JURNALUL DE AFACERI

nr. 124 | Noiembrie 2023 | www.jurnaluldeafaceri.ro

Totul despre afacerile din România



LĂPTĂRIA CU CAIMAC

SE AXEAZĂ PE LANSAREA DE NOI PRODUSE

HAMILTON

Sheet Metal Processing

About Us

- Leading manufacturer of precision instruments
- State-of-the-art equipment with a high level of automation
- High quality metal components and manufacturing services
- Experienced team

Processing Capabilities

- Laser cutting, Punching, Bending machining, TIG/ WIG or MIG/ MAG Welding
- Deburring, Texturing, Vibratory Finishing, Flattening
- Nut/ Screw Welding or Clinching



HAMILTON

To find a representative in your area, please visit:
www.hamiltoncompany.com/contact

Email: contact.hce.ro@hamilton-ce.com

Hamilton Europe, Asia & Africa
Hamilton Central Europe S.R.L.
Str. Hamilton nr. 2-4
307210 Giarmata, Romania
Tel: +40-356-635-055

JURNALUL DE AFACERI
Totul despre afacerile din România



Mai mult decât oricând, gestionarea eficientă a resurselor financiare ale companiilor devine extrem de importantă în condițiile actuale de inflație crescută, turbulențe la nivel global, probleme în lanțurile de aprovizionare, dar și o oarecare criză a forței de muncă.

Inflația crescută adaugă presiune asupra costurilor pentru companii, deoarece prețurile materiilor prime, energiei și altor resurse cresc semnificativ. Prin urmare, o gestionare eficientă a resurselor financiare ajută companiile să țină sub control aceste costuri suplimentare și să găsească variante de optimizare a acestor costuri sau a resurselor financiare disponibile.

Totodată, companiile se confruntă și cu provocări generate de conflictele apărute la nivel global, care determină o anumită volatilitate valutară. Companiile care desfășoară tranzacții internaționale trebuie să țină seama de aceste fluctuații și să-și protejeze veniturile și cheltuielile în mod corespunzător.

Într-un mediu economic caracterizat de schimbări constante, companiile trebuie să fie capabile să se adapteze rapid la noile condiții, pentru a putea supraviețui. Acest lucru necesită flexibilitate în gândire, dar și un anumit grad de flexibilitate financiară și resurse suficiente pentru a face față situațiilor neprevăzute.

Cu toate acestea, rezultatele Eurobarometrului în ceea ce privește cunoștințele financiare ale europenilor ne plasează pe ultimul loc în Uniunea Europeană, în condițiile în care românii consideră că dețin un nivel de pregătire înalt de educație financiară. Realitatea însă ne arată o situație cu totul diferită.

Știm cu toții că membrii echipei joacă un rol crucial în gestionarea eficientă a resurselor financiare și că lipsa de educație financiară poate duce la decizii nepotrivite, precum cheltuieli nejustificate sau ignorarea oportunităților de economisire. Prin urmare, educația financiară a angajaților poate contribui la luarea deciziilor mai informate și la o gestionare mai eficientă a resurselor financiare ale companiei.

În concluzie, în contextul inflației ridicate și al turbulențelor globale, gestionarea eficientă a resurselor financiare devine esențială pentru supraviețuirea și succesul unei companii. De aceea, cu atât mai importantă devine componenta de educație financiară a angajaților, care se reflectă atât în deciziile pe care aceștia le iau în viața personală, dar și în cea profesională. Cum ar fi să considerăm educația financiară a echipei drept un pas esențial în pregătirea fiecărui angajat, astfel încât acesta să devină capabil să ia decizii financiare în cunoștință de cauză, să capete un grad mai mare de independență și să își dezvolte o gândire creativă, bazată pe principii solide, învățate și exersate în timp?

