
Timișoara	1.941€	+12%

Prețuri mai mari | peste 2.000€/mp

YOY

Craiova	2.067€	+18%
Constanța	2.085€	+7%
Brașov	2.306€	+8%
București	2.331€	+22%
Cluj-Napoca	3.279€	+10%

YOY = evoluție ianuarie 2026 versus ianuarie 2025



Harta principalelor orașe din România Prețurile apartamentelor și scorurile orașelor pentru calitatea vieții

storia
Claritate în imobiliare

Prețuri din luna ianuarie 2026.



Cu cât scorul index Storia se apropie de 100, cu atât locuitorii au un nivel de trai mai ridicat.

Legendă

Index Storia | Scor total mai mare
+ Prețuri cumulate mai mici
Index Storia | Scor total mai mic
+ Prețuri cumulate mai mari
Index Storia | Scor total mai mare
+ Prețuri cumulate mai mici
Index Storia | Scor total mai mic
+ Prețuri cumulate mai mari
Preț cumulat = Prețurile cumulate pentru toate apartamentele noi și vechi
Scor total = Scorul total cumulat din criteriile obiective și cele subiective
Mai mic sau mai mare, dintre cele 3 puncte evaluate

noi din Brașov au un preț mediu de 2.268 euro/mp, astfel că o garsonieră costă 83.932 euro, un apartament cu două camere ajunge la 117.958 euro, iar unul cu trei camere la 149.716 euro. Apartamentele vechi sunt ușor mai scumpe, cu un preț mediu de 2.318 euro/mp, ceea ce se traduce prin 85.764 euro pentru o garsonieră, 120.533 euro pentru un apartament cu două camere și 152.985 euro pentru un apartament cu trei camere.

CLUJ-NAPOCA înregistrează un scor total de 56,3 puncte în Indexul Storia, cu un scor obiectiv de 39,3 puncte și un scor subiectiv de 72,1 puncte, consolidându-și poziția de cel mai scump oraș din analiză. Scorul obiectiv este influențat de valorile mai scăzute ale indicatorilor trafic (29 puncte) și repere urbane (27,8 puncte), care reflectă atât intensitatea circulației, cât și densitatea punctelor de interes raportată la suprafața orașului. Componenta de calitate a aerului obține un scor moderat (47,1 puncte), contribuind la nivelul general al scorului obiectiv. Deși utilitățile de bază sunt evaluate foarte bine, în linie cu media națională, disponibilitatea locurilor de parcare reprezintă principala nemulțumire, fiind indicatorul cu cel mai scăzut scor subiectiv.

Apartamentele noi din Cluj-Napoca au un preț mediu de 3.260 euro/mp, ceea ce înseamnă 120.613 euro pentru o garsonieră, 169.510 euro pentru un apartament cu două camere și 215.148 euro pentru un apartament cu trei camere. În cazul apartamentelor vechi, prețul mediu ajunge la 3.296 euro/mp, iar o garsonieră costă 121.953 euro, un apartament cu două

camere ajunge la 171.393 euro, iar unul cu trei camere la 217.538 euro.

CÂND COSTURILE LOCUIRII SUNT RIDICATE, DAR NIVELUL DE TRAI RĂMÂNE MODEST

Constanța, Craiova și București ilustrează situațiile în care prețurile cumulate ale locuințelor sunt ridicate, în timp ce scorul total al nivelului de trai este mai scăzut.

În **CONSTANȚA**, scorul total este de 52,4 puncte, rezultat al unui scor obiectiv de 39,3 puncte și al celui mai scăzut scor subiectiv din această analiză, de 65,5 puncte. În timp ce accesul la utilități de bază este evaluat pozitiv, disponibilitatea locurilor de parcare și infrastructura pentru piste de biciclete reprezintă principalele nemulțumiri ale locuitorilor, acestea fiind criteriile subiective cu cele mai reduse scoruri dintre indicatorii analizați.

