JURNALUL DE AFACERI

nr. 69 | Aprilie 2019 | www.jurnaluldeafaceri.ro

Totul despre afacerile din România



Sărbătoarea de Paște, o sărbătoare cu bucurie

Olympus, zece ani de calitate premiată

Medicina alternativă și complementară - Riscuri și avantaje

PROFI se pregătește de inaugurarea magazinului cu numărul 1.000

PUTERNIC CONSISTENT COMPLET

Elatus™ Era este noul standard în protecția culturii de cereale împotriva bolilor, contribuind la creșterea cantitativă și calitativă a producției.



- **PUTERNIC**: De 3 ori mai puternic decât principalul competitor din categoria sa cu mod de acțiune SDHI
- **CONSISTENT**: Rezultatele* arată un spor mediu de producție de aproximativ 300 kg/ha
- **COMPLET**: protecție completă a frunzei, cu cel mai îndelungat efect din piață, protejând inclusiv noile creșteri

*Rezultate din 74 de loturi din UE desfășurate între anii 2014-2016 și România în anul 2018.

Elatus™ Era

syngenta®

Syngenta Agro SRL

Victoria Park ▪ Șos. București-Ploiești ▪ Nr. 73-81 ▪ Etaj 4 ▪ Clădirea 3 ▪ Sector 1 ▪ Cod poștal 013685 ▪ București
Tel.: +40 21 528 12 00 ▪ Fax: +40 21 528 12 99 ▪ Tel. urgență: +40 21 529 25 77 ▪ Consultanță tehnică: +40 21 528 12 77
Capital social: 25002360 RON ▪ Cod fiscal: RO 7025525 ▪ Nr. Reg. Com.: J40/1380/1995

www.syngenta.ro
www.facebook.com/SyngentaRomania

Notă editor



Într-o piață incredibil de activă, în care tehnologia este pe primul loc, sectorul bancar este într-o continuă schimbare. Nici nu este de mirare că inovațiile au șanse vizibile de dezvoltare și de absorbție imediată.

Un exemplu recent este dat de serviciile Revolut. Lansată acum patru ani și recent intrat în România, alternativa bancară are acum sute de mii de clienți români. Cum funcționează? Revolut este un fintech, un start-up financiar care oferă un alt tip de servicii bancare. Mai precis, odată ce îți deschizi un cont folosind o aplicație de mobil, poți deja efectua orice tranzacție îți dorești, iar la câteva zile vei primi acasă uncard pre-paid contactless VISA sau MasterCard pe care îl poți utiliza ca orice alt card bancar. Inedit este că transferurile domestice sau internaționale sunt gratuite și ai acces la schimbarea banilor în monede diferite, folosind doar aplicația, la un curs de schimb real. Asta înseamnă fără taxe și comisioane conexe.

O altă inovație din domeniu vine tot din Marea Britanie, locul în care s-a născut de altfel și Revolut. NatWest este un program pilot prin care se testează noi carduri de debit care pot fi folosite prin autentificare biometrică. Simplu spus: cardurile au un senzor de amprentă, care permite plata contactless, fără utilizarea unui PIN, fără semnătură pe chitanță sau limite de plată. Toate acestea cu un nivel foarte ridicat de securitate. Este imposibil ca amprenta să fie copiată, nu? Iar plățile contactless ce sunt realizate pot fi finalizate doar cu prezența amprentei pe zona dedicată cititorului.

Care este viitorul sistemului bancar? Nu putem spune cu certitudine decât că abia așteptăm să vedem noile inovații din domeniu!

Cu drag,
Roxana Jilăveanu
Editor Coordonator

DERMIO CARE®Facial

by WEYERGANS

Tratament facial anti-aging cu ioni negativi

Derminologia facială - cea mai nouă și inovatoare descoperire în domeniul medicinei estetice care aparține medicului Rudolf Weyergans. Este o metodă anti-aging patentată de **Weyergans High Care AG Germany. Această tehnologie** are la bază fizica cuantică și **utilizează ionii negativi** pentru reîntinerirea/rejuvenarea țesutului cutanat.

Compania germană **fondată în urmă cu 30 de ani**, este recunoscută la nivel mondial pentru calitatea fără compromis în cercetarea, dezvoltarea și producția atât de aparatură cât și de produse utilizate în cosmetica profesională, medicină și sport. Partenerii care au susținut cercetarea companiei Weyergans sunt: Institutul de medicină aerospatială, Institutul de tehnologie biomedicală din Aachen și Institutul Mac-Planck din Goettingen, Germania.

Weyergans High Care AG este **prezentă în peste 43 de țări** și deține patente pentru Dermionologie (Dermio Care), Terapia cu vacuum intermitent (Vacustyler–cu aplicații în estetică, Vacumed- cu aplicații în medicină, Vacusport- cu aplicații în sport).

Dermionologia folosește oxigen pentru a crește în mod natural pH-ul pielii și al țesuturilor favorizând astfel producerea de colagen. Dr. Rudolf Weyergans a descoperit că în același timp se produce atât o intensificare a metabolismului celular, cât și o îmbunătățire a funcțiilor nervilor periferici.



Happy Advisor Management
silviu@weyergans.ro, 0752126866, www.weyergans.ro, facebook/WeyergansRomania

Echipa



Mădălina Chița
Director Publicație

„În orice loc mă găsesc şi în orice situație mă aflu, îmi doresc să fiu mulțumită şi împăcată de mine şi de tot ce mă înconjoară. Să ajung să strălucesc, la propriu, ca un diamant de liniște, iubire şi mulțumire.“

madalina.chita@jurnaluldeafaceri.ro

Constantin Țurțulea
Head of Business Development

„Perseverenta e cheia succesului.“

ct@jurnaluldeafaceri.ro

Roxana Jilăveanu
Editor Coordonator

„Totul va fi ok la final, dacă nu e ok înseamnă că nu ai ajuns la final“

roxana.jilaveanu@jurnaluldeafaceri.ro

Evelina Barbu
Editor

„O zi fără creație este o zi pierdută.“

evelina.barbu@jurnaluldeafaceri.ro

Elena Stoian
Office Manager

„A gândi este ușor, dar a-ți transpune gândurile în fapte este cel mai dificil lucru.“

elena.stoian@jurnaluldeafaceri.ro

Klara Papuc
Editor

‘Oamenii care sunt suficient de nebuni ca să creadă că pot schimba lumea sunt și cei care o fac.’

klara.papuc@jurnaluldeafaceri.ro

Ramona State
Business Development Manager

„Dacă lupt, pot sa pierd, dacă nu lupt, am pierdut deja.“

ramona.state@jurnaluldeafaceri.ro

Alexandru Berariu
Desktop Publisher

„Am învățat că știința este o cunoaștere organizată“

alex.berariu@jurnaluldeafaceri.ro

Jurnalul de Afaceri
office@jurnaluldeafaceri.ro
www.jurnaluldeafaceri.ro

În acest număr

ȘTIRI

8 Ştirile care te interesează



TRADIȚII

16 Sărbătoarea de Paște, o sărbătoare cu bucurie



RETAIL

24 PROFI se pregătește de inaugurarea magazinului cu numărul 1.000



PRODUCĂTORI

36 Olympus, zece ani de calitate premiată



SĂNĂTATE

46 Grupul de firme MedLife Brașov depășește 20 de milioane de euro în 2018



56 Medicina alternativă și complementară - Riscuri și avantaje



AGRICULTURĂ

64 Agroind Cauaceu, cel mai mare producător de semințe certificate din zona de nord-vest a României



74 RURIS, brand 100% românesc, pe cale să devină unul european



FMCG

82 ADACONI urmărește dezvoltarea de noi parteneriate externe



90 VITALL îmbină tradiția Avicola Crevedia cu normele europene de creștere a păsărilor



98 Fares, lider pe piața ceaiurilor și a remediilor din plante medicinale



CONSTRUCȚII

106 ARL Cluj SA, profesionalism în infrastructură



AUTOMATIZĂRI

116 Profesioniștii E.O.A.T. vin în România



TEHNOLOGIE

122 Cum funcționează laserul de la Măgurele?



LOGISTICĂ

130 Topul celor mai mari aeroporturi din lume



PETROL ȘI GAZE

138 Tacrom Services deservește clienți din peste zece țări



ENERGIE REGENERABILĂ

146 Topul celor mai mari companii producătoare de energie regenerabilă



8

ȘTIRI


Neuer Bauspartarif
Schwäbisch Hall reagiert auf niedriges Zinsniveau. Darlehen ab 1,84 Prozent. Seite 12
Abgezockte Haller
Ilshofen marschiert
Energetische Gebäudesanierung
Schweine nach dem Vorbild der Schwäbisch-Hällischen Tiere. Seite 9
Freilichtspiele Hall bereiten die 88.
Straße zwischen Ilshofen und


ist im Syrien-Konflikt
Frankreich und
Experten schlagen vor, Lehrer
Stuttgarter Schlossgarten am
schwarzen Donnerstag kommt
vor Gericht. Die Staatsanwalt-
haft klagt zwei Polizisten an
Die Eurogruppe unternimmt
SPD gegen Union
Arbeit der baden-würt-
Gegen die grenzüberschrei-
spricht von einer „neuen

Lansarea noii colecții de mobilier de grădină Kika

Kika reprezintă unul dintre cei mai cunoscuți retaileri de mobilă și decorațiuni, prezent în piața locală din România prin două magazine în București – Kika Militari și Kika Pallady – dar și un magazin online. Conform reprezentanților Kika, preferințele cumpărătorilor români și tendințele de cumpărare ale acestora s-au modificat de-a lungul timpului atât în ceea ce privește materialele alese pentru mobilierul de grădină, dar și resursele financiare pe care le alocă unui astfel de proiect.

„De la an la an, înregistrăm creșteri semnificative pe această categorie de produse, atât din punct de vedere al vânzărilor, cât și din punct de vedere al materialelor și al funcționalității produselor alese. Dacă în urmă cu câțiva ani mobilierul din metal sau plastic era în topul preferințelor, acum observăm o apreciere mai mare pentru mobilierul din rattan artificial care este mult mai comod", a precizat Ruxandra Apostolică, Marketing Manager kika România.

Având în vedere faptul că preferințele cumpărătorilor au migrat de la materiale ca metal și plastic către rattan artificial, Kika România a lansat o colecție de mobilier de grădină care corespunde nevoii de economie a spațiului, de confort, calitate și durabilitate. Indiferent că proiectul vizează amenajarea spațiului de relaxare din grădină sau balcon, Kika oferă o gamă variată de produse ale căror prețuri variază între 179 RON, pentru un scaun din rattan artificial și 5.000 RON pentru un set format din masă și colțar cu perne.

„Oferim clienților și posibilitatea de a opta pentru un set multifuncțional, cum ar fi setul «Arne», a cărui masă poate fi ajustată pe înălțime, devenind, în funcție de nevoie, fie măsuță de cafea, fie masă de dining sau cum ar fi patul «Lauris», care ascunde în interiorul său o măsuță de cafea, iar suprafața de dormit se transformă cu uşurință într-o canapea şi o băncuță", a explicat Ruxandra Apostolică.

Colecția de grădină recent lansată cuprinde seturi de mobilier, accesorii și plante


Set Lounge „LAURIS"


Set grădină „HAITI"





artificiale care permit o amenajare completă a spațiului de relaxare. Mobilierul de grădină oferit de retailer acoperă o gamă foarte largă atât în ceea ce privește funcționalitățile disponibile, cât și prețurile produselor.

Indiferent că ne dorim să amenajăm un spațiu de citit sau de relaxare în balcon, unul mediu sau chiar un spațiu generos, Kika poate oferi soluția. În plus, Kika oferă clienților săi și posibilitatea de a testa direct în magazine produsele pe care doresc să le achiziționeze.

„Ne dorim ca cei care ne trec pragul să încerce produsele, în așa fel încât să aleagă în final piesele preferate care le vor asigura confortul dorit” a mai spus Ruxandra Apostolică.

Studiu biomania.ro - Românii vor să trăiască mai sănătos

În anul 2008, în luna decembrie, a fost lansat pe piața românească primul magazin online care oferă o gamă variată de alimente bio, biomania.ro. În luna decembrie a anului trecut, brandul a împlinit 10 ani, timp în care și-a dedicat activitatea livrării unor produse bio de calitate către consumatorii români.

Portofoliul de produse al companiei include în prezent peste 700 de produse importate direct și care se află în stocul magazinului în permanență. Gama de produse comercializate include alimente bio pentru copii, cereale bio, băuturi vegetale bio din cereale și soia, sucuri din fructe bio, paste bio din grâu, Kamut, spelta, dar și produse de îngrijire corporală bio pentru copii și adulți sau produse pentru curățenia casei.

Un studiu realizat de biomania.ro care a inclus un eșantion de 500 de persoane a relevat faptul că băuturile vegetale încep să capete din ce în ce mai multă popularitate și în rândul consumatorilor români. Dacă până acum acestea erau folosite în special de persoanele cu probleme de sănătate, în prezent peste 36% dintre români



aleg o astfel de băutură pe care să o includă în meniul zilnic. Cel mai frecvent românii optează pentru o băutură bio atunci când servesc micul dejun.

Conform studiului menționat, 49% dintre cei chestionați s-au orientat către această categorie de băuturi datorită faptului că și-au dorit să înlocuiască laptele cu băuturi vegetale bio. 36% dintre respondenți au afirmat că băuturile vegetale sunt incluse zilnic în alimentație, pe când 21% dintre aceștia au afirmat că le consumă o dată la două zile.

Participanții la studiu au afirmat în proporție de 68% că principalul criteriu pe care îl iau în considerare atunci când se hotărăsc să cumpere sau nu o băutură vegetală este reprezentat de ingredientele folosite. În ceea ce privește bugetul lunar alocat acestui segment de produse, suma maximă a fost de 100 RON. În plus, consumatorii români se pare că preferă să achiziționeze băuturile vegetale direct din supermarketuri sau hipermarketuri, în timp ce doar 27% se orientează către magazinele naturiste sau cele online.

Mediul de afaceri începe să se rarefieze. Tu cu cine faci business?

Sierra Quadrant este o companie specializată în lucrări de administrare și lichidări dificile și complexe, caracterizate prin patrimoniu mare. În ultimii 10 ani, compania a finalizat mai mult de 650 de proceduri de faliment și lichidare. Experții din cadrul Sierra Quadrant au estimat faptul că, într-o economie vulnerabilă, caracterizată prin lipsa investițiilor pe termen mediu și lung și prin instabilitate fiscală, ne vom confrunta cu o scădere a numărului de companii, cu creșterea numărului de firme închise, dar și cazuri de insolvență și faliment.

„Primele semne negative se văd deja în sectorul construcțiilor, acolo unde scăderea cererii a determinat înghețarea multor investiții, și în comerț, unde accentuarea blocajului financiar a făcut ca multe firme să intre în dificultate", spun experții.

Acest lucru apare ca o consecință directă a faptului că multe companii vor alege să își conserve resursele financiare în anul curent. Conform specialiștilor, aceste modificări în economia românească vor duce



la scăderea apetitului pentru business, tendință care va fi remarcată mai ales în a doua parte a anului.

„Numărul suspendărilor de activitate și al dizolvărilor de companii va continua să crească, din a doua parte a anului, posibil cu 20%, mulți dintre investitori căutând să își protejeze capitalul în fața accentuării provocărilor din economie. Dacă criza economică din 2009 a prins mulți investitori vulnerabili, cu investiții și linii de finanțare asumate, în acest an mare parte dintre ei vor alege să își conserve lichiditățile, în speranța că vor exploata la maximum oportunitățile generate de o potențială nouă criză", afirmă analiștii Sierra Quadrant.

Conform datelor confirmate de reprezentanții Oficiului Național al Registrului Comerțului, în anul care tocmai s-a încheiat, 18.038 firme și-au suspendat activitatea, 34.358 firme au fost dizolvate. În ceea ce privește situația de anul acesta, în luna ianuarie au fost suspendate circa 1.664 de firme, în timp ce 2.500 au fost dizolvate.

Cel mai mare număr de insolvențe din 2018 a fost observat în comerțul cu ridicata și amănuntul, repararea autovehiculelor și motocicletelor, construcții, industria prelucrătoare, hoteluri și restaurante și transport și depozitare.

Conform ONRC, în anul 2019, în primele două luni au fost înregistrate 28.958 de companii și PFA-uri, cu aproape 30% mai mult față de perioada similară din 2018. Tot în această perioadă, peste 13.500 de firme au fost radiate, mai mult de 3.000 și-au suspendat activitatea, 986 au intrat în insolvență, iar peste 5.500 au fost dizolvate. Cu toate acestea, cifrele din primele două luni ale anului curent sunt un pic mai promițătoare față de cele ale anului trecut, din aceeași perioadă.

Avenir Telecom extinde linia de business de distribuție

Avenir Telecom este unul dintre cei mai mari distribuitori de telefoane, accesorii de telefoane mobile și servicii de telecomunicații din România. În țara noastră Avenir operează unul dintre cei mai mari retaileri GSM, Internity, care deține o rețea de 49 de magazine. Internity pune la dispoziția clienților atât produsele, cât și serviciile operatorului de telefonie mobilă Telekom România, dar și o gamă extinsă de telefoane și accesorii GSM marca proprie Energizer®.

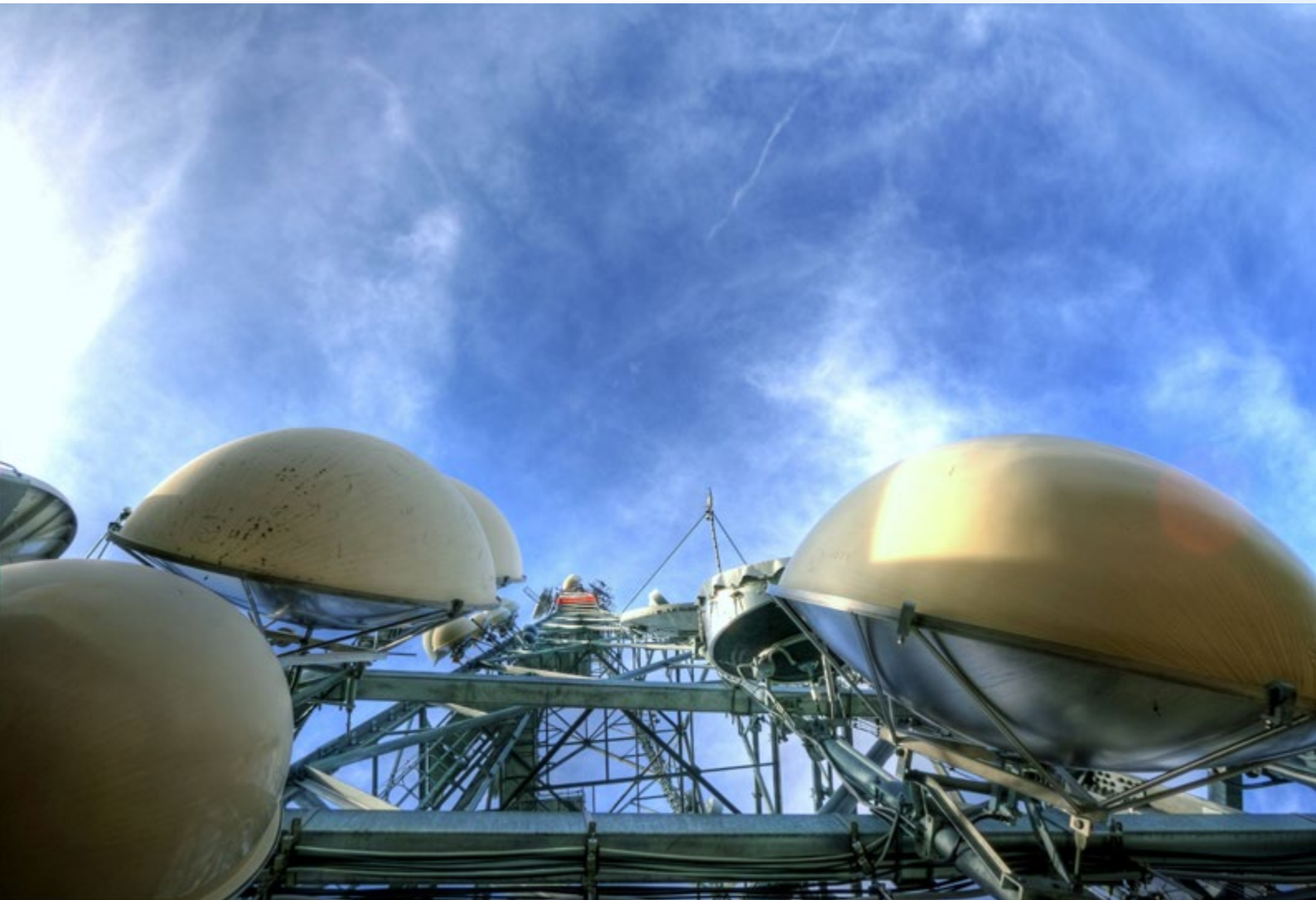
Conform studiilor din domeniu, în anul 2018 s-a remarcat o creștere la nivelul pieței de accesorii pentru telefoane mobile, piață care a ajuns la aproximativ 14 milioane de unități. Nivelul reprezintă o creștere cu circa 40% față de anul anterior. În aceste condiții, Avenir Telecom își extinde portofoliul cu ajutorul accesoriilor de înaltă calitate Celly, produse de Celly S.p.A. Acesta reprezintă unul dintre cei mai importanți producători și distribuitori de pe piața de accesorii pentru telefoane mobile din Italia.

În luna februarie a anului 2018, Avenir Telecom a introdus în portofoliul său telefoanele și accesoriile Energizer®. În aceste condiții, compania devine distribuitorul exclusiv din țara noastră al produselor marca Celly.

