JURNALUL DE AFACERI
nr. 120 | lulie 2023 | www.jurnaluldeafaceri.ro
Totul despre afacerile din România



CONCELEX, FURNIZOR DE SOLUȚII CHEIE ÎN CONSTRUCȚII



JOST România face parte din grupul internațional de transport JOST având sediul în Luxemburg și Belgia, cu o vastă tradiție în transportul de marfă încă din 1958.



Compania noastră activează pe piața internațională a transporturilor de peste 13 ani, având un număr aproximativ de 900 de angajați.

JOST
life in motion

JURNALUL DE AFACERI
Totul despre afacerile din România



Avansul tehnologic a adus cu sine o avalanșă de informații, dar și oportunități nemaiîntâlnite pentru afaceri. Cu toate acestea, multe persoane s-ar putea să se simtă copleșite de multitudinea de date, lipsa de structură și coerența în implementarea tehnologiei. Din acest motiv, este esențial să cunoaștem în detaliu posibilitățile pe care avansul tehnologic le aduce și să învățăm să le gestionăm eficient, astfel încât să obținem performanță în afaceri.

Trebuie să înțelegem că tehnologia, inclusiv AI, este un instrument și nu un scop în sine. Încorporarea inteligenței artificiale în modul în care facem afaceri ar trebui să vizeze îmbunătățirea proceselor și rezultatelor, dar să nu neglijeze importanța interacțiunii și implicării umane. Tehnologia poate eficientiza și automatiza anumite sarcini, dar este nevoie de oameni pentru a oferi perspectivă, creativitate și înțelegere emoțională.

Un alt aspect esențial în gestionarea avansului tehnologic este învățarea continuă. Tehnologia evoluează rapid, iar noi aplicații și soluții sunt lansate constant. Pentru a beneficia la maximum de avantajele oferite de AI, trebuie să fim dispuși să ne adaptăm și să învățăm în permanență, atât prin formarea personalului în ceea ce privește tehnologiile emergente, cât și prin cultivarea unei culturi organizaționale a învățării continue. Cei care sunt deschiși și dornici să se dezvolte în concordanță cu avansul tehnologic vor avea un avantaj competitiv semnificativ.

Pentru a evita sentimentul de copleșire, este important să se acorde o atenție deosebită structurării și organizării datelor. O cantitate mult prea mare de informații poate deveni copleșitoare în scurt timp și poate duce la decizii mai puțin decât optime. Implementarea unor sisteme de gestionare a datelor și a instrumentelor de analiză pot ajuta la structurarea și interpretarea datelor, facilitând luarea deciziilor informate.

Un sfat practic pentru implementarea AI în afaceri este de a începe cu problemele și obiectivele specifice ale organizației. În loc să se abordeze implementarea AI ca un obiectiv general, ar trebui să ne concentrăm asupra provocărilor specifice pe care le întâmpinăm și să găsim modalități în care AI poate aduce valoare adăugată.

Prin înțelegerea profundă a posibilităților tehnologice și utilizarea lor într-un mod strategic, afacerile pot obține avantaje și progrese semnificative într-un mediu în continuă schimbare.

Klara Papuc,
Editor Coordonator

RWA

Valorile ne unesc

GAMA DE PRODUSE FOLIARE ARE UN NOU LOOK



Căutăm perfecțiunea în tot ceea ce facem, de la performanțele pe care le aducem fermierilor în câmp, până la modul în care prezentăm produsele noastre.

CONTACTEAZĂ CEL MAI APROPIAT REPREZENTANT RWA

raiffeisen-agro.ro

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

Tiberiu Bița
Business Development Manager

„Nu poți opri valurile, însă poți învăța să navighezi.“

Tiberiu.bita@jurnaluldeafaceri.ro

Trumpet Media
Art Editor

„Oprește-te, din când în când, și admiră peisajul. El te admiră pe tine mereu.“

office@trumpet-media.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 Coordonator

'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



FINANȚE

16 Planificarea financiară personală



CONSTRUCȚII

24 CONCELEX, furnizor de soluții cheie în construcții



38 Managementul resurselor în domeniul construcțiilor



DEZVOLTARE IMOBILIARĂ

46 VeroTherm investește în extinderea capacităților de producție



INDUSTRIE

56 BETA SA, 99 de ani de experiență în producția de echipamente sub presiune



RETAIL

68 CBA Nord-Vest, inovație și eficiență în retail



PRODUCĂTORI

78 TREND FURNITURE, experți în mobilier personalizat pentru HoReCa



IT

88 Inteligența artificială în afaceri, pro sau contra?



SĂNĂTATE

96 Farmacia Forte Vita prețuiește sănătatea pacienților



MARKETING

104 Studiile de piață: cum trebuie abordate în strategia de marketing?



MINIERIT

114 Gestionarea apei în industria minieră



RESURSE UMANE

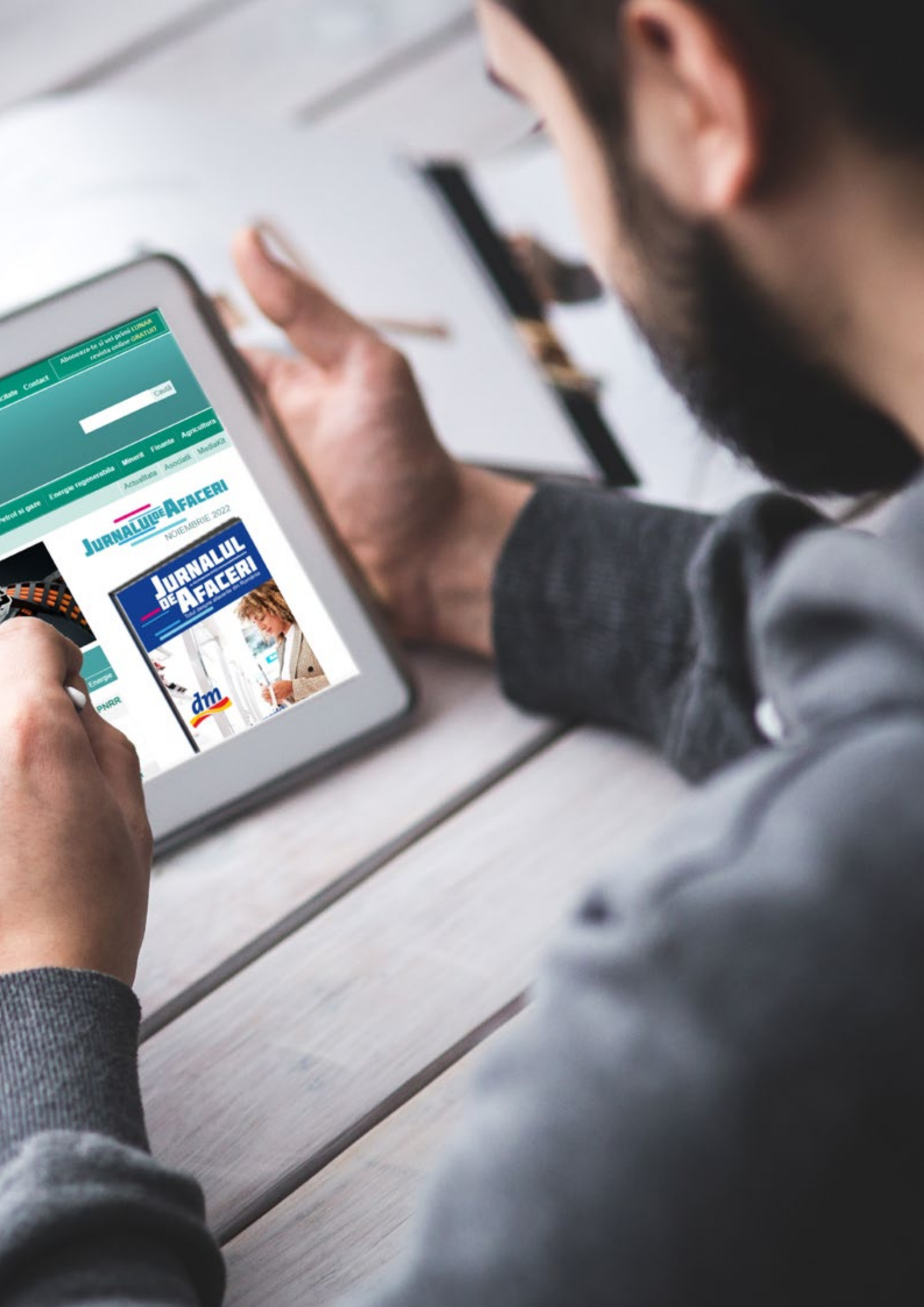
122 Importanța dezvoltării competențelor angajaților în era digitală



8

ȘTIRI


JURNALUL DE AFACERI
LAPP
Ansambluri de cabluri personal
și sisteme complexe de


Abonează-te și vei primi LUNAR revista online GRATUIT
Contact
Caută
Energie regenerabilă
Minerit
Finanțe
Agricultura
Actualitate
Asociați
MediaKit
JURNALUL DE AFACERI
NOIEMBRIE 2022
JURNALUL DE AFACERI
dm
Energie
PNRR

Piața de email marketing, favorizată de inflația ridicată

În contextul inflației ridicate, piața de email marketing înregistrează o perioadă stabilă și o consolidare puternică. Aproape toate sectoarele de business utilizează servicii de comunicare și promovare prin email pentru a menține loialitatea clienților și a evita pierderile în vânzări. Conform unei analize realizate de White Image, cea mai mare companie de servicii de email marketing din România, cererea pentru astfel de servicii a crescut cu 10% în perioada ianuarie-iunie 2023 față de aceeași perioadă a anului precedent. White Image a înregistrat o cifră de afaceri de peste 1 milion de euro în 2022.

„Deși poate părea un paradox, piața de email marketing este favorizată de contextul economic actual și de inflația ridicată, având cereri aproape din toate industriile de business, industrii care anterior nu foloseau canalul de email marketing în strategia de comunicare și de creștere a business-ului. Cele mai recente cereri au venit din domeniile construcțiilor, auto, financiar, serviciilor de consultanță, companiile investind cu 15% mai mult anul acesta față de anul trecut în servicii de email marketing", declară Grațiela Lupu, co-fondator White Image.

Sectoarele cu cea mai mare creștere a volumului de emailuri

Majoritatea companiilor care utilizează email marketing-ul pentru comunicare și promovare provin din sectoarele de ecommerce, auto, finanțe-bănci, retail și construcții. Industria auto înregistrează cea mai mare creștere a volumului de email-uri



(140%), urmată de sectorul IT (102%) și servicii (25%). Companiile din domeniul trainingului și evenimentelor înregistrează o îmbunătățire semnificativă a indicatorilor de performanță, cu o creștere de 14% a ratei de click, în timp ce companiile din sectorul retail înregistrează o creștere de 8% a ratei de click.

„Interesul crescut pentru serviciile de email marketing este susținut de faptul că firmele vor să comunice intensiv cu clienții lor, email-ul fiind în prezent un canal de suport și de apropiere în relația cu clientul, pentru loializarea acestuia. De altfel, ca trend principal email marketing este folosit în cele mai multe cazuri cu scopul de informare și de educare și mai puțin de a promova produse. Un motiv pentru care în prezent este trimis un număr mai mare de email-uri din partea brandurilor este faptul că bazele de date sunt tot mai segmentate, pe categorii de consumatori, fiind abordată o comunicare mult mai personalizată", explică Andrei Georgescu, co-fondator White Image.

Totodată, piața de email marketing este definită de două trenduri puternice:

- dorința de a avea mai multe date despre client disponibile în executarea campaniilor de comunicare directă
- interesul de a implementa interacțiuni mai speciale în comunicările cu clienții.

În acest context favorabil pieței de email marketing, în care are loc o mutare masivă a promovării și comunicării pe canalele de email și SMS marketing, pentru 2023, White Image estimează o creștere de 10% a business-ului și de aproximativ același procent al numărului de clienți.



Cele mai importante sfaturi pentru siguranța conturilor

Binance, lider mondial în materie de ecosistem blockchain și furnizor de infrastructură pentru criptomonede, cu o suită de produse financiare și cea mai mare platformă de schimb cripto din lume, prezintă un set de cinci sfaturi pentru a proteja conturile utilizatorilor și a preveni riscurile de atac ce ar putea duce la apariția de importante daune financiare, furt de identitate și scurgere a datelor personale.

În plus, riscul de preluare a contului (ATO, Account takeover) poate duce, pentru afaceri, la pierderi financiare, sancțiuni de reglementare, repercusiuni legale, pierderea încrederii clienților și deteriorarea reputației afacerii. La nivel individual, atacurile ATO compromit informațiile personale, provocând potențiale prejudicii asupra vieții private și informațiilor personale.

Cinci pași esențiali pentru protejarea conturilor utilizatorilor

În context, Binance recomandă cinci pași pentru protejarea conturilor:

- securitate prin parolă
- autentificare cu mai mulți factori
- securitatea dispozitivului și a rețelei
- monitorizarea contului
- raportarea activităților suspecte

Securitatea prin parolă

Pentru a asigura securitatea online, este important să folosim parole puternice și unice, care să conțină o combinație de caractere. Evitarea utilizării cuvintelor comune sau a informațiilor personale în crearea parolelor este recomandată. De asemenea, este indicat să schimbăm parolele la intervale regulate de timp, de preferat la fiecare



trei până la șase luni, și să evităm reutilizarea acestora. Pentru a gestiona în mod eficient multiplele parole, este recomandată utilizarea soluțiilor de tip manager de parole și folosirea de seifuri de stocare. Aceste măsuri adiționale pot contribui semnificativ la protejarea datelor și a conturilor online.

Autentificare cu mai mulți factori (MFA) poate fi activată prin SMS, aplicații de autentificare, notificări push, jetoane sau autentificare biometrică. E recomandată implementarea autentificării cu doi factori (2FA) pentru conturile Binance, alegând dintre diverse opțiuni MFA.

În ceea ce privește securitatea dispozitivului și a rețelei, este esențial să se mențină software-ul, firmware-ul și sistemele de operare actualizate, astfel încât să poată beneficia de corecțiile de securitate. În plus, utilizarea criptării și a protocoalelor securizate, cum ar fi HTTPS și SSL/TLS, este recomandată.

Monitorizarea contului:

Pentru siguranța conturilor, Binance recomandă activarea alertelor privind activitatea contului și monitorizarea periodică a tranzacțiilor, istoricului de conectare și a setărilor contului.

Raportarea activităților suspecte

Este important să raportați imediat orice activitate neobișnuită sau suspectă furnizorului de servicii sau instituției financiare relevante. În cazul în care bănuiți că un cont a fost compromis, contactați serviciul de asistență pentru clienți al Binance și luați în considerare schimbarea parolei și activarea autentificării cu mai mulți factori.

Prin aplicarea acestor bune practici, atât indivizii, cât și organizațiile, pot reduce în mod semnificativ riscul de atacuri asupra contului (ATO). Protejarea conturilor prin măsuri de securitate puternice și monitorizarea activă ajută la prevenirea pierderilor financiare, a deteriorării reputației și a prejudiciului personal asociate cu astfel de atacuri ATO.



Cum folosim ChatGPT pentru creșterea personală?

În ultimele decenii, ne-am confruntat cu o explozie a tehnologiei și o rapidă expansiune a internetului, care au adus schimbări semnificative în peisajul economic global. Inovațiile tehnologice și globalizarea au redefinit complet modul în care interacționăm și ne desfășurăm afacerile. Pentru a rămâne competitivi într-o astfel de lume în continuă schimbare, adaptarea rapidă și învățarea continuă au devenit esențiale.

„Lansat oficial în noiembrie 2022, ChatGPT pare că dinamitează tot eșafodajul și așa greu întreținut al unei lumi care mai controla transformarea, dar care acum se simte împinsă de la panoul de comandă de inteligența artificială.

Cărți care se scriau după ani de cercetare sunt acum realizate în săptămâni și uneori zile. Coduri de programare care aveau nevoie de echipe întregi de programatori ca să le scrie sunt realizate acum în câteva minute. Întrebări care își găseau răspunsul prin ore de lectură și învățare îl primesc acum în câteva secunde", precizează Constantin Măgdălina, Expert Tendințe și Tehnologii Emergente.

Adaptarea la viitorul incert, dominat de inteligența artificială, necesită o abordare în care învățarea joacă un rol central. Chiar dacă inteligența artificială cunoaște mai multe lucruri decât noi, este important să înțelegem că ChatGPT nu poate înlocui învățarea umană. Pentru a fi relevanți social și profesional, trebuie să ne asumăm responsabilitatea de a învăța în mod conștient și direcționat, având un scop clar în minte. În timpul educației formale, curriculumul și planul de învățare sunt stabilite de experți educaționali, dar odată ce ieșim din acest sistem, ne revine nouă responsabilitatea de a ne construi propriul curriculum, adaptat obiectivelor noastre profesionale și personale.



Cum preluăm controlul asupra creșterii personale?