Apartamentele noi din Constanța au un preț mediu de 2.074 euro/mp, ceea ce înseamnă 76.744 euro pentru o garsonieră, 107.856 euro pentru un apartament cu două camere și 136.894 euro pentru un apartament cu trei camere. Apartamentele vechi au un preț mediu de 2.091 euro/mp, iar valorile ajung la 77.349 euro pentru o garsonieră, 108.707 euro pentru un apartament cu două camere și 137.974 euro pentru un apartament cu trei camere.

CRAIOVA înregistrează un scor total de 51,7 puncte, susținut de un scor obiectiv de 33,8 puncte și un scor subiectiv de 69,2 puncte. În contextul unei evaluări bune a utilităților de bază, infrastructura pentru piste de biciclete rămâne criteriul subiectiv cel mai slab apreciat.

Apartamentele noi din Craiova au un preț mediu de 2.089 euro/mp, astfel că o garsonieră costă 77.284 euro, un apartament cu două camere ajunge la 108.615 euro, iar unul cu trei camere la 137.857 euro. În cazul apartamentelor vechi, prețul mediu este de 2.063 euro/mp, iar valorile sunt de 76.331 euro pentru o garsonieră, 107.276 euro pentru două camere și 136.158 euro pentru trei camere. **BUCUREȘTI** are cel mai scăzut scor total din analiză, de 50,6 puncte, influențat de un scor obiectiv de 33,9 puncte și un scor subiectiv de 66,3 puncte. Scorul obiectiv redus este determinat în principal de valorile foarte scăzute ale indicatorilor trafic (18,7 puncte) și repere urbane (30,2 puncte), care reflectă intensitatea circulației și presiunea asupra infrastructurii urbane, în timp ce calitatea aerului obține un scor moderat (54,4 puncte). Chiar dacă percepția asupra accesului la apă curentă este foarte bună, infrastructura pentru piste de biciclete, disponibilitatea locurilor de parcare și nivelul de zgomot reprezintă principalele nemulțumiri ale locuitorilor, acestea fiind criteriile subiective cu cele mai scăzute evaluări.

Apartamentele noi din București au un preț mediu de 2.047 euro/mp, ceea ce înseamnă 75.738 euro pentru o garsonieră, 106.443 euro pentru un apartament cu două camere și 135.101 euro pentru un apartament cu trei camere. În cazul apartamentelor vechi, prețul mediu de pe platforma Storia ajunge la 2.591 euro/mp, iar o garsonieră costă 95.855 euro, un apartament cu două camere ajunge la 134.715 euro, iar unul cu trei camere la 170.985 euro.



Iubesc Turismul

iubescTurismul.ro

Știri, analize și interviuri

Un nou site al grupului de presă Club Antreprenor

Promovăm destinații, oameni și companii

***Suntem partenerii de comunicare
ai profesioniștilor din Turism și HoReCa***



Rasub Construct Engineering. Din trecut în prezent

Restaurarea nu înseamnă a reconstrui și nici a schimba. Înseamnă a cunoaște și a înțelege arhitectura unei clădiri, viziunea primului creator și contextul în care aceasta a luat naștere. Presupune studiu istoric, documentare atentă și cunoașterea fiecărui material în cele mai mici detalii. Fiecare element, fiecare structură, fiecare detaliu ornamental are un rol în echilibrul întregului și trebuie tratat ca atare. Restaurarea înseamnă multă muncă, pasiune și respect pentru valorile care s-au evidențiat de-a lungul timpului. Este felul prin care arhitectura își păstrează sensul, iar istoria continuă să fie trăită, autentic, din trecut în prezent.

La Rasub Construct Engineering, prețuim trecutul pentru că din el învățăm să evoluăm. Respectăm frumosul și valoarea istorică, iar prin restaurare aducem din trecut în prezent reperele autentice, așa cum au fost odinioară. Menirea noastră nu este să lăsăm o amprentă vizibilă, ci să facem posibil ca valoarea trecutului să dăinuie, clar și demn, în prezent.