„Adăugarea accesoriilor Celly în portofoliul nostru este un pas important pentru Avenir Telecom în direcția completării portofoliului, în special în zona de protecție, fashion, audio și gadget. Este un brand care se pretează strategiei noastre de a vinde produse de bună calitate, cu design atractiv și ambalaj modern, certificate și complet compatibile pentru o gamă foarte largă de dispozitive mobile existente în piață", spune Costin Soare, director general Avenir Telecom.

Produsele marca Celly pun pe primul loc înțelegerea nevoilor clienților. Prin urmare, Celly ajută clienții să rămână conectați, indiferent că se află acasă, la serviciu, în timpul antrenamentelor, când călătoresc sau în timpul liber.

Gama de accesorii Energizer® este completată de produsele care oferă garanție pe viață. Noile produse Energizer® reprezintă soluția oferită de Avenir Telecom pentru utilizarea intensă a smartphone-urilor, în condițiile scăderii duratei de viață a bateriilor acestora. Inovația constă atât în materialele utilizate, componentele alese cu grijă dar și în soluțiile de încărcare. Variantele disponibile sunt astfel adaptate nevoilor tuturor utilizatorilor.



Săr
o săr



rbătoarea de Paște,
rbătoare cu bucurie



SĂRBĂTORILE PASCALE
vin cu o mulțime de tradiții frumoase, dar și cu cheltuieli pe măsură

Paștele este o sărbătoare pe care românii o așteaptă cu nerăbdare. Încondeierea ouălor, înnoirea hainelor, mâncarea tradițională și, mai nou, cadourile reprezintă doar o parte din micile bucurii ale acestei sărbători.Așadar, sărbătorile pascale vin atât cu o mulțime de tradiții frumoase, dar și cu cheltuieli pentru români. Jurnalul de Afaceri vă descrie cele mai frumoase tradiții și obiceiuri de Paște și vă oferă o serie de sfaturi pentru ca această perioadă să nu devină o povară din punct de vedere financiar.



Paște 2019 – Cheltuieli mai mari pentru români

Cu siguranță, în 2019, cheltuielile de Paște vor fi mai mari decât în anii trecuți. Motivul este următorul: rata inflației este în creștere – în 2019, creșterea inflației este chiar alarmantă.

Rata de creștere a prețurilor de consum a fost de 3,8% în luna februarie a anului 2019, conform datelor Institutului Național de Statistică (INS). Astfel, inflația din luna februarie 2019, comparativ cu luna februarie 2018, a crescut cu 3,8%.

Rata anuală calculată pe baza indicelui armonizat al prețurilor de consum (IAPC) a fost 4%.

Conform datelor Eurostat, țara noastră a înregistrat, în ianuarie 2019, o rată anuală a inflației de 3,2% – cea mai mare inflație din Uniunea Europeană (UE). În plus, nivelul este de peste două ori mai mare decât media UE (1,5%).

Recomandări pentru cumpărăturile de Paște 2019

Înainte de a merge la cumpărături este indicat să faceți o listă în care să treceți produsele pe care vreți să le achiziționați pentru pregătirea mesei de Paște. Chiar dacă o să fiți tentat să cumpărați produse care nu sunt pe listă, ar fi bine să nu faceți acest lucru, întrucât este posibil ca după sărbători să aruncați o parte din mâncare. Știm că vreți ca masa de Paște să fie una plină cu bunătăți, însă nu este cazul să exagerați.

De asemenea, încercați să nu cumpărați produse care s-ar putea strica până la Paște.

Dacă nu vreți să cheltuiți prea mult, verificați ce oferte au supermarketurile în această perioadă.

Tot înainte de a merge la cumpărături ar fi bine să stabiliți un buget pentru cumpărăturile de Paște. Gândiți-vă bine ce sume de bani vă permiteți să cheltuiți pentru mâncare



> *Românii vor plăti mai mult pentru cumpărăturile de Paște 2019, în condițiile în care țara noastră are cea mai mare creștere a inflației la nivelul UE*



și cadouri, astfel încât să nu vă treziți după ce faceți cumpărături că ați rămas fără bani.

În plus, este important să vă stabiliți o serie de priorități. Doar așa veți putea cumpăra produsele de care aveți nevoie pentru Paște și, după aceea, cu bugetul rămas puteți achiziționa și alte lucruri nu atât de importante precum cele trecute pe lista de priorități.

> *Înainte de a merge la cumpărături ar fi bine să stabiliți un buget pentru cumpărăturile de Paște*

Siguranța alimentară

Inspectorii din cadrul Autorității Naționale Sanitar Veterinare și pentru Siguranța Alimentelor ne recomandă să fim atenți la cumpărăturile de Paște. Produsele alimentare, mai ales cele tradiționale, trebuie să fie cumpărate doar din spații autorizate.

Astfel, specialiștii din sănătate alimentară publică ne spun că specialitățile de miel sau de ied trebuie să provină din abatoarele autorizate sanitar-veterinar sau din centre de tăiere temporare care vor fi autorizate să funcționeze pe o perioadă determinată.

Carnea trebuie să fie însoțită de un certificat de sănătate publică veterinară, eliberat de abatorul în care au fost sacrificate animalele.

Carnea de miel sau ied va fi vândută direct consumatorului final, imediat după sacrificare, examinare şi marcare.

> *Ouăle proaspete au coaja cu aspect mat, rugos sau poros, comparativ cu ouăle vechi care au coaja lucioasă şi netedă*



Cum alegem ouăle de Paște?

De asemenea, și ouăle trebuie să fie examinate de personalul veterinar. Trebuie să știți că este interzisă vânzarea ouălor cu coajă crapată sau lovită.

Potrivit sursei citate, ouăle proaspete au coaja cu aspect mat, rugos sau poros, comparativ cu ouăle vechi care au coaja lucioasă şi netedă.

De asemenea, la un examen simplu a densității în apă, ouăle proaspete trebuie să rămână la fundul vasului în care sunt puse, cu axul longitudinal paralel cu fundul vasului sau să formeze cu fundul vasului un unghi de maxim 30-45 de grade.





Tradiții frumoase de Paște

Alimentele care nu trebuie să lipsească de pe masa de Paște sunt ouăle roşii, drobul de miel, pasca şi, bineînțeles, cozonacul.

Conform tradiției, ouăle se vopsesc în Joia Mare, iar cozonacul și pasca trebuie făcute în Sâmbăta Mare.



De asemenea, în primele zile din Săptămâna Mare românii obișnuiesc să facă în toată casa curățenie generală, pentru a primi musafirii în cele trei zile de Paște.

Ciocnitul ouălor se face după tradiții care diferă de la o zonă la alta a țării. Însă, în cele mai multe regiuni, primele ouă se ciocnesc chiar în noaptea de Înviere, după ce se termină slujba de la miezul nopții. Tot atunci are loc prima masă de Paşte în familie. Tradiția mai spune că la slujba de Înviere trebuie să porți o haină nouă.

Un alt obicei care s-a împământenit și la noi este cel al lepurașului de Paște. Acesta datează încă din anul 1590 și se întâlnea mai ales în Germania. Se spune că lepurașul de Paște este cel care aduce, în Joia Mare, ouăle roșii.

Primul lucru pe care ar fi bine să îl mănânci la masa de Paște este oul înroșit. Se spune că acest lucru aduce sănătate pe tot parcursul anului.

Așadar, acestea sunt tradițiile şi obiceiurile larg răspândite la nivelul României în comunitatea creştin-ortodoxă. De asemenea, cu această ocazie, Jurnalul de Afaceri vă urează un Paște Fericit alături de cei dragi!



Primele ouă se ciocnesc chiar în noaptea de Înviere, după ce se termină slujba de la miezul nopții


PROFI
4.99
PROFI
Cafea G
PROFI face cinste cu o
sau un Espresso 60 ml de
LAVAZZA

RETAIL



PROFI se pregătește de inaugurarea magazinului cu numărul 1.000

LA ÎNCEPUTUL ACESTUI AN, Horia Brenciu a devenit noul ambasador al PROFI

În 2018, PROFI a inaugurat 230 de magazine și se pregătește să inaugureze magazinul cu numărul 1.000 în prima jumătate a acestui an. Strategia companiei prevede ca în fiecare an să crească cu un număr cel puțin egal cu cel din anul precedent. La începutul lui ianuarie 2019, PROFI era deja prezent în peste 460 de localități, numărul lor urmând să crească în permanență atât în acest an, cât și în următorii.



Standard, City și Loco, cele trei formate de magazin PROFI, se dezvoltă în permanență, accentul căzând în continuare pe formatul Standard. Evoluția veniturilor, implicit a consumului, face necesar ca și magazinele să se adapteze la așteptările consumatorilor.

O mare parte dintre magazinele care funcționează de mai mulți ani, dar nu numai ele, trece în prezent printr-un proces de remodelare.

"Modificările privesc atât sortimentul, cât și felul în care sunt expuse mărfurile, iluminatul și alte aspecte, astfel încât cei care ne calcă pragul să își poată face cât mai ușor, repede și plăcut cumpărăturile", ne-a declarat Dl. Daniel Cîrstea, Director General PROFI Rom Food.


Daniel Cîrstea,
Director General PROFI Rom Food



Cardurile de fidelitate îi avantajează pe clienții PROFI atât din punct de vedere financiar, cât și din punct de vedere al ofertelor personalizate



PROFI a crescut constant, în baza unui plan de expansiune care i-a permis să își întărească poziția deja dobândită ca lanțul de retail modern cu cea mai mare extindere din România

La începutul acestui an Horia Brenciu, cântăreț, actor, producător, prezentator de televiziune și entertainer, a semnat un parteneriat cu PROFI, devenind astfel noul ambasador al acestuia.

"PROFI și Horia Brenciu vor forma astfel o echipă valoroasă, care își propune să creeze împreună căi de interacțiune cu publicul larg pe diverse canale media. Principiile după care se ghidează vor fi implicarea, încrederea și pasiunea", a continuat Dl. Cîrstea.

Cunoașterea preferințelor consumatorilor, cheia succesului PROFI

Faptul că magazinele PROFI se regăsesc într-un număr atât de mare de localități se datorează în principal apropierii de consumatorii români. Prin intermediul acesteia, compania ajunge să cunoască preferințele cumpărătorilor din întreaga țară.

Datele pe care PROFI le-a acumulat de-a lungul timpului permit în acest moment o planificare eficientă a sortimentelor disponibile în fiecare magazin, în așa fel încât să răspundă optim așteptărilor clienților.

Procesul de adaptare și actualizare a magazinelor este unul permanent. În plus, pentru a veni în sprijinul clienților, PROFI a lansat programe de fidelitate prin intermediul cardurilor.

În primul rând, cardurile permit acumularea "bănuților de fidelitate" pe care clienții îi pot folosi ca să plătească direct la casă

Dimineţile tale ZUZUie de energie



ALBALACT



din laptele născut liber,
în Ţara Moţilor



produsele cumpărate. Tot cardurile fac posibile și campaniile segmentate prin care, de exemplu, în fiecare zi de luni deținătorii obțin un discount de 25% la câte o categorie de produse.

În zilele de miercuri, seniorii cu card se bucură de beneficii dedicate doar lor, în timp ce de ziua sa, fiecare deținător de card primește câte un voucher. Tot vouchere primesc și cumpărătorii fideli. "În plus, diverse parteneriate stabilite cu furnizorii noștri adaugă și alte beneficii de care să se bucure clienții care au carduri de fidelitate", precizează Directorul General.

PROFI, susținător al economiei și al producătorilor locali

În momentul de față, în peisajul autohton PROFI deține probabil ponderea cea mai mare de produse cumpărate din România. Mai mult decât atât, compania dezvoltă un proiect pentru, și împreună cu producătorii români din domeniul legumelor și fructelor. Prin acest proiect producătorii sunt sprijiniți din punct de vedere tehnologic sau cu diverse imputuri și ambalaje, astfel încât produsele acestora să ajungă cu succes pe rafturile PROFI, ale retailului modern, dezvoltând diverse forme de parteneriat.

Magazinele PROFI se dezvoltă în mijlocul și datorită comunităților urbane și rurale, motiv pentru care contribuie în mod direct la evoluția lor sănătoasă

Camerele frigorifice vitrate montate în magazine, precum și trecerea de la sistemul de iluminat fluorescent la cel pe leduri au redus și ele cu aproximativ o treime consumul de electricitate

Acțiunile companiei în domeniul responsabilității sociale implică atât ONG-uri, cât și angajații proprii, prin inițiative de voluntariat care, cu începere din 2011, sunt dedicate în principal copiilor și categoriilor defavorizate din comunitățile locale.

"În 2018, am dus mai departe campania «Te costă 0 lei să ajuți un copil», donând 1,5 milioane de lei care s-au îndreptat către șapte domenii importante: sport, sănătate, protecția mediului, incluziune socială, educație, cultură și apărarea drepturilor copiilor", a detaliat Directorul General PROFI Rom Food.

PROFI Lipova, Primul Supermarket Verde din țară

Magazinul PROFI din Lipova a beneficiat de dotarea cu 240 de panouri voltaice cu o putere de 250 W. Practic, o mare parte din consumul magazinului este alimentat din surse solare, ceea ce îl califică drept primul "Supermarket verde" din țară. Centrala fotovoltaică face ca magazinul să funcționeze timp de patru luni cu energie din resurse proprii, reducându-i totodată factura







de electricitate cu peste 10.000 de euro pe an.

Rețeaua PROFI gestionează responsabil și deșeurile, recuperând și reciclând ambalaje, contribuind și în acest fel la reducerea consumului de resurse naturale (petrol, apă, energie), precum și la scăderea nivelului emisiilor nocive în aer. Anual se reciclează peste 14.650 de tone de deșeuri provenite din ambalaje de plastic și carton.

De asemenea, sunt colectate pentru reciclare alte circa 1.445 de tone de deșeuri din lemn, iar prin dispozitivele amplasate în magazine sunt colectate bateriile uzate și deșeurile electronice.

"Nu mai puțin importantă este donația financiară pe care campania noastră CSR 2018 a făcut-o în sprijinul proiectului «Creștem păduri, formăm comunități», desfășurat de Asociația Pădurea Copiilor, ONG de mediu care împădurește sudul României, dezvoltă și face educație în comunitățile vizate din Regiunea Sud Muntenia. Totodată, am contribuit la reducerea poluării pe termen lung, colectând de la clienții noștri peste cinci tone de baterii uzate și deșeuri echipamente electrice și electronice", a detaliat Dl. Cîrstea.

Smithfield România®

Cel mai bun lanț de aprovizionare pentru carne de porc 100% românească



Companie 100% integrată
Trasabilitate pe întreg lanțul de producție

Smithfield România este cel mai mare producător de carne de porc din România, care oferă constanță în aprovizionarea cu carne 100% românească, de calitate superioară, produsă la cele mai înalte standarde din industrie. Tradiționalele produsele Comtim au adus zeci de ani bucurie pe mesele românilor. Smithfield România continuă astăzi această moștenire prin noile game de produse "Bun de Gătit" și „Porc Proaspăt", mărci ale calității constante.

Toate produsele gamei Comtim "Bun de Gătit" răspund exigențelor unui public modern. Acestea sunt realizate din carne de porc 100% românească și nu conțin în rețete E-uri. Sunt produse gata pregătite pentru a fi gătite la grill sau la grătar.

Și pentru că timpul frumos nu se va lăsa așteptat, merită să vă reamintim de Micii Comtim – unul dintre cele mai apreciate produse ale noastre, dar și de produsele Mix Grill, o inovație pentru piața românească.



PROFI, partener de încredere pentru comunitățile locale

În luna aprilie a anului trecut, PROFI România a susținut, pentru al treilea an consecutiv, alergătorii amatori sau profesioniști, dar și familiile, prietenii, voluntarii și colegii care au participat la Timotion – o competiție sportivă care face parte din programul de sănătate și prevenție al PROFI. Fondurile strânse din taxele de participare au fost donate unor organizații nonprofit.

În anul 2018, PROFI s-a implicat prin susținerea campaniei "Școala de vară pentru copii cu autism", desfășurată de Asociația Învățăm cu Pictograme Timișoara.

Tot în anul 2018 PROFI s-a implicat într-un alt proiect, alături de Crucea Roșie Română și Procter & Gamble, proiect care a vizat echiparea a 41 de maternități de stat din România cu peste 80 de pătuțuri noi și 7.600 de lenjerii de pat. Campania "Hai să dăruim un nou început pentru un nou-născut" s-a desfășurat în perioada iunie-septembrie 2017 în magazinele PROFI și a putut fi realizată prin direcționarea unei părți din valoarea vânzărilor produselor Ariel, Lenor și Pampers.

PROFI, printre primii 4-5 angajatori din România

Cu o echipă de 15.000 de membri, PROFI se numără printre primii 4-5 angajatori din România. Pregătirea angajaților este o preocupare constantă pentru companie, astfel că PROFI a dezvoltat un sistem propriu care permite pregătirea flexibilă a angajaților. În funcție de nivelul de angajare, pregătirea merge de la inducția de bază și până la forme avansate de training de administrare a timpului, management sau coaching.

„Sunt 19 ani de când deschideam la Timișoara primul magazin și, iată, deja ne

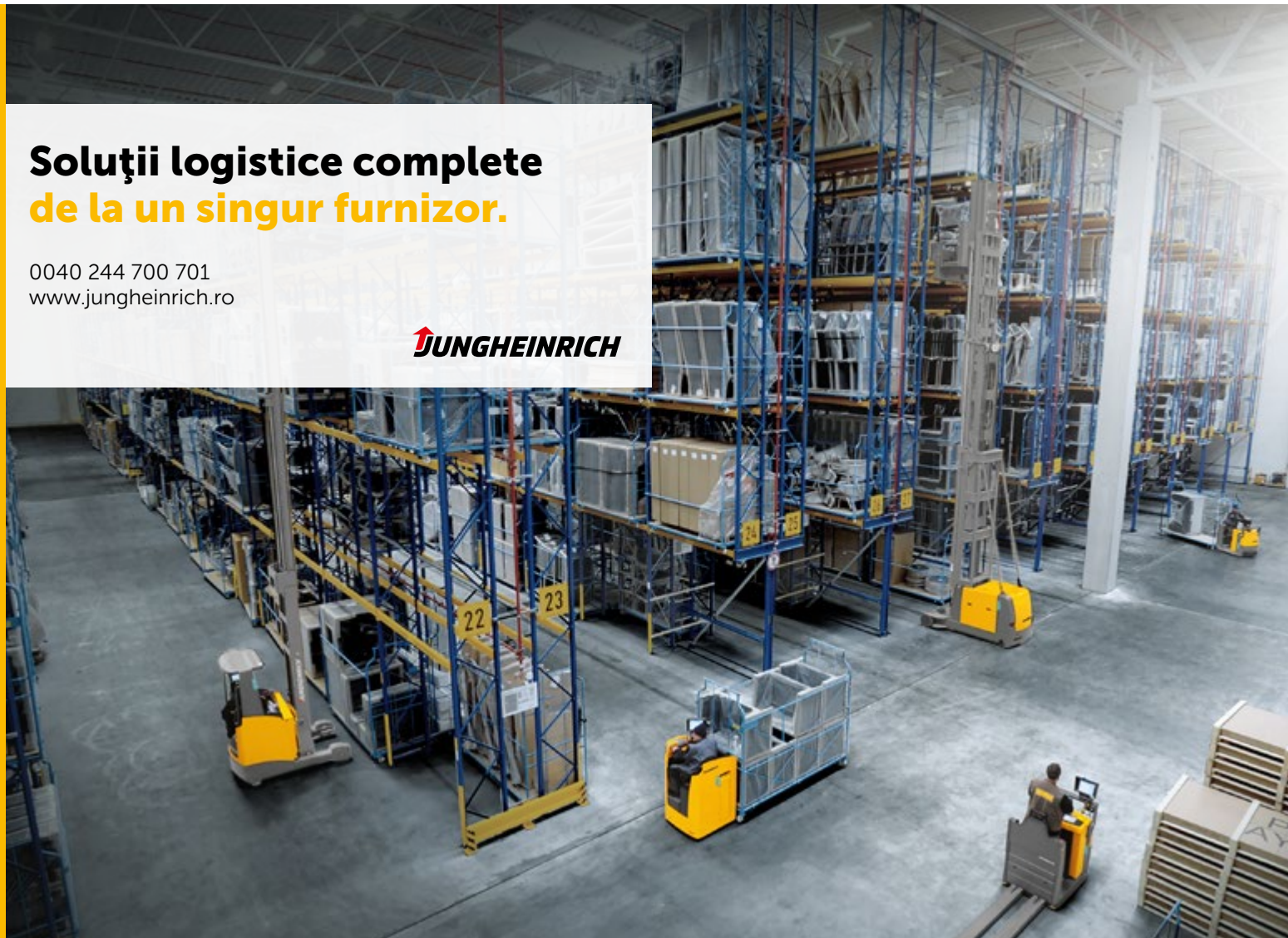
La sfârșitul lunii ianuarie 2019, funcționau 941 de magazine amplasate în peste 460 de localități din toate județele și municipiul București

pregătim să îl deschidem pe cel cu numărul 1.000. Am trăit multe întâmplări în drumul nostru spre vârful ierarhiei retailerilor din România. Unele ne-au ajutat să creștem, altele să ne dăm seama că mai avem multe de șlefuit. Toate, însă, ne-au dovedit că obstacolele sunt doar provocări pe care le putem depăși prin implicarea, încrederea și pasiunea întregii noastre echipe și prin contribuția partenerilor, producătorilor și furnizorilor care ne-au fost alături în acești ani", menționează Dl. Daniel Cîrstea.

PROFI este rețeaua de retail modern cu cea mai mare extindere geografică din România și cu un ritm de creștere încă neegalat în țara noastră.

Urmând un plan de succes care vizează plasarea acestor magazine pe primele locuri din ierarhia retailului românesc, PROFI și-a sporit cifra de afaceri în 2018 la peste 1,2 miliarde de euro.

"Anticipăm că această evoluție va continua și în 2019, cand vom crește ca număr de magazine, număr de angajați și, implicit, cifră de afaceri, optimizându-ne totodată costurile prin integrarea sistemului logistic", concluzionează Dl. Daniel Cîrstea, Director General PROFI Rom Food.