Klara Papuc,
Editor Coordonator



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

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



ECONOMIE

16 Principiile fundamentale ale economiei de piață



FMCG

24 LĂPTĂRIA CU CAIMAC se axează pe lansarea de noi produse

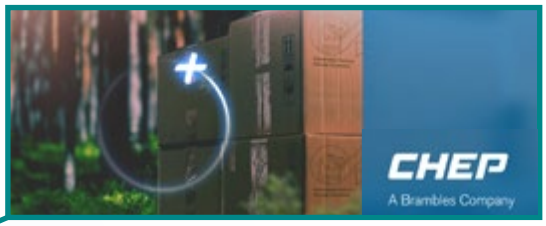


34 TRANSeuro Grup, rețete meșteșugite de-a lungul veacurilor



LOGISTICĂ

44 CHEP România, soluții de optimizare pentru supply chain



PRODUCĂTORI

54 ELECTROALFA, în avangarda inovației



68 BOGLAR CHAMP, o poveste de succes în cultivarea ciupercilor din România



FINANȚE

78 Guvernanța corporativă trebuie să devină o prioritate pentru firme



JURNALUL DE AFACERI
Totul despre afacerile din România

DEZVOLTARE IMOBILIARĂ

86 EDEN CAPITAL DEVELOPMENT, în vârful pieței imobiliare din București



CONSTRUCȚII

96 MARISTAR COM dezvoltă noi proiecte rezidențiale și de infrastructură de funcționare



106 IZOTEC Group, ferestre pentru generații



TELECOMUNICAȚII

118 ATU TECH aduce securitatea în fiecare casă



128 Importanța securității infrastructii în domeniu telecomunicațiilor



MARKETING

138 Gestionarea și îmbunătățirea reputației online



FACILITIES MANAGEMENT

146 DEEP SERV, servicii de curățenie și întreținere a tuturor spațiilor



INDUSTRIE

156 RONERA RUBBER, calitate fără compromis



TURISM

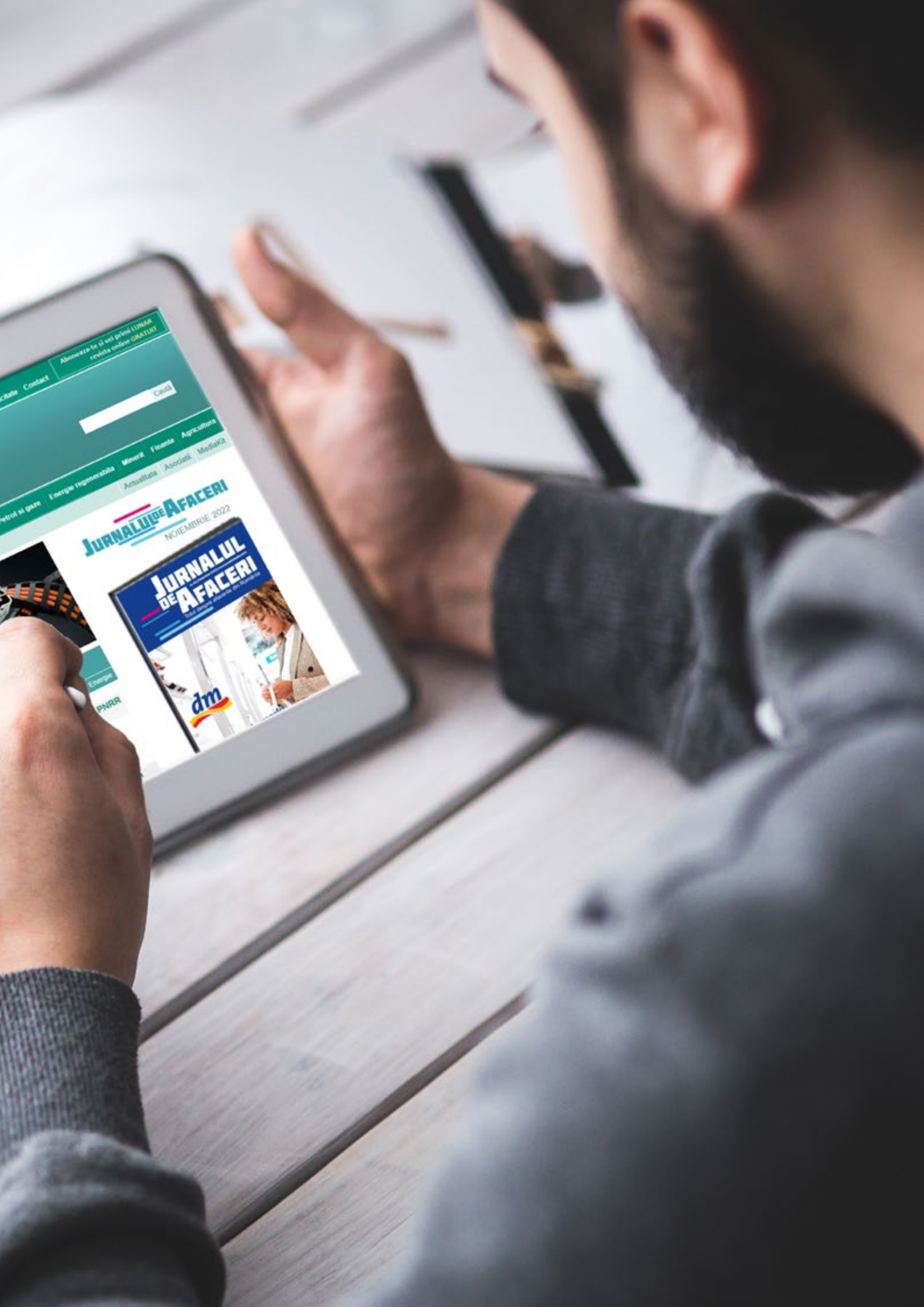
164 Destinații de vacanță pentru sărbătorile de iarnă