Efectul ChatGPT este confuzia dintre accesul la informație și învățare, ceea ce conduce la două consecințe într-un fel contradictorii:

1. Demobilizarea din a mai învăța, „de ce să mai învăț dacă dau click și aflu orice", și

2. Iluzia că știi, "am citit rezultatul căutării și acum știu".

Informația pe care ne-o dă Inteligența artificială e bună ca element de sprijin în învățare dar nu o înlocuiește. Deocamdată este o colecție de informații care nu se articulează într-un sistem sau gândire coerentă. Îi transferă utilizatorului informații și ceva învățare, dar este o învățare minimală. De aceea realizarea unui curriculum de învățare este responsabilitatea noastră deoarece ține cont de obiectivele personale stabilite.

Responsabilitatea noastră include și alegerea furnizorilor de educație, cu criterii clare și aliniate cu obiectivele individuale, cum ar fi prezența în mediul online și offline, disponibilitatea de training-uri relevante, recenzii și referințe pozitive, un portofoliu de clienți solid, o comunicare eficientă, metode și abordări de învățare adecvate și oferirea de resurse și suport pentru învățare continuă.







FINANȚE



PLANIFICAREA FINANCIARĂ **PERSONALĂ**

O STRATEGIE EFICIENTĂ DE ECONOMISIRE, URMATĂ ÎNDEAPROAPE,

vă poate ajuta să vă atingeți obiectivele financiare pe termen lun

Planificarea financiară personală joacă un rol esențial în gestionarea finanțelor și în obținerea unei stabilități financiare pe termen lung, o componentă cheie a acestei planificări fiind reprezentată de strategia de economisire. Economisirea eficientă presupune crearea unui fond de urgență, realizarea obiectivelor financiare și asigurarea securității financiare pe termen lung.

Planificarea financiară este un proces esențial pentru fiecare individ în gestionarea banilor și a veniturilor, în general. Aceasta implică stabilirea obiectivelor financiare, crearea unui buget, economisirea și investirea strategică a fondurilor de care o persoană dispune, după acoperirea cheltuielilor. Planificarea financiară personală se referă, prin urmare, la crearea unui echilibru între nevoile imediate și obiectivele pe termen lung.

Vă prezentăm, așadar, o serie de strategii eficiente de economisire care vă pot ajuta să vă atingeți obiectivele financiare și să vă bucurați de o viață financiară fără stres.





Primul pas în planificarea financiară este reprezentat de stabilirea unor obiective financiare clare



Stabilirea obiectivelor financiare

Primul pas în planificarea financiară este reprezentat de stabilirea unor obiective financiare clare. Fie că doriți să economisiți pentru o casă nouă, pentru educația copiilor sau pentru pensionare, este important să știți exact ce doriți să realizați. Stabilirea unor obiective specifice, măsurabile, realizabile și relevante vă va ajuta să vă concentrați și să vă mențineți motivația pe parcursul procesului de economisire.

Astfel, veți putea să vă concentrați eforturile și să vă urmăriți progresul. Obiectivele bine definite vă vor ajuta să luați decizii financiare mai înțelepte și să vă mențineți motivația pe termen lung.

Asigurați-vă că alocați suficient pentru cheltuielile de bază, precum facturile, mâncarea și îngrijirea personală. Reduceți cheltuielile nesemnificative și căutați modalități de a economisi bani, cum ar fi gătitul acasă sau renunțarea la abonamente inutile

Stabilirea unui buget de cheltuieli

Un buget bine stabilit este o unealtă esențială în gestionarea finanțelor personale și în economisirea eficientă. Începeți prin analizarea veniturilor și cheltuielilor lunare. Identificați cheltuielile esențiale, cum ar fi chiria, facturile de utilități sau alimentele, și alocați-le fonduri suficiente. Apoi, evaluați cheltuielile nesemnificative și găsiți modalități de a le reduce sau elimina complet. Fiecare leu economisit poate fi direcționat către economii. Există, de asemenea, numeroase aplicații și instrumente online care vă pot ajuta să urmăriți bugetul și să vă gestionați cheltuielile eficient.



Un buget bine gestionat vă va ajuta să aveți o viziune clară asupra banilor și să luați decizii financiare informate.



Economisirea constantă a unor sume de bani vă va ajuta să vă îndepliniți obiectivele financiare pe termen lung și să fiți pregătit pentru situații neprevăzute



Economisirea

Economisirea este un aspect crucial al planificării financiare personale. Indiferent de venitul pe care-l aveți, este important să alocați o parte din bani pentru economii. Creați un fond de urgență care să acopere cel puțin 3-6 luni de cheltuieli lunare și încercați să economisiți în mod constant într-un cont de economii sau investiții. Automatizați procesul de economisire prin configurarea unui transfer automat către contul de economii. În plus, căutați modalități de reducere a cheltuielilor, cum ar fi produsele aflate la reducere.

Economisirea constantă a unor sume de bani vă va ajuta să vă îndepliniți obiectivele financiare pe termen lung și să fiți pregătit pentru situații neprevăzute.



Reduceți datoriile și evitați să vă împrumutați

Datoriile pot fi o piedică majoră în calea economisirii eficiente. Dacă aveți datorii cu dobânzi mari, cum ar fi creditele de consum sau datoriile de la cardurile de credit, concentrați-vă pe rambursarea lor cât mai repede posibil. Prioritizați plata datoriilor cu cele mai mari dobânzi și evitați să faceți noi împrumuturi pe cât posibil. Cu cât reduceți datoriile, cu atât veți economisi mai mult în viitor întrucât veți avea la dispoziție o sumă mai mare de bani pe care o puteți pune deoparte.

Prioritizați plata datoriilor cu cele mai mari dobânzi și evitați să faceți noi împrumuturi

Realizarea de investiții

Pe lângă economisirea în conturile bancare, investițiile pot fi o modalitate eficientă de a vă crește economiile pe termen lung. Consultați un expert financiar sau efectuați cercetări amănunțite pentru a înțelege opțiunile de investiții disponibile și riscurile asociate acestora. Diversificarea investițiilor în acțiuni, obligațiuni sau alte tipuri de instrumente poate ajuta la creșterea potențială a economiilor. Este important să aveți în vedere obiectivele financiare pe termen lung atunci când luați decizii de investiții.

Planificarea financiară personală și economisirea eficientă sunt cruciale pentru atingerea stabilității financiare pe termen lung și a obiectivelor financiare. Stabilirea obiectivelor, stabilirea unui buget, realizarea de economii, reducerea datoriilor, precum și realizarea de investiții reprezintă strategii cheie care vă pot ajuta să atingeți o stabilitate financiară.

Începeți să aplicați aceste strategii în viața dvs. financiară și veți fi pe drumul cel bun către o viață financiară sănătoasă și sigură. Amintiți-vă că cheia succesului este disciplina și persistența în urmărirea acestor strategii. Este important să aveți o viziune de ansamblu asupra finanțelor personale și să luați decizii informate. Prin implementarea acestor strategii și menținerea disciplinei financiare, veți fi pe drumul cel bun pentru a vă atinge obiectivele financiare pe termen lung.

Investițiile într-o gamă diversificată de active vă pot ajuta să obțineți randamente mai mari și să vă diversificați riscurile. Este important să înțelegeți nivelul dvs. de confort cu riscul și să aveți răbdare, deoarece investițiile pot fluctua în timp.





CONSTRUCȚII

FURNIZOR



CONCELEX,

DE SOLUȚII CHEIE ÎN CONSTRUCȚII

COMPANIA ADOPTĂ DE ANI DE ZILE PRACTICI DE CONSTRUCȚIE SUSTENABILĂ,

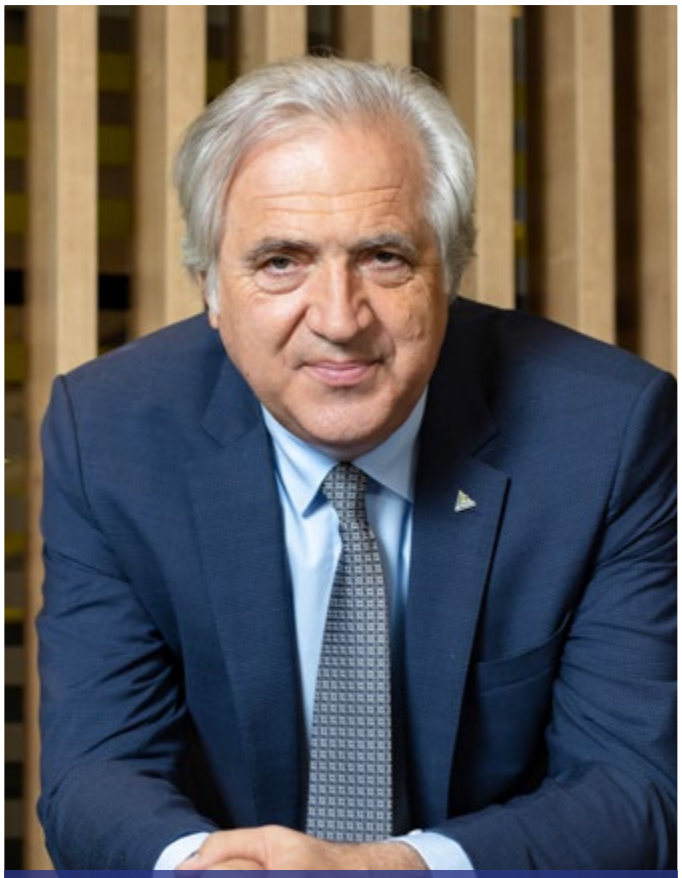
utilizând materiale reciclabile, tehnologii de economisire a energiei și soluții pentru gestionarea eficientă a deșeurilor



CONCELEX, companie ce activează în domeniul construcțiilor, s-a confruntat în ultimii ani cu lipsa de predictibilitate din domeniul construcțiilor generată de fluctuația prețurilor materialelor de construcție și de creșterea foarte mare a prețurilor pentru multe dintre materialele de bază. În acest context, compania a fost nevoită să se adapteze și să ia o serie de decizii de business menite să asigure menținerea calității lucrărilor, precum verificarea fiecărui furnizor de materiale și a siguranței produselor.

O altă decizie strategică a fost aceea de a investi în resursa umană profesionistă, chiar dacă ea provine din state de pe alte continente. În prezent, în cadrul echipei activează peste 250 de colegi din țări precum Vietnam, India, Tadjikistan, Nepal, dar și din Republica Moldova.

„Ne dorim să lucrăm cu oameni specializați pentru a menține calitatea, dar în același timp și pentru a susține ritmul lucrărilor și a ne încadra în termenele contractuale. Provocările se mențin în continuare pentru că ne confruntăm cu o stagnare a proiectelor private, Concelex reușind, chiar și în aceste condiții, să mențină un echilibru între contractele finanțate din fonduri publice și private", ne-a declarat dl. Daniel Pițurlea, Președinte CONCELEX.



Daniel Pițurlea,
Președinte CONCELEX





Cele mai importante proiecte de construcții finalizate

Referitor la proiectele recent încheiate care au contribuit la consolidarea poziției companiei în piață, CONCELEX a încheiat prima fază de construcție la ARBO Residence, locuințe gândite să integreze natura cât mai mult în viața de la bloc. Construite din materiale de top și folosind cele mai noi tehnologii din domeniu, apartamentele au depășit toate așteptările beneficiarilor. Eleganța, durabilitatea, fiabilitatea și designul exclusivist s-au reunit în apartamentele Arbo Residence. Toate acestea sunt completate de faptul că ansamblul rezidențial dispune de toate facilitățile urbane.

Totodată, compania a finalizat prima fază a lucrărilor la complexul rezidențial Colina Lac, acolo unde a creat o comunitate frumoasă care beneficiază de o poziție excelentă, cu acces imediat în DN1 și la facilitățile de shopping, grădinițe și școli de prestigiu, dar și de tot confortul oferit de finisajele premium, eficiența energetică a locuințelor, inclusiv a locurilor de parcare prevăzute cu stații de încărcare pentru mașinile electrice.

„La Colina Lac am creat o viață frumoasă pentru cei ce aleg să locuiască aici. Pentru toți cei care doresc să facă parte din comunitatea noastră, vrem să știe că urmează să dezvoltăm proiectul cu aceeași grijă și atenție la detalii, astfel încât să oferim confortul necesar, dincolo de designul și calitatea construcției”, explică dl. Pițurlea.

Concelex a încheiat prima fază a lucrărilor la complexul rezidențial Colina Lac și prima fază de construcție la ARBO Residence



baumit.com

BETON All-In

- **Sac autodizolvabil**
- **Mixare rapidă fără deșeuri și praf**
- **Fibre celulozice**



Idei cu viitor.



Proiecte în desfășurare

CONCELEX realizează lucrări de reabilitare termică a blocurilor pentru mai multe unități locative, din mai multe sectoare ale Bucureștiului. Compania s-a specializat în aceste tipuri de servicii de peste 10 ani, din 2013 și până în prezent compania gestionând aproximativ 2 milioane mp de izolație termică a fațadelor pentru blocurile de locuințe din București. În plus, în ultimul an, CONCELEX a reușit să construiască, să modernizeze, să consolideze sau să reabiliteze mai multe școli publice, în mai multe sectoare din București, dar și în alte orașe din țară.

„În București suntem în plin proces de reconsolidare, construcție și modernizare a mai multor obiective de interes strategic: clădirea „Mihai Eminescu" din cadrul Academiei de Studii Economice, Muzeul Național al Aviației Române, dar și o clădire administrativă din centrul capitalei. Continuăm la Cernavodă lucrările cu grad ridicat de securitate pentru compania nucleară națională. Toate proiectele noastre pot fi urmărite pe site-ul companiei. www.concelex.ro", mai spune Președintele CONCELEX.

Din 2013 și până în prezent compania a gestionat aproximativ 2 milioane mp de izolație termică a fațadelor pentru blocurile de locuințe din București

Sunt câteva proiecte care se remarcă din punct de vedere al complexității lor. Primul este noul terminal al Aeroportului „Traian Vuia" din Timișoara, un proiect de anvergură, care va permite și integra funcționarea la standarde europene a fluxurilor de transport din vestul țării. Un alt proiect este construirea unui cămin studențesc format din cinci corpuri de clădire. Acest cămin va schimba perspectiva de dezvoltare a Timișoarei pentru că va atrage către Universitatea de Vest mai mulți studenți, dezvoltând astfel zona la nivelul populației tinere.



Obiective și strategii pentru anul curent

Pe măsură ce se apropie de cifra aniversară de 30 de ani de activitate continuă în domeniul construcțiilor, CONCELEX devine din ce în mai conștientă despre importanța abordării fiecărui proiect cu maturitate și sustenabilitate, lucru care se răsfrânge și în organizarea și funcționarea companiei ca business.

Fiecare dintre segmentele de dezvoltare ale societății are, în momentul de față, capacitatea unei filiale de afaceri autonome, iar expertiza de 360 de grade transformă CONCELEX într-un furnizor de soluții cheie în construcții. Acest avantaj permite abordarea unei mari varietăți de proiecte, clienți, dar oferă și avantajul unei expertize confirmate într-o gamă largă de lucrări. În ultimii ani, compania s-a concentrat pe diversificarea portofoliului de clienți și pe creșterea numărului de licitații pentru a neutraliza inconsistența pieței în anumite sectoare, ceea ce a condus și la realizarea unor repere remarcabile.

„Faptul că ne-am dezvoltat, așa cum ne-am propus, către lucrări de mare anvergură, cu o complexitate mare, ne-a transformat în ultimii ani într-un motor al pieței. Ne-am adaptat rapid, având know-how-ul profesional în spate, iar acum gestionăm ca Antreprenori Generali, proiecte de infrastructură în domeniul transporturilor – rutier și aeroportuar, al energiei și apărării, care sunt cele trei active principale pe care sectorul public le pregătește ca atuuri atunci când discută bugetele de investiții publice”, menționează Daniel Pițurlea.

În ultimii ani, compania s-a concentrat pe diversificarea portofoliului de clienți și pe creșterea numărului de licitații pentru a neutraliza inconsistența pieței în anumite sectoare







CONCELEX adoptă de ani de zile practici de construcție sustenabilă, utilizând materiale reciclabile, tehnologii de economisire a energiei și soluții pentru gestionarea eficientă a deșeurilor

Tendințe în industria construcțiilor

Ca și până acum, CONCELEX acordă o atenție deosebită tendințelor pieței. Preocuparea tot mai mare pentru sustenabilitate determină o creștere a cererii pentru construcții durabile și eficiente energetic. Compania adoptă de ani de zile practici de construcție sustenabilă, utilizând materiale reciclabile, tehnologii de economisire a energiei și soluții pentru gestionarea eficientă a deșeurilor.

Totodată, se observă faptul că tehnologia joacă un rol tot mai important în industria construcțiilor. Utilizarea BIM, realitatea virtuală și inteligența artificială sunt tot mai des întâlnite în procesul de proiectare și construcție. În plus, construcțiile prefabricate câștigă popularitate, permițând construcția rapidă și eficientă a clădirilor.

„Adaptarea la această tendință implică investiții în tehnologie și dezvoltarea de competențe digitale pentru a rămâne competitiv pe piață. Nu vom neglija calitatea, durabilitatea și funcționalitatea construcțiilor. Pentru a ne adapta la aceste schimbări și a ne diferenția de competitori suntem flexibili, inovatori și orientați către satisfacerea nevoilor clienților", precizează dl. Pițurlea.