10 EXPERIENȚE DIFERITE, ACELAȘI BRAȘOV

Și multe alte premii în culori locale



Excursii experimentale în zona Brașovului



Biciclete

10 ANI CU OLYMPUS

Olympus, zece ani de calitate premiată



Coșuri de picnic



Coșuri cu bunătăți Olympus

ÎN 2018, OLYMPUS A REALIZAT INVESTIȚII DE 30 DE MILIOANE DE EURO

în două noi linii de producție, înalt tehnologizate

2019 reprezintă un punct cheie al dezvoltării Olympus și este de asemenea momentul în care compania aniversează zece ani de când produsele se găsesc la raft în România. „Vorbim despre zece ani în care am muncit, ne-am dedicat și dezvoltat continuu, pentru ca produsele noastre să se ridice la înălțimea așteptărilor consumatorilor și să le deservească nevoile alimentare", ne-a declarat Dl. Athanasios Giannousis, Director Comercial Olympus România.



În anul 2017, Olympus a fost ales drept unul dintre cele mai puternice branduri din țară la categoria lactate

În acești zece ani, preocuparea principală a companiei a fost calitatea excepțională a produselor lactate Olympus, iar acest aspect s-a făcut remarcat în special în anul 2017, atunci când Olympus a fost ales unul dintre cele mai puternice branduri din țară la categoria lactate, în cadrul Premiilor Superbrands România 2017.

Titulatura a venit ca o confirmare a valorilor și promisiunilor Olympus. Superbrands promovează excelența în branding și valori precum creativitate, consistență, onestitate și încredere. În prezent, compania ocupă poziția a treia în topul producătorilor de lactate.



Cele mai mari vânzări înregistrate de companie se înregistrează în rândul produselor ca iaurt grecesc, telemea, sucuri, lapte și produsele din lapte de capră



Cele mai noi produse OLYMPUS, Iaurtul Stragghisto și Băuturile Carpos

Anul trecut, reprezentanții companiei și-au dorit să aducă mai multe dintre secretele Greciei în România. Astfel, portofoliul de produse a fost completat cu iaurtul Stragghisto – cel mai bun iaurt grecesc de pe piață, disponibil în 3 variante: 0%, 2% și 10%. Acest iaurt se diferențiază față de alte produse existente prin faptul că are o textură mai densă și mai cremoasă, cu un conținut scăzut de lactoză și cel mai ridicat nivel de proteine naturale. Inovația produsului se observă și la nivelul ambalajului, care are o hârtie subțire din orez, menită să absoarbă umiditatea. În ceea ce privește băuturile Carpos, noutatea adusă de acestea și ceea ce le diferențiază de alte produse din piață constă în faptul că ele se regăsesc la raftul cu produse proaspete.

„În evoluția anului 2018 pentru Olympus, iaurtul grecesc a jucat un rol important, fiind produsul nostru emblematic, cu o cotă de piață de peste 80%. Alături de acesta, telemeaua a deținut poziția principală la segmentul de vrac, iar gama de sucuri naturale, disponibilă în cinci variante, a deținut peste 60% din cota de piață a categoriei", precizează Dl. Athanasios Giannousis.

Produsele Olympus sunt disponibile în supermarketuri și hipermarketuri, dar mai nou și în magazinele de proximitate

Fabrica de Lapte este foarte importantă pentru dezvoltarea economică locală, ca de altfel orice investiție majoră care pune în mișcare procese și creează locuri de muncă

Alternativa sănătoasă a laptelui, de acum oferită de Olympus

Tot anul trecut, Olympus a introdus pe piață o gamă nouă de băuturi vegetale. Băuturile Carpos au o textură cremoasă, ușoară și un gust plăcut de nuci, migdale sau fistic, în funcție de sortimentul ales. Sunt destinate atât persoanelor care își doresc o alternativă sănătoasă a laptelui, cât și persoanelor cu intoleranță alimentară, întrucât nu conțin lactoză sau gluten și au un nivel scăzut de calorii și grăsimi saturate.

Gama bio, extrem de bine primită în România, a fost completată în anul 2017 cu două produse dedicate copiilor cu vârste peste un an – iaurtul și laptele 1Bio3, îmbogățite cu vitamine și minerale, iar în 2018 cu unt bio, cât și lapte 1,7%, sana și iaurt de băut.

Produsele Olympus sunt disponibile în supermarketurile și hipermarketurile din România, dar principalul scop al companiei este de a crește distribuția pe toate canalele. Astfel, încă din 2018, compania a început să fie prezentă și în magazinele de proximitate, pentru ca un număr cât mai mare de consumatori să aibă acces cu ușurință la produsele marca Olympus.





Dotarea tehnologică a OLYMPUS DAIRY

Compania investește în mod constant în tehnologie și inovații la nivel de produs. În 2017, alături de investițiile în logistică și procesare, Olympus a construit o centrală pe biogaz, pentru a recupera o parte din energie și a proteja mediul înconjurător.

Pentru lansarea Stragghisto pe piața din România și a gamei Fresh Cheese, au fost realizate investiții de 30 de milioane de euro în 2018, în două noi linii de producție, înalt tehnologizate, care garantează produse de calitate și păstrează, în același timp, valoarea nutritivă a acestora.

În continuare, compania vizează investiții în portofoliul de produse, dar și o dezvoltare continuă a acestuia, astfel încât opțiunile cosumatorilor să fie diversificate și să poată veni în întâmpinarea preferințelor de consum ale acestora.

SuperBrands România 2017

Produsele Bio sunt certificate de către Bio Austria. Acesta este un organism de certificare strict și riguros, care a monitorizat atent procesul de fabricație, agriculturile ecologice locale și standardele riguroase de calitate impuse de către organismele internaționale și naționale în domeniu. La nivel calitativ, Olympus deține mai multe standarde internaționale, printre care IFS Food (International Food Standard). Standardul IFS se aplică în mod special companiilor care procesează și împachetează produse alimentare, este sprijinit de majoritatea retailerilor globali și vizează respectarea cerințelor legale și a celor de calitate.

Produsele Olympus sunt certificate BRC GLOBAL STANDARD FOR FOOD SAFETY ISSUE (The British Retail Consortium) – standard global de siguranță alimentară. A fost



dezvoltat pentru a sprijini retailerii în îndeplinirea obligațiilor legale și pentru a asigura cel mai înalt nivel posibil de protecție a clienților. Deși creat în Marea Britanie, acest standard este recunoscut la nivel international.

Produsele Olympus sunt certificate și ISO 22000:2018 – standard intenațional de calitate pentru companiile din industria alimentară, ce vizează siguranța și calitatea produselor alimentare de-a lungul întregului lanț de producție.

ISO 22000 se adresează atât producătorilor primari și companiilor de transport, cât și producătorilor care comercializează cu amănuntul.

În ceea ce privește inovația, Olympus deține mai multe premii câștigate la nivel de grup.





Procesul de dezvoltare al brandului Olympus

Recent, Olympus a participat la SIAL, unul dintre cele mai importante târguri de profil la nivel internațional. Vizitatorii au arătat un interes ridicat față de portofoliul Olympus, mai ales față de sucurile naturale grecești, dar și față de băuturile vegetale Carpos, care au fost și premiate.

"Participarea la acest eveniment face parte din procesul de dezvoltare a brandului nostru și ne-a clasat drept un brand cu produse de înaltă calitate", a continuat Directorul Comercial al companiei.

În prezent, compania deține 440 de angajați, dintre care aproximativ 320 lucrează în producție. Fiecare angajat care intră în contact cu fluxul producției urmează cursuri de igienă, de siguranța alimentului, dar și cursuri suplimentare legate de sectorul alimentar, pentru a-și aduce fiecare în parte aportul la construirea unui brand puternic și a unor produse de calitate excepțională.

Evoluția financiară în 2018 pentru Olympus

Anul 2018 a fost un an bun pentru companie, un an în care s-au succedat rând pe rând lansări de produse, de game noi, dar și realizarea unor importante investiții în procesul de producție care să susțină standardele de înaltă calitate.

„Am investit foarte mult în extinderea portofoliului, iar acest lucru s-a văzut în profitabilitate, pentru că anul trecut am depășit cifra de afaceri de 100 de milioane de euro. Desigur, ne dorim să menținem trendul ascendent și în acest an și credem că avem toate premisele necesare care să ne asigure profitabilitatea dorită", a concuzionat Dl. Athanasios Giannousis, Director Comercial Olympus România.

Una dintre cele mai importante certificări deținute de Olympus este cea din cadrul Premiilor Superbrands România 2017. Atunci, Olympus a fost declarat unul dintre cele mai puternice branduri de lactate din România





SĂNĂTATE

G

20 de mi



rupul de firme MedLife Brașov depășește ilioane de euro în 2018

PENTRU ANUL ÎN CURS, GRUPUL ÎȘI PROPUNE

să mențină ritmul dinamic de dezvoltare

Povestea POLICLINICII DE DIAGNOSTIC RAPID MEDLIFE a început acum 25 ani, când un grup de opt medici din Brașov a descoperit nevoia pieței și a pacienților de a primi un diagnostic corect, complet și rapid. Astfel, au înființat Policlinica de Diagnostic Rapid în Livada Vulturului – pornind de la un laborator și continuând să se extindă cu mai multe specialități, plus imagistică.



SISTEMUL MEDICAL MedLife

PDR a fost, în primul rând, o provocare profesională, crescută din pasiune pentru vocația de medic, implicațiile financiare fiind mai degrabă un rezultat al muncii decât un scop în sine

De-a lungul timpului, PDR s-a confruntat cu o piață în schimbare, atât a pacientului, cât și a resurselor umane, însă proiectul a crescut treptat și sigur prin dezvoltarea expertizei medicale și a resurselor tehnologice.

În 2010, PDR a trecut la următorul nivel, când MedLife a preluat 80%. Succesul acestui pas a fost asigurat printre altele și de valorile comune ale celor două instituții medicale – respectul față de pacienți, onestitatea profesională, pasiunea de a face medicină și înțelegerea acestei vocații în toate valențele ei.

Odată cu MedLife a apărut și spitalul multidisciplinar Turnului, iar dezvoltarea companiei a mers pe toate planurile: financiar, tehnologic, de cunoaștere a pieței.



De 5 ani, PDR este în top 10 la nivel național, independent de Medlife



Servicii de laborator, Hyperclinici și Spitale

Liniile de business ale PDR MedLife sunt reprezentate de servicii de laborator, hyperclinici, spitale, maternitatea MedLife Eva și servicii corporate.

Serviciile de laborator sunt furnizate în prezent în cadrul celor două laboratoare, în Brașov și Sf. Gheorghe, dar efectivul cuprinde în plus peste 30 de puncte de recoltare și 8 microclinici în Brașov, Covasna, Mureș și Harghita.

Conceptul de hyperclinică se apropie de one-stop-shop. Mizează pe colaborarea interdisciplinară între specialități medicale diverse care se află într-o singură clinică, alături de un centru puternic de imagistică. Scopul este ca circuitul pacientului să fie complet – de la diagnostic rapid până la tratament.

Spitalul multidisciplinar MedLife PDR Turnului este organizat pe două secții: medicală și chirurgie. Secția Medicală cuprinde următoarele specialități – oncologie, hematologie, interne, cardiologie, endocrinologie, gastroenterologie, iar secția chirurgie cuprinde chirurgie generală, urologie, ginecologie, chirurgie plastică, ORL și ortopedie.

Fondată în anul 2007, Maternitatea MedLife Eva este alături de mămicile din Brașov de peste 12.000 de nașteri. Oferă investigații în domeniul obstetrică ginecologie, neonatologie/pediatrie, imagistică și nutriție.

Maternitatea MedLife Eva oferă mămicilor un mediu prietenos, alături de o atitudine profesionistă și empatică, astfel încât nașterea să fie un moment de neuitat.

Divizia corporate a MedLife Brașov cuprinde 400 de companii (profilaxie și prevenție) și peste 50.000 de arondați.



AD TP 51 4.0 04/2018/A-E-RO

IMAGE1 S™ 3D

A dimension ahead

STORZ
KARL STORZ — ENDOSKOPE
THE DIAMOND STANDARD

KARL STORZ SE & Co. KG, Dr.-Karl-Storz-Straße 34, 78532 Tuttlingen/Germany
KARL STORZ Endoscopia Romania srl, Str. Prof. Dr. Anton Colorian, nr. 74, Sector 4, Bucuresti/Romania
www.karlstorz.com

Filosofia Spitalului MedLife PDR Turnului se bazează pe siguranța pacienților, calitatea serviciului și pe o abordare integrată a cazurilor



Dotarea tehnică a Policlinicii de Diagnostic Rapid MedLife

Abordarea MedLife PDR se bazează pe un traseu complet al pacientului, astfel încât fiecare caz să aibă parte de rezolvare integrală. „Credem în lucrul în echipă și oferim pacientului traseul optim pentru îmbunătățirea stării de sănătate, acesta bucurându-se de atenție sporită în fiecare etapă a procesului de vindecare", a declarat Dan Gherghina, director executiv al Complex Turnului în cadrul MedLife.

Cele mai importante proiecte de modernizare au vizat extinderea Complex Turnului cu o nouă hyperclinică cu 24 de cabinete și mărirea numărului de paturi.

În ceea ce privește tehnologia disponibilă în cadrul tuturor punctelor de lucru, reprezentanții companiei afirmă că dotarea de care dispun în prezent dovedește faptul ca PDR MedLife ține pasul cu tot ceea ce înseamnă tehnologie în domeniu. În acest moment MedLife PDR deține două CT, două aparate RMN noi, zeci de ecografe, dar și două linii de gastroenterologie și trei linii de endoscopie și laparoscopie. Mai mult, MedLife oferă cel mai performant serviciu de radiologie intervențională din Brașov la momentul actual. Totodată este deocamdată și singurul furnizor din piața brașoveană care pune la dispoziția pacienților tehnici de ultimă generație în gastroenterologie, precum ecoendoscopia digestivă și Colangio Pancreatografia Retrogradă Endoscopică (ERCP).

MedLife PDR ține pasul cu tehnologia și în cazul laboratorului care acoperă toate specialitățile, fiind în momentul de față singurul cu laborator local de Histologie. Ca direcții de modernizare, laboratorul a fost dotat recent cu ultima generație de analizoare compacte cu sisteme modulare de chimie și imunologie (Abbott) și analizor Sysmex XN de hematologie.

Compania deține acreditare CONAS pe spitale, certificări ISO a liniilor de business și RENAR pentru laboratoare

Responsabilitate socială

Facem România Verde este prima campanie Medlife de responsabilitate socială dedicată protejării mediului. Această campanie este realizată în parteneriat cu Fundația Conservation Carpathia și are drept scop plantarea a câte un copac pentru fiecare copil născut în maternitățile Medlife. În cadrul proiectului Facem România Verde, 10 hectare de teren din munții Făgăraș au fost reîmpădurite.

La distanță de un an de la lansarea proiectului Facem România Verde, MedLife a finalizat reîmpădurirea a 10 hectare de teren, prin plantarea a 40.000 de puieți de brad, fag și molid.

Proiectul Facem România Verde a fost lansat în luna noiembrie a anului 2017 și reprezintă un demers inițiat de MedLife pentru a genera o schimbare pozitivă în responsabilitatea față de mediul înconjurător. Obiectivul final vizat de proiect este de reconstrucție ecologică a unei zone de 10 hectare din munții Făgăraș.

O altă direcție de responsabilitate socială este implicarea în campanii de donare de sânge. „Împreună cu Centrul de Transfuzii Brașov, organizăm anual campanii de donare de sânge, în special adresate colaboratorilor corporate. Donarea are loc pe parcursul a câteva zile, în centrele MedLife sau chiar la sediul partenerilor", a precizat reprezentantul departamentului de marketing MedLife PDR.

În cadrul acestui eveniment, o echipă de 60 de voluntari MedLife, formată din medici și personal de suport, s-a reunit pe data de 26 octombrie și a plantat 1.500 de puieți





Strategia PDR MEDLIFE din perioada imediat următoare

Pentru anul 2019, strategia vizează dezvoltarea organică a Complexului Turnului în cea mai mare platformă medicală din Brașov cu specialități integrate – oncologie, interne, nutriție și diabet, chirurgie generală, chirurgie plastică, ORL, ortopedie, traumatologie, obstetrică-ginecologie.

MedLife, liderul pieței de servicii medicale private din România, anunță încheierea anului 2018 cu o cifră de afaceri pro-forma, consolidată la nivel de grup, în valoare de 804 milioane de lei, înregistrând astfel o creștere de 29% față de 2017. În prezent, compania deține peste 1.200 de angajați și doctori colaboratori.

În acest an, reprezentații grupului MedLife își propun să mențină ritmul dinamic de dezvoltare. Compania a început anul prin anunțarea achiziției pachetului majoritar din grupul de firme Rozsakert Medical Center din Ungaria, fiind singurul operator român de servicii medicale private care se extinde peste hotare.

Grupul de firme MedLife Brașov a avut în 2018 o cifră de afaceri de peste 20 de milioane de euro și o creștere de peste 4 ori în ultimii 5 ani, anul acesta estimând o creștere de peste 15%


SOMATOM Emotion
MedLife

M
s





Medicina alternativă și complementară - Riscuri și avantaje

CELE MAI MARI DEZAVANTAJE ALE MEDICINEI NECONVENȚIONALE vin din faptul că eficiența sau posibile efecte adverse nu se pot testa

Medicina alternativă, medicina complementară sau medicină neconvențională include metode de diagnostic și tratament care se află în afara medicinei convenționale. Mai exact, aceasta cuprinde terapiile naturiste, terapiile prin atingere și terapiile prin mișcare.



Terapiile naturiste

Terapiile naturiste se folosesc încă din Antichitate. Acestea reprezintă un ansamblu de practici care utilizează remedii provenite direct din natură.

În această categorie sunt incluse terapii precum fitoterapia – terapia cu ceaiuri, terapia cu plante aromate (aromoterapia), terapia cu uleiuri (oleoterapia), terapia cu muguri de plante (gemoterapia), apiterapia, mineraloterapia (argiloterapia, terapia cu cărbuni), terapia cu insecte, terapia cu factori naturali (balneoterapia), dietoterapia (oligoterapia, dieta cu suplimente nutritive, dieta vegetariană), terapia radiantă (radioterapia, magnetoterapia, cristaloterapia), terapia energetică (acupunctura, bioenergoterapia, terapia prin biorezonanță) și psihoterapia (hipnoterapia, meditația).

Terapiile prin atingere

Terapiile prin atingere includ metode de restabilire a sănătății organismului prin diverse acțiuni exercitate asupra corpului uman. Aici sunt incluse osteopatia, chiropractica, terapia Reiki, masajul, reflexoterapia, terapia Mézières, terapia Feldenkrais, terapia Alexander, terapia Trager și terapia Bowen.







> *Yoga este una dintre cele mai cunoscute terapii complementare prin mișcare*

Terapiile prin mișcare

Terapiile prin mișcare reprezintă practici medicale care au drept principiu de bază prevenirea și combaterea afecțiunilor prin mișcare.

Aici sunt incluse terapii precum kinetoterapia, Yoga, tai chi chuan și qi gong.

Medicina alternativă nu este acceptată de oamenii de știință

Cu toate că este larg răspândită la nivel mondial, medicina alternativă nu este acceptată de oamenii de știință din domeniul medical. Principalul motiv este următorul: eficiența terapiilor nu a fost testată folosind metode științifice.

Unii medici afirmă că terapiile complementare nu au niciun efect și că persoanele care cred că aceste terapii îi ajută ține doar de efectul placebo. De asemenea, există și o categorie de doctori care spun că terapiile alternative sunt periculoase, întrucât, de obicei, cei care aleg astfel de tratamente renunță la medicina convențională.

> *Principala critică adusă medicinii complementare este că eficiența ei nu a fost testată folosind metode științifice*

> *Unele tratamente pot provoca efecte secundare extrem de grave, însă reprezintă singura modalitate de tratament.*

Eficacitate și efecte adverse

Multe persoane consideră că valoarea unei terapii este determinată de eficacitatea ei. Așadar, un tratament mai eficace este mai bun decât unul mai puțin eficient. Alte persoane sunt de părere că siguranța unui tratament contează. Astfel, dacă un medicament are mai puține efecte adverse este mai bun decât o terapie care are mai multe efecte secundare.

Aceste afirmații par a fi logice, însă ele pot fi înșelătoare. Motivul este simplu: lucrurile sunt mai complicate atunci când vorbim despre boli și tratamente.

Prin urmare, unele tratamente pot provoca efecte secundare extrem de grave, însă reprezintă singura modalitate de tratament. În acest caz putem da exemplu chimioterapia. Aceasta duce la apariția unor probleme medicale cumplite, însă salvează viața pacienților cu cancer.

În schimb alte tratamente pot să nu aibă efecte adverse, însă nu au niciun efect. Spre exemplu, terapia cu cristale nu are niciun efect secundar, însă nici nu ne vindecă de boli.





Echilibru dintre eficacitate și siguranță

Pentru a determina valoarea reală a unui tratament, trebuie să luăm în considerare eficacitatea sa și siguranța acestuia. Evident, trebuie să ne uităm la echilibrul celor doi factori.

Atunci când un medicament este lansat pe piață, acesta a fost testat temeinic în ceea ce privește eficacitatea lui. Prin urmare, putem fi destul de siguri că are efectul dorit. Însă, inițial știm puține lucruri despre siguranța sa, adică nu știm toate efectele secundare pe care acesta le are.

Pentru a afla efectele adverse, medicamentele sunt monitorizate și după ce au fost lansate pe piață pentru a se afla reacțiile adverse în timp ce sunt utilizate în practica de rutină. În cazul în care tratamentul ar ridica probleme grave, acesta poate fi retras de pe piață.