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
PNRR

Tendințe pe piața valutară care vor influența companiile românești

iBanFirst estimează o revenire a volatilității valutare în 2024, cu impact major asupra companiilor românești. Se anticipează o ușoară depreciere a leului față de euro, iar euro rămâne relativ scump în comparație cu dolarul. Această situație poate genera costuri mai ridicate pentru IMM-urile românești implicate în comerț internațional, iar evenimente precum o criză energetică sau un vot negativ la aderarea la Spațiul Schengen pot accentua aceste dificultăți, diminuând competitivitatea companiilor. Astfel, este esențial ca aceste companii să ia în considerare opțiuni de gestionare a riscurilor valutare și să exploreze piețe mai stabile.



În raportul Foreign Exchange Market Outlook, publicat în această săptămână, iBanFirst, unul dintre principalii furnizori globali de servicii de schimb valutar și plăți internaționale pentru companii, prezent în 10 țări europene, a prezentat previziunile-cheie pentru piața valutară (forex) în 2024. Scopul acestui raport este de a asista companiile din România, în special cele implicate în tranzacții internaționale, să dezvolte o strategie robustă de gestionare a riscului valutar pentru anul viitor.

Impactul ratelor de schimb asupra marjelor de profit

În contextul anticipării unei reveniri a volatilității valutare în 2024, chiar și cele mai mici fluctuații ale ratelor de schimb pot avea un impact semnificativ asupra marjelor de profit ale companiilor de comerț din România. Aceste schimbări pot afecta performanța financiară și competitivitatea acestor companii pe piețele internaționale.

„Ne așteptăm ca piețele valutare să revină la condiții volatile în 2024, pe fondul mai multor factori, precum conflictul din Ucraina, potențiala criză în Orientul Mijlociu și incertitudinea legată de inflație. Este important de subliniat faptul că fluctuațiile valutare nu afectează doar marile corporații. Impactul se poate resimți la nivelul întreprinderilor de toate dimensiunile, inclusiv IMM-uri locale implicate în

comerțul transfrontalier. Din acest motiv, antreprenorii, directorii generali și directorii financiari ar trebui să rămână vigilenți în privința factorilor care influențează piața și să ia decizii bine informate privind gestionarea riscurilor", afirmă Johan Gabriels, Director Regional pentru Europa de Sud-Est la iBanFirst.