Alumil
Building excellence every day

Sisteme din aluminiu de clasă superioară

Sistemele inovatoare ALUMIL, cu standarde înalte de funcționalitate și design, furnizează soluții arhitecturale de calitate ridicată și cu performanțe deosebite, ideale pentru construcții moderne.

- Design minimalist și inovator
- Soluții optime pentru construcții impresionante
- Eficiență energetică ridicată și performanță de top

www.alumil.com







CONCELEX a integrat multe procese noi, digitalizate, care facilitează comunicarea internă, dar și cu furnizorii și beneficiarii

CONCELEX investește în inovație

CONCELEX alocă în permanență resurse semnificative pentru a explora noi materiale, metode de construcție și tehnologii avansate pentru a rămâne în pas cu tendințele din industrie. Societatea recrutează și formează profesioniști talentați și specializați în diverse domenii ale construcțiilor, bazându-se pe o echipă multidisciplinară, care poate gestiona proiecte complexe și poate implementa cele mai noi practici și tehnologii. De asemenea, un alt atu este reprezentat de faptul că societatea se concentrează pe înțelegerea nevoilor specifice ale clienților și pe oferirea soluțiilor personalizate.

În plus, în companie au fost integrate multe procese noi, digitalizate, care facilitează comunicarea internă, dar și cu furnizorii și beneficiarii. În acest fel, se obține acces rapid la datele cu privire la calitatea materialelor din piață, la prețurile lor etc.

„Folosim acum o varietate de softwareuri și aplicații digitale care ne facilitează planificarea și gestionarea proiectelor. Aceste instrumente permit o vizualizare mai clară a proiectelor, gestionarea sarcinilor și resurselor, permițând urmărirea facilă a progresului și comunicarea eficientă între membrii echipei"„ declară Președintele CONCELEX.

CONCELEX investește în profesionalismul echipei

Domeniul construcțiilor este, așa cum se știe foarte bine, unul dintre cele mai afectate de plecarea românilor la muncă în străinătate. Dar nu doar plecarea muncitorilor calificați în alte țări a afectat industria, ci și numărul tot mai mic al tinerilor care aleg să urmeze studiile în domeniul construcțiilor. Prin urmare, pentru a-și asigura resursa umană necesară pentru a derula în cele mai bune condiții contractele, compania se concentrează și pe recrutarea forței de muncă din străinătate.

„Ne dorim alături de noi profesioniști în domeniu, dar suntem dispuși să investim în formarea colegilor noștri și, astfel, să creștem profesionalismul echipei. Avem foarte multe cazuri de colegi care au crescut alături de noi, care s-au dezvoltat profesional, deși atunci când au intrat în echipă erau muncitori necalificați", detaliază Președintele CONCELEX.

Pentru a-și asigura resursa umană necesară pentru a derula în cele mai bune condiții contractele, CONCELEX se concentrează și pe recrutarea forței de muncă din străinătate

În cadrul echipei, există și colegi care s-au alăturat companiei acum 10-12 ani, din primii ani ai facultății de construcții. Au rămas în companie și au ocupat toate pozițiile, toate treptele ierarhice, iar acum coordonează echipe sau chiar divizii. Dorința de a face performanță individuală combinată cu lucrul în echipă sunt extrem de importante și reprezintă baza de creștere a echipei. În acest fel, CONCELEX se asigură că pune preț pe contribuția fiecărui om și respectă diversitatea.





Gala Premiilor de Excelență UTCB 2023

Activitatea CONCELEX a fost recunoscută recent și prin acordarea Diplomei de Recunoștință în cadrul Galei Premiilor de Excelență UTCB 2023. Compania rămâne alături de Universitatea Tehnică de Construcții București într-un parteneriat care motivează permanent în sensul îmbunătățirii calității educației și formării viitorilor profesioniști din acest domeniu.

„Atunci când acțiunile noastre sunt sprijin pentru oamenii care au plecat din calea războiului din Ucraina, suntem recunoscători că am putut contribui la funcționarea centrului de refugiați de la Universitatea Tehnică de Construcții București – UTCB. Aprecierile noastre merg către întreaga comunitate UTCB și către ASCB – Asociația Studenților la Construcții din București, pentru modul în care sunt zilnic alături de beneficiarii centrului", afirmă Președintele CONCELEX.



Singurul antreprenor carbon neutral

În plus, CONCELEX rămâne în continuare singurul antreprenor general „carbon neutral" din România. Compania neutralizează emisiile, investind într-un număr echivalent de credite de carbon asociate unui proiect care produce energie verde în urma captării și arderii biogazului. Fondurile sunt folosite pentru a cumpăra credite de carbon, fiecare fiind echivalent cu o tonă de CO2 emis. CONCELEX a ales un proiect care constă în reutilizarea energetică a biogazului dintr-un depozit de deșeuri. Acest proiect nu numai că generează beneficii legate de mediu, dar crește și nivelul de prosperitate în zona respectivă, prin crearea de locuri de muncă.

În ceea ce privește evoluția următoare, compania estimează o creştere substanțială a cifrei de afaceri pentru anul în curs, luând în considerare contractele în execuție şi termenele de finalizare, însă fără a lua în calcul posibilitatea contractării unor noi proiecte. În plus, ținând cont de numărul mare de licitații din piață, bazate pe finanțările din fonduri europene, PNRR sau bugetul de stat, managementul companiei estimează că industria va menține o evoluție ascendentă.

Activitatea CONCELEX a fost recunoscută recent și prin acordarea Diplomei de Recunoștință în cadrul Galei Premiilor de Excelență UTCB 2023


cit la sacra



CONSTRUCȚII



MANAGEMENTUL RESURSELOR

DOMENIUL CONSTRUCȚIILOR

GESTIONAREA RESPONSABILĂ A RESURSELOR CONTRIBUIE LA CONSOLIDAREA

unei imagini pozitive a industriei și la crearea unui viitor mai durabil pentru generațiile viitoare



Industria construcțiilor este unul dintre cei mai mari consumatori de resurse naturale și energetice, având un impact semnificativ asupra mediului înconjurător. Prin urmare, gestionarea eficientă a resurselor în acest domeniu devine crucială nu doar pentru profitabilitatea companiilor, ci și pentru reducerea amprentei ecologice și creșterea sustenabilității. Vă prezentăm așadar cât de important este managementul resurselor în construcții, precum și o serie de strategii și practici eficiente pentru optimizarea eficienței și sustenabilității în acest domeniu.





Importanța managementului resurselor în construcții

Managementul eficient al resurselor în construcții contribuie direct la eficiența costurilor și la creșterea profitabilității. O gestionare adecvată a materialelor și a echipamentelor reduce risipa și costurile asociate cu stocarea acestora, dar și cu achizițiile Prin planificarea și organizarea resurselor în mod eficient, se evită suprapunerea și ineficiențele, iar proiectele pot fi finalizate la timp și în limitele bugetare stabilite. Astfel, companiile de construcții pot obține un avantaj competitiv și pot maximiza profiturile.

Managementul eficient al resurselor în construcții contribuie direct la eficiența costurilor și la creșterea profitabilității

Reducerea risipei de materiale

Industria construcțiilor este cunoscută pentru generarea unei cantități mari de deșeuri. Gestionarea adecvată a resurselor implică reducerea risipei prin planificarea atentă a achizițiilor, a stocurilor și utilizarea eficientă a acestora pe șantier. Prin implementarea unor politici de gestionare a deșeurilor și reciclarea materialelor, se poate minimiza impactul asupra mediului și se pot obține economii semnificative de costuri.

Optimizarea utilizării energiei

Consumul de energie în construcții reprezintă o preocupare majoră, având în vedere nevoile de iluminat, încălzire, răcire și funcționarea echipamentelor. Managementul resurselor în acest sens implică utilizarea de surse de energie regenerabilă, instalarea de echipamente eficiente energetic și adoptarea unor practici de construcții cu un consum redus de energie. Aceste măsuri nu numai că reduc costurile operaționale, ci și contribuie la protejarea mediului.

Calitatea și siguranța construcțiilor

Managementul resurselor are un impact direct asupra calității și siguranței construcțiilor. Utilizarea materialelor de calitate și a echipamentelor adecvate, planificarea și supervizarea adecvată a proiectelor și asigurarea unei forțe de muncă bine pregătite și instruite sunt elemente esențiale pentru obținerea unor construcții de înaltă calitate și sigure. Prin gestionarea resurselor într-un mod responsabil și eficient, se asigură respectarea standardelor și regulamentelor de construcție, reducându-se astfel riscurile și îmbunătățindu-se calitatea finală a proiectelor.

Planificarea și controlul proiectelor

De asemenea, managementul resurselor joacă un rol crucial în planificarea și controlul proiectelor de construcții. Prin analiza și evaluarea adecvată a resurselor disponibile, se poate stabili o planificare eficientă a proiectului, se pot anticipa și gestiona riscurile și se poate asigura respectarea termenelor și bugetelor stabilite. Gestionarea eficientă a resurselor permite o monitorizare mai precisă a proiectului și o reacție rapidă în fața oricăror deficiențe sau probleme apărute pe parcursul construcției.

Managementul resurselor are un impact direct asupra calității și siguranței construcțiilor



Responsabilitatea socială și imaginea companiei

Managementul resurselor în construcții nu se limitează doar la aspectele economice și tehnice, ci are și o dimensiune socială. Companiile de construcții care adoptă practici responsabile și durabile în gestionarea resurselor își pot îmbunătăți imaginea și reputația în fața clienților, partenerilor de afaceri și comunității în care activează. Responsabilitatea socială devine o cerință tot mai importantă în societatea modernă, iar companiile care demonstrează un angajament în gestionarea sustenabilă a resurselor sunt percepute ca fiind mai credibile și mai atrăgătoare.





Strategii pentru gestionarea eficientă a resurselor

În acest context, vă prezentăm o serie de strategii pentru gestionarea eficientă a resurselor în construcții.

Planificarea și analiza resurselor

Un aspect esențial al managementului resurselor în construcții este planificarea adecvată și analiza riguroasă a resurselor disponibile. Aceasta implică estimarea precisă a necesarului de materiale și de echipamente,



planificarea etapelor de construcție și nominalizarea eficientă a resurselor umane. Printr-o evaluare și planificare atentă, se poate evita risipa și se pot identifica oportunități de economisire a costurilor și de optimizare a eficienței.

Utilizarea tehnologiei

Avansul tehnologic a adus numeroase instrumente și softuri care facilitează managementul resurselor în construcții. De la programe de planificare și urmărire a proiectelor, la soluții de monitorizare a consumului de energie și deținerea unui inventar digital al materialelor, aceste tehnologii pot oferi o perspectivă în timp real asupra resurselor disponibile și pot ajuta la identificarea rapidă a deficiențelor și a posibilelor riscuri.

De asemenea, managementul eficient al resurselor în construcții implică o comunicare bună și o colaborare strânsă între toți actorii implicați: arhitecți, ingineri, subcontractori, furnizori și personalul de pe șantier. Prin stabilirea unor canale de comunicare eficiente și prin împărtășirea informațiilor relevante, se poate evita suprapunerea resurselor, se pot rezolva problemele în mod rapid și se poate asigura o utilizare optimă a acestora.

Managementul eficient al resurselor în construcții implică o comunicare bună și o colaborare strânsă între toți actorii implicați: arhitecți, ingineri, subcontractori, furnizori și personalul de pe șantier

Utilizarea materialelor durabile și reciclabile

Pentru a promova sustenabilitatea în construcții, este important să se utilizeze materiale durabile și reciclabile. Astfel, se reduce dependența de materii prime finite și se minimizează cantitatea de deșeuri generate. Optarea pentru materiale ecologice, cum ar fi lemnul provenit din surse gestionate în mod durabil sau materialele reciclate, poate contribui la reducerea impactului asupra mediului înconjurător.

Eficiența energetică

O altă componentă cheie a sustenabilității în managementul resurselor în construcții este promovarea eficienței energetice în clădiri. Prin adoptarea unor soluții de izolare termică, instalarea de sisteme de iluminat eficiente și utilizarea de echipamente cu consum redus de energie, se poate reduce semnificativ consumul de energie al clădirilor și, implicit, impactul asupra mediului.

Managementul resurselor în domeniul construcțiilor este esențial pentru optimizarea eficienței și pentru sustenabilitatea acestui sector. Prin adoptarea strategiilor și practicilor eficiente prezentate în acest articol, companiile de construcții pot obține beneficii semnificative, cum ar fi economii de costuri, reducerea risipei de resurse și protejarea mediului înconjurător. În plus, gestionarea responsabilă a resurselor contribuie la consolidarea unei imagini pozitive a industriei construcțiilor și la crearea unui viitor mai durabil pentru generațiile viitoare.




PRODUCĂTOR
VeroTher
Probabil cel mai adevărat polistiren
POLISTIREN EXPANDAT
EPS: 50,60,70,80,100
GROSIMI: 20-200 mm
DEZVOLTARE IMOBILIARĂ

VEROTHERM

INVESTEȘTE ÎN EXTINDEREA CAPACITĂȚILOR DE PRODUCȚIE



VICENȚIU MOCANU, CEO VEROTHERM:

„Anul acesta vom deschide o nouă platformă industrială de aproximativ 20.000 mp, care ne va asigura o mai mare acoperire la nivel național și internațional”

VeroTherm, producător de polistiren şi mortare uscate din Râmnicu Vâlcea, a demarat anul acesta proiecte noi de investiții, cu precădere în amenajarea unor platforme industriale în zona limitrofă a Bucureștiului, între Balotești și Tunari, având ca obiectiv creșterea capacității de producție. Prin aceste investiții, compania vizează creșterea acoperirii pe plan local, dar și mărirea capacității de a livra pe plan extern. Momentan, cu facilitățile de producție și distribuție existente în Râmnicu Vâlcea, VeroTherm acoperă o rază de circa 400 de kilometri. Extinderea facilităților de producție va permite o creștere semnificativă a ariei de distribuție naționale, precum și a capacității de a exporta.



VeroTherm a demarat proiecte noi de investiții, cu precădere în amenajarea unor platforme industriale în zona limitrofă a Bucureștiului, având ca obiectiv creșterea capacității de producție


Ing. Vicențiu Mocanu,
General Manager VeroTherm

Noua platformă industrială va avea o suprafață de aproximativ 20.000 mp și va fi folosită pentru producția de polistiren, mortare uscate, lavabilă şi vopsea structurată. Mai mult decât atât, această nouă investiție se va traduce și în noi locuri de muncă, fiind estimat un necesar de circa 80 de angajați noi.





Fabrica din Râmnicu Vâlcea are în prezent o capacitate de producție de 750.000 de metri cubi de polistiren şi de 100.000 de tone de mortare uscate pe an, însă odată cu deschiderea fabricilor de lângă București, VeroTherm își va dubla capacitatea de producție.

„Ținând cont de faptul că anul trecut am investit aproximativ 1 million de euro în tehnologii de ultimă generație la nivel global, reușim să răspundem din punctul de vedere al calității produselor, precum și al volumelor dezvoltate, urmând ca în această perioadă să ne concentrăm pe dezvoltarea noilor fabrici de producție de lângă București", ne-a declarat domnul Ing. Vicențiu Mocanu, General Manager VeroTherm.



Investiții în retehnologizare și extinderea capacităților de producție

În ultimii ani, VeroTherm și-a concentrat foarte mult atenția spre investiții în retehnologizare, inovație, eficiență energetică, mărirea flotei de camioane și, mai nou, în extinderea capacităților de producție, pentru anul în curs, compania bugetând o investiție de aproximativ 5 milioane de euro.

„Toate aceste investiții au rolul de a consolida poziția noastră pe piața locală și de a susține demersurile de a fi cât mai atractivi pentru piața externă. În prezent, societatea livrează în Bulgaria, Franța și Italia, însă obiectivul este ca VeroTherm să aibă o creștere sustenabilă, ceea ce presupune o foarte mare atenție acordată investițiilor în calitate, eficiență și inovație", precizează domnul Mocanu.

În continuare, compania vizează dezvoltarea pieței la export, aflându-se în prezent în discuții avansate cu potențiali parteneri strategici, atât în Italia, cât și în Bulgaria. Totodată, investițiile curente în mărirea capacității de producție cu noua fabrică de lângă București va deschide cu siguranță oportunități și pe alte piețe europene.

Legat de planurile de dezvoltare pe piața din Italia, VeroTherm este în căutarea unor parteneri de încredere cu care să înceapă colaborare, studiind, în același timp, orice oportunitate care să răspundă obiectivelor de business ale companiei.

VeroTherm și-a concentrat foarte mult atenția spre investiții în retehnologizare, inovație, eficiență energetică, mărirea flotei de camioane și extinderea capacităților de producție



energenta® polymers srl

Partener al industriei materialelor plastice și al comerțului cu materiale de construcții

energenta polymers srl România este un partener de afaceri de încredere și cu experiență în importul și distribuția materiilor prime (granule EPS) pentru producătorii de polistiren expandat.