Eficiența și siguranța terapiilor alternative nu sunt cunoscute

Din păcate, acest lucru se aplică doar medicinei convenționale. În medicina alternativă lucrurile sunt diferite, uneori dramatic diferite. Deoarece valoarea oricărei terapii este determinată de echilibrul risc / beneficiu, ar fi bine să cunoaștem eficacitatea și siguranța terapiilor alternative. Cu toate acestea, nu avem acces la astfel de informații.

> *Terapiile alternative nu au fost testate în ceea ce privește eficacitatea înainte de a intra pe piață.*

> *În cadrul terapiilor complementare nu există o supraveghere a efectelor pe termen lung*

Terapiile alternative nu au fost testate în ceea ce privește eficacitatea înainte de a intra pe piață. De obicei, acestea erau folosite cu mult înainte de acordarea licențelor și de reglementarea medicamentelor. În consecință, avem puține date sau doar cunoștințe incomplete despre eficacitatea lor.

În ceea ce privește siguranța, lucrurile stau și mai rău. Nu există o supraveghere a acestor terapii alternative și tot ce știm despre riscurile lor nu are un caracter științific.

Rezultă că orice încercare de a evalua un echilibru risc / beneficiu al terapiilor alternative este problematică.

Pe de altă parte, susținătorii medicinei alternative spun că o astfel de discuție este alarmistă, în condițiile în care multe terapii complementare au avut rezultate bune.



PUTERNIC CONSISTENT COMPLET

Elatus™ Era este noul standard în protecția culturii de cereale împotriva bolilor, contribuind la creșterea cantitativă și calitativă a producției.



- **PUTERNIC**: De 3 ori mai puternic decât principalul competitor din categoria sa cu mod de acțiune SDHI
- **CONSISTENT**: Rezultatele* arată un spor mediu de producție de aproximativ 300 kg/ha
- **COMPLET**: protecție completă a frunzei, cu cel mai îndelungat efect din piață, protejând inclusiv noile creșteri

*Rezultate din 74 de loturi din UE desfășurate între anii 2014-2016 și România în anul 2018.

Elatus™ Era

syngenta®

Syngenta Agro SRL

Victoria Park ▪ Şos. Bucureşti-Ploieşti ▪ Nr. 73-81 ▪ Etaj 4 ▪ Clădirea 3 ▪ Sector 1 ▪ Cod poştal 013685 ▪ Bucureşti
Tel.: +40 21 528 12 00 ▪ Fax: +40 21 528 12 99 ▪ Tel. urgență: +40 21 529 25 77 ▪ Consultanță tehnică: +40 21 528 12 77
Capital social: 25002360 RON ▪ Cod fiscal: RO 7025525 ▪ Nr. Reg. Com.: J40/1380/1995

www.syngenta.ro
www.facebook.com/SyngentaRomania

Agroind Cauaceu, cel mai mare producător de semințe certificate din zona de nord-vest a României

Anul trecut, compania a organizat 2 evenimente de prestigiu dedicate fermierilor români, Simpozioanele Iernii și Ziua Grâului.

Agroind Cauaceu a luat ființă în anul 1974 sub denumirea de Unitatea Agricolă Cauaceu, în comuna Biharia, județul Bihor. Evoluția companiei a fost marcată de anumite momente cheie – în anul 1983 compania își schimbă denumirea în Unitatea Agroindustrială, noul sediu fiind localizat de această dată în Oradea. În anul 1991, societatea cunoaște o dezvoltare importantă în sectoarele agricole și zootehnice, în 2002 se privatizează, obiectul de activitate fiind diversificat, iar în 2010 este dată în folosință stația de condiționare a semințelor, compania ajungând ca în 2012 să dețină un siloz cu o capacitate de depozitare de 47.000 de tone.





Dan Corbuț,
Director General Agroind Cauaceu

"Sperăm ca în acest an să începem lucrările la un nou siloz în localitatea Batăr, siloz cu o capacitate de aproximativ 20.000 tone ", ne-a declarat Dl. Dan Corbuț, Directorul General Agroind Cauaceu.

Încă de la debutul activității sale, Agroind Cauaceu, cel mai mare furnizor de semințe, îngrășăminte și pesticide din județul Bihor, și-a condus activitatea desfășurată într-o manieră extrem de responsabilă.

„Realizăm acest proces alături de fermieri și de întregul sector agricol, pentru că suntem convinși că doar împreună putem dezvolta o agricultură competitivă și responsabilă, care să genereze valorile întregului sector", a continuat Dl. Corbuț.

Gama completă de servicii și produse

Agroind Cauaceu, cel mai mare producător de semințe certificate de cereale de toamnă din zona de nord-vest a României, oferă o gamă completă și extrem de variată de pesticide, îngrășăminte și semințe certificate, precum și servicii de consultanță tehnică, alături de cele de comercializare de cereale. În plus, începând din anul 2018, oferta companiei s-a îmbogățit cu un nou produs și anume motorină. Agroind Cauaceu și-a mărit astfel portofoliul de produse pentru agricultură, totul pentru a-și deservi cât mai bine clienții și a le oferi întreaga gamă de produse și servicii de care ar

Cu o experiență de peste 25 de ani în domeniu, activitatea Agroind Cauaceu se caracterizează prin profesionalism, inovație, respect, calitate, integritate, dar și performanță

putea avea nevoie, respectând în același timp legislația în vigoare.

„Gândim ca fermierii, pentru fermieri și dezvoltăm soluții integrate pentru culturi care să răspundă exigențelor reale. Prin vasta noastră experiență în tehnologia semințelor, agrofarmacie și combaterea buruienilor, bolilor și dăunătorilor, ocupăm o poziție de top în sectorul nostru de activitate, promovând soluții integrate ce maximizează profitabilitatea unei firme agricole și satisfac cerințele agroalimentare ale pieței", detaliază Directorul General.

Semințele comercializate de Agroind sunt semințe certificate, de calitate, ceea ce face ca Agroind să rămână în continuare unul dintre cei mai de încredere parteneri ai fermierilor români.

În prezent, compania comercializează peste 30 de soiuri de grâu de toamnă, triticale, orz de toamnă și orzoaică de toamnă, alături de semințe certificate de rapiță, floarea-soarelui și porumb. Conform reprezentanților companiei, anul care tocmai s-a încheiat a fost un an normal pentru cultura de rapiță, ceva mai slab pentru grâu și un an record pentru cultura porumbului.

Întreaga activitate a companiei se concentrează pe rolul fermierului și pe nevoile sale





Investițiile și viziunea, elementele cheie în evoluția companiei

De-a lungul timpului, compania a înregistrat creșteri marcante, care s-au datorat în cea mai mare parte unei viziuni de afaceri clare, dar și investițiilor realizate. În anul 2016 compania a deschis două noi puncte de lucru, două baze de achiziții de cereale și de depozitare de inputuri în localitatea Tinca și Batăr.

„Prin creșterea capacității de stocare a cerealelor la peste 80.000 de tone, prin bazele de depozitare din localitățile Cauaceu, Diosig, Arpășel, Tinca și Oradea, cât și prin punerea în funcțiune a stației de condiționare a semințelor, Agroind a devenit în anul 2017 principalul comerciant din domeniul agricol al zonei de vest a țării", explică domnul Corbuț.

Investițiile au vizat achiziția de mașini și utilaje agricole, mijloace de transport de mare tonaj, construirea de spații de depozitare și modernizarea spațiilor existente.

În prezent, compania deține 18 camioane de 24 de tone, flotă care este utilizată pentru transportul de cereale și marfă. În plus, Agroind Cauaceu s-a orientat către transportul feroviar pentru livrarea cerealelor, astfel încât, încă din anul 2012, compania poate încărca peste 1000 de tone de cereale pe zi prin intermediul căilor ferate.

„Avem o flotă de mașini și utilaje agricole destul de mare pentru a putea efectua la timp lucrările pentru cele 4.000 ha pe care le lucrăm, iar capacitatea noastră de depozitare din acest moment este de 120.000 tone. Aducem împreună oameni, idei, resurse, tehnologie și un mod de lucru bine structurat pentru a realiza o agricultură performantă în zona de nord-vest a României", menționează Dl. Dan Corbuț.

Pentru a ajunge ceea ce este astăzi, compania a investit atât din fonduri proprii, dar a obținut și fonduri SAPARD și FADR, investiții care însumează circa 4 milioane de euro



Hibrizii de porumb KWS. Investiții excelent puse în valoare

PLUS4GRAIN

GRUPA HIBRIZILOR DE PORUMB KWS PENTRU PERFORMANȚĂ SUPERIOARĂ ÎN CONDIȚII DE PRACTICI AGRICOLE AVANSATE

Creați în România

KARPATIS FAO 340

KONFIRMAS FAO 360

KWS SMARAGD FAO 350

KWS KASHMIR FAO 370

Hibrizi de porumb din cele mai noi surse genetice, care prezintă potențial de producție superior, valorificând investițiile la cel mai înalt nivel.

Caracteristicile hibrizilor PLUS*4GRAIN*:

- Dezvoltare rapidă în primele faze de vegetație, atât a sistemului radicular, cât și a celui vegetativ
- Capacitate de a genera un număr cât mai mare de boabe pe știulete
- Plante masive, cu foliaj bogat și stay green superior, care determină valori ridicate ale MMB-ului
- Capacitate de a răspunde inputurilor suplimentare prin niveluri superioare de productivitate

www.kws.ro

SEMĂNĂM VIITORUL
DIN 1856

KWS



Stația de condiționare a semințelor, o investiție de un milion de euro

În acest moment, cel mai mare producător de semințe certificate de cereale de toamnă din zona de nord-vest a României exploatează circa 4.000 de hectare de teren prin intermediul a cinci puncte de lucru – Diosig, Cauaceu, Arpășel, Chiraleu și Tinca.

Începând cu anul 2010, compania a dat în folosință stația de condiționare a semințelor de cereale din localitatea Diosig. Această stație este rezultatul unei investiții de aproximativ un milion de euro.

În același timp, Agroind Cauaceu a obținut dreptul de multiplicare a semințelor importate de la companii de renume mondial, permițând astfel fermierilor să achiziționeze semințe de calitate superioară, cu un potențial de producție crescut.

Compania a reușit de-a lungul timpului performanța de a înlocui utilajele cu unele din ce în ce mai noi și mai performante. În ceea ce privește însă baza, dar și stația de semințe, reprezentanții companiei afirmă faptul că, din cauza unor greutăți în obținerea avizelor de construcții, demersurile cu privire la acestea vor fi demarate anul acesta sau anul viitor.



Elumis ţine buruienile la distanță!

Erbicid cu aplicare în postemergență.

- Simplu de aplicat
- Spectru de combatere foarte larg
- Flexibilitate în alegerea momentului aplicării



Elumis®

syngenta®





Evenimente marca Agroind organizate în 2018

Prin întreaga activitate, Agroind Cauaceu se prezintă ca un partener de referință, care poate să furnizeze un suport adecvat diferitelor exigențe ale tuturor celor care aleg să practice agricultura modern.

Dintre cele mai importante proiecte care au fost susținute de Agroind Cauaceu și dezvoltate de-a lungul timpului putem aminti evenimentele dedicate fermierilor. Pe parcursul anului 2018, Agroind Cauaceu a organizat două astfel de evenimente importante – Simpozioanele lernii și Ziua Grâului, în calitate de partener. Referindu-se la evenimentele organizate, devenite deja o tradiție, Dl. Dan Corbuț afirmă faptul că "aceste seminarii sunt benefice pentru fermieri și vom începe să organizăm în fiecare an astfel de evenimente".

Ziua Grâului a reunit circa 900 de fermieri la Diosig. În luna iunie a anului 2018, Agroind Cauaceu, Agrotex Carei și Promat Tășnad au organizat împreună a XI - a ediție a evenimentului intitulat Ziua Grâului. În cadrul acestui eveniment au fost prezentate cele mai performante soiuri de cereale păioase care se comercializează în prezent pe teritoriul țării noastre, dar și cele mai performante tehnologii care pot fi folosite și aplicate pentru a obține culturi cât mai profitabile.

În acest scop, au fost cultivate un număr de 54 de soiuri în cadrul unor loturi demonstrative. Participanții la eveniment au primit informații prețioase cu privire la cele mai noi tehnologii disponibile care pot fi folosite în cultura a 54 de soiuri de cereale păioase, provenind de la 14 companii producătoare de semințe.

În cadrul Simpozioanelor lernii au participat peste 200 de fermieri din județul Bihor

Simpozioanele iernii, eveniment aflat la cea de-a treia ediție

În perioada 15-18 ianuarie 2018, Agroind Cauaceu a organizat, împreună cu partenerii săi, evenimentul intitulat Simpozioanele Iernii, care s-a desfășurat în cadrul Saliris Resort din Eger, Ungaria.

Cele mai importante produse existente pe piață la ora actuală în ceea ce privește cei mai noi hibrizi, pesticide, insecticide, erbicide, fertilizanți foliari sau fungicide au fost prezentate publicului participant. De asemenea, s-a discutat despre conceptul Smart de la Dekalb, concept care vizează optimizarea resurselor, precum și obținerea unor randamente crescute prin intermediul instrumentelor digitale.

Pentru a-și menține și dezvolta poziția din piață, dar și pentru a-și respecta toate promisiunile făcute partenerilor, Agroind Cauaceu se străduiește în permanență să ofere produse de calitate și soluții viabile. În acest sens. Agroind Cauaceu și-a stabilit strategia și perspectivele pentru a contribui la evoluția agriculturii românești spre sisteme de producție multiperformante în zona de nord-vest a României, strategie care va fi urmată și în anii următori.

În anul 2018, compania Agroind Cauaceu, care deține în prezent un număr de 150 de angajați, a înregistrat o creștere a cifrei de afaceri cu aproximativ 15%, comparativ cu anul 2017. Evoluția pozitivă s-a remarcat și la nivelul producției de semințe de cereale păioase, a căror vânzare a înregistrat un nivel cu 20% mai mare față de anul 2017. Prin urmare, pentru anul în curs, Directorul General al companiei, Dl. Dan Corbuț estimează o creștere care să urmeze aceleași tendințe, cu o creștere de minim 10%.





AGRICULTURĂ

RURIS, b
pe cale să



brand 100% românesc,
devină unul european

PORTOFOLIUL DE PRODUSE AL COMPANIEI SE EXTINDE DE LA UN AN LA ALTUL,

în acest moment fiind alcătuit din peste 150 de produse

În cei 26 de ani de când RURIS este pe piață, compania a evoluat constant, și-a diversificat portofoliul de produse și a reușit să construiască o rețea solidă de parteneri la nivelul întregii țări. RURIS a devenit un adevărat brand care și-a construit reputația prin respectarea promisiunilor, dar și prin investițiile continue menite să vină în ajutorul clienților cu soluții fiabile, eficiente și de calitate.



Business-ul RURIS este construit pe trei piloni: dezvoltare continuă, parteneriate durabile și focus pe oameni

Evident, ca orice afacere, și compania RURIS a cunoscut perioade dificile, după care s-a reorientat din punct de vedere al strategiei.

"Ceea ce a rămas însă constant a fost încrederea că o rețea solidă de parteneri, învățarea continuă, calitatea și corectitudinea față de consumator reprezintă cheia succesului de durată", ne-a declarat Dl. Cătălin Stroe, Fondatorul RURIS.



Cătălin Stroe,
Fondatorul RURIS



Portofoliul de produse al companiei se extinde de la un an la altul. Dacă în 2016 existau 97 de produse în portofoliu, în acest moment s-a ajuns la peste 150.



RURIS nu oferă clienților săi doar utilaje, ci soluții complete. Un element important în relația cu clientul este consilierea atât înainte de vânzare, cât și post vânzare. Din dorința de a identifica nevoia reală a clientului și de a-i face cea mai bună recomandare, RURIS oferă o gamă extinsă de produse fiabile și de calitate, dar și o întreagă rețea de service-uri partenere, gata să răspundă oricând solicitărilor.

"Pentru că ne dorim să aducem un plus valoare în relația cu clienții noștri, încă din 2016 am înființat serviciul call-center. Este extrem de important pentru noi să avem o legătură permanentă cu clienții și să răspundem prompt eventualelor întrebări sau sesizări", a precizat Dna. Cristina Antonescu, Director Marketing & Comunicare.

La nivelul anului trecut, s-au înregistrat circa 10.000 de apeluri, cifră care vine să confirme utilitatea acestui serviciu.

Portofoliul de produse și servicii al companiei

Dacă am însuma activitatea companiei în cifre, trebuie menționate cele aproape 200.000 de utilaje vândute în 2018, portofoliul care cuprinde peste 150 de produse, 25 de brevete de invenție, dar și rețeaua națională de parteneri, cu peste 300 de puncte de vânzare și peste 200 de stații service.

RURIS este în primul rând un brand 100% românesc, cu o capacitate logistică de peste 20.000 mp, care este pe cale să devină unul european. "Suntem prezenți în șapte țări din Europa și dorim să ne extindem rețeaua de parteneri externi", explică Dl. Cătălin Stroe.

Portofoliul de produse cuprinde motosape și motosăpătoare, motocoase de umăr, motocositori cu masă, aparate de stropit, motopompe de irigat, motoferăstraie cu lanț, freze de zăpadă, generatoare de curent, mori și batoze, mașini de tuns gazon, pulverizatoare,

hidrofoare, pompe submersibile și echipamente pentru zootehnie.

Anul acesta, RURIS scoate pe piață singura motocoasă cu pornire automată, care este acționată de o batere Li-Ion. Acest model nu mai are practic nevoie de pornire mecanică. Nu este singura noutate pe care compania o pregătește pentru 2019, RURIS lansând, de asemenea, un sistem de cosit ce poate fi atașat la motosapă, sistem care permite cosirea suprafețelor cuprinse între 1-5 ha. Sistemul este astfel conceput încât utilizatorul poate cosi orice tip de iarbă, indiferent dacă terenul este denivelat sau se află în pantă. De această nouă tehnologie pot beneficia toți posesorii de motosape RURIS și nu numai. Prin această inovație, RURIS transformă practic motosapa într-un produs multifuncțional.

În acest moment, RURIS are o rețea solidă de parteneri la nivelul întregii țări, circa 300 de puncte de vânzare și peste 200 de stații service. Recent, compania a pătruns și pe piața externă.

Rețea solidă de parteneri, pe întreg cuprinsul țării

Franciza RURIS le oferă antreprenorilor posibilitatea de a primi o afacere la cheie, al cărui succes este garantat. Există în momentul de față 14 francize la nivelul întregii țări, iar anul acesta sunt în plan noi deschideri. Compania oferă partenerilor suport tehnic, financiar, know-how, condiții comerciale speciale, dar și traininguri periodice pentru personal și un întreg aparat de marketing.

În urmă cu 2 ani, compania a realizat o amplă investiție pentru reconfigurarea rețelei de magazine partenere. Anul acesta va demara un proiect similar și pentru rețeaua partenerilor service. Valoarea investițională a acestor proiecte se ridică la 1,6 milioane de euro. În plus, în prezent, este în derulare un proiect investițional de 7 milioane de euro, constând în amenajarea depozitului central, care are o suprafață de 20.000 mp, cea mai mare suprafață logistică din piața de profil din România, relocarea Service-ului Central, care va avea 1.000 mp, și amenajarea spațiului destinat birourilor.





Responsabilitatea față de mediu și angajați

Având în vedere responsabilitatea față de mediul înconjurător, RURIS a dezvoltat o gamă de produse care funcționează cu ajutorul bateriilor Li-Ion. În acest fel, se oferă o alternativă la modelele pe benzină. În plus, așa cum cere și legislația, în cadrul companiei a fost numit un responsabil de mediu pentru a evalua impactul pe care compania îl are asupra mediului înconjurător.

În ceea ce privește colectivul, în acest moment echipa RURIS este compusă din peste 130 de persoane. "Nu am ales întâmplător cuvântul echipă. Credem cu tărie în ceea ce facem, știm că putem să ne bazăm unii pe alții, avem un țel comun: vrem să fim cei mai buni în domeniu. Investim constant în oameni și dorim să le oferim cele mai bune condiții de muncă pentru a putea să își atingă potențialul maxim", detaliază Directorul de Marketing & Comunicare.

Cele mai recente campanii de responsabilitate socială

În ultimii ani, reprezentanții companiei s-au implicat activ în diverse campanii de CSR, în special în domeniul Educației și cel al Sănătății. Pe partea de Educație, RURIS a participat la campania „Adoptă un premiant", în cadrul căreia au fost adoptați 12 premianți, copii cu rezultate deosebite, dar fără posibilități materiale.

Proiectul de suflet al companiei rămâne „RURIS susține Educația, susține viitorul românesc", care ajunge anul acesta la cea de-a patra ediție. În 2018 au fost împărțite nu mai puțin de 2.500 de ghiozdane complet echipate în școlile din mediul rural.

Compania organizează permanent traininguri de formare și deține un sistem extrem de bine pus la punct pentru integrarea colegilor nou veniți

Pe partea de Sănătate, au fost făcute donații constând în aparatură de ultimă generație către Clinica de Neonatologie din cadrul Spitalului Județean de Urgență Dolj. Aici se nasc anual 3.000 de copii, iar 300 din aceștia au nevoie de ajutorul aparatelor pentru a rămâne în viață.

RURIS s-a implicat și în dotarea Secției de Oftalmologie cu un aparat pentru anestezierea pacienților. Clinica de Oftalmologie a Spitalului de Urgență Craiova tratează, după București, cele mai multe cazuri de glaucom din țară.

"Ne bucurăm să știm că avem alături de noi oameni care înțeleg că schimbarea trebuie să vină de la noi și că fiecare astfel de acțiune are un impact enorm pentru cei din jur", a precizat Dna. Cristina Antonescu

Perspective pentru 2019

Anul 2018 a fost un an plin de provocări, în special din cauza anomaliilor meteo. Activitatea companiei este strâns legată de calendarul lucrărilor agricole și tocmai de aceea unele previziuni s-au modificat brusc din cauza schimbărilor meteo care au influențat activitățile de cultivare, recoltare sau exploatare. Cu toate acestea, datorită rețelelor extinse de parteneri și a echipei, anul 2018 a adus rezultate peste media pieței de profil, închizând cu o cifră de afaceri de peste 25 de milioane de euro, toți ceilalți indicatori menținându-se în prognoze.