Prognoza leului (RON) pentru 2024

Prognoza leului (RON) pentru 2024 indică o ușoară depreciere față de euro, sub influența conflictului din Ucraina și a altor factori precum politica monetară a Băncii Naționale a României (BNR), condițiile economice globale și deciziile investitorilor străini. Cursul EUR/RON este anticipat să se situeze sub 5,00 în prima jumătate a anului 2024, dar să crească la 5,02 lei pentru un euro în următoarele 12 luni, ținând cont de limitele toleranței pentru deprecierea RON și reformele bugetare în curs de desfășurare.

„Leul românesc este o monedă relativ lichidă. Potrivit Băncii Reglementelor



Internaționale (BRI), rulajul mediu zilnic al leului pe piața valutară a fost de 9 miliarde de dolari în 2022. Acest lucru plasează moneda națională printre primele 20 cele mai tranzacționate și mai lichide monede din lume", afirmă Alin Latu, Country Manager iBanFirst România.

Prognoza EUR/USD pentru 2024

Din perspectivă economică, euro rămâne în continuare prea scump față de dolar. În opinia analiștilor de la iBanFirst, valoarea corectă a monedei unice este în jurul valorii de 1,05-1,03 USD.



Johan Gabriels,
Director Regional pentru Europa de Sud-Est la iBanFirst



Alin Latu,
Country Manager iBanFirst România

Fondul European de Investiții sprijină întreprinderile mici și mijlocii din România

Fondul European de Investiții (FEI) a încheiat acorduri cu cinci bănci din România, precum Banca Comercială Română, Banca Transilvania, CEC Bank, Raiffeisen Bank și ProCredit Bank, pentru a asigura sprijin financiar în valoare de până la 1 miliard EUR pentru întreprinderile mici și mijlocii (IMM-uri).

„Am muncit cu seriozitate alături de Guvernul României și Comisia Europeană pentru a ne asigura că afacerile românești pot primi sprijinul de care au nevoie în aceste momente dificile. Cele cinci acorduri de astăzi vor traduce aceste eforturi într-un acces real la finanțare pe teren, ajutând IMM-urile să-și urmărească ambițiile de creștere, stimulând progresul economic și promovând un viitor mai ecologic", a spus Roger Havenith, directorul general adjunct al FEI.



Aceste acorduri sunt posibile datorită Compartimentului pentru România în cadrul programului InvestEU, care este finanțat prin intermediul Planului național de redresare și reziliență (PNRR).

Adrian Câciu, ministrul investițiilor și proiectelor europene afirmă că „sprijinul pentru IMM-uri, prin intermediul instrumentelor de garantare finanțate de Planul național de redresare și reziliență, contribuie la o traiectorie economică de creștere pe baze competitive și durabile, antrenând IMM-urile și sistemul financiar – bancar în propunerea și finanțarea celor mai bune investiții pentru viitor."

Scopul principal al acestor acțiuni ambițioase este să promoveze durabilitatea și competitivitatea întreprinderilor din întreaga țară, prin furnizarea de condiții de finanțare îmbunătățite, cum ar fi rate mai mici ale dobânzilor pentru IMM-uri. Aceste bănci au o experiență solidă în colaborarea cu FEI și au implementat cu succes mandate FEI în trecut, inclusiv Inițiativa pentru IMM-uri România.