Borsos Tomas Str. 22
540065 Târgu Mureș
Romania

Telefon: +40 745 698 212
ovidiu.grozescu@energenta.ro

www.energenta-polymers-srl.de/ro/



Inovație marca VeroTherm

O atenție crescută este acordată în continuare produselor inovatoare. Unul dintre cele mai noi produse VeroTherm, încă neexploatat în piață, este polistirenul grafitat. Acesta este un tip special de polistiren care conține particule de grafit, ceea ce îi conferă proprietăți termoizolante și conductive mai bune decât în cazul polistirenului obișnuit, acest tip de polistiren fiind folosit în special în scopul izolării termice.



Conținutul de grafit are capacitatea de a reflecta și dispersa mai eficient radiația termică, ceea ce îl face mai performant în ceea ce privește reducerea transferului de căldură. Totodată, acest tip de polistiren este mai rezistent la foc în comparație cu alte tipuri de polistiren, deoarece particulele de grafit pot încetini propagarea flăcărilor.

Pe lângă polistirenul grafitat, urmează să fie lansat pe piață un alt produs inovator pe plan internațional, care o să revoluționeze toată piața de polistiren expandat.

Managementul VeroTherm acordă o atenție deosebită evoluției pieței actuale și analizează fiecare oportunitate

VeroTherm ca dezvoltator imobiliar

Proiectele imobiliare din Craiova și București își continuă dezvoltarea conform previziunilor și strategiei stabilite. În acest sens, compania a achiziționat un nou teren de aproximativ 40.000 mp pentru extinderea cartierului VeroTherm Villas din Craiova cu încă 300 de case individuale.

Managementul companiei acordă o atenție deosebită evoluției pieței actuale și analizează fiecare oportunitate, dar și posibili factori de risc, de câțiva ani, strategia de business a VeroTherm având o puternică componentă în ce privește dezvoltarea și implementarea de proiecte green.

„Ne dorim să fim aliniați cu tendințele globale în ceea ce privește reducerea emisiilor de dioxid de carbon, eficiența energetică și protejarea mediului înconjurător. Am finalizat o primă etapă a proiectului nostru green care a constat în mare parte în montarea de panouri fotovoltaice la fabrica pe care o deținem în Râmnicu Vâlcea, dar și a unei stații cu încărcare rapidă pentru mașini electrice și plug-in hibrid", afirmă Managerul General VeroTherm.

Prima etapă s-a realizat în totalitate din investiții proprii și urmează să fie finalizată și etapa a doua, până în primăvara anului viitor. Ambele faze ale acestui proiect vor cuprinde în total 420 de panouri fotovoltaice cu o capacitate instalată de 150kw. Strategia prevede astfel crearea unui mecanism de independență energetică pentru unitățile de producție, acest lucru însemnând, pe de-o parte, obținerea de energie electrică din surse verzi pentru consum propriu, dar și stocarea energiei neconsumate în baterii pentru menținerea în funcțiune a consumatorilor vitali.







Valorile VeroTherm

În cadrul VeroTherm, angajații sunt o resursă valoroasă, fapt arătat de rata de retenție a angajaților, care este foarte crescută. Se încurajează un mediu de lucru bazat pe colaborare, echilibru, recunoaștere a performanțelor și sprijin reciproc. Compania se implică activ în dezvoltarea profesională a angajaților, oferind beneficii și facilități, organizând periodic cursuri specifice și promovând norme și valori menite să susțină cultura organizațională.

Protecția mediului este o altă direcție strategică pentru companie. VeroTherm este reciclator final de mediu în domeniul polistirenului și printre puținii producători de EPS care deține certificatul CAM pentru piața din Italia. Acest certificat atestă faptul că pentru piața italiană, compania reintroduce în circuitul comercial o cantitate de minim 10% EPS reciclat.

VeroTherm este reciclator final de mediu în domeniul polistirenului și printre puținii producători de EPS care deține certificatul CAM pentru piața din Italia

VeroTherm în cifre

Din perspectivă financiară, trebuie menționat faptul că în 2022 cifra de afaceri a companiei a crescut cu 20% față de anul precedent și a atins o valoare de aproximativ 12 milioane de euro, în timp ce profitul operațional net a ajuns la aproape 1 milion de euro, în condițiile în care VeroTherm a investit anul trecut peste 1 milion de euro în utilaje noi și în proiecte de eficientizare energetică.

„Pentru anul în curs, observăm o scădere moderată a ciferelor față de anul 2022, pe fondul creșterii inflației, instabilității geopolitice și a escaladării prețurilor în diferite segmente din piață, însă compania noastră își continuă strategia, urmărind cu atenție evoluția pieței, gata să ofere, ca și până acum, produse și soluții adaptate provocărilor și oportunităților



clienților și partenerilor", a declarat, în încheiere, Ing. Vicențiu Mocanu, General Manager VeroTherm.





INDUSTRIE

99 DE A



BETA SA,

ANI DE EXPERIENȚĂ ÎN PRODUCȚIA DE ECHIPAMENTE SUB PRESIUNE

COMPANIA ESTE RECUNOSCUTĂ LA NIVEL LOCAL ȘI INTERNAȚIONAL

pentru profesionalism și calitatea produselor sale

BETA SA a fost înființată în anul 1925 sub denumirea de „Ateliere de Întreținere a Căilor Ferate" în zona industrială Buzău, având 19 angajați, scopul principal fiind furnizarea de echipamente și piese de schimb pentru giganții industriali din zona Buzăului. În 1991, când a devenit societate pe acțiuni, compania și-a schimbat denumirea în BETA și a început să-și construiască un nume național și internațional. După o perioadă de 33 de ani de investiții continue, compania a devenit un brand în domeniul producției de echipamente sub presiune.



În prezent, BETA SA este producător de echipamente sub presiune, lider pe segmentul de piață în care activează, și anume Petrol și Gaze (industria chimică), Industria petrochimică și chimică și Industria energetică și nucleară. Compania are aproape 100 de ani de experiență în producție și livrează echipamentele sale în peste 50 de țări.

Pentru producătorii de echipamente din industria Petrochimică și Energetică, ultimii ani au fost caracterizați printr-o evoluție de excepție, întrucât pandemia a adus cu sine o oprire aproape generală, oprire ce a condus la o retehnologizare a domeniilor producătoare. În plus, criza energetică a grăbit anumite investiții, datorită nevoii nou create.

„Prin intermediul războiului din Ucraina, război care a redesenat harta consumatorilor de energie, dar și pe cea a producătorilor de echipamente, s-au înțeles problemele pe care le avea Europa, și nu numai, din pricina dependenței față de Rusia. Putem spune că s-a pierdut o bucată din piață prin ieșirea Rusiei și a Ucrainei din circuit, dar acest război a creat și noi oportunități", ne-a declarat dl. Radu Constantin Ungureanu, Director General BETA SA.

BETA SA este producător de echipamente sub presiune, lider pe segmentul de piață în care activează





BETA SA profită de oportunitățile din piață

Pentru BETA SA, provocarea recentă cea mai importantă a fost cea legată de creșterea prețului la energia electrică, fapt ce a dus la o scumpire nemaiîntâlnită a materiei prime folosite (oțel). Producția de echipamente este un domeniu fluctuant, în care lead time-ul lung duce la o predictibilitate scăzută, dar și la un risc foarte mare. În plus, schimbările climatice care au dus către măsuri din partea guvernelor către zona „green" au influențat toate aceste modificări și BETA s-a poziționat pe această traiectorie prin acapararea de know-how în domeniul energiei verzi și al recuperării de energie.

Acest interes marcat pentru energia verde va duce în mod inevitabil la apariția de oportunități de creștere foarte mare, la remodelarea vechilor tehnologii, dar va crea și oportunități de care compania BETA SA se pregătește să profite din plin.

„BETA este o companie care investește permanent, stabilind ca priorități pentru viitor investițiile în sisteme informatice de urmărire, control și îmbunătățire. Aceste sisteme fac parte din planul de digitalizare a companiei noastre, urmărind să rămânem un model de urmat pentru competitorii din piață, nu doar pentru calitatea și competitivitatea de care dăm dovadă, ci și pentru acest mod modern de management al tuturor proceselor din cadrul companiei", precizează dl. Radu Constantin Ungureanu.



BETA SA se pregătește să profite din plin de oportunitățile apărute în piață în urma remodelării vechilor tehnologii

RTD Group

RTD Group Headquarter
Via dei Roveri 34,
36011 Arsiero (VI)
T +39 0445 741420
F +39 0445 712368
info@rtdgroup.com
sales@rtdgroup.com

RTD Group represents the union of two solid companies, RTD Forge and ITF Italian Forge, specialized in the production of rolled rings supplied in rectangular or shaped sections in accordance with a design, as well as making flanges, forged discs and other free-forging parts.











Portofoliul de produse

BETA SA este recunoscută la nivel local, dar și internațional, pentru calitatea pe care o livrează în produsele sale, destinate cu preponderență industriei chimice, petrochimice, de energie, industriei cimentului, mediu, celuloză și hârtie etc. În prezent, principalele produse incluse în gama de fabricație includ recipiente sub presiune, coloane, reactoare, schimbătoare de căldură, SKID-uri, camere de decompresie și fascicule de tuburi, răcitoare de aer, rezervoare, condensatoare. Practic, BETA acoperă toată gama de echipamente sub presiune fabricate din oțel carbon, oțel slab, mediu și înalt aliat, oțel inoxidabil, duplex, superduplex, oțel placat, 15NiCuMoNb5-6-4 (WB36), P91, iar pentru toate echipamentele executate, compania oferă servicii de proiectare mecanică și de întocmire a documentației de execuție în conformitate cu cerințele ASME și EN.

În ultimii zece ani, BETA a investit enorm, fiind în acest moment una dintre cele mai tehnologizate companii din țară în acest sector. În plus, în luna august, compania va încheia o investiție cu echipamente de ultimă generație în valoare de circa 2 milioane de euro. Această investiție va spori eficiența din punct de vedere al prelucrărilor mecanice realizate, dar și din punct de vedere al complexității acestor prelucrări.



Pentru toate echipamentele executate, compania oferă servicii de proiectare mecanică și de întocmire a documentației de execuție în conformitate cu cerințele ASME și EN

Producția anuală din cadrul BETA SA

În momentul de față, producția anuală în cadrul companiei este de circa 10.000 de tone, dar variază destul de mult (circa 25%), în funcție de complexitatea echipamentelor, care, de cele mai multe ori, sunt echipamente unicat. BETA dispune de un spațiu generos dedicat producției și depozitării, în condițiile în care în acest an a fost încheiat contractul de închiriere dintre BETA SA și Heurtey Petrochem, contract ce s-a derulat timp de 10 ani. Prin urmare, spațiul dedicat producției și depozitării s-a dublat.

Cu toate acestea, trebuie ținut cont de faptul că industria echipamentelor sub presiune este supusă modificărilor apărute la nivel global, ceea ce înseamnă că singura



BETA dispune de un spațiu generos dedicat producției și depozitării, în urma încheierii contractului de închiriere cu Heurtey Petrochem







constantă este, până la urmă, doar schimbarea. În acest sens, pentru BETA, cel mai important lucru este legat de implementarea planului de contingență care va fi creat și care va fi actualizat lunar, în funcție de variația anumitor parametri.

Acest plan va avea 2 scenarii – worst case scenario – scenariul cel mai pesimist, dar și best case scenario – scenariul cel mai optimist, iar succesul acestui plan depinde de momentul în care se anticipează intrarea în unul dintre aceste scenarii și măsurile care se impun.

„Domeniul nostru de activitate este un domeniu unde spațiul contează foarte mult datorită faptului că producem echipamente de dimensiuni mari, iar această mărire a spațiului a permis investiții în echipamente noi. Compania are capacitatea în acest moment de a produce utilaje cu diametre de 6 m, de o lungime de peste 70 m și o greutate totală mai mare de 300 de tone", menționează dl. Ilie Petre, Directorul Comercial.

Strategia de marketing și prezența pe piață

Compania BETA lucrează în proporție de 90% pentru pieţele externe, având ca parteneri firme de inginerie/contractori generali. Partenerii tradiționali sunt din Europa și SUA, dar și din Africa de Sud și Singapore. Pentru BETA SA, preocuparea continuă este aceea de a dezvolta parteneriate de afaceri pe termen lung cu firme de renume care acționează pe piața europeană și mondială.

Este important de menționat faptul că BETA se află în plin proces de extindere a colaborării cu parteneri care acționează în sectorul de producere a energiei, în special tamburi de abur. Prin urmare, societatea a stabilit un plan de investiții pentru a crește capacitatea de roluire până la cca. 150 mm (de la 90 mm, cât este în prezent), investiție care poate deschide noi oportunități de colaborare.

În concluzie, pentru BETA SA, anul 2022 a fost un an bun, care a adus o creștere a numărului de comenzi înregistrate, ceea ce a presupus investiții suplimentare, dar și angajări noi. 2023 se pare că va fi un an de tranziție pozitivă prin schimbările aduse la nivel de top management, care vor fi urmate și de alte schimbări la nivel organizațional și managerial.

„Odată cu aducerea mea la cârma acestei companii, de la cârma unei alte companii cu capital italian (actualul Director General BETA SA este fostul General Manager al companiei

BETA se află în plin proces de extindere a colaborării cu parteneri care acționează în sectorul de producere a energie, în special tamburi de abur



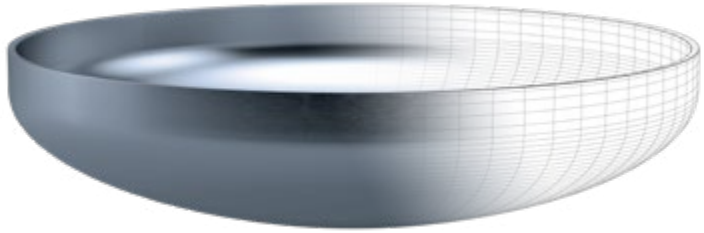
ASO Cromsteel SA) vor urma proiecte noi care vor pune în evidență experiența oamenilor pe care i-am găsit în această companie, dar care va fi dublată și de sisteme noi de management pe care deja le implementăm”, mai spune Radu Constantin Ungureanu.

KÖNIG + CO. | FORMING KNOW-HOW

KÖNIG + CO. GmbH
Obere Industriestraße 24-26
D-57250 Netphen
Germany
Phone: +49 2738 / 601 - 0
E-Mail: info@koenig-co.de



Company information:
KÖNIG + CO. GmbH is a family owned-managed company with a history of ninety years which is producing Heads, Cones and Special Pressed Parts. By the right mixture of “forming know-how”, highly skilled employees and outstanding production techniques, we have developed into a worldwide leading manufacturer for many Industries. With our unique tool stock for heads made by deep drawing we offer our customers nearly all head shapes in a diameter range of 21.3 mm to 2100 mm and a wall thicknesses of 2 mm to 200 mm. By Dishing and Flanging we can form single-piece heads with a diameter of up to 8200 mm, a wall thickness of up to 120 mm and a maximum weight of 30 tons. Together with our team of more than 240 employees, we are looking forward to a successful cooperation with our customers. www.koenig-co.de.





Evoluția din ultimii 3 ani a demonstrat tuturor că cea mai importantă calitate a unei companii este flexibilitatea, dar și adaptabilitatea la toate situațiile „neprevăzute”



Radu Constantin Ungureanu
Directorul General BETA SA

BETA SA, o companie flexibilă

Din perspectiva BETA SA, anul 2023 va fi marcat de schimbări majore, în condițiile în care supraviețuiesc și evoluează corespunzător doar afacerile care știu să fie îndeajuns de flexibile pentru a se redimensiona în orice moment.

Evoluția din ultimii 3 ani a demonstrat tuturor că cea mai importantă calitate a unei companii este flexibilitatea, dar și adaptabilitatea la toate situațiile „neprevăzute”. Astfel, pandemia urmată imediat de războiul din Ucraina, care a condus la criza energetică, a fost urmată îndeaproape de criza financiar - bancară, care aduce cu sine o criză imobiliară.

„Toată această perioadă duce la un sens de circumspecție și de aceea toți managerii de top sunt foarte atenți când văd creșteri foarte mari, pentru că aceste creșteri foarte mari de azi pot fi urmate de scăderi bruște, de amplitudine mare. Frumusețea vieții, dar și a mediului de business, este faptul că avem această curbă sinusoidă, pentru că fără ea, avem o linie dreaptă, iar acolo unde linia e dreaptă înseamnă că motoarele (inimile) s-au oprit”, a concluzionat Directorul General BETA SA, dl. Radu Constantin Ungureanu.





RETAIL

CBA NORD-VEST,
INOVAȚIE ȘI EFICIENȚĂ ÎN RETAIL



COMPANIA URMEAZĂ UN TREND ASCENDENT

atât în ceea ce privește numărul de clienți, cât și vânzările înregistrate

CBA Nord-Vest este o companie dinamică și inovatoare din regiunea de nord-vest a României, cu o bogată experiență în domeniul distribuției de mărfuri și servicii pentru retail. Înființată în anul 2002, prin asocierea a 8 companii de retail locale, compania a avut inițial ca obiectiv realizarea de achiziții comune pentru a obține avantaje în furnizarea produselor.