"Pentru 2019, din punctul nostru de vedere, prognozele sunt optimiste, în special datorită nivelului încă scăzut de mecanizare a muncilor agricole din România, dar și grație soluțiilor inovatoare cu care suntem prezenți în piață anul acesta", a concluzionat Dl. Cătălin Stroe, Fondatorul RURIS.



ADACONI
de n



FMCG

urmărește dezvoltarea oi parteneriate externe



COMPANIA DEȚINE ÎN PREZENT 4 CENTRE LOGISTICE,

6 depozite construite recent în Hațeg și câte un depozit în Cluj, Iași și București

Evoluția companiei Adaconi a început cu un magazin deschis în centrul orașului Hațeg, într-un moment prielnic pentru activitatea de comerț, mai ales pentru că în acel moment nu erau decât 2 - 3 magazine private în oraș. Inițial, gama produselor vândute de companie a fost foarte variată, dar cea mai mare problemă întâmpinată în desfășurarea activității comerciale a fost reprezentată de inflație, dobânda ajungând și la 120%. Ulterior, Adaconi a dezvoltat o miniproducție de jaluzele.



Parcursul companiei a continuat către o rețea națională de birotică și papetărie cu un mic depozit în Hațeg, care vindea în Alba, Caraș-Severin, Sibiu și Hunedoara. În anul 2002, compania începe să importe branduri cunoscute ca Milan, Pensan, Carioca, Aihao, extinzându-se la nivel național prin deschiderea centrelor de distribuție din București, Cluj-Napoca și Iași. Astfel, compania deține în prezent peste 1.200 de produse ale acestor branduri internaționale, cu exclusivitate pe piața românească.

Din 2002, compania începe să importe cunoscute branduri și apoi să își deschidă centre de distribuție în București, Cluj-Napoca și Iași

„În anul 2007 s-a născut brandul DACO, care este inima aDACOni, brandul propriu al firmei. Apoi, în anul 2011 a fost înregistrat și cel de al doilea brand propriu, ECADA. Acestea au crescut în fiecare an, ajungând astfel la peste 2.400 de produse care devin tot mai cunoscute pe piața din România", ne-a declarat Dl. Mircea Neiconi, Fondator & CEO Adaconi.



Brandurile proprii sunt o metodă prin care Adaconi își securizează cota de piață, având control asupra dezvoltării lor



Categorii de produse

Portofoliul de produse al companiei poate fi împărțit în 5 categorii principale: articole pentru școală, instrumente de scris și corectat, hârtie și produse din hârtie, articole pentru birou și, nu în ultimul rând, craft. Cele mai bine vândute produse sunt cele din categoria articole pentru școală, cu un procent de 28,70%.

Dacă ne referim la avantajele concurențiale oferite de companie clienților și partenerilor de afaceri, putem aminti de existența brandurilor proprii – Daco și Ecada, branduri cu personalitate puternică, simpatice și jucăușe, gândite de o echipă de români pentru români.

Un alt avantaj este reprezentat de stocurile mari din depozitele proprii, marfa fiind mereu la îndemână și gata de livrare. De asemenea, clienții beneficiază de livrarea rapidă în principal prin echipa proprie de vânzări și prin curierat, în cazul vânzărilor online.

Atuul principal este însă reprezentat de faptul că în cei 28 de ani de existență au acumulat experiență în anticiparea nevoilor clienților, astfel încât Adaconi lansează periodic noi produse originale și de calitate.

Povestea brandurilor proprii Daco și Ecada

Brandul DACO a luat naștere ca una dintre cele mai bune și mai dragi metode de dezvoltare a companiei. "Ne-am dorit să putem dezvolta produsele potrivite pieței din România, pe care furnizorii noștri nu le aveau sau le introduceau într-un ritm foarte lent. Ne-am dorit să avem designuri personalizate și traduceri în limba română. Ne-am dorit produse de calitate. Așa am început", își amintește fondatorul companiei.

Primele produse din brand au fost dosarele DACO, iar în 11 ani s-a ajuns ca acest brand să numere peste 2.000 articole.

Produsele vorbesc despre calitățile lor prin numele pe care le poartă: bandă adezivă

Strategia Adaconi este de a crește continuu, dar sănătos

"Te lipesc de nu te vezi", pixul care se poate șterge "Dispărel", plicul cu burduf este cunoscut ca "Poștășuț cu burtă". Produsele Adaconi vor să aducă zâmbete și să fie ținute minte.

ECADA este brandul economic al companiei, care a fost înregistrat în anul 2011. ECADA numără acum peste 400 de produse.

Compania deține în prezent 4 centre logistice, 6 depozite construite recent în Hațeg și câte un depozit în Cluj, Iași și București. De asemenea, există și 2 magazine deschise, unul în Hațeg și unul în Timișoara.

În parcul auto al firmei se află 46 de mașini, dintre care 25 de autoutilitare și 21 de autoturisme.

În ceea ce privește principalele canale de vânzare abordate în prezent, Adaconi deține cea mai bine organizată rețea de distribuție la nivel național. "Acoperim cu regularitate fiecare zonă a țării prin agenți și livratori proprii. Partenerii noștri sunt distribuitorii locali de papetărie, dar și magazinele de profil", detaliază DI. Neiconi.

De câțiva ani, compania a încheiat un parteneriat în Republica Moldova, iar începând cu acest an va încerca să treacă de granițele României, înspre Europa. În ceea ce privește sectorul online, Adaconi a intrat pe piața vânzărilor online încă din anul 2011, cu propriul site, DACOmag, urmând mai apoi parteneriatul cu platforma eMAG Marketplace în anul 2016 și extinderea, la finalul lui 2018, pe piața din Statele Unite prin intermediul platformei Amazon.





Integritate, excelență și respect pentru oameni

În prezent, compania Adaconi numără 95 de angajați. Pentru a crea și dezvolta o cultură organizațională proprie, managementul companiei organizează anual ieșiri împreună cu toți angajații, dar și cu familile lor. Tot anual se organizează și traininguri pe departamente, pentru instruirea și dezvoltarea abilităților angajaților. Acestea sunt organizate și gândite în funcție de nevoile actuale ale firmei.

„Considerăm că ceea ce contează cel mai mult sunt cele trei valori esențiale care stau la baza companiei, iar acestea sunt: integritate, excelență și respect pentru oameni", a precizat Dl. Mircea Neiconi.

În ceea ce privește grija pentru mediu, compania are un contract privind realizarea obiectivelor anuale de reciclare, încheiat cu o firmă autorizată în acest sens, finanțând colectarea și reciclarea deșeurilor. În cadrul societății, deșeurile rezultate în urma procesului de muncă sunt sortate pe categorii (hârtie, plastic, lemn), apoi predate firmei de reciclat.

De asemenea, echipamentele electrice defecte, atât cele comercializate de către firmă, precum și cele utilizate în societate și care se defectează, sunt strânse în vederea reciclării ca și deșeuri electrice. În plus, în cadrul magazinului din Hațeg se află un recipient pentru colectarea deșeurilor de baterii și acumulatori.

Oamenii din echipa Adaconi sunt de fapt cei care fac o diferență în contactele menținute zi de zi

Planurile de viitor ale companiei

Pe plan extern, planurile Adaconi evoluează în direcția găsirii și dezvoltării de noi parteneriate, ducând brandul DACO în câteva țări europene, dar și în dezvoltarea brandului pe piața americană, prin platforma Amazon. Parcul auto este înnoit constant, prin achiziția anuală a unor autoutilitare noi.

În ceea ce privește investițiile, compania are planuri importante: în București sunt în faza de proiectare a unui spațiu pentru depozitare și birouri cu suprafața de 1.260mp, iar în Iași se plănuiește achiziția unui teren pentru construcția unui depozit propriu. În Hațeg se finalizează, de asemenea, proiectul de mărire a suprafeței de birouri la sediul firmei, cu o suprafață totală de 170 mp.

„Fiind un domeniu cu potențial mare, investițiile pe care le facem sunt pe măsură și direcționate înspre mai multe canale de promovare atât online, cât și offline", a declarat, în încheiere DI. Mircea Neiconi, Fondator & CEO Adaconi.



Mircea Neiconi,
Fondator & CEO Adaconi

Evoluția pozitivă recentă se reflectă și prin creșterea cifrei de afaceri – în anul 2018, acest indicator a fost îmbunătățit cu nouă procente, iar pentru anul în curs, Adaconi își propune o creștere de 10%.




Ferm
CREV
REINVENTAT. S
din 1
VITALL
Crevedi


nele
VEDIA
SUPERIOR. Aparte.
959
ACELASI PUI
Savuros
îmbină tradiția Avicola
ia cu normele europene
de creștere a păsărilor

FERMELE CREVEDIA, SUPUSE UNUI PROCES DE REORGANIZARE

și unui plan de investiții de amploare

Vitall a intrat pe piața de furaje în anul 2012, cu scopul de a oferi un mod mai natural și mai sănătos de hrănire a animalelor din ferme. În anul 2017, compania a preluat fermele și abatorul Avicola Crevedia. Încă de la început, VITALL și-a propus să continue tradiția pe care Avicola Crevedia a urmat-o în cele aproape șase decenii de existență și să investească în companie în vederea obținerii unor produse de calitate superioară. În acest sens, Fermele Crevedia au fost supuse unui proces de reorganizare dar și unui plan de investiții în tehnologie modernă și performantă.



VITALL oferă clienților produse obținute 100% din pui crescuți în Fermele Crevedia, cu furaje producție proprie

Gama de produse comercializate este extinsă și include pui întreg, porționat, dezosat, organe – atât refrigerate, proaspete, cât şi congelate. În prezent, compania a împărțit fermele în mai multe unități mici, cu o densitate mai mică, mult mai adaptate nevoilor și bunăstării puilor.

O particularitate în întreg lanțul de producere a cărnii de pui o reprezintă faptul că în toate fermele companiei asigurarea hranei se face dintr-un singur loc și anume fabricile de furaje combinate proprii, oferind astfel aceeași furajare întregului efectiv de păsări. Se generează în acest mod un grad de uniformitate în creșterea păsărilor, dar și un control strict al calității furajelor administrate.

Produsele Vitall, certificate în domeniul calității și siguranței

Abatorul de Păsări al Vitall deține multiple certificări în domeniul calității și siguranței alimentare printre care gradul de certificare cel mai înalt – International Food Standard (IFS), gradul de certificare nivel mediu – British Retail Consortium (BRC) Food Standard, certificare HALAL. Toate aceste certificări contribuie la competitivitatea externă a companiei și atestă respectarea celor mai stricte reglementări internaționale în ceea ce priveşte siguranța alimentară şi calitatea produsului, grație sistemului integrat de producție.



Produsele exportate au aceeaşi calitate cu cele distribuite pe piața internă



Mixul nutrițional al puilor este 100% asigurat din ingrediente vegetale, iar puii sunt crescuți în condiții naturale, lipsite de stres, fiind sub observația zilnică a medicilor veterinari, în conformitate cu exigențele codului european de bune practici în domeniu. După abatorizare, carnea este verificată constant prin analizele de laborator, atât de către departamentul de calitate intern, cât şi de reprezentanții organismelor de reglementare sanitar-veterinare. De asemenea, sistemul revoluționar de refrigerare permite o răcire rapidă a cărnii. Refrigerarea şi ambalajele de ultimă generație oferă cărnii o valabilitate de până la 14 zile.

Investiții în tehnologie modernă și performantă

Produsele VITALL sunt destinate atât consumului intern cât și exportului. Exporturile reprezintă o componentă importantă din planul de vânzare al companiei. 30% din valoarea producției ia calea exportului, ajungând pe piețele din Ungaria, Bulgaria, Anglia, Croația și Macedonia. Produsele aflate în topul listei pentru piețele externe sunt reprezentate de pieptul de pui, iar pentru consumul intern, de pulpele de pui.

VITALL a dezvoltat de-a lungul timpului numeroase parteneriate durabile cu retaileri care vând exclusiv produsele brandului. În

Până în prezent, Fermele Crevedia au fost supuse unei intense reorganizări, dar și unui plan de investiții în tehnologie modernă și performantă

plus, produsele VITALL ajung și în rețeaua de supermarketuri / hipermarketuri.

"Am investit în tot ceea ce înseamnă utilaje pentru creșterea păsărilor. De asemenea, în curând vom pune în funcțiune cea mai modernă fabrică de nutrețuri combinate din România, cu o capacitate de 30 de tone pe oră într-o singură linie, cu o capacitate de depozitare cereale de 20.000 tone și extrudare soia 2 tone/oră", ne-a declarat Dl. Mădălin Enescu, CEO al VITALL.

Prin procesul de rebranduire pe care compania l-a inițiat s-a încercat o delimitare față de ultimii 10 ani, de fostul management și de modalitatea în care păsările erau crescute. În prezent, acestea beneficiază de condiții de viață optime, la standarde internaționale.

"Am dorit să ducem mai departe tradiția produselor Avicola Crevedia, să ne apropiem cât mai mult de nevoile consumatorilor noștri și să le putem oferi un produs de calitate superioară, «aparte», așa cum își doresc", a continuat Dl. Enescu.

Grijă pentru bunăstarea animalelor

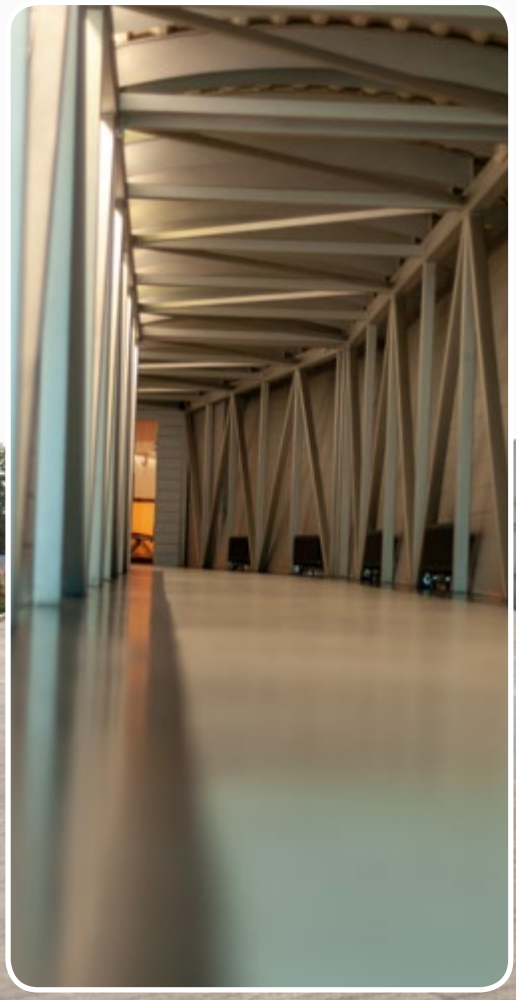
În prezent, VITALL a împărțit fermele existente în mai multe unități mici, cu o densitate redusă, mult mai adaptate nevoilor și bunăstării puilor. În acest moment, VITALL deține 10 ferme proprii în localitățile Crevedia, Dâmbovița și Coșoveni, Dolj.

De-a lungul timpului, compania a investit foarte mult în tehnologie, în tot ceea ce înseamnă utilaje pentru creșterea păsărilor, atât pentru a eficientiza munca, dar și pentru a asigura condiții mai bune păsărilor din fermă.

În prezent, multe hale sunt prevăzute cu geamuri astfel încât puii să aibă acces la lumină naturală. O parte dintre aceste hale au fost dotate cu padocuri în aer liber, astfel încât puii să poată decide dacă să iasă afară sau să stea înăuntru.

Aceste ferme sunt acelea în care atenția și grija față de produsul obținut la final este mult superioară față de limitările pe care le





poate genera o unitate avicolă de mari dimensiuni, unde contează foarte mult volumele. Dacă într-o fermă super-intensivă se ajunge să se populeze cu 20-22 de pui pe metrul pătrat, fermele VITALL sunt populate cu 16-17 pui. Dacă luăm în calcul și suprafața padocurilor, puii aproape că își dublează spațiul și suprafața pe care pot să iasă, să trăiască liber.

"Așadar în momentul de față, creștem, tăiem și abatorizăm cam cu 30% mai puțin decât o făceau vechii proprietari", declară reprezentanții companiei.

Normele europene, respectate cu strictețe

În prezent, compania Vitall are peste 500 angajați care beneficiază de numeroase facilități financiare precum și de programe periodice de formare profesională și consolidare a echipei.

Normele europene sunt respectate integral și cu strictețe în cadrul tuturor activităților companiei. "Te poți diferenția foarte bine cu lucruri care nu sunt impuse, dar pe care le găsești în preferințele oamenilor. Tendința de piață merge către un pui mai gustos, un pui

Preocuparea pentru bunăstarea puilor este unul dintre acele detalii care definesc fermele mai mici

VITALL controlează emisiile de poluanți în mediu, dar și calitatea factorilor de mediu, prin analize efectuate de către laboratoare specializate, cu echipamente de prelevare și analize adecvate

crescut mai aproape de cel pe care îl știm de la țară, mai natural, mai sănătos, cu mai puține antibiotice, cu furaje mai puțin intensive, cu o viteză de creștere mai mică, pe suprafețe mai mari. Încă de la început ne-am propus să ne apropiem cât mai mult de nevoile consumatorilor noștri și să le putem oferi un produs așa cum își doresc", explică DI. Mădălin Enescu,

În ceea ce privește responsabilitatea față de mediul înconjurător, compania monitorizează permanent posibilele surse de poluare și efectele pe care le pot produce asupra factorilor de mediu, astfel încât să poată contracara la timp eventualele efecte negative care pot surveni. În prezent, VITALL investește în realizarea unei noi stații de epurare, investiție care se va realiza în 2 etape: prima etapă va fi reprezentată de treapta mecano-chimică, iar cea cea de-a doua etapă va fi treapta biologică, cu termen de finalizare în anul 2020.

Prin strategia abordată încă de la preluarea Fermelor și Abatorului Crevedia, prin planul de reorganizare și de investiții în tehnologie modernă și performantă, VITALL dovedește faptul că pasiunea investită, grija față de păsări și față de cerințele consumatorului sunt ingrediente esențiale pentru un business de succes.

Produsele de calitate superioară, aparte, oferite de companie sunt apreciate atât pe plan intern, cât și internațional și au făcut ca anul 2018 să fie unul bun din punct de vedere financiar, pentru 2019 compania propunându-și noi realizări și creșteri în toate domeniile de activitate.





FMCG


Fares, lider pe piața
eaiurilor și a remediilor
din plante medicinale
fares
1929
Sănătate din inima Daciei

DIN CELE APROAPE 400 DE PRODUSE DIN PORTOFOLIU, circa două treimi sunt rețete originale

Compania a fost înființată pe data de 10 decembrie 1929 la inițiativa farmacistului Andrei Farago, personalitate ştiinţifică cunoscută în perioada ante- şi interbelică şi un experimentat practician, preocupat de cultivarea plantelor medicinale şi de obținerea de remedii din acestea.

Numele inițial a fost „Digitalis, Prima Cooperativă Română pentru Cultivarea Plantelor Medicinale, Orăştie", astăzi Fares. Activitatea inițială presupunea cultivarea plantelor medicinale și producerea de ceaiuri, uleiuri, siropuri și extracte.



După 1989, Trustul Plafar se desprinde din forma de organizare impusă și devine astfel Fares, numărul unu pe piața ceaiurilor și a remediilor din plante medicinale

Firma şi-a desfăşurat activitatea pe toată perioada interbelică, precum şi pe durata celui de-al doilea război mondial, după care a urmat schimbarea de regim, fiind naționalizată. În perioada comunistă a fost inclusă în mod forțat în structura de stat numită „Trustul Plafar" şi a continuat să producă aceleaşi categorii de produse. Imediat după căderea regimului comunist, compania s-a desprins din forma de organizare impusă, devenind compania privată FARES, numărul unu pe piața ceaiurilor și a remediilor din plante medicinale.

100% cercetare românească, aplicată în fitoterapie

Portofoliul FARES cuprinde aproape 400 de produse sub formă de ceaiuri medicinale, fructe, siropuri, uleiuri, unguente, capsule, comprimate și capsule moi, solubile.

Dintre acestea, circa două treimi sunt rețete originale Fares, rezultat al cercetării din departamentul propriu, așadar 100% cercetare românească, aplicată în fitoterapie.



Secretul succesului FARES constă în îmbinarea ideală dintre respectul acordat pe de o parte valorilor tradiționale, moștenite, dar mai ales consumatorului



Principiul după care se ghidează compania este acela de a acorda respect valorilor moștenite, dar și consumatorului, prin atenția la nevoile sale reale, corespunzătoare vremurilor pe care le trăim. Astfel se ajunge firesc la crearea și dezvoltarea unor produse eficace de către o echipă de profesioniști. Dar munca de abia începe și continuă mai apoi prin verificarea eficienței produselor create prin intermediul unor evaluări medicale sau studii clinice.

Prin intermediul unui mod de procesare extrem de riguros, FARES reușește să ofere de fiecare dată produse de top, recunoscute pentru calitate și siguranță, certificate și garantate. „În absența acestor ingrediente cheie, o formulă de remediu este eficace doar în teorie", ne-a declarat Dna. Adelina Hanciu, Brand Manager FARES.

Aria de distribuție a produselor

Compania deține în acest moment un sistem propriu de distribuție, care permite o desfacere directă către aproape 6.000 de farmacii și magazine naturiste, pe tot teritoriul țării. În plus, FARES colaborează direct cu marea majoritate a retailerilor internaționali prezenți la noi în țară (hypermarket, supermarket, cash & carry), produsele companiei fiind prezente atât în rafturile de ceai, cât și în cele de para-farmacie.