„Este vital în acest moment să asigurăm o sinergie între instrumentele financiare cu sursă de finanțare europeană și cele naționale, pentru a sprijini dezvoltarea sectoarelor cheie și a oferi companiilor românești oportunități să-și extindă capacitățile de producție, să devină mai competitive pe piața internațională și să contribuie la

www.trumpet-media.ro

grafică
machetare
film/ foto
editare video/ foto
conținut social media

soluții creative și personalizate pentru a-ți crește vizibilitatea online

vizibilitate
mesaj clar
instrumente AI
produse ușor de înțeles

barter/ colaborare specială pentru anumite domenii



TRUMPET media





creșterea economică a României," a transmis ministrul finanțelor, Marcel-Ioan Boloș.

Prin intermediul Garanției pentru Sustenabilitate, băncile partenere vor putea continua să sprijine o transformare ecologică și durabilă a economiei și să furnizeze finanțare pentru investițiile beneficiarilor finali care se angajează să protejeze mediul, să fie ecologice și să promoveze incluziunea. Finanțarea este oferită atât în lei, cât și în euro.

Garanțiile directe neplafonate fac parte din gama de produse de garantare a portofoliului InvestEU din cadrul Compartimentului pentru România în cadrul programului InvestEU. Finanțată prin intermediul PNRR, această inițiativă include două componente cheie: Garanția pentru Competitivitatea IMM-urilor și Garanția pentru Sustenabilitate.



Cifră de afaceri record pentru casele de amanet

Cifra de afaceri a pieței caselor de amanet din România a crescut cu 23% față de 2021 și a fost de 2 ori mai mare decât în 2013, la cel mai ridicat nivel din istorie, de peste 1,6 miliarde de lei în 2022, arată o analiză recentă a KeysFin.

BERTUS SRL, sub brandul BSG Amanet & Exchange, a reușit să rămână în poziția de lider pe piață, înregistrând o cifră de afaceri de 265 milioane de lei. Această creștere de 49%, comparativ cu anul 2021, reprezintă a șasea cea mai mare creștere procentuală în topul celor mai bune 20 de companii.

INVEST INTERMED GF I.F.N. SRL a ocupat locul al doilea în ceea ce privește cifra de afaceri. Această companie a înregistrat o creștere anuală impresionantă de 76,5%, ajungând la aproape 83 milioane de lei în 2022.

„Este vizibilă erodarea puterii de cumpărare a românilor pe fondul persistenței presiunilor inflaționiste și a reducerii venitului disponibil ca urmare a scumpirii creditării. Potrivit datelor Institutului Național de Statistică, cheltuielile medii lunare ale unui român au crescut în trimestrul al doilea din acest an cu 12% față de aceeași perioadă de anul trecut, la 2.392 lei (după un avans anual de 16% în 2022), în timp ce veniturile s-au majorat cu 11,6%, la 2.770 lei (după un plus anual de 14,8% în 2022). Astfel, tot mai mulți români aleg să-și amaneteze obiectele de valoare: de la bijuterii și electronice, până la biciclete și mașini", a declarat Diana Florescu, analist economic KeysFin, unul din cei mai importanți furnizori de soluții de business information din România.

1.718 de companii care administrau case de amanet

În 2022 existau circa 1.718 de companii care administrau case de amanet, cu 8% mai puține față de 2021 și în scădere cu 25% comparativ cu 2013. Numărul de insolvențe a rămas același în 4 din ultimii 5 ani, la 8 insolvențe în 2022.

Rezultatul net al companiilor din domeniul caselor de amanet a înregistrat o creștere de 23% față de anul 2021 și a atins un nivel record în 2022, de 402 milioane de lei, ceea ce reprezintă o creștere de 107% față de nivelul înregistrat în 2018.

„Conform datelor furnizate de KeysFin, din totalul de 1,7 mii de companii analizate, aproximativ 1,1 mii (reprezentând 65,5%) au înregistrat profit, în timp ce 358 (20,8%) au raportat pierderi, iar restul au obținut un rezultat net nul în cursul anului 2022. Pentru 2023 estimăm