CBA Nord-Vest își adaptează în permanență sortimentația, introducând permanent SKU-uri noi, mai ales de la furnizori interni, de pe plan local

În momentul de față, CBA Nord-Vest este în plin proces de continuare a procesului de extindere. Ultimul magazin inaugurat se află în Cluj și urmează un trend ascendent, atât în ceea ce privește numărul de clienți, cât și vânzările înregistrate. Compania estimează că acest trend se va menține și în continuare, pentru o perioadă de cel puțin doi ani. Pe lângă „maturizarea" magazinului din Cluj, societatea a reușit să își extindă suprafețele de vânzare ale magazinelor din Arad și Oradea, acțiuni care au adus plusul scontat într-un timp relativ scurt.









În paralel cu extinderile amintite, CBA Nord-Vest își adaptează în permanență sortimentația prin delistarea produselor neperformante și introducerea de SKU-uri noi, mai ales de la furnizori interni, de pe plan local.

„Modelul de business tip C&C al CBA Nord-Vest, dar și spațiile existente limitează creșterea numărului de SKU-uri listate mai sus de 8.000. În plus, este cunoscut faptul că în piața FMCG, brandurile marketate atrag clienții și implicit rulajele. Chiar dacă acest lucru rămâne valabil și în cazul CBA, trebuie menționat și faptul că, odată cu creșterea cifrei de afaceri a companiei, ponderea mărcilor proprii a rămas constantă", ne-a declarat domnul Laszlo Leber, Director Național Vânzări.

CBA Nord-Vest au reușit să se impună prin politici comerciale adaptate cerințelor și preferințelor clienților

Soluția ta zilnică!
A mindennapok megoldása!
CBA

CBA Nord-Vest se impune prin politici comerciale corecte

Având în vedere lupta din ce în ce mai acerbă pentru atragerea clienților, compania a venit în întâmpinarea nevoilor partenerilor, atât consumatori, cât și revânzători, cu promoții foarte atractive. Pe lângă aceste promoții, CBA Nord-Vest își adaptează constant politica de prețuri în așa fel încât partenerii să fie tratați corect și să aleagă pe termen lung un parteneriat sigur.

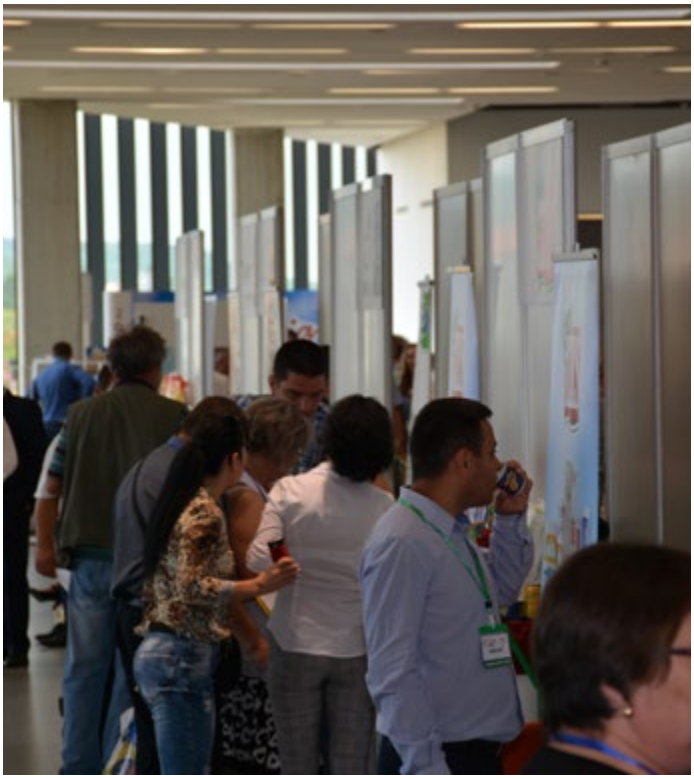
Pe o piață în continuă schimbare, caracterizată de o scădere a ponderii retailului tradițional, magazinele CBA Nord-Vest a reușit să se impună prin politici comerciale adaptate cerințelor și preferințelor clienților. Compania se remarcă în continuare prin gama sa largă de produse marcă proprie, atenția acordată produselor cu temperatură controlată, prețurile competitive în funcție de cantitate, programului de fidelizare a revânzătorilor și capacității sale de a lua decizii rapide pentru a se adapta cerințelor pieței.

CBA Nord-Vest rămâne așadar un partener de încredere în regiune, oferind soluții eficiente și inovatoare pentru industria de retail. Prin angajamentul față de calitate și excelență, compania continuă să se dezvolte și să-și consolideze poziția pe piață, adaptându-se mereu la nevoile și tendințele în evoluție ale industriei.





În fiecare an, membrii departamentului de achiziții participă la târgurile de profil din Europa: ANUGA, IAAW, ISM, PLMA, SIAL



Importanța acordată mărcilor proprii și băuturilor

Având în vedere că mărcile proprii reprezintă aspectul diferențiator esențial în acest domeniu de activitate, compania acordă o atenție specială acestei categorii. Astfel, se lucrează în mod continuu la creșterea numărului de SKU-uri private label.

Pe lângă atenția deosebită acordată mărcilor proprii, un vector important în dezvoltarea cifrei de afaceri a fost reprezentat de categoria de băuturi, categorie care a dus un plus consistent, atât în vânzarea magazinelor proprii, cât și pentru canalul de trading. Pe termen lung, compania mizează pe un trend ascendent al acestei categorii, odată cu creșterea veniturilor și standardelor în rândul consumatorilor.

Pentru o politică comercială coerentă și eficientă pe termen mediu și lung este necesar ca CBA să rămână la curent cu tendințele piețelor internaționale. Prin urmare, în fiecare an, membrii departamentului de achiziții participă la târgurile de profil din Europa – ANUGA, IAAW, ISM, PLMA și SIAL.

CBA Nord Vest și comunitatea

Pentru a răsplăti comunitatea din care face parte, în fiecare an CBA Nord-Vest se implică în acțiuni sociale și sportive de masă sau chiar de performanță.

„Vorbim despre proiecte care presupun fie acordarea de pachete alimentare locuitorilor satelor mai izolate, sprijinirea mai multor competiții sportive școlare sau de masă sau parteneriate în cadrul diferitelor acțiuni organizate de fundații locale. Nu în ultimul rând, suntem chiar mândri că sigla CBA poate fi văzută și pe echipamentul echipei de fotbal UTA Arad", conform reprezentantului companiei.

CBA se focusează, de asemenea, pe bunăstarea angajaților. Conștienți fiind că, pentru a performa, este nevoie de o echipă competentă și motivată, compania acordă o atenție deosebită mediului de lucru. Pe lângă modul de salarizare motivant, cei 230 de angajați ai companiei beneficiază de tichete de masă, asigurări de sănătate private, transport gratuit, pachete cadou de Sărbătorile Pascale și Crăciun, abonament la sala de fitness și multe alte mici surprize pe parcursul anului.

CBA se focusează, de asemenea, pe bunăstarea angajaților, fiind conștienți că, pentru a performa, este nevoie de o echipă competentă și motivată





CBA Nord-Vest a trebuit, asemenea multor companii din România, să facă față recent unor provocări numeroase și nemaiîntâlnite



Performanțe financiare

Deși anul 2021 a fost oarecum mai liniștit, comparativ cu anul pandemic 2020, ultimele 18 luni au pus compania în fața unor noi provocări. Incertitudinile numeroase apărute în multe privințe, evoluția prețurilor, provocările logistice pe partea achizițiilor, dar și aplicarea unei politici comerciale adecvate vremurilor tulburi au fost numai câteva dintre aceste provocări cărora compania a trebuit să le răspundă.

„Privind în urmă, rezultatele confirmă că CBA Nord-Vest s-a folosit cu brio de experiența necesară în vederea luării unor decizii corecte și la timp, pe toate palierele. Astfel, s-au investit peste 600.000 de euro în proiecte de extindere, modernizare, informatizare, dar și în construirea unui parc fotovoltaic de 400 KW". Evoluția financiară a firmei pe anul 2022 a marcat obținerea unei cifre de afaceri de 45,9 milioane de euro, în creștere cu 16,8% față de 2021. Pentru acest an, estimăm o creștere între 15-20%, bineînțeles, luând în calcul procentele de inflație aferente perioadei pe care o traversăm", a declarat, în încheiere, domnul Laszlo Leber, Director Național Vânzări.


CBA
www.cbanordvest.ro
privatmagazine.ro
www.cbanordvest.ro



PRODUCĂTORI



REND FURNITURE,

PERȚI ÎN MOBILIER PERSONALIZAT
PENTRU HORECA

PORTOFOLIUL COMPANIEI CUPRINDE DIVERSE TIPURI DE scaune, mese, canapele, baruri, mobilier de terasă, umbrele personalizate și alte accesorii specifice



TREND FURNITURE are o istorie bogată și o tradiție solidă în furnizarea de soluții de mobilier pentru industria HoReCa, anul acesta împlinind 20 de ani de activitate. Compania a devenit un jucător important în acest domeniu datorită abordării sale inovatoare și a focusului pe satisfacerea nevoilor clienților. Prin dezvoltarea unor strategii și modele de business adaptate industriei HoReCa, TREND FURNITURE a reușit să ofere soluții complete de amenajări interioare și mobilier, câștigând încrederea clienților și consolidându-și poziția pe piață.

TREND FURNITURE oferă în prezent o gamă variată de servicii clienților din industria HoReCa. Aceste servicii includ consultanță în design și amenajare interioară, producție de mobilier customizat, furnizarea de mobilier profesional pentru diferite spații HoReCa, precum restaurante, cafenele, hoteluri etc.

„Gama de produse comercializate pentru segmentul HoReCa cuprinde diverse tipuri de scaune, mese, canapele, baruri, mobilier de terasă, umbrele personalizate și alte accesorii specifice. Caracteristicile distinctive ale produselor TREND FURNITURE includ designul inovator, calitatea superioară a materialelor utilizate și atenția acordată detaliilor", ne-a declarat dl. Vlad Florea, Director General TREND FURNITURE.

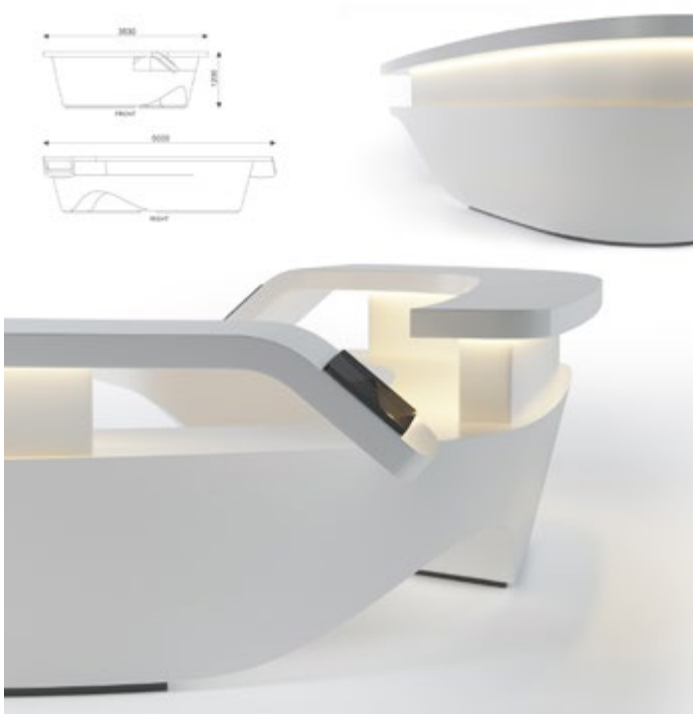
TREND FURNITURE oferă în prezent o gamă variată de servicii în ceea ce privește mobilierul clienților din industria HoReCa





TREND FURNITURE urmărește tendințele de design și sustenabilitate

În ultimul timp, piața HoReCa a suferit schimbări semnificative, în special ca urmare a evoluției tehnologiei și a preferințelor clienților în continuă schimbare. TREND FURNITURE se adaptează la aceste schimbări și tendințe prin monitorizarea atentă a pieței și a nevoilor clienților. Compania investește în cercetare și dezvoltare pentru a dezvolta produse și soluții inovatoare, menite să răspundă cerințelor și preferințelor actuale ale clienților. Strategiile utilizate includ colaborarea strânsă cu clienții, urmărirea tendințelor de design și de sustenabilitate, precum și flexibilitatea în adaptarea la cerințele individuale ale fiecărui proiect.



Estimările privind dezvoltarea TREND FURNITURE se bazează pe abordarea proiectelor prin intermediul unor soluții şi produse complet noi introduse pe piața locală, care provin din zona de Sustainability, Green Products, Recycled Materials, Eco Materials, Carbon Footprint Reduction.

„Ne dorim ca până la finalul anului să devenim furnizorul din România cu cea mai variată gamă de produse profesionale de mobilare din zona aceasta. În plus, vom acorda o atenție specială designerilor şi arhitecților cărora li se pun la dispoziție prin platforma TREND FURNITURE resurse importante pentru a putea să dezvolte proiecte din zona HoReCa, indiferent de complexitatea lor", afirmă dl. Vlad Florea.

Un partener puternic pentru arhitecți și designeri

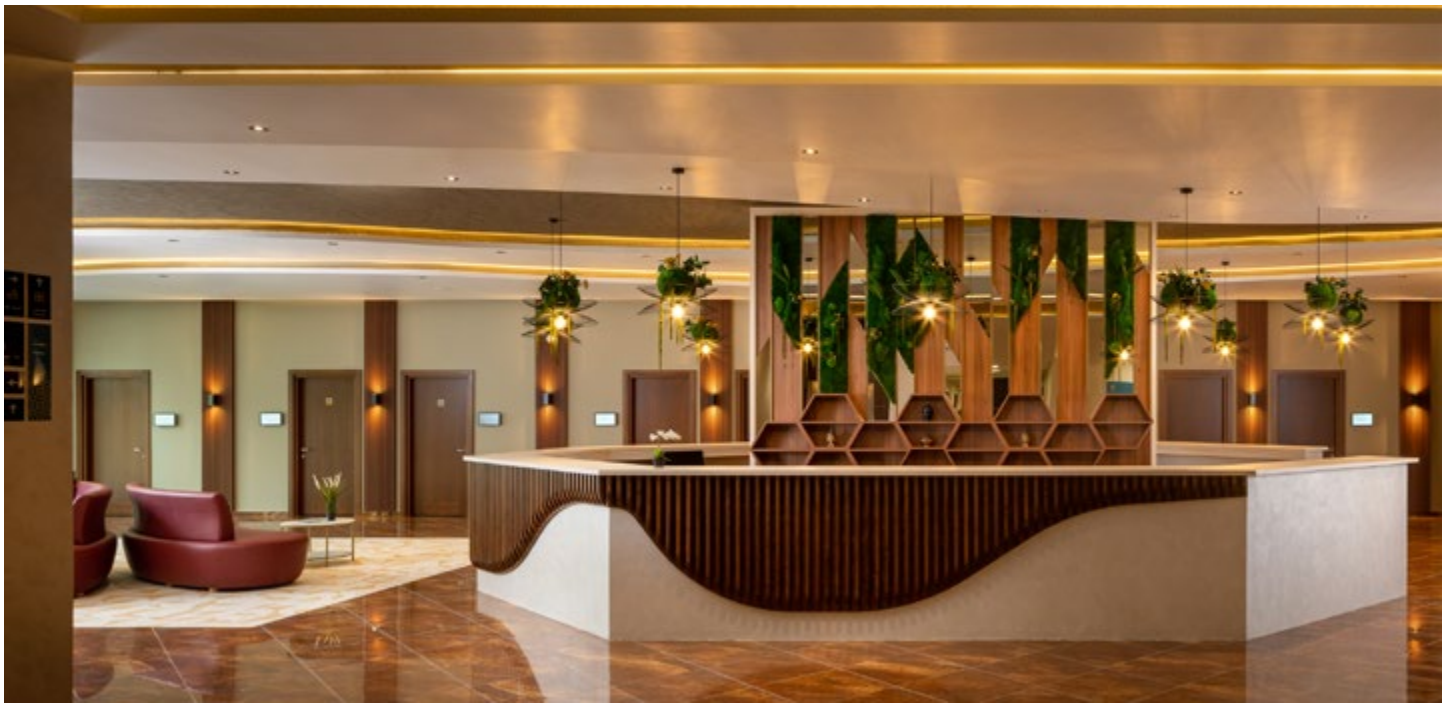
Practic, prin colaborarea cu TREND FURNITURE, orice arhitect/designer va avea un partener puternic, care să îi pună la dispoziție resurse importante în ceea ce priveşte o gamă de produse profesionale completă, adaptată oricăror cerințe de buget și termen de implementare, o echipă de proiectare şi producție specializată şi experimentată în producerea şi implementarea de proiecte personalizate cu materiale şi soluții diverse, o bibliotecă de resurse şi mostrare, samples, finisaje, materiale din care să poată face selecția soluțiilor dorite.

Compania deține în momentul de față două showroom-uri localizate unul în București și unul în Cluj, unde se află și fabrica. Acestea oferă o experiență specială clienților, prezentând o varietate de produse și soluții de mobilier într-o atmosferă inspirațională. Detaliile specifice despre showroom-uri se găsesc pe pagina de internet www.trendfurniture.ro.