Din 1929, FARES oferă românilor remedii naturiste de calitate, din locul cu cea mai vastă istorie în cultivarea și procesarea plantelor medicinale, Orăștie

Remediile oferite de FARES răspund multor probleme de sănătate și vizează majoritatea aparatelor și sistemelor din organism.

Cele mai frecvente afecțiuni tratate cu ajutorul produselor companiei sunt cele care afectează aparatul respirator (tuse, răceală, gripă), sistemul nervos (stres, insomnie), aparatul digestiv (digestie, stomac/gastrită-ulcer, ficat, tranzit) și sistemul locomotor (reumatism, gută). Nu trebuie însă să uităm de remediile pentru întărirea imunității, pentru vitaminizare sau pentru stimularea metabolismului (slăbit, diabet).

Produsele FARES sunt certificate ISO 9001:2015, sistem de management al calității, dar și ISO 220000: 2005 (HACCP), pentru siguranța alimentară. Aceste sisteme sunt implementate și certificate de către TUV Rheinland Cert.

Două treimi din produsele FARES sunt rezultatul cercetărilor din cadrul Departamentului de Cercetare

Activitatea de cercetare din cadrul companiei

Departamentul de Cercetare al companiei desfășoară o activitate extrem de intensă în sensul creării și dezvoltării unor noi produse. Acest department reunește o echipă deosebită, în care colaborează oameni foarte bine pregătiți, din mai multe domenii: medici fitoterapeuți, farmaciști, biologi, chimiști, fiecare aducându-și propriul aport în crearea unor produse care să adreseze nevoile consumatorului român.

Circa două treimi din portofoliul FARES sunt rezultatul cercetărilor proprii. Restul este reprezentat de produsele așa-zis „simple", adică cele care au o singură plantă în alcătuire.

Chiar dacă remediile sunt realizate dintr-o singură plantă, acest lucru nu înseamnă că aceste produse nu parcurg același drum riguros, cu multe puncte de control de calitate, din natură până în pachetul care ajunge la consumator.





Asociația Română a Medicilor Fitoterapeuți

"Credem cu tărie în puterea vindecătoare a plantelor și suntem convinși că fitoterapia trebuie practicată pe baze științifice riguroase, de către specialiști", mai precizează Dna. Hanciu. Acesta este motivul pentru care FARES a jucat un rol activ în fondarea Asociației Române a Medicilor Fitoterapeuți în anul 2009, precum și în susținerea activității acesteia.

Această asociație are rolul de a promova statutul fitoterapiei în România, în acest sens realizând studii complexe care privesc eficiența produselor din plante medicinale. În plus, asociația organizează periodic simpozioane, conferințe și congrese, pentru a permite diseminarea acestor informații în rândul practicienilor.

"Congresul Medicilor Fitoterapeuți din România este cel mai important eveniment medical românesc de fitoterapie, care reunește medici de diferite specialități, cu competență în fitoterapie sau cu deschidere spre această ramură a medicinei alternative, din țară", explică Brand Managerul.

Anul acesta, Asociația aniversează 10 ani de activitate și organizează la Cheile Grădiștei, în perioada 10-12 mai 2019, Congresul Medicilor Fitoterapeuți din România

Pentru fiecare categorie în parte, compania desfășoară periodic programe de formare, adaptate specificului activității, dar și evoluției tehnologiei

Angajații FARES și programele de dezvoltare profesională continuă

În prezent, numărul de angajați ai companiei este de peste 700 de persoane. Pentru fiecare categorie în parte, compania desfășoară periodic programe de formare, adaptate specificului activității, dar și evoluției tehnologiei. Întreg personalul din producție și controlul calității – muncitori, șefi de schimb, șefi de departamente, laboranți – este instruit periodic asupra tehnologiilor de lucru, a regulilor de igienă și a celor de control.

Personalul din laborator urmează cursuri specifice de analize de top (cromatografie). Echipa implicată în achiziție, control și cercetare beneficiază de pe urma cursurilor de botanică aplicată (farmacognozie).

Pregătirea profesională continuă vizează toate departamentele de activitate. Nivelul de medium-management din Producție (șefi de secții, de schimb) a urmat cursuri de tehnologie farmaceutică, având în vedere diversificarea formelor farmaceutice în care sunt realizate produsele. Conducerea departamentelor de Control și Management Calitate a urmat cursuri specifice de management și auditare pe acest domeniu.

"Toate produsele noastre dezvăluie rodul muncii de zi cu zi a unor oameni care lucrează împreună cu credință pentru aceleași lucruri – Autenticitate, Calitate, Onestitate și Empatie. Ne caracterizează grija față de clienții noștri și pasiunea cu care ne desfășurăm activitatea. Oferim oamenilor, în fiecare zi, remedii eficace și sănătoase din plante medicinale" a declarat, în încheiere, Dna. Adelina Hanciu, Brand Manager FARES.



106

profesion



STRABAG

CONSTRUCȚII


ARL Cluj SA,
nalism în infrastructură
ARL
CLUJ-NAPOCA

COMPANIA DEȚINE ÎN PREZENT BAZE DE PRODUCȚIE ÎN PATRU JUDEȚE, dotate cu instalații performante și personal ultra-calificat

Antrepriza de Reparații şi Lucrări a luat naştere în 1994, ca o componentă independentă din punct de vedere organizatoric, dar fără personalitate juridică, fiind subordonată DRDP Cluj, preluând, la înființare, structura organizatorică destinată lucrărilor de execuție de drumuri.



Strabag AG este una dintre cele mai mari firme de construcții din Europa, având o bogată experiență internațională în domeniul construcțiilor

În 1997, ARL Cluj-Napoca a devenit societate comercială cu personalitate juridică prin restructurarea Administrației Naționale a Drumurilor – Direcția Regională de Drumuri şi Poduri Cluj. Zece ani mai târziu, Concernul de Construcții Strabag din Austria a câştigat licitația pentru privatizarea societății Antrepriza de Reparații şi Lucrări (ARL) Cluj, prețul oferit pe pachetul de acțiuni fiind de 5,2 milioane de euro.

STRABAG activează pe piața românească începând cu anul 1991, stabilindu-şi sediul în Bucureşti în 1992. În timp, grupul a înființat filiale în toate regiunile relevante pentru piața din România, cu peste 1.500 de angajați calificați.

"Compania operează în toate sectoarele de construcții, în special Infrastructură de Transport, Construcții şi segmente de Inginerie Civilă, precum şi în proiecte de construcții în domeniul mediului", ne-a declarat Dl. Dan Mihancea, Director General și Preşedinte al Consiliului de Administrație ARL Cluj SA.





Domeniile de activitate ale ARL CLUJ

Activitatea principală o constituie lucrările de construcții a drumurilor şi autostrăzilor, iar activitatea secundară constă în producția şi vânzarea de mixuri asfaltice. Compania realizează toate formele de construcții de drumuri şi poduri, reparații şi întreținere – execuție de drumuri, poduri, tunele rutiere, inclusiv lucrările colaterale, dar desfășoară și activități de producere şi comercializare a produselor din asfalt, întreținere pe timp de iarnă şi operațiuni de urgență, terasamente, marcaje rutiere, platforme industriale dar și lucrări de canalizare.

ARL Cluj execută servicii de construcții, precum şi producerea și livrarea de mixturi asfaltice

ARL Cluj a executat, de asemenea, lucrări de ranforsare a sistemului rutier, covoare asfaltice, tratamente bituminoase rutiere, ziduri de sprijin, podețe, marcaje rutiere, refaceri după calamități, înlocuire rosturi, hidroizolații şi refacere căi de comunicații, poduri, precum și lucrări de întreținere drumuri, apărări de mal şi regularizări de cursuri, lucrări de deszăpezire, consolidări versanți de sprijin, platforme industriale, pasaje căi ferate, reparații capitale şi modernizări drumuri județene şi comunale.

Un alt domeniu în care compania este implicată este producția şi comercializarea de mixturi asfaltice cu bitum normal şi modificat. "Mixtura produsă de compania noastră este preparată în patru stații moderne de asfalt, cu flux discontinuu. Gama de mixturi asfaltice comercializată de ARL CLUJ este preparată conform standardelor SR EN 13108 și AND 605", continuă DI. Mihancea.

Activitatea de producție

ARL Cluj acoperă o zonă geografică întinsă din Transilvania, având baze de producție în patru județe, dotate cu instalații performante şi personal calificat, dotare ce îi conferă o prezență flexibilă şi eficientă în mediul concurențial tot mai intens pe piață. Activitatea societății este organizată în cadrul a patru filiale, astfel încât principalele materiale necesare lucrărilor de drumuri sunt produse în bazele de producție proprii.

Pe lângă marca STRABAG, grupul mai este reprezentat în România și sub alte nume, cum ar fi ARL Cluj SA, BHG Comercializare Bitum, CARB SA Brașov, BITUNOVA România, BMTI Tehnica Utilajelor pentru Construcții SRL, DRUMCO SA Timișoara, MINERAL ROM, SAT Reabilitare Reciclare, STRABAG Facility Management, TPA Societatea pentru Asigurarea Calității și Inovației SRL, ZÜBLIN România SRL și DYWIDAG România SRL.

Societatea are înregistrate puncte de lucru în Cluj, Bihor, Bistrița-Năsăud şi Maramureş, dotate cu instalații performante şi personal calificat

TenCate Geosynthetics: Partenerul dumneavoastră, de încredere în consolidarea infrastructurii mondiale, protejând totodată mediul înconjurător: Drum bun!

TenCate Geosynthetics livrează la cheie soluții pentru reabilitarea structurilor rutiere. Având o experiență îndelungată, TenCate Geosynthetics a dezvoltat o gamă completă de produse concepute în mod special pentru aplicarea lor în structurile rutiere din asfalt. Grație unei game largi de soluții, experții noştri în geotehnică vă ghidează în selectarea soluției ideale din punct de vedere economic și al reducerii emisiilor de CO2.
Aveți un proiect? **contactați: +40 740 95 51 94**

TENCATE Polyfelt® PGM 14
TENCATE Polyfelt® PGM-B
TENCATE Polyfelt® PGM-G E
TENCATE Polyfelt® PGL-G



TenCate Geosynthetics Austria Ges.m.b.H.
Alin Stanila located in Romania
Mob : +40 740 95 51 94
a.stanila@tencategeo.com, **www.tencategeo.eu**

TENCATE GEOSYNTHETICS



Proiectele de anvergură ale ARL CLUJ

ARL Cluj a fost implicată în nenumărate proiecte, cele mai importante proiecte incluzând reabilitarea drumului național DN19 Bihor – Satu Mare; modernizarea străzii și pasajului de cale ferată în Bistrița, str. Sigmirului; modernizarea drumurilor și realizarea unui pod nou în orașul Târgu Lăpuș; reabilitarea și modernizarea străzilor în zona centrală a muicipiului Bistrița; consolidarea DN1 prin coloane forate în zona Turda sau a Drumului Național DN19, lângă Săcuieni.

Alte proiecte ce trebuie menționate sunt realizarea pistei de atletism Cluj Arena; platforma Polus Center; modernizarea străzilor în Turda și Sângeorz-Băi; Execuție Parc Industrial Bistrița-Sud, în municipiul Bistrița; reabilitarea drumurilor naționale DN 15 și DN 15A; refacerea tramei stradale – Lot. 2 – Poduri în municipiul Cluj-Napoca; realizarea pasajului de cale ferată pe centura Oradea; modernizarea și reabilitarea podurilor în Cluj-Napoca; Execuția și proiectarea de canalizare în localitatea Apahida, Sânnicoară și Dezmir, județul Cluj; modernizarea și extinderea pistei aeroportuare la Aeroportul Internațional Baia-Mare; modernizarea drumurilor județene DJ 108L în județul Satu-Mare; reabilitarea drumuli național DN 18, precum și modernizarea Pieței Unirii în municipiul Cluj-Napoca.

Întregul proces tehnologic este computerizat, asigurând monitorizarea şi controlul tuturor parametrilor de funcționare a instalației (temperaturi, presiuni, dozare)

Sistemul de Management Integrat

Managementul de top al organizației a hotărât implementarea unui Sistem de Management Integrat Calitate – Mediu – Securitate și Sănătate în Muncă, în conformitate cu standardele ISO 9001:2008; ISO 14001:2004; BS OHSAS 18001:2007, ISO/ IEC 27001/ 2005.

"Implementarea sistemului asigură îmbunătățirea continuă a performanțelor organizației prin impactul pozitiv pe care îl poate avea, ca urmare a gestionării corespunzătoare a riscurilor, reducerea costurilor, creșterea credibilității organizației și a satisfacției clientului", a detaliat Președintele Consiliului de Administrație.

Sistemul integrat de Management este implementat şi certificat de către SC ALL CERT SYSTEMS SRL și Quality Austria.

Aportul tehnologic al ARL Cluj

Compania deține în prezent patru stații de mixturi asfaltice tip AMMANN şi BENNINGHOVEN, repartizatoare de mixtură asfaltică VÖGELE, încărcătoare LIEBHERR, cilindri compactori BOMAG, excavatoare LIEBHERR și autogredere NEW HOLLAND, buldoexcavatoare JCB, autobasculante şi autoutilitare MERCEDES și FORD.

Stațiile de mixturi asfaltice respectă standardele europene de calitate a produselor obținute, iar impactul asupra mediului înconjurător se încadrează în limitele impuse de Comunitatea Europeană.

Pentru a asigura mobilitatea deplină a activității de construcții şi reparații de drumuri, ARL Cluj are propriul parc auto pentru aprovizionarea lucrărilor în derulare cu materiale necesare fabricării mixturilor asfaltice şi





transportul acestora. Societatea deține autobasculante cu capacități cuprinse între 16-30 de tone, trailere, remorci cisterne cu apă, autogudronatoare pentru transportul şi punerea în manoperă a emulsiei bituminoase, autotren pentru tratamente asfaltice, truse pentru aşternere mixturi asfaltice (finisoare, cilindri compactori, tăietoare de rosturi), utilaje pentru nivelare (buldozere, autogredere), dar și utilaje pentru săpături (excavatoare, buldozere, încărcătoare).

Un colectiv dinamic de profesionişti

Grupul Strabag – Austria este unul dintre cei mai importanți antreprenori de construcții din lume și lider al pieței locale. În prezent, grupul dispune de filiale în toate regiunile importante ale României, derulând operațiuni la nivelul tuturor segmentelor de construcții, în special în cadrul sectoarelor de infrastructură și al celor ce presupun execuția de clădiri și ingineria civilă. De mai mulți ani, Strabag România s-a implicat în construcția de autostrăzi și în realizarea de lucrări la căi ferate.

Strabag România este implicată în execuția unor proiecte de anvergură din țara noastră, precum clădirea ce adăpostește cel mai mare echipament LASER din lume, Catedrala Mântuirii Neamului și construcția de autostrăzi

În momentul de față, ARL Cluj are un număr de 250 de angajați. "Ne aflăm într-o continuă căutare de persoane dornice să îşi pună în aplicare şi să-şi dezvolte abilitățile şi talentul în proiecte cu impact în comunitățile locale şi la nivel național", precizează Dl. Dan Mihancea.

În domeniul infrastructurii de transport, Strabag realizează, ca parte a unui consorțiu, lucrările de modernizare a secțiunii de cale ferată dintre Vințu de Jos și Simeria, în vestul României, în apropierea orașului Sibiu, pe o lungime de 42,2 km. Proiectul prevede renovarea secțiunii de cale ferată, inclusiv a celor cinci stații situate în afara zonelor rezidențiale dens populate, dar și realizarea de tunele și poduri.

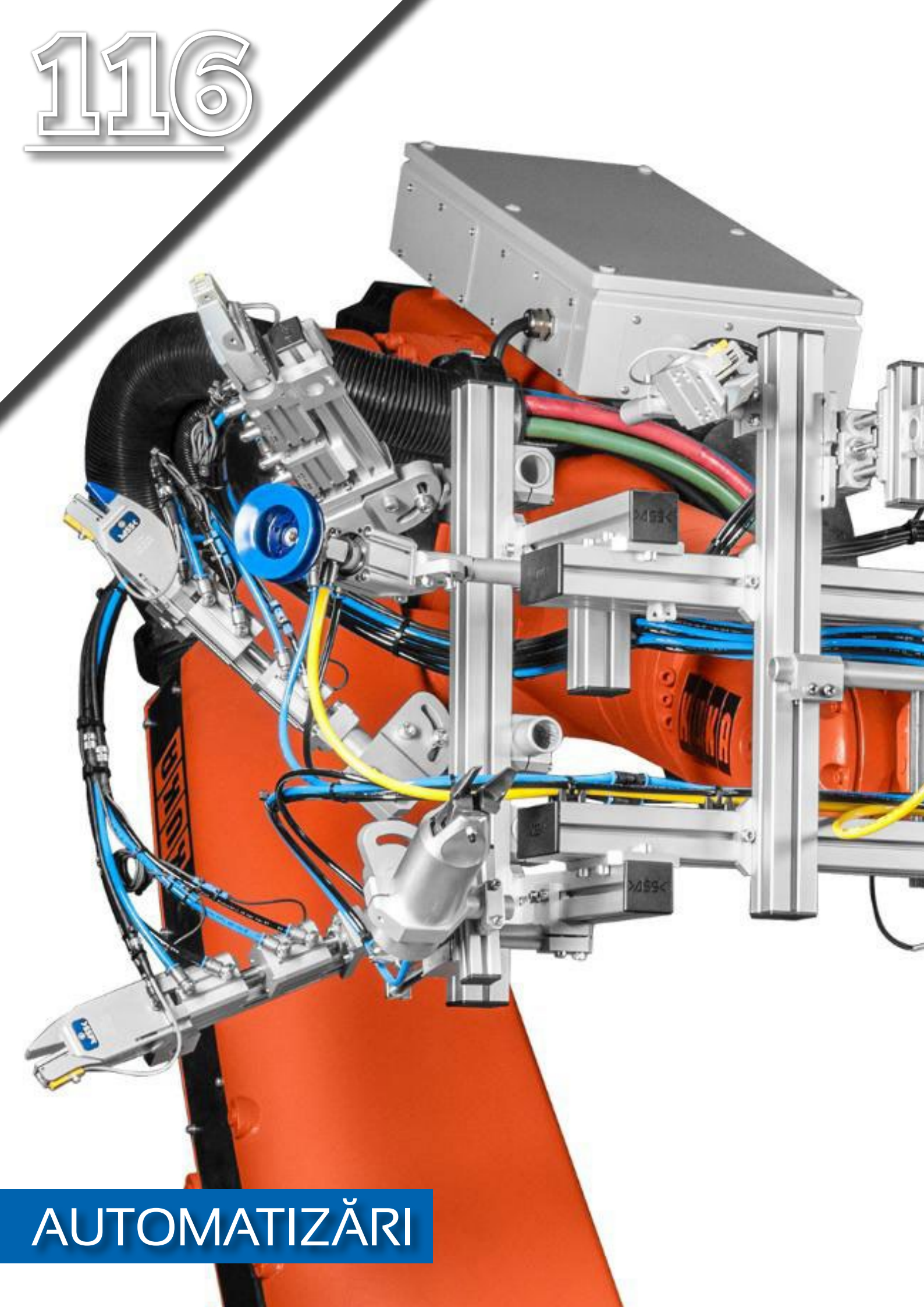
Strabag România este implicată în execuția unor proiecte de anvergură din țara noastră, precum clădirea ce adăpostește cel mai mare echipament LASER din lume, Catedrala Mântuirii Neamului și construcția de autostrăzi.

Valorile Companiei

Întreaga activitate a ARL SA are la bază un set de valori, care sunt de fapt pilonii pe care compania s-a dezvoltat și și-a dobândit renumele: integritate, corectitudine, responsabilitate, conformitate și transparență.

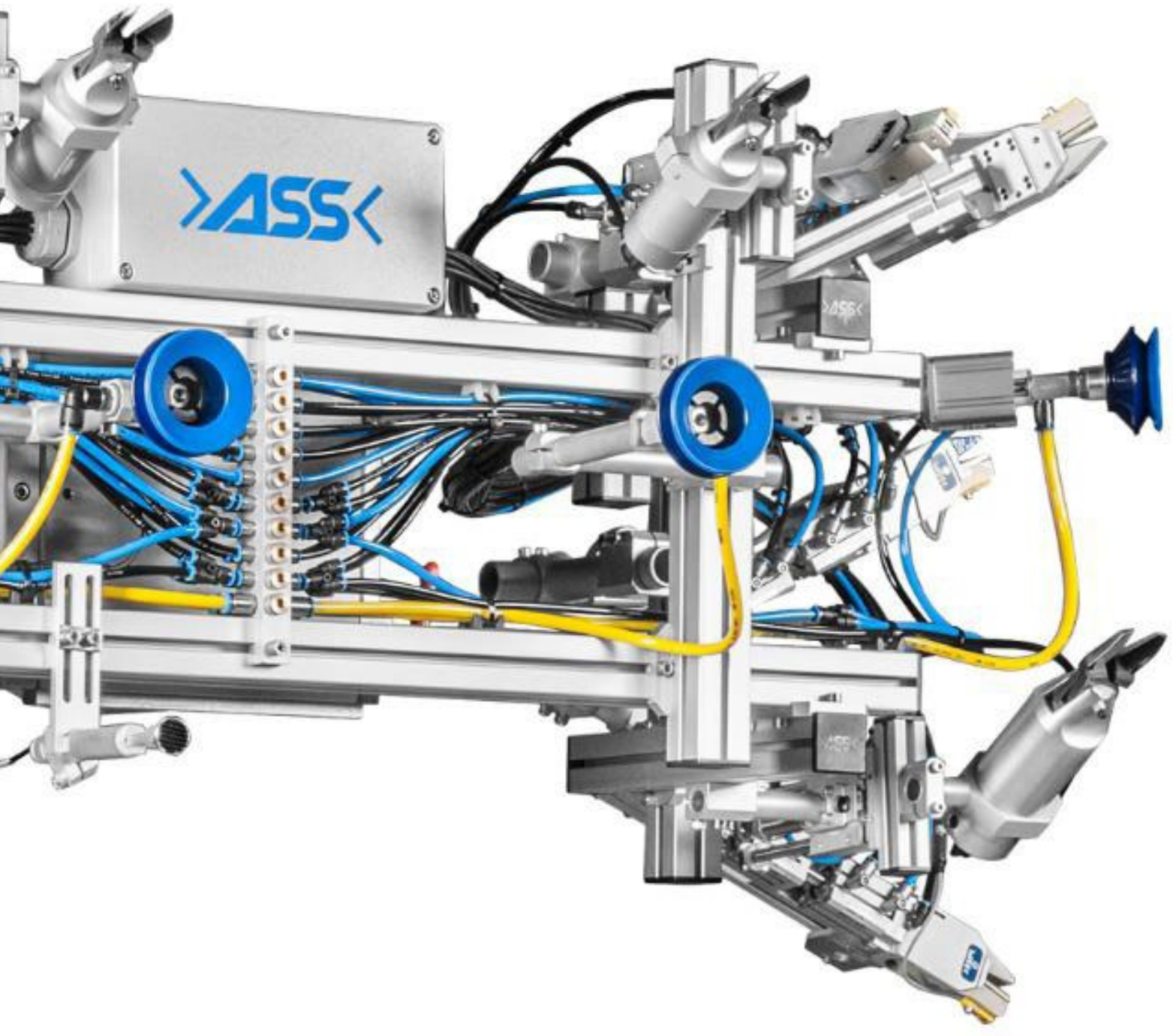
„Conduita noastră față de părțile interesate și față de societate în ansamblul său este impecabilă. Suntem politicoși și tratăm întotdeauna cu profesionalism. Promovăm egalitatea de șanse și creăm un mediu caracterizat printr-un comportament corect și liber de orice formă de hărțuire. Ne îndeplinim angajamentele și ne asumăm responsabilitatea pentru toate acțiunile noastre. Promitem doar ceea ce putem livra și recunoaștem importanța tuturor legilor aplicabile, reglementări, linii directoare și standarde interne și externe și le respectăm întocmai. Promovăm dialogul constructiv, deschis și transparent cu părțile interesate, cu respect și profesionalism", a declarat, în încheiere, Dl. Dan Mihancea, Director General și Preşedinte al Consiliului de Administrație ARL Cluj SA.





AUTOMATIZĂRI

Profesioniștii E.O.A.T. vin în România



EXISTĂ FIRME CARE DATORITĂ INOVAȚIEI, EXPERIENȚEI ȘI FIABILITĂȚII PRODUSELOR

au reușit să fie cele mai bune în ceea ce fac, având mereu grijă de nevoile clienților săi

Industria maselor plastice din România devine din ce în ce mai matură. Această industrie a devenit din ce în ce mai educată cu ajutorul firmelor din domeniul auto și nu numai, care au cerut o calitate din ce în ce mai bună de la furnizorii lor.



Industria maselor plastice

În 2012, industria maselor plastice din România se bucura de un parc de mașini de injecție înnoit în proporție de 51%, mașini care erau capabile să realizeze piese de calitate bună și preț competitiv.

În 2014, cerințele erau mai mari și erau cerute piese de aspect pentru care era nevoie de uscătoare, aparate de termostatat matrițe.

În 2016, unele firme au început să achiziționeze tehnologii speciale de injecție (două culori, injecție de plastic cu gaz amestecat, injecție cu gaz) decorare piese (vopsire, cromare, tampografiere, hot stamping) inserare piese metalice sau de alt tip în matriță.

În 2018, firmele s-au dezvoltat deja atât de mult încât, pentru a putea fi ținute sub control, a fost nevoie de implementarea unei organizări a producției prin intermediul programelor de producție și chiar a conceptului INDUSTRY 4.0

Această eficacitate nu putea fi realizată fără ajutorul inteligenței artificiale și anume fără ajutorul roboților industriali.





Mâna Robotului

Dacă nu au fost sfătuite corespunzător de la început, firmele care au achiziționat roboți pentru mașinile de injecție sau pentru alte aplicații au înțeles ulterior că, pentru a lucra cu roboții, este nevoie și de o mână a robotului.

Această mână este interfața între mașină/robot și piesa de plastic. Este ca un cauciuc al unui autoturism care transmite PUTEREA motorului către asfalt pentru a accelera rapid sau care reduce viteza autoturismului atunci când este șoferul pune frână.

Mâna Robotului – care în România este denumită graifăr sau gripăr sau în alte feluri – este denumită în engleză E.O.A.T. Această abreviere vine de la End Of Arm Tooling – scula din terminația brațului.

Ca în orice domeniu, există firme care datorită inovației, experienței și fiabilității produselor au reușit să fie cele mai bune în ceea ce fac, având mereu grijă de nevoile clienților săi.

Și în acest domeniu, al mâinilor de roboți, există lideri, care au fost copiați de mulți și care reprezintă STANDARDUL DE CALITATE pentru toți ceilalți, locul unde toți ceilalți doresc să ajungă!

Am aflat că românii, în general, apreciază tehnica produsă în Germania și noi ne bucurăm și mulțumim pentru această încredere câștigată în timp. Astăzi ne-am hotărât să ne alăturăm succesului industriei maselor plastice din România și să punem la dispoziția acesteia serviciile și produsele noastre.

Cine suntem noi?

Suntem un partener al multor firme de succes din industria maselor plastice și nu numai. Avem o experiență de 35 ani în a produce elemente individuale pentru mâini de roboți, în a proiecta și realiza soluții complete pentru mâini de roboți (mâini de roboți deja asamblate din componente individuale pentru aplicații specifice) și, de asemenea, automatizări mici sau complexe.

Avem o echipă de 120 oameni care lucrează la aceste soluții în orașul Overath, lângă Köln, în Germania. Prin reprezentanțele noastre suntem prezenți în toată lumea, inclusiv în America.

Produsele noastre sunt potrivite pentru aplicații simple sau/și complexe, de la preluare piese de plastic, debavurare, separare culee, asamblare, până la controlul calității. Produsele sunt potrivite pentru toate industriile și produsele, de la piese mici pentru industria medicală până la bara din față a unui autoturism.

De asemenea, putem să realizăm mâini de roboți printate în 3 dimensiuni, sinterizare laser a poliamidei (SLS), proiectare automatizări și instalări.

Am dezvoltat un portofoliu de peste 1.700 de piese diferite, un KIT bine structurat și gândit pentru toate aplicațiile, care include clești, ventuze, elemente de legătură, elemente de prindere, profile și elemente speciale.

Toate elementele le realizăm la fabrica noastră din Germania și sunt conforme cu European Machinery Building Regulations, iar calitatea producției este dată și de realizarea acesteia într-un mediu controlat și corespunzător standardului de calitate ISO 9001:2015

În cei 35 ani de performanță, ne-am focusat constant pe calitate, reducerea greutății componentelor, standardizare și interschimbabilitate.

Majoritatea componentelor sunt pe stoc și gata de trimis către clienți. În funcție de aplicație, putem să proiectăm și să realizăm cu componente standard mâini de roboți complexe.

În curând vom fi alături de dumneavoastră în România



122

lase



TEHNOLOGIE

Cum funcționează rul de la Măgurele?



ÎN CADRUL TESTELOR, laserul de mare putere al ELI-NP de la Măgurele a atins o putere de 10 PW

Laserul reprezintă un dispozitiv optic care generează un fascicul de lumină. Termenul de laser provine din limba engleză, acesta fiind acronimul pentru Light Amplification by Stimulated Emission of Radiation – Amplificarea luminii prin stimularea emisiei de radiație.



> *Primul laser funcțional a fost construit de Theodore Maiman în 1960*

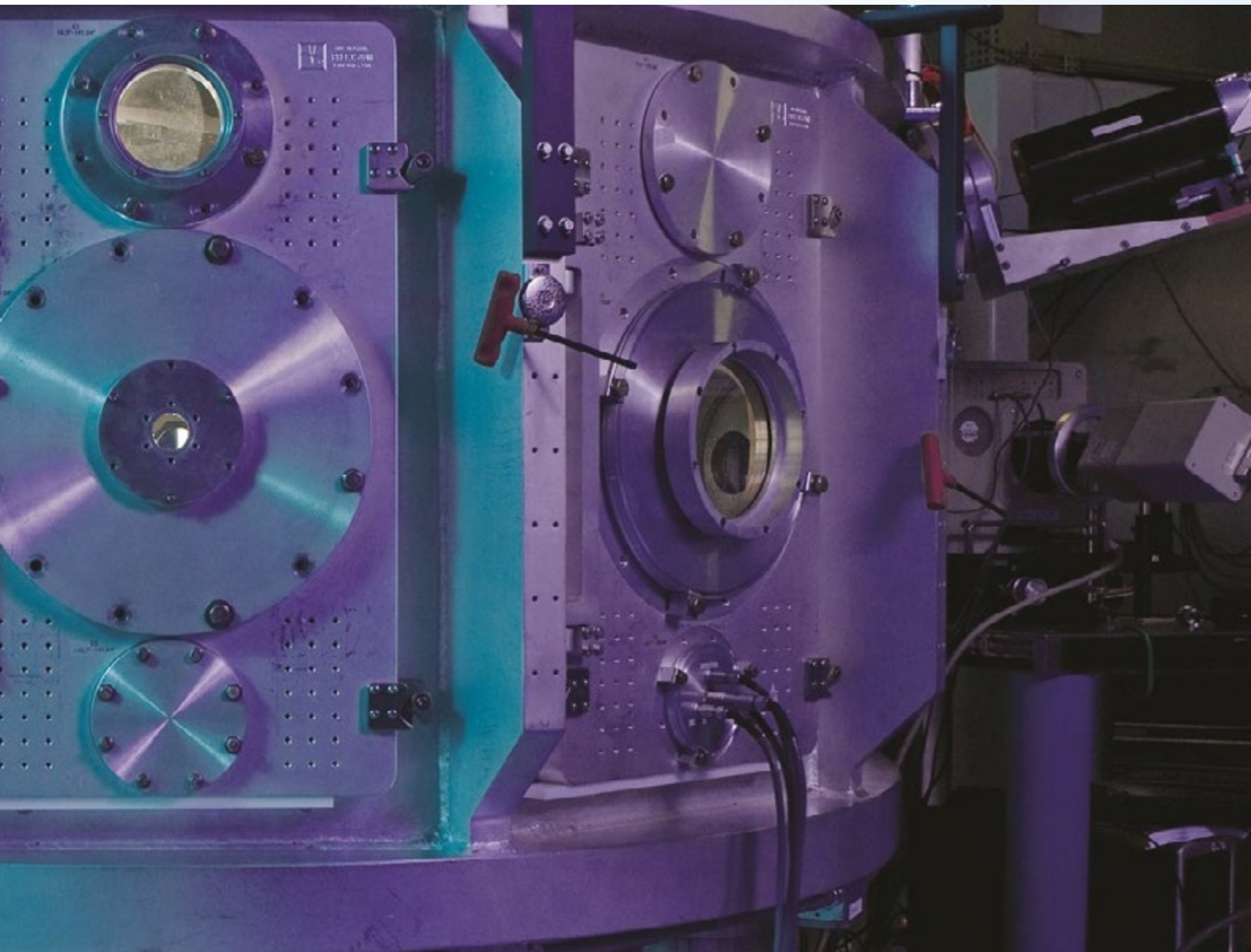
Fiind enunțate în anul 1916 de către Albert Einstein, principiile de funcționare ale laserului au fost concepute în urma unei evaluări a consecințelor legii radiației a lui Max Planck.

Lumina emisă de laser

Lumina pe care o emite un laser are o serie de caracteristici prin care se diferențiează de cea a luminii soarelui sau a unui bec.

Așadar, lumina emisă de un laser nu are proprietatea de a se difuza (adică a se împrăștia în toate direcțiile) așa cum se întâmplă în cazul luminii solare sau a becurilor. În cazul becurilor acest lucru se întâmplă pe măsură ce lumina se îndepărtează de sursa de emitere a ei.

Lumina laserului deține o proprietate numită direcționalitate. Aceasta se propagă pe distanțe mari și are, în același timp, o divergență redusă. Prin urmare, lumina unui laser poate fi focalizată într-un fascicul care deține un diametru setat dinainte.





> *Lumina emisă de un laser nu are proprietatea de a se difuza*

În plus, lumina unui laser este monocromatică, adică deține o singură culoare, nefiind un amestec de unde electromagnetice care dețin diverse lungimi de undă caracteristice culorilor fundamentale ce constituie spectrul vizibil, așa cum se întâmplă în cazul luminii solare sau a becurilor.

De asemenea, lumina laserului este coerentă. Coerența se referă la proprietatea radiației de a emite fascicule sinfazice. Mai exact, totalitatea razelor laser va fi emisă în același timp. Această caracteristică nu este proprie luminii naturale.

Laserul are la bază un proces denumit emisie stimulată. Astfel, radiația electromagnetică emisă este amplificată.

Din ce este format un laser?

Un laser este format, în mod normal, din două oglinzi, un mediu activ şi un dispozitiv care realizează pompajul energetic al mediului activ.

Mediul activ al unui laser poate fi:

- solid – un cristal de rubin
- gazos – amestec de heliu şi neon
- compus din materiale semiconductoare.

> *Lumina unui laser este monocromatică, în sensul că deține o singură culoare, nefiind un amestec de unde electromagnetice, ca în cazul luminii oferite de un bec*

> *„România deține la Măgurele cel mai puternic laser din lume*

Laserul de la Măgurele

În cadrul testelor sistemului laser de mare putere al ELI-NP de la Măgurele, acesta a atins o putere de 10 PW (zece milioane de miliarde de W). ELI-NP a devenit, așadar, cel mai puternic sistem laser realizat vreodată.

Atingerea acestei puteri reprezintă un moment de referință pentru cercetarea mondială.

> *„Infrastructura ELI-NP de la Măgurele are o suprafață de aproximativ 33.000 metri pătrați.*

Componentele ELI-NP

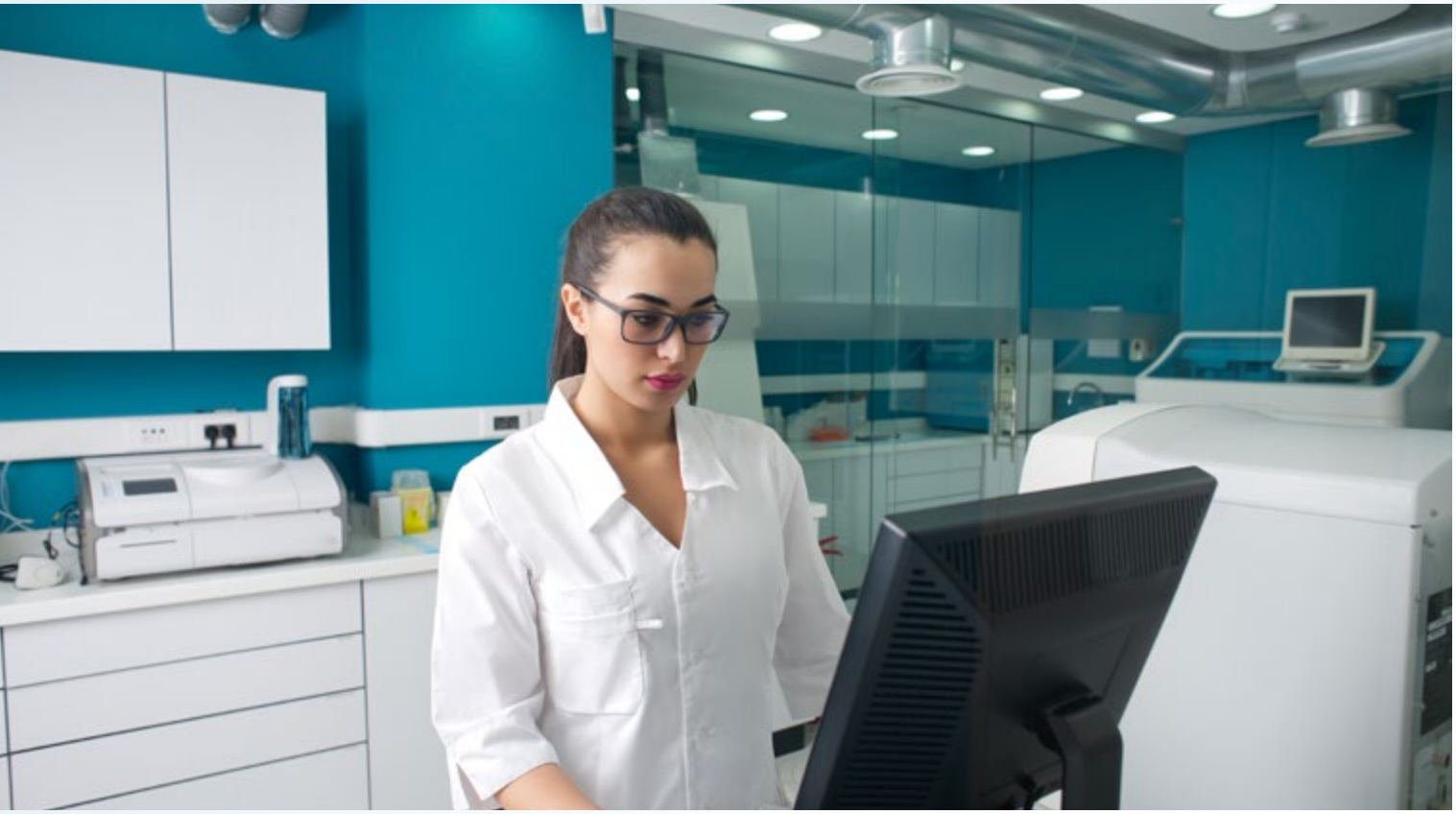
Infrastructura ELI-NP include două componente. Este vorba de un sistem laser de foarte mare intensitate care are două brațe laser de 10 PW, capabile să atingă intensități de ordinul a 1.023 W/cm2 și câmpuri electrice de 1.015 V/m.

În al doilea rând, sistemul ELI-NP cuprinde și un fascicul γ foarte intens strălucitor, cu E γ până la 19,5 MeV.

Infrastructura de la Măgurele va crea, așadar, un laborator cu o gamă vastă de domenii ale științei. Printre acestea se numără:

- fizică fundamentală de vârf
- fizică nucleară inovativă
- astrofizică
- aplicații pentru materiale nucleare
- managementul materialelor radioactive
- știința materialelor
- științele vieții





Pentru ce va fi folosit Laserul de la Măgurele?

Folosirea fasciculelor laser de foarte mare intensitate, precum și a fasciculelor gama foarte strălucitoare și intense, va aduce progrese importante în domeniul fizicii nucleare.

De asemenea, potrivit informațiilor făcute publice pe site-ul ELI-NP, alte domenii științifice în care va fi utilizat laserul de la Măgurele sunt:

1. Investigarea interacțiunilor laser-materie de mare putere folosind metodele fizicii nucleare. Acest lucru se realizează în vederea studierii posibilităților de obținere a unor fascicule de protoni și ioni grei de înaltă calitate accelerate.

2. Intensitatea extrem de mare a fasciculului laser permite cercetarea fenomenelor fizice fundamentale anticipate prin teorie. Aici sunt incluse birefrigerența vidului și crearea perechilor în câmpuri electrice intense.

3. Investigarea structurii nucleare și a secțiunilor transversale de interes pentru astrofizică. Acest lucru se realizează utilizând reacțiile fotonucleare.

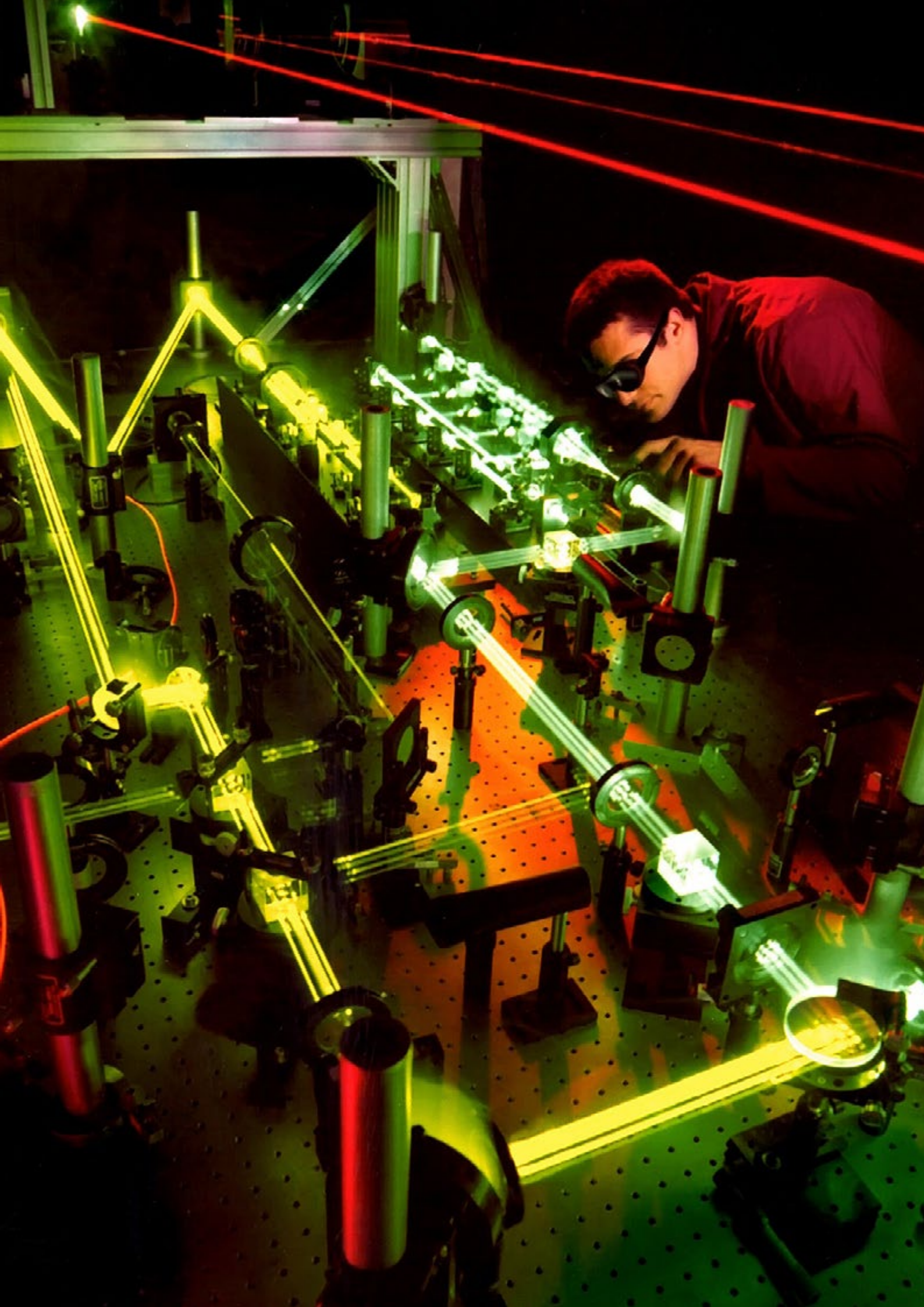
4. Metode noi de identificare și caracterizare de la distanță a materialelor nucleare. Vor fi investigate aplicații pentru securitatea națională (scanarea automată de la distanță a unor containere de transport) și managementul materialelor nucleare.