TREND FURNITURE deține în momentul de față două showroom-uri localizate unul în București și unul în Cluj

Mobilierul personalizat joacă un rol important în amenajările HoReCa, deoarece oferă clienților posibilitatea de a-și crea un spațiu unic și adaptat nevoilor lor specifice. Acest tip de mobilier aduce beneficii precum maximizarea eficienței spațiului, crearea unui design distinctiv și personalizat, asigurarea confortului și a atmosferei dorite și alinierea cu imaginea și valorile brandului.





Etapele procesului de amenajare

Etapele principale ale unui proces de amenajare HoReCa includ consultanța inițială, proiectarea și vizualizarea conceptului, producția și instalarea mobilierului, precum și furnizarea de servicii post-instalare și de întreținere. TREND FURNITURE a furnizat până acum soluții de mobilier pentru numeroase proiecte din industria HoReCa. Exemple recente pot include amenajarea unui restaurant cu un design modern și ergonomic, echiparea unei cafenele cu mobilier confortabil și funcțional sau furnizarea de mobilier personalizat pentru un hotel de lux.

În astfel de proiecte pot apărea diverse dificultăți, cum ar fi restricțiile de spațiu, cerințele speciale ale clienților sau termene strânse. Cu ajutorul echipei sale de profesioniști și a experienței acumulate, TREND FURNITURE depășește aceste provocări prin planificare atentă, flexibilitate și colaborare strânsă cu clienții pentru a livra rezultate de calitate.

În prezent, compania are în plan relocarea întregii activități într-o nouă fabrică. Aceasta se va construi pe un teren proprietate a firmei, aflat în vecinătatea actualei unități de producție. În acest sens, a fost finalizat proiectul a cărei implementare va necesita o investiție de circa 3 milioane de euro şi va permite dublarea spațiului de producție.

„Momentan se caută oportunități de finanțare. Va fi un proiect complex care va cuprinde un spațiu de producție de 2.000 mp, un spațiu de depozitare de 2.000 mp, birouri – 1.000 mp şi showroom – 1.000 mp. Va fi o clădire în care se va pune foarte mult accent pe eficiență energetică", precizează Directorul General.

TREND FURNITURE se remarcă prin planificare atentă, flexibilitate și colaborare strânsă cu clienții pentru a livra rezultate de calitate

O echipă de profesioniști în domeniu

În potențialii angajați, TREND FURNITURE caută valori precum pasiunea pentru design și calitate, creativitatea, atenția la detalii și abilitățile de comunicare și colaborare. Compania oferă un mediu de lucru atractiv și stimulant prin crearea unei culturi organizaționale pozitive, dezvoltarea profesională a angajaților, implicarea acestora în procesul decizional și recunoașterea rezultatelor remarcabile.

Echipa TREND FURNITURE este formată din profesioniști cu experiență în domeniul designului și amenajărilor interioare, care colaborează strâns cu clienții pentru a crea soluții personalizate și de calitate.







Previziuni optimiste

În ultimul an, TREND FURNITURE a înregistrat o evoluție pozitivă în ceea ce privește performanțele financiare și volumul de activitate. Această evoluție a fost influențată de strategiile de creștere implementate de companie, regândirea modelului de business și extinderea pe piață. De asemenea, adaptarea la schimbările și tendințele din industria HoReCa, precum și livrarea de soluții inovatoare și de calitate, au contribuit la succesul companiei în ultimul an, acesta fiind cel mai bun din istoria companiei.

Segmentul de clienți Key Account a reprezentat un motor de creştere a cifrei de afaceri prin livrarea celor mai mari proiecte de advertising furniture (mobilier de terasă, soluții de umbrire şi umbrele personalizate) pentru companii mari, care activează în domenii precum producători de bere, producători şi distribuitori de vin şi băuturi spirtoase sau lanțuri de benzinării. Proiectele din zona SPA, care au cunoscut o dezvoltare accelerată în ultimii doi ani au fost, de asemenea, o direcție importantă de creştere.

„Pentru anul 2023, TREND FURNITURE are previziuni optimiste în ceea ce privește performanțele financiare. Compania estimează o consolidare a avansului înregistrat în anul anterior și o creștere a afacerilor până la 32 de milioane de lei. Previziunile se bazează pe continuarea dezvoltării de soluții și produse inovatoare, adaptate cerințelor clienților și tendințelor de pe piață, precum și pe extinderea prezenței pe piața internațională", a declarat, în încheiere, dl. Vlad Florea, Director General TREND FURNITURE.

Segmentul de clienți Key Account a reprezentat un motor de creştere a cifrei de afaceri prin livrarea celor mai mari proiecte de advertising furniture pentru companii mari




IT



INTELIGENȚA ARTIFICIALĂ ÎN AFACERI, PRO SAU CONTRA?

DEȘI EXISTĂ AVANTAJE INCONTESTABILE ALE INTEGRĂ ÎN PRACTICILE DE MANAGEME

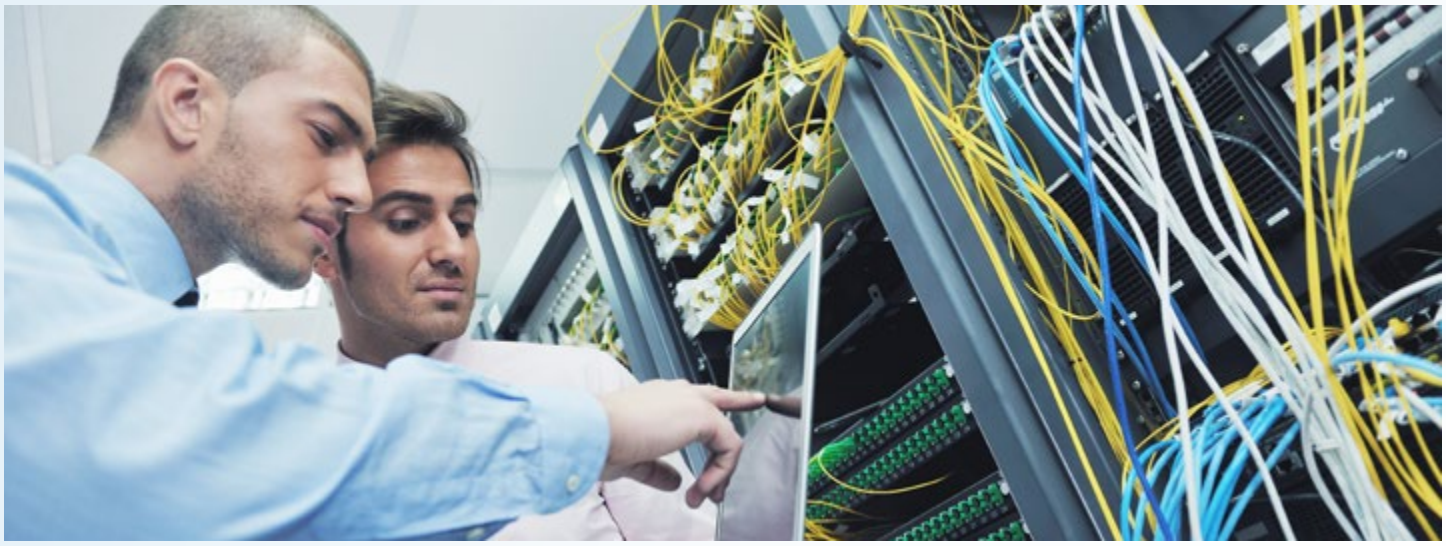
este important să luăm în considera eventualele dezavantaje



Inteligența artificială (AI) a schimbat complet afacerile și modul în care își desfășoară activitatea, iar influența sa asupra luării deciziilor în afaceri este în continuare în creștere. AI schimbă modul în care companiile evaluează datele, iau decizii și își conduc operațiunile, în parte datorită algoritmilor săi sofisticați, dar și capacității de învățare automată. Deși există avantaje incontestabile ale integrării AI în practicile de management, este important să luăm în considerare și eventualele dezavantaje. Avantajele și dezavantajele AI pentru managementul afacerilor vor fi prezentate succint în acest articol.

ARII AI
NT,
are și





Avantajele AI în practicile de management

Folosirea IA oferă o serie de avantaje precum analiza îmbunătățită a datelor, productivitate și eficiență îmbunătățite, luarea deciziilor în timp real și experiențe personalizate pentru consumatori.

- Analiza îmbunătățită a datelor: sistemele de inteligență artificială pot analiza rapid volume foarte mari de date, pot identifica modele și pot obține concluzii pertinente într-un timp extrem de scurt. Ca rezultat, organizațiile pot descoperi cu ajutorul AI tendințe, preferințele clienților și dinamica pieței și pot lua decizii bazate pe date de o acuratețe sporită.

Folosirea IA oferă o serie de avantaje precum analiza îmbunătățită a datelor, productivitate și eficiență îmbunătățite, luarea deciziilor în timp real și experiențe personalizate pentru consumatori

- Productivitate și eficiență îmbunătățite: automatizarea proceselor repetitive cu tehnologia AI este simplificată, minimizând munca manuală și eroarea umană. Concentrarea angajaților asupra sarcinilor mai complicate este astfel posibilă, ceea ce îmbunătățește productivitatea și eficiența organizațională în general.
- Luare a deciziilor în timp real: sistemele AI sunt capabile să proceseze date în timp real, oferind companiilor acces la cele mai recente informații. În acest fel, organizațiile se pot adapta rapid la condițiile de piață aflate în permanentă schimbare, pot îmbunătăți strategiile de preț și pot profita de oportunitățile apărute.
- Experiențe personalizate pentru consumatori: companiile pot colecta și analiza date despre consumatori folosind analize bazate pe inteligență artificială, ceea ce are ca rezultat campanii de marketing și sugestii individualizate, dar și experiențe ale clienților îmbunătățite. Satisfacția, loialitatea și implicarea clienților sunt sensibil îmbunătățite de această abordare individualizată.

Dezavantajele AI includ lipsa judecății umane, preocupările crescute privind confidențialitatea și securitatea datelor, costurile și provocările de implementare, precum și considerații etice.

Cum influențează AI interacțiunea cu clienții?

Inteligența artificială (AI) a schimbat complet și modul în care companiile se conectează cu clienții, oferind oportunități noi și interesante de a crește implicarea, creând experiențe mai bune pentru clienți și găsind modalități inovatoare de a interacționa și de a orienta clientul către produsul sau serviciul de care are nevoie. Astfel, inteligența artificială schimbă fundamental modul în care companiile interacționează cu clienții, datorită capacității sale de a analiza volume masive de date și de a oferi interacțiuni personalizate. Dar este esențial să luăm în considerare atât beneficiile, cât și riscurile încorporării AI în interacțiunile cu clienții.

- Avantajele AI în ceea ce privește interacțiunile cu clienții:
- Experiențe personalizate: companiile pot colecta și analiza datele clienților cu ajutorul AI, ceea ce le permite să creeze experiențe personalizate și individualizate. Companiile pot trimite conținut, recomandări și oferte pertinente, folosind analize bazate pe inteligență artificială, crescând gradul de mulțumire al consumatorilor și încurajând loialitatea pe termen lung.

Inteligența artificială schimbă fundamental modul în care companiile interacționează cu clienții, datorită capacității sale de a analiza volume masive de date și de a oferi interacțiuni personalizate

- Disponibilitate 24/7: asistenții virtuali și chatbot-urile susținute de AI oferă asistență clienților non-stop, asigurându-se că cerințele clienților sunt îndeplinite imediat. Nivelurile mai ridicate de satisfacție a clienților sunt rezultatul unui serviciu mai bun pentru clienți și al răspunsului datorat acestei disponibilități.
- Eficiență îmbunătățită: AI automatizează interacțiunile obișnuite cu clienții, cum ar fi răspunsul la întrebările solicitate în mod frecvent sau oferirea de ajutor de bază. Acest lucru îmbunătățește eficiența operațională și reduce cheltuielile cu serviciul clienți, permițând angajaților să se concentreze pe sarcini mai provocatoare și mai valoroase.





- Perspective îmbunătățite: analiza bazată pe inteligență artificială și analiza sentimentelor ajută organizațiile să înțeleagă preferințele, modelele de acțiune și sentimentele clienților lor. Aceste informații pot ajuta organizațiile să se mențină în top, în ciuda schimbărilor apărute în comportamentul consumatorilor.

Dezavantajele AI în interacțiunile cu clienții includ lipsa implicării umane sau a empatiei, înțelegerea limitată, preocupările privind confidențialitatea datelor și limitările tehnice.

AI încurajează evaluările corecte și consecvente prin eliminarea subiectivității și a prejudecăților, rezultând evaluări care sunt reprezentări mai realiste ale abilităților și contribuțiilor unui angajat

Procesul de evaluare a performanței

Totodată, un alt aspect asupra căruia își pune amprenta AI se referă la procesul de evaluare a performanței. Acesta se schimbă ca urmare a capacității AI de a analiza volume masive de date și de a oferi informații în timp real.

Avantajele AI în managementul și evaluarea performanței:

- Algoritmii AI sunt capabili să analizeze seturi masive de date și să producă evaluări bazate pe date, care sunt imparțiale și bazate pe date ale performanței angajaților. Cel puțin teoretic, AI încurajează evaluările corecte și consecvente prin eliminarea subiectivității și a prejudecăților, rezultând evaluări care sunt reprezentări mai realiste ale abilităților și contribuțiilor unui angajat.
- Feedback și monitorizare în timp real: soluțiile bazate pe inteligență artificială sunt capabile să urmărească performanța lucrătorilor în timp și să ofere feedback imediat. Ca rezultat, managerii pot identifica într-un timp foarte scurt zonele asupra cărora trebuie să lucreze, pot oferi coaching individualizat și se pot asigura că membrii echipei continuă să crească.

- Analiză predictivă pentru managementul talentelor: inteligența artificială (AI) poate examina modelele din datele angajaților pentru a identifica elementele care susțin performanța superioară. Ca rezultat, organizațiile sunt capabile să-și organizeze forța de muncă și să-și gestioneze angajații, luând decizii informate cu privire la tacticile de achiziție, dezvoltare și reținere a talentelor.
- AI eficientizează operațiunile care necesită timp asociate cu evaluarea performanței, cum ar fi colectarea și analiza datelor, economisind timp și bani. Acest lucru eliberează resurse cheie ale companiei și le permite managerilor și specialiștilor HR să se concentreze pe sarcini mai strategice, economisind în cele din urmă timp și bani.

Dezavantajele AI în evaluarea și managementul performanței sunt reprezentate de lipsa înțelegerii contextului, considerații etice, accentul crescut pe valorile cantitative și o posibilă lipsă de implicare a angajaților.

Este necesar să se țină seama de potențialele dezavantaje pe care utilizarea AI le poate aduce, cum ar fi absența raționamentului uman, problemele de confidențialitate a datelor, dificultățile de implementare și problemele etice

Potențialele dezavantaje ale utilizării AI trebuie evaluate atent

Este incontestabil faptul că inteligența artificială schimbă modul în care organizațiile funcționează și iau decizii. Cu toate acestea, este necesar să se țină seama de potențialele dezavantaje pe care utilizarea AI le poate aduce, cum ar fi absența raționamentului uman, problemele de confidențialitate a datelor, dificultățile de implementare și problemele etice.

În ceea ce privește relațiile cu clienții, potențialele dezavantaje pot fi reprezentate de pierderea contactului uman, lipsa de înțelegere, problemele de confidențialitate a datelor și constrângerile tehnice.

Totodată, absența conștientizării contextuale, problemele etice, dependența excesivă de măsurătorile cantitative și lipsa de implicare a angajaților sunt totuși obstacole semnificative.

Pentru a maximiza avantajele AI, este esențial să se găsească un echilibru între perspectivele oferite de AI și raționamentul uman. Companiile pot îmbunătăți evaluarea performanței, pot stimula dezvoltarea angajaților și pot obține un succes durabil într-un mediu de afaceri în schimbare rapidă, utilizând AI în mod etic și combinând-o cu experiența umană.





SĂNĂTATE

FARM

PRE



MACIA FORTE VITA

ȚUIEȘTE SĂNĂTATEA PACIENȚILOR

COMPANIA ESTE UN EXEMPLU DE SUCCES ÎN DOMENIUL FARMACEUTIC,

reușind să se diferențieze în piața dominată de jucători de talie internațională



Farmacia Forte Vita, fondată în 1997, este o afacere de familie transmisă cu pasiune din mamă în fiu. Cu o experiență de mai mult de un sfert de secol în domeniul farmaceutic, Farmacia Forte Vita s-a impus pe piață ca un exemplu de excelență, oferind servicii de calitate pacienților, o gamă variată de produse, dar, mai presus de orice, o atenție deosebită față de nevoile oamenilor din comunitate.

Farmacia Forte Vita ta se mândrește în prezent cu o echipă de farmaciști și asistenți de farmacie, pregătiți în orice moment să ofere cele mai bune sfaturi și asistență personalizată pacienților. Cu o profundă cunoaștere a produselor farmaceutice destinate tratării afecțiunilor medicale, dar și a tendințelor actuale în domeniu, echipa Forte Vita pune accent pe informare continuă cu privire la cele mai noi referințe și cercetări din domeniul medical, asigurându-se astfel că pacienții beneficiază de cele mai bune soluții pentru sănătatea lor.