5. Moduri noi de producere mai eficientă a radioizotopilor. Aceștia sunt utilizați, la ora actuală, în domeniul medicinei.

6. Folosirea simultană a fasciculelor laser și gama de mare intensitate va permite cercetări de fizică fundamentală. Un exemplu în acest sens este producerea perechilor în vid.

Un echipament unic

Prin urmare, laserul de la Măgurele reprezintă un echipament unic. În plus, realizarea lui la parametrii asumați în momentul lansării proiectului confirmă că este vorba de un succes.





LOGISTICĂ

T
a



Topul celor mai mari aeroporturi din lume

NUMAI ANUL TRECUT TRAFICUL AERIAN S-A MAJORAT, la nivel mondial, cu 6,5 procente

Traficul aerian la nivel mondial se va dubla în următoarele două decenii, iar aeroporturile trebuie să țină pasul cu această creștere.

Conform datelor publicate de Organizația Mondială a Turismului, în anul 2017 numărul persoanelor care au călătorit cu avionul a ajuns la 1,3 miliarde iar în 2018 a continuat să crească.

Astfel, datele IATA – Asociația Internațională de Transport Aerian – arată că traficul aerian a avut o creștere de 6,5%, anul trecut. Avansul a fost peste nivelul de creștere a capacității de transport aerian, care s-a majorat cu 6,1%. Acest lucru înseamnă că aeronavele au avut cel mai ridicat grad din istorie, de 81,9%.



> *Din 2006 până în prezent, traficul aerian a crescut constant, cu excepția anului 2009*

Creștere și în anul 2019

În plus, numărul celor care călătoresc cu avionul va crește și în 2019 cu aproximativ 6%. Avansul va veni în contextul unei economii mondiale solide.

Din anul 2006 până în prezent, traficul aerian a crescut constant, cu excepția anului 2009. Atunci, pe fondul crizei financiare, traficul aerian s-a redus cu 1,2%.

Cele mai remarcabile creșteri s-au raportat în anii 2010 și 2017, de 8% în fiecare an.

Investiții majore

În condițiile acestor creșteri, unele orașe se pregătesc deja pentru această majorare, realizând investiții semnificative, atât în ceea ce privește pistele și conexiunile de transport, dar și în tehnologii noi pentru o securitate mai ridicată.

Așadar, se pare că în prezent aeroporturile lumii ajung să se transforme într-un fel de „destinații" unde oamenii au ce să viziteze și își doresc să petreacă timpul.





> *Cele mai aglomerate aeroporturi din lume oferă muzee, grădini și chiar spectacole culturale*

Care sunt cele mai aglomerate aeroporturi din lume?

1. Aeroportul Internațional Hartsfield-Jackson Atlanta

Anul trecut, cel mai mare aeroport din lume în ceea ce privește numărul de pasageri este Aeroportul Internațional Hartsfield-Jackson din Atlanta. Per total, în 2018, nu mai puțin de 107,4 milioane de persoane au călătorit din acest aeroport.

2. Aeroportul Internațional din Beijing

Capitala Chinei deține al doilea cel mai aglomerat aeroport din lume, cu 101 milioane de pasageri înregistrați în anul 2018.

Acesta este aeroportul principal al capitalei chineze și, de asemenea, cel mai mare aeroport din China, fiind un nod aerian principal pentru Air China.

3. Aeroportul Internațional Dubai

Cu 89,1 milioane de pasageri care s-au îmbarcat din Aeroportul Internațional Dubai, acest terminal ocupă locul al treilea în clasament.

Este aeroportul principal al Dubaiului și, de asemenea, cel mai mare aeroport din Emiratele Arabe Unite.

4. Aeroportul Internațional Los Angeles

În anul 2018, Aeroportul Internațional Los Angeles a avut nu mai puțin de 87,5 milioane de pasageri, fiind al doilea cel mai mare aeroport din Statele Unite.

Aeroportul Internațional Los Angeles deservește orașul Los Angeles și regiunile învecinate din California și este un important nod aerian pentru compania aeriană United Airlines.

> *Cel mai aglomerat aeroport din Japonia deservește aproape în exclusivitate traficul intern*

5. Aeroportul Tokio Haneda

Aeroportul Tokio Haneda deservește aproape în exclusivitate traficul intern. Acesta este cel mai aglomerat aeroport din Japonia, și al cincilea la nivel mondial.

Aeroportul Tokio Haneda reprezintă un nod aerian pentru companiile aeriene Japan Airlines, All Nippon Airways și Skymark.

Per total, în anul 2019, Aeroportul Tokio Haneda a avut 87,1 milioane de pasageri.

6. Aeroportul Internațional Chicago O'Hare

Aeroportul Internațional Chicago O'Hare este cel mai mare aeroport internațional al orașului Chicago din Statele Unite.

Anul trecut, al treilea cel mai mare aeroport din Statele Unite și al șaselea din lume a raportat 83,3 milioane de pasageri.





7. Aeroportul Londra Heathrow

Cel mai mare aeroport din Europa este cel din Londra. În 2018, Aeroportul Londra Heathrow a avut un trafic de 80,1 milioane de pasageri.

De asemenea, al șaptelea cel mai mare aeroport din lume este nod aerian principal pentru compania British Airways.

8. Aeroportul Internațional Hong Kong

Aeroportul Internațional Hong Kong a înregistrat, anul trecut, un număr de 74,5 milioane de pasageri. Al optulea cel mai aglomerat aeroport din lume este, totodată, unul dintre cele mai mari aeroporturi cargo din lume.

> *Aeroportul Internațional Hong Kong este și unul dintre cele mai mari aeroporturi din lume pentru transportul de mărfuri*

9. Aeroportul Internațional Shanghai Pudong

Aeroportul Internațional Shanghai Pudong este al nouălea cel mai mare aeroport din lume, cu un trafic de 74 de milioane de pasageri în 2018.

De asemenea, aceasta este un important aeroport și pe segmentul de transport mărfuri.

10. Aeroportul Paris Charles de Gaulle

Locul al zecelea în clasamentul celor mai aglomerate aeroporturi din lume este ocupat de Aeroportul Paris Charles de Gaulle.

Acest aeroport a avut în 2018 un trafic de 72,2 milioane de pasageri.

> *American Airlines este compania aeriană care deține cea mai mare flotă din lume, de 1.540 de avioane*

Topul celor mai mari aeroporturi din lume este completat de:

Aeroportul Schiphol Amsterdam (Olanda) – 71 de milioane de pasageri în 2018

Aeroportul Internațional Indira Gandhi New Delhi (India) – 69,9 milioane de pasageri

Aeroportul Internațional Guangzhou Baiyun (China) – 69,8 milioane de pasageri

Aeroportul Frankfurt (Germania) – 69,5 milioane de pasageri

Aeroportul Internațional Dallas/Fort Worth (Statele Unite) – 69,1 milioane de pasageri

Aeroportul Internațional Incheon Seul (Coreea de Sud) – 68,4 milioane de pasageri

Aeroportul Internațional Atatürk Istanbul (Turcia) – 68,4 milioane de pasageri

Aeroportul Internațional Soekarno-Hatta Jakarta (Indonezia) – 66,9 milioane de pasageri

Aeroportul Changi Singapore (Singapore) – 65,6 milioane de pasageri

Aeroportul Internațional Denver (Statele Unite) – 64,5 milioane de pasageri



138



PETROL ȘI GAZE

Tacro
cli



m Services deservește enți din peste zece țări

CREȘTEREA CONSTANTĂ VA AJUTA COMPANIA să își păstreze poziția solidă din piață

Compania Tacrom Services a fost înființată în anul 2006. De la început, s-a dorit a se crea o companie modernă, românească, care să ofere servicii de stimulare a rezervelor de petrol și gaze naturale. Profesionalismul și implicarea noii companii au fost testate cu ocazia selecționării de către compania petrolieră Petrom (membră a grupului OMV) pentru efectuarea unui număr de 10 operații de fisurare hidraulică. Ca urmare a îndeplinirii cu succes a obligațiilor și a serviciilor excepționale prestate, producția companiei a cunoscut o creștere continuă, concretizată prin noi comenzi.



În anul 2013, Tacrom Services a considerat necesară înlocuirea flotei de fracturare din dotare, pentru a permite obținerea unor rezultate din ce în ce mai performante cu ajutorul celor mai noi tehnologii din domeniu

„Evoluția Tacrom Services, parte a grupului de firme germane KATT, a fost una deosebit de favorabilă, de la înființare și până în momentul de față. Ca orice proiect, a avut suișuri și coborâșuri datorate în mare măsură fluctuației prețului internațional de petrol și gaze", ne-a declarat Dl. Ioan Angheloiu, General Manager Tacrom Services.



Ioan Angheloiu,
General Manager Tacrom Services



Compania deține peste 60 de echipamente, parte a 3 flote de stimulare hidraulică, 7 instalații de tubing flexibil, o instalație de heavy workover de 130 de tone și două flote de utilaje pentru operații de control al nisipului și acidizare, precum și instalări de artificial lift



Servicii oferite în peste 10 țări

În momentul de față, Tacrom Services își oferă serviciile unui număr de peste 30 de clienți din peste 10 țări: servicii de stimulare a sondelor, servicii de control al nisipului, operații de acidizare, servicii de completare cu packere, instrumentare cu tubingul flexibil, instalare de dispozitive de liftare artificială cu plunger lift și injecție prin tub capilar, vânzare și închiriere de scule și dispozitive de instrumentare prin tubing.

Interesul continuu pentru dezvoltarea activității au contribuit și la certificarea și autorizarea companiei de către ANRM pentru lucrări la sonde pe teritoriul României, compania deținând și certificările de calitate, siguranță și mediu ISO 9001 și ISO 14001.

Compania deține în România, la Ploiești, un birou central de unde se coordonează majoritatea activităților, o bază de aprovizionare și mentenanță, dar și un depozit de chimicale pentru păstrarea lor în condiții optime.

De asemenea, Tacrom Services deține și un punct de lucru în Ucraina, în localitatea Poltava, cu o bază de aprovizionare și mentenanță de unde este coordonată întreaga activitate de pe teritoriul Ucrainei.

În ceea ce privește echipamentele, compania deține peste 60 de echipamente, parte a 3 flote de stimulare hidraulică, 7 instalații de tubing flexibil de diferite lungimi și diametre, o instalație de heavy workover de 130 de tone, două flote de utilaje pentru operații de control al nisipului și acidizare, precum și instalări de artificial lift.

Cele mai recente proiecte de modernizare

De departe cel mai important proiect al companiei din ultimii ani este cel din Ucraina, unde Tacrom Services activează prin servicii de pompare sub presiune, tubing flexibil, intervenție, completare, liftare artificială.

„A fost o mare provocare, dar deja putem spune că proiectul se „așează" și că beneficiile de a avea activitate continuă în mai multe țări începe să își arate roadele", explică Managerul General.

Tacrom Services face parte dintr-un grup de firme printre care și GOES GmbH (German Oilfield Equipments and Services). Acestea se ocupă cu fabricarea de utilaj petrolier pentru piața europeană, asiatică și din Orientul Mijlociu. În acest moment, echipamentele

Echipamentele extrem de versatile, costurile de fabricație, dar și de exploatare, scăzute, precum și suportul oferit din Germania conferă Tacrom Services un avantaj de neegalat

Tacrom Services sunt la cel mai înalt nivel de automatizare, putând înregistra absolut fiecare parametru de presiune, debit și rație și afișa în forme numerice sau grafice. Astfel se poate demonstra clientului o execuție impecabilă, controlată de un număr minim de operatori.





„Faptul că putem traduce nevoile pe care le avem în echipamente cât mai versatile și cu costuri de fabricație și exploatare cât mai mici, fiind ajutați de colegii noștri din Germania, ne dă un avantaj pe piață, venind în întâmpinarea problemelor avute de companiile de explorare și producție cu o viteză pe care competiția este foarte greu să o egaleze”, detaliază Dl. Angheloiu.

Tacrom Services este o mare familie unde oamenii se simt foarte bine

Echipa și implicarea în comunitate

Dacă ne referim la ceea ce face ca Tacrom Services să fie compania de succes care este astăzi, nu putem vorbi în primul rând decât despre resursa umană. Așadar, cel mai mare avantaj al companiei este fără dar și poate capitalul uman.

„Am reușit, în 13 ani de activitate, să închegăm un colectiv deosebit care aduce extraordinar de multă plus valoare. De asemenea, acționariatul companiei este foarte implicat, iar rapiditatea deciziilor importante luate este, fără dar și poate, un alt avantaj”, a continuat Dl. Angheloiu.

În momentul de față, Tacrom Services numără circa 150 de angajați, în mare parte personal operativ la sondă, și încearcă în permanență să îi răsplătească cât se poate de bine pentru munca dificilă pe care o depun în

condiții de ger, vânt, ninsoare, arșiță, departe de casă și familie. Mulți dintre angajații companiei s-au alăturat acestui proiect încă din 2006-2007. Încă de atunci, Tacrom Services depune eforturi pentru a recompensa cum se cuvine implicarea personalului prin intermediul unei remunerații materiale bune, a unor asigurări medicale private, asigurări de călătorie, condiții de lucru foarte bune și echipamente de ultimă generație care să îi ajute cât se poate de mult să își ducă la bun sfârșit sarcinile de serviciu.

Tacrom Services se implică activ în pregătirea tinerilor care vor să urmeze o carieră în domeniu prin internship-uri pe timpul verii. De asemenea, la nivel de comunitate, compania se implică prin donații periodice către centrele de orfani. Către astfel de centre a fost donat un autoturism Dacia Logan MCV de 7 locuri, destinat activităților curente, dar și un număr foarte mare de calculatoare.

Evoluția financiară și planurile de viitor ale companiei

Anul 2018 a fost pentru companie un an de creștere bună și de împământenire pe piețe precum Ucraina și Georgia, dar și de reactivare a unor servicii și clienți pe piața din România.

„Ținând cont că în ultimii 2 ani am reușit să triplăm numărul de angajați și de echipamente, dar și să dublăm cifra de afaceri, cred că va urma o perioadă de așezare pe piețele unde activăm și de pregătire a strategiilor viitoare. Bineînțeles, cheia rămânerii pe piață și păstrarea unei poziții solide este doar creșterea, așa că vom încerca să fructificăm fiecare oportunitate ivită", a declarat, în încheiere, Dl. Ioan Angheloiu, Director General Tacrom Services.



146

T
com
de en



ENERGIE REGENERABILĂ


Topul celor mai mari
panii producătoare
nergie regenerabilă

PIAȚA DE ENERGIE REGENERABILĂ va ajunge la 2 miliarde de dolari în anul 2025

Nimeni nu se mai îndoiește de faptul că energia verde înregistrează progrese remarcabile. Estimările arată că piața de energie regenerabilă, la nivel mondial, va ajunge la 2 miliarde de dolari, în anul 2025, conform unui studiu Garner.

În plus, datele Agenției Internaționale pentru Energie arată că până în anul 2040, 40% din energia produsă la nivel mondial va proveni din surse verzi.



Din punctul de vedere al pericolelor care pândesc planeta noastră când vine vorba de încălzirea globală, trecerea de la combustibilii fosili la energie regenerabilă va fi crucială.

Și, în acest context, în domeniul energiei verzi există o serie de companii care au reușit să facă progrese extraordinare atât când vine vorba de inovație, cât și în ceea ce privește capacitatea lor de a produce energie.

> *Vestas a dezvoltat și cea mai puternică turbină eoliană din lume, care deține o capacitate de 9,5 MW*

Care sunt cele mai mari companii din lume care produc energie regenerabilă?

1. Vestas

Vestas ocupă primul loc în topul celor mai mari companii din sectorul energiei regenerabile. Compania, cu sediul în Aarhus, Danemarca, deține 2.547 proiecte de energie verde. Capacitatea de producție ajunge la 104.292,84 MW.

Vestas este partenerul global al industriei energetice, oferind soluții de energie durabilă. Compania deține turbine eoliene în nu mai puțin de 79 de țări.





2. GE Energy

Divizia de energie verde a General Electric operează în sectoarele eolian și hidroenergetic.

GE Energy deține o capacitate de producție de 102.952,19 MW. Aceasta provine din cele 1.169 de proiecte pe care le dezvoltă și operează.

Reprezentanții companiei spun că GE Energy produce energie accesibilă, fiabilă și durabilă.

3. Siemens

Compania germană Siemens deține 828 de proiecte de energie verde. Producția companiei se ridică la 75.425,47 MW.

Compania are la bază următoarea premisă: sistemele energetice se schimbă rapid și fundamental. În plus, Siemens consideră că integrarea energiilor regenerabile devine din ce în ce mai importantă la nivel mondial.

> *Produsele și soluțiile oferite de companie cuprind energia produsă din biomasă, energia solară, energia eoliană și hidroenergia*

4. NextEra Energy

NextEra Energy este o companie americană care realizează investiții importante în Statele Unite, atât în ceea ce privește crearea de locuri de muncă, cât și infrastructura.

Compania are sediul în Florida. Per total, NextEra Energy cuprinde 654 de proiecte și o capacitate de producere a energiei de 66 386,41 MW.

> *NextEra Energy este o companie care realizează investiții importante în Statele Unite*

NextEra Energy are următoarele obiective: să proiecteze, să construiască și să opereze în mod responsabil instalațiile astfel încât să prevină poluarea, impactul asupra vieții sălbatice și să colaboreze cu agențiile de mediu și cele locale în acest sens.

5. Gamesa Corporacion Tecnologica SA – Siemens Gamesa

Gamesa Corporacion Tecnologica SA este o companie preluată în urmă cu trei ani de către Siemens. Ulterior aceasta a fost rebranduită sub numele Siemens Gamesa.

Gamesa Corporacion Tecnologica SA a fost înființată în Spania și deține 914 proiecte de energie regenerabilă. Per total, capacitatea de producție energetică a companiei se ridică la 58.563,14 MW.

6. Berkshire Hathaway Energy

Berkshire Hathaway Energy este o companie americană, care are drept acționar majoritar (90% din acțiuni) conglomeratul Berkshire Hathaway. Compania generează, transmite, stochează, distribuie și furnizează energie de la cele 442 de proiecte pe care le deține.

Capacitatea Berkshire Hathaway Energy a atins 38.560,42 MW.

> *Compania pune un accent deosebit pe sustenabilitate și pe respectul față de mediu*

7. American Electric Power

Compania American Electric Power are sediul în Ohio, Statele Unite. Compania este una dintre cele mai mari companii americane producătoare de energie.





Per total, American Electric Power operează 280 de proiecte de energie regenerabilă iar capacitatea de producție a companiei se ridică la 34.013,65 MW.

În 2018, compania a raportat venituri de 16,8 miliarde de dolari.

8. EDF Énergies Nouvelles

EDF Énergies Nouvelles a fost fondată în anul 1990 în Franța. Compania deține 470 de proiecte de energie regenerabilă, cu o putere instalată de 33.159,44 MW.

Firma se axează pe energia eoliană onshore și offshore, pe energia maritimă și pe cea solară.

> *Energia produsă de EDF Énergies Nouvelles ajunge în 22 de țări ale lumii*

9. Suzlon

Suzlon Energy este o companie care produce energie eoliană din India. Firma operează 1.053 de proiecte și deține o capacitate de 32.155,99 MW.

Compania este prezentă la nivel mondial în țări precum Statele Unite, India, China, Belgia și Germania.

10. Avangrid Renewables

Avangrid Renewables este o companie înființată în anul 1995, în Portland, Oregon, Statele Unite.

Compania are o putere instalată de 32.106,30 MW. Având nu mai puțin de 494 de proiecte de energie verde, compania se află pe locul al zecelea în topul celor mai mari companii din sectorul energiei verzi din lume, conform Energy Acuity.

> *Avangrid Renewables este o companie înființată în anul 1995*

Companiile rămân însă prudente

Cu toate acestea, un sutudiu realizat în 2018 de EY la nivel mondial, arată că principalele piețe de energie regenerabilă rămân prudente când vine vorba de investiții în energie eoliană.

Potrivit sursei citate, principalele 10 piețe au înregistrat o scădere a activității. În plus, guvernele și companiile din industrie rămân rezervate în contextul instabilității geopolitice continue.



Jurnalul de Afaceri

5 ani

Revistă dedicată mediului de afaceri românesc



De 5 ani, totul despre afacerile din România



www.JurnaluldeAfaceri.ro