Farm. Dan Ungureanu

„Această echipă dedicată de profesioniști reprezintă coloana vertebrală a afacerii, în condițiile în care fiecare membru al echipei deține o experiență vastă în domeniul farmaceutic, precum și o pasiune pentru domeniul sănătății", ne-a declarat Dna. Farmacist Cristiana Ungureanu, fondatorul lanțului de farmacii Forte Vita.

Echipa condusă de tânărul farmacist Dan Ungureanu este întotdeauna la curent cu cele mai noi studii si cercetări în domeniu, asigurându-se ca pacienții beneficiază de cele mai bune recomandări pentru sănătatea lor.

Dând dovadă de inițiativă și viziune, având încredere în potențialul pieței și respectând sloganul companiei „Prețuiește sănătatea", tânărul manager a decis să ducă planurile de extindere a rețelei la un al nivel. Astfel, în contextul generat de pandemie, care a schimbat radical comportamentul de cumpărare al populației, Forte Vita Farm a obținut avizul pentru a comercializa online suplimente, produse naturiste și dispozitive medicale.

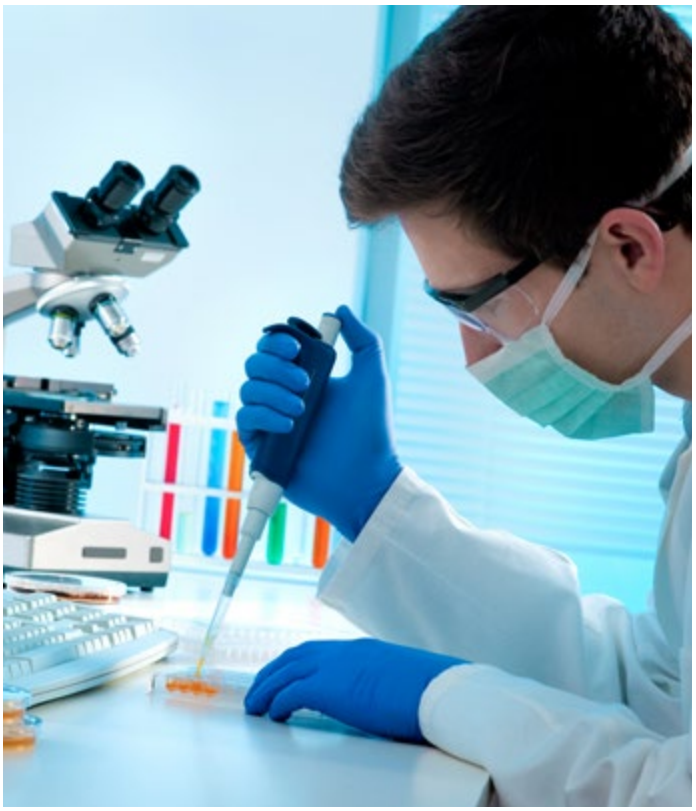
Farmacistul Dan Ungureanu a înțeles importanța unei comunicări eficiente și a investit în lumea virtuală, farmacia devenind accesibilă, la un click distanță, oferind tuturor informații valoroase despre sănătate și produse.

FARMACIILE FORTE Vita Farm

CLINICA FORTE VITA tratat cu respect

Forte Vita Grup!

Farm. Dan Ungureanu a adus o viziune inovatoare și a implementat strategii care au pus accent pe importanța investițiilor în tehnologie și pe dezvoltarea unei prezențe puternice în mediul online



Forte Vita, în avangarda inovațiilor din domeniul farmaceutic

Farm. Dan Ungureanu a adus o viziune inovatoare și a implementat strategii care au pus accent pe importanța investițiilor în tehnologie și pe dezvoltarea unei prezențe puternice în mediul online

Cu o pasiune neobosită pentru ajutorarea oamenilor și redarea sănătății pacienților, Dan Ungureanu reușește să continue și să dezvolte povestea Forte Vita, asigurând o tranziție lină către o nouă eră, în care farmacia rămâne fidelă valorilor și angajamentului de a oferi servicii de înaltă calitate, orientate către nevoile și bunăstarea pacienților.

Rețeaua Forte Vita oferă acces facil la produse farmaceutice de calitate

Cu unități deschise în Pitești, Mioveni și în mediul rural argeșean, Forte Vita a reușit să se pună în slujba pacienților din comunitatea locală și să ofere acces la produse farmaceutice și servicii de calitate.

Prin sloganul său „Prețuiește Sănătatea!", compania subliniază importanța prioritizării sănătății și bunăstării personale

„Și, pentru că oamenii sunt cei care sunt resursa cea mai importantă a fiecărui brand, Forte Vita Farm pune un accent deosebit pe investiția în oameni, fiecare membru al echipei fiind susținut și încurajat să se dezvolte profesional, astfel încât să ofere cele mai bune servicii pacienților."- afirma Farm. Dan Ungureanu





Forte Vita a inaugurat o clinică medicală modernă

Forte Vita a inaugurat și o clinică medicală modernă în Pitești, oferind o gamă largă de servicii medicale pentru a răspunde nevoilor tot mai complexe ale comunității

Reprezentant al tinerei generații de specialiști care au ales să devină antreprenori chiar în domeniul în care s-au pregătit ani întregi, tânărul farmacist, alături de familie, a ales să facă o investiție de anvergură și a inaugurat, în Septembrie 2022, un centru privat de servicii medicale de sănătate, unde legătura dintre medic și farmacist este un câștig pentru comunitate.

Clinica este situată pe Calea București, la nr. 2A și funcționează în intervalul 07:30-20:00, de luni până vineri, și între 07:30-14:00 sâmbăta. Clinica oferă numeroase specialități medicale pentru adulți, dar și pentru copii: Alergologie, Cardiologie, Chirurgie plastică, Chirurgie vasculară, Dermatologie, Ecografie, Endocrinologie, Explorări funcționale, Gastroenterologie, Hematologie, Kinetoterapie – Masaj, Mamografie, Medicină internă, Nefrologie, Neurologie, Neurochirurgie, O. R. L., Obstetrică și ginecologie, Ortopedie, Ozonoterapie, Pneumologie, Psihologie, Reumatologie – Recuperare, Urologie, Chirurgie pediatrică, Ortopedie pediatrică, Psihiatrie infantilă, Pediatrie, Analize medicale.

Grupul Forte Vita este un exemplu de succes în domeniul farmaceutic si medical, reușind să se diferențieze în piața dominată de jucători de talie internațională. Cu o viziune proaspătă și investiții în oameni, Forte Vita este o prezență indispensabilă în asigurarea sănătății și bunăstării comunității din Argeș.





MARKETING



STUDIILE DE PIAȚĂ: CUM TREBUIE ABORDATE ÎN STRATEGIA DE MARKETING?

ABORDAREA ADECVATĂ A STUDIILOR DE PIAȚĂ este esențială pentru succesul și creșterea unui business

Studiile de piață reprezintă o componentă esențială în dezvoltarea și implementarea unei strategii eficiente de marketing. Acestea pot oferi informații valoroase despre consumatori, concurenți, tendințe și oportunități de piață, permițând astfel companiilor să ia decizii informate și să își adapteze strategiile pentru a răspunde nevoilor și preferințelor clienților.







Procesul de luare a deciziilor de marketing

Cercetările de piață au o importanță crucială în procesul de luare a deciziilor de marketing. Ele oferă informații critice și relevante despre mediul de piață, clienți, concurență și tendințe, permițând astfel companiilor să ia decizii informate și să-și ajusteze strategiile pentru a atinge obiectivele de marketing.



Studiile de piață permit identificarea oportunităților și provocărilor existente în piață

Înțelegerea consumatorilor

Studiile de piață ajută companiile să obțină o înțelegere profundă a clienților lor. Acestea furnizează informații despre nevoile, preferințele, comportamentul de cumpărare, motivațiile și așteptările consumatorilor. Prin identificarea și înțelegerea acestor aspecte, companiile pot dezvolta strategii de marketing personalizate și produse sau servicii adaptate cerințelor clienților, ceea ce duce la creșterea satisfacției și loialității față de brand.

Evaluarea oportunităților și provocărilor

De asemenea, studiile de piață permit identificarea oportunităților și provocărilor existente în piață. Acestea furnizează date despre segmentele de piață în creștere, tendințele emergente, schimbările în preferințele clienților și modificările concurenței. Este vorba de informații vitale în dezvoltarea unei strategii de marketing adaptate și în anticiparea schimbărilor în piață, permițând companiilor să-și concentreze resursele și eforturile în direcțiile potrivite.

Evaluarea performanței

Cercetările de piață oferă oportunitatea de a evalua performanța produselor și serviciilor existente și de a obține un feedback de la clienți. Acestea ajută companiile să înțeleagă modul în care produsele lor sunt percepute de către consumatori, să identifice punctele forte și punctele slabe și să facă ajustări pentru a-și îmbunătăți ofertele. De asemenea, studiile de piață permit monitorizarea și evaluarea concurenței, inclusiv analiza strategiilor acestora, prețurilor practicate, a comunicării de marketing și a altor factori relevanți, informații foarte valoroase în stabilirea diferențierii și a avantajelor competitive.

Identificarea și segmentarea pieței

Cercetările de piață contribuie la identificarea segmentelor de piață și la înțelegerea nevoilor și preferințelor specifice ale fiecărui segment. Acest lucru permite companiilor să-și direcționeze eforturile de marketing către segmentele relevante și să dezvolte mesaje și oferte personalizate. Prin segmentarea pieței, companiile pot obține o mai mare eficiență în utilizarea resurselor și pot maximiza impactul strategiilor de marketing.

Cercetările de piață ajută companiile să înțeleagă modul în care produsele lor sunt percepute de către consumatori, să identifice punctele forte și punctele slabe și să facă ajustări pentru a-și îmbunătăți ofertele





Tipuri de studii de piață și utilizarea lor în strategia de marketing

- *Studii demografice și socio-economice care privesc segmentarea pieței și definirea profilului consumatorului țintă;*
- *Studii comportamentale – înțelegerea deciziilor de cumpărare, motivelor și preferințelor consumatorilor;*
- *Studii de poziționare – evaluarea percepției clienților asupra brandului și concurenței;*
- *Studii de satisfacție a clienților – măsurarea gradului de mulțumire a clienților și identificarea punctelor slabe ale afacerii;*
- *Studii de conștientizare și atitudine față de brand – evaluarea eficacității campaniilor de marketing și publicitate.*

Testarea conceptelor și a produselor noi

Studiile de piață oferă un cadru pentru testarea conceptelor și a produselor noi înainte de lansare. Acestea permit evaluarea potențialului de piață, interesul și acceptarea clienților și identificarea posibilelor îmbunătățiri. Prin obținerea feedback-ului în stadii incipiente, companiile pot reduce riscul de eșec și pot adapta și îmbunătăți produsele sau serviciile pentru a satisface mai bine cerințele clienților.

Definirea obiectivelor

Dacă ați decis să derulați un studiu de piață, primul pas este reprezentat de definirea clară a obiectivelor cercetării. Acestea pot varia în funcție de necesitățile și prioritățile companiei, dar pot include identificarea și înțelegerea nevoilor clienților, evaluarea feedback-ului și satisfacției clienților, analiza concurenței, explorarea oportunităților de piață și multe altele. Definirea obiectivelor de cercetare ajută la orientarea studiilor de piață și la obținerea informațiilor relevante și utile pentru luarea deciziilor de marketing.

Primul pas în abordarea studiilor de piață în strategia de marketing este reprezentat de definirea clară a obiectivelor cercetării

Metode de cercetare

Odată ce obiectivele de cercetare sunt stabilite, este indicat să se aleagă metodele potrivite de cercetare pentru a obține datele necesare. Există diferite abordări și tehnici de cercetare disponibile, cum ar fi sondajele, interviurile, observațiile, grupurile de discuții și analiza datelor secundare. Fiecare metodă are avantaje și limite, iar selecția depinde de obiectivele de cercetare, resursele disponibile și caracteristicile audienței țintă. Este important să se asigure că metodele selectate sunt valide, fiabile și relevante pentru obiectivele de cercetare.

Colectarea și analiza datelor

Etapa de colectare a datelor este crucială pentru succesul studiilor de piață. Aceasta poate implica administrarea sondajelor, interviuri cu clienți, observații în teren sau analiza datelor existente. Este important să se asigure o colectare corectă și completă a datelor, respectând confidențialitatea și protejând integritatea informațiilor.

După colectarea datelor, urmează analiza și interpretarea lor. Utilizarea unor metode statistice și tehnici de analiză adecvate ajută la înțelegerea rezultatelor și la tragerea de concluzii relevante.







Interpretarea rezultatelor și luarea deciziilor

După analiza datelor, urmează etapa interpretării rezultatelor. Aceasta implică înțelegerea semnificației datelor și traducerea lor în informații utile pentru luarea deciziilor de marketing. Este important să se ia în considerare contextul și să se evalueze impactul rezultatelor asupra strategiei de marketing existente. Pe baza acestor informații, se pot identifica direcții și oportunități noi, precum și ajustări sau îmbunătățiri ale strategiei actuale.

Este important să se ia în considerare contextul și să se evalueze impactul rezultatelor asupra strategiei de marketing existente

Integrarea rezultatelor

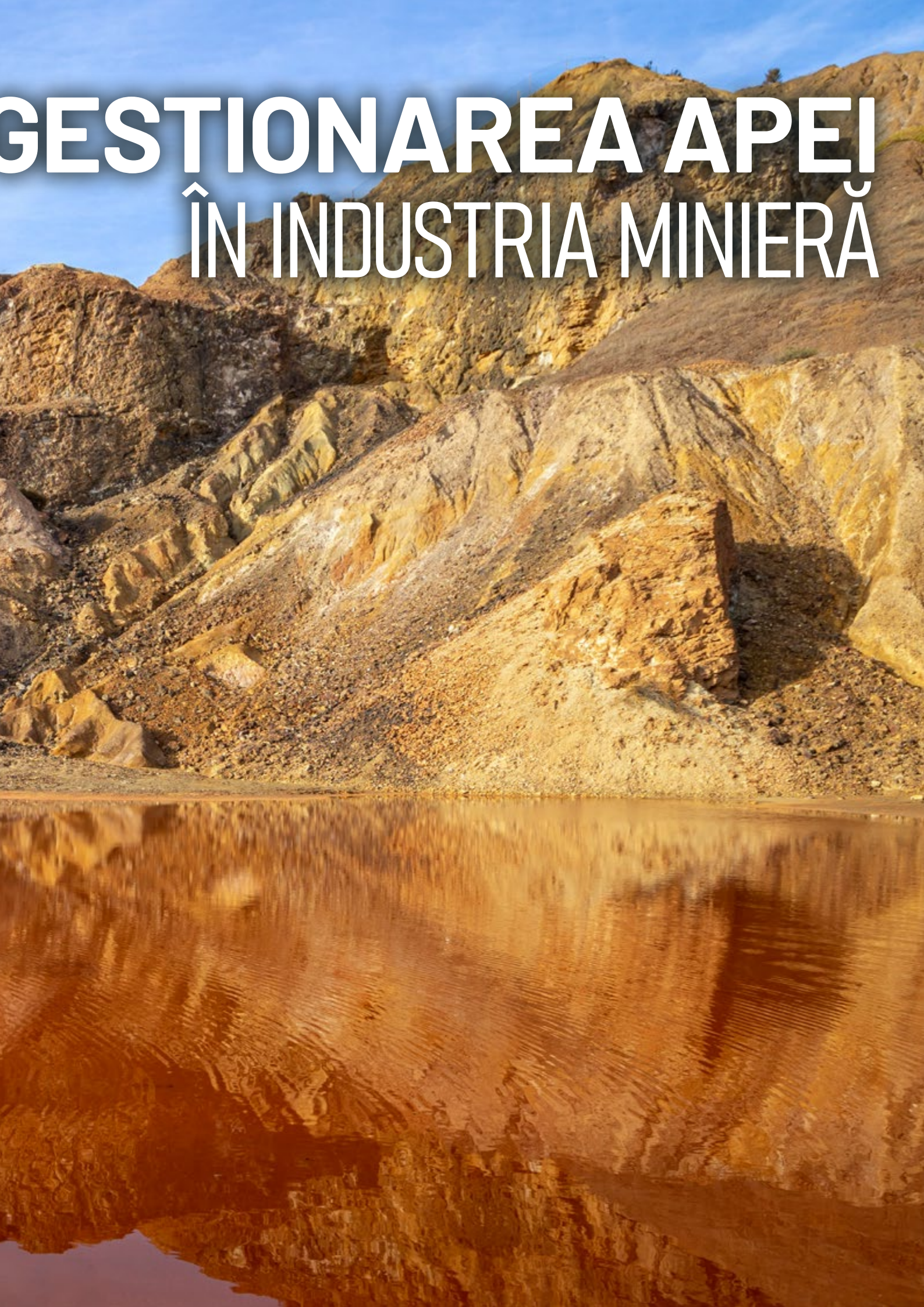
Ultima etapă în abordarea studiilor de piață în strategia de marketing este integrarea rezultatelor în procesul decizional și implementarea strategiei. Informațiile și înțelegerea obținute din studiile de piață ar trebui să fie utilizate pentru a dezvolta și ajusta strategia de marketing, inclusiv segmentarea pieței, definirea poziționării, dezvoltarea mixului de marketing și planificarea campaniilor. Este important să se asigure că toate departamentele și echipele implicate în implementarea strategiei de marketing au acces la rezultatele cercetării și că înțeleg cum trebuie puse în practică deciziile.

Este important să se asigure că toate departamentele și echipele implicate în implementarea strategiei de marketing au acces la rezultatele cercetării

Așadar, studiile de piață sunt instrumente importante în abordarea strategiei de marketing. Prin stabilirea obiectivelor de cercetare, selectarea metodelor potrivite de analiză, colectarea și interpretarea datelor și a rezultatelor, precum și integrarea acestora în strategia de marketing, companiile pot lua decizii informate și pot obține un avantaj competitiv. Utilizarea studiilor de piață în strategia de marketing permite înțelegerea profundă a clienților, identificarea oportunităților de piață și adaptarea constantă la mediul concurențial. Prin urmare, abordarea adecvată a studiilor de piață este esențială pentru succesul și creșterea unui business.




MINIERIT



GESTIONAREA APEI ÎN INDUSTRIA MINIERĂ

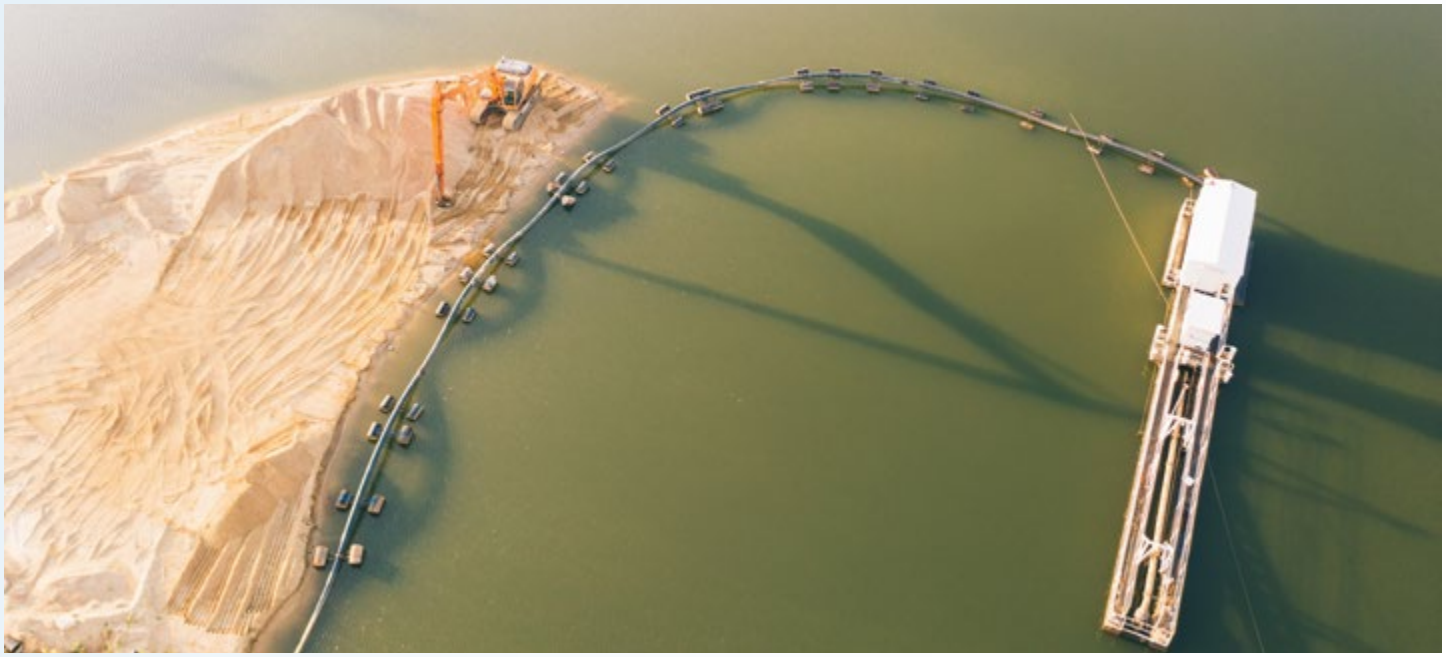
SUSTENABILITATEA SECTORULUI MINIER depinde de modul în care este gestionată apa



Industria minieră a jucat întotdeauna un rol crucial în dezvoltarea economică și socială la nivel mondial. Totuși, în contextul actual al schimbărilor climatice și al creșterii conștientizării cu privire la conservarea resurselor naturale, gestionarea apei în cadrul acestei industrii devine o provocare majoră. Utilizarea eficientă și responsabilă a apei în activitățile miniere este esențială pentru a proteja mediul înconjurător și pentru a asigura sustenabilitatea pe termen lung.



Utilizarea intensivă a apei în minerit poate duce la mai multe probleme, având un impact negativ asupra mediului și comunităților locale



Importanța apei în industria minieră

Apa este o resursă importantă majoră pentru industria minieră, fiind folosită în diferite etape ale procesului de extracție și prelucrare a resurselor minerale. De la forajul pentru explorare și până la separarea și curățarea minereurilor, apa deține un rol cheie în operațiunile miniere. Cu toate acestea, utilizarea intensivă a apei în această industrie poate duce la mai multe probleme, având un impact negativ asupra mediului și comunităților locale.

Poluarea apei și scăderea nivelurilor de apă pot duce la degradarea habitatelor acvatice și la scăderea numărului de specii

Principalele probleme în gestionarea consumului de apă

Activitățile miniere pot consuma o cantitate semnificativă de apă, ceea ce poate duce la reducerea resurselor locale de apă. Aceasta poate avea un impact negativ asupra ecosistemelor acvatice și aprovizionării cu apă potabilă pentru comunitățile locale.

În plus, procesele miniere pot genera o serie de substanțe chimice și deșeuri care pot contamina apa. Substanțele toxice precum metalele grele și substanțele chimice utilizate în procesele de extracție și prelucrare pot ajunge în sursele de apă și pot afecta calitatea apei potabile și a ecosistemelor acvatice.

Astfel, schimbările în calitatea și disponibilitatea apei pot afecta biodiversitatea locală. Poluarea apei și scăderea nivelurilor de apă pot duce la degradarea habitatelor acvatice și la scăderea numărului de specii.

Industria minieră se desfășoară adesea în zone populate, iar utilizarea ineficientă a apei poate afecta grav comunitățile locale. Depleția resurselor de apă și poluarea pot avea consecințe directe asupra agriculturii, pescuitului și altor activități economice și sociale ale acestor comunități.

Strategii și soluții

Gestionarea apei în industria minieră reprezintă o provocare importantă, deoarece operațiunile miniere pot avea un impact semnificativ asupra calității și cantității resurselor de apă. Pentru a gestiona această problemă, sunt necesare strategii și soluții care să reducă consumul de apă, să minimizeze impactul asupra calității apei și să optimizeze utilizarea resurselor de apă disponibile.

Gestionarea apei în industria minieră reprezintă o provocare importantă, deoarece operațiunile miniere pot avea un impact semnificativ asupra calității și cantității resurselor de apă.

Este important ca firmele miniere să implementeze tehnologii care să reducă consumul de apă destinat operațiunilor lor

Eficientizarea utilizării apei

Este important ca firmele miniere să implementeze tehnologii care să reducă consumul de apă destinat operațiunilor lor. Aceasta poate include utilizarea sistemelor de reciclare a apei, reducerea pierderilor prin scurgeri și evaporare, utilizarea echipamentelor și proceselor mai eficiente din punct de vedere al utilizării apei și aplicarea unor programe destinate angajaților care să aibă în vedere instruirea și conștientizarea cu privire la conservarea apei.







Monitorizarea calității apei

O altă soluție are în vedere monitorizarea perioadă a calității apei în zona minieră și evaluarea impactului operațiunilor miniere asupra resurselor de apă locale. Acest lucru vă permite identificarea problemele potențiale și implementarea de măsuri pentru a preveni poluarea apei.

De asemenea, este indicat ca firmele care se ocupă de exploatațiile miniere să dezvolte un plan de gestionare a apelor de suprafață și a celor subterane. Acesta ar trebui să includă sisteme de colectare și canalizare a apelor de suprafață, metode de control al scurgerilor și drenării apei în minele subterane, precum și măsuri pentru prevenirea inundațiilor și scurgerilor accidentale de substanțe chimice în apă.

O altă soluție are în vedere monitorizarea perioadă a calității apei în zona minieră și evaluarea impactului operațiunilor miniere asupra resurselor de apă locale

Reciclarea apei

O altă măsură are în vedere identificarea de posibilități de reutilizare și de reciclare a apei în cadrul proceselor miniere. Apa utilizată în anumite etape ale procesului poate fi tratată și reutilizată în alte etape sau în alte operațiuni. De asemenea, se pot implementa sisteme de tratare a apei pentru a permite reciclarea apei poluate

Totodată este extrem de importantă și colaborarea cu comunitățile locale și autoritățile. Este indicat ca firmele din domeniu să colaboreze cu comunitățile locale și autoritățile pentru a dezvolta și implementa soluții de gestionare a apei.

Fiecare mină este unică, iar strategiile și soluțiile pentru gestionarea apei ar trebui adaptate la specificul fiecărei operațiuni miniere și la caracteristicile locale ale resurselor de apă. Consultarea cu experți în domeniu și

O altă măsură are în vedere identificarea de posibilități de reutilizare și de reciclare a apei în cadrul proceselor miniere

respectarea reglementărilor și legislației locale sunt esențiale în abordarea eficientă a acestei probleme.

Așadar, este important ca sectorul minier să acorde o atenție deosebită gestionării apei și să lucreze în conformitate cu legile și reglementările relevante pentru a proteja resursele de apă și mediul înconjurător. Cooperarea cu autoritățile guvernamentale și cu comunitățile devine, în acest context, esențială pentru a asigura o gestionare sustenabilă a apei în sectorul minier.





RESURSE UMANE

AN



IMPORTANȚA DEZVOLTĂRII COMPETENȚELOR ÎNGAJAȚILOR ÎN ERA DIGITALĂ



SCHIMBĂRILE TEHNOLOGICE RAPIDE IMPUN CERINȚE SPECIFICE ANGAJAȚILOR, învățarea continuă și perfecționarea devenind obligatorii

În această perioadă aflată în continuă dezvoltare digitală, organizațiile se confruntă cu provocări tot mai mari în ceea ce privește adaptarea la schimbările tehnologice și la cerințele pieței. În acest context, dezvoltarea competențelor angajaților devine o componentă esențială a strategiei de resurse umane, iar competențele digitale sunt cruciale pentru succesul organizațiilor în era tehnologiei și a informațiilor.







Impactul asupra locurilor de muncă

Evoluția tehnologică și adoptarea tehnologiilor digitale au modificat în mod semnificativ modul în care organizațiile funcționează și în care angajații își desfășoară activitatea. Automatizarea, inteligența artificială și roboții au transformat locurile de muncă și au creat cerințe noi în ceea ce privește competențele angajaților. Unele joburi tradiționale au fost înlocuite, iar altele au fost remodelate. Astfel, în acest context, angajații trebuie să dobândească și să-și dezvolte noi competențe pentru a se adapta la aceste schimbări și a rămâne relevanți în piața muncii.

În prezent, competențele angajaților au devenit mai diverse și mai complexe, reflectând cerințele în continuă schimbare ale pieței muncii.

Metode de dezvoltare a competențelor angajaților

Există numeroase modalități de a dezvolta competențele angajaților în era digitală. Acestea includ formarea internă, participarea la cursuri și ateliere, programarea de mentorat și coaching, precum și utilizarea platformelor de învățare online și resurselor educaționale digitale.

Organizațiile pot dezvolta programe de formare personalizate pentru a răspunde nevoilor specifice ale angajaților. De asemenea, este important să se promoveze cultura învățării continue și să se ofere oportunități de practică și experiență practică în utilizarea tehnologiilor digitale.

Dezvoltarea competențelor angajaților în era digitală aduce o serie de beneficii atât angajaților, cât și organizațiilor. Pentru angajați, dezvoltarea competențelor digitale îmbunătățește mobilitatea pe piața muncii, crește șansele de avansare în carieră și sporește încrederea în propriile abilități. Angajații cu competențe solide pot fi mai productivi, mai eficienți și mai creativi în munca lor. Pentru organizații, dezvoltarea competențelor angajaților contribuie la creșterea productivității, la inovare și la adaptabilitatea la schimbare.

Dezvoltarea competențelor angajaților se poate face prin formarea internă, participarea la cursuri și ateliere, programarea de mentorat și coaching, precum și utilizarea platformelor de învățare online și resurselor educaționale digitale



Pentru angajați, la ora actuală, competențele tehnologice sunt esențiale



Cele mai importante competențe pe care angajații ar trebui să le dețină

Dintre cele mai relevante competențe, vi le enumerăm pe cele mai importante pe care angajatorii ar trebui să le ceară angajaților în prezent.

Competențe tehnologice

În era digitală, competențele tehnologice sunt esențiale. Acestea includ abilități de utilizare a computerului, cunoașterea software-urilor și a platformelor digitale relevante pentru industrie, precum și capacitatea de a înțelege și utiliza tehnologii emergente, cum ar fi inteligența artificială, analiza datelor și automatizarea proceselor.

Flexibilitatea în gândire și capacitatea de a se adapta la schimbare sunt esențiale

Gândire critică și rezolvare de probleme

Capacitatea de a analiza situații complexe, de a identifica probleme și de a găsi soluții eficiente este crucială în orice domeniu economic. Angajații care pot evalua informațiile, pot lua decizii înțelepte și pot găsi soluții inovatoare sunt apreciați și căutați de companiile care fac angajări, în prezent.

Abilități de comunicare și colaborare

Munca în echipă și comunicarea eficientă au devenit competențe cheie într-un mediu de lucru interconectat. Angajații trebuie să poată comunica clar, să asculte activ și să colaboreze cu alți colegi pentru a atinge obiective comune. Abilitățile de comunicare includ atât comunicarea verbală, cât și cea scrisă și digitală.

Adaptabilitate și flexibilitate

Având în vedere ritmul rapid al schimbării în mediul de afaceri, angajații trebuie să fie capabili să se adapteze rapid la noi tehnologii, proceduri și cerințe de lucru. Flexibilitatea în gândire și capacitatea de a se adapta la schimbare sunt esențiale pentru succesul pe termen lung.

Abilități de învățare continuă

În plus, ținând cont de evoluția rapidă a tehnologiilor, angajații trebuie să fie dispuși să învețe în mod constant și să se perfecționeze în domeniul lor de expertiză. Capacitatea de a căuta și asimila noi cunoștințe și de a se adapta la noile provocări este esențială pentru a rămâne competitiv pe piața muncii.

Abilități de lider

Indiferent de funcția ocupată, abilitățile de lider sunt apreciate la nivel larg. Acestea includ capacitatea de a motiva și ghida colegii, de a lua decizii înțelepte și de a dezvolta echipe puternice.

Rezistență la stres

Într-un mediu de lucru aglomerat și solicitant, abilitatea de a gestiona stresul și de a rămâne calm și concentrat este foarte valorizată. Angajații cu rezistență la stres pot face față provocărilor și presiunii, menținând performanța în situații dificile.

Deținerea acestor competențe cheie poate contribui la succesul individual și la avansarea în carieră într-o gamă largă de domenii.

Prin urmare, era digitală impune cerințe specifice angajaților. Printre competențele digitale de bază, în prezent, salariații ar fi indicat să dețină cunoștințe despre utilizarea instrumentelor și tehnologiilor digitale, capacitatea de a găsi și evalua informații online, abilitățile de comunicare și colaborare digitală, gândirea critică și rezolvarea de probleme, precum și înțelegerea conceptelor de securitate cibernetică și protecția datelor. În plus, aptitudinile de învățare continuă, adaptabilitatea și rezistența la schimbare sunt esențiale pentru a face față ritmului rapid al inovației tehnologice.

Se poate spune, așadar, că în prezent, dezvoltarea competențelor angajaților este esențială pentru succesul organizațiilor și pentru adaptarea la schimbările tehnologice și cerințele pieței. Dezvoltarea diferitelor competențe aduce beneficii atât angajaților, cât și organizațiilor, prin îmbunătățirea performanței individuale și organizaționale. În plus, aceasta ar trebui să fie o prioritate în strategiile de resurse umane, iar investiția în formarea și dezvoltarea angajaților va contribui la creșterea productivității și la crearea unei forțe de muncă pregătite pentru provocările digitale. Prin promovarea învățării continue și crearea unui mediu favorabil dezvoltării competențelor, organizațiile pot asigura succesul pe termen lung în era digitală în continuă schimbare.

Aptitudinile de învățare continuă, adaptabilitatea și rezistența la schimbare sunt esențiale pentru a face față ritmului rapid al inovației tehnologice



JURNALUL DE AFACERI

Totul despre afacerile din România



Revistă dedicată mediului de afaceri românesc



www.JurnaluldeAfaceri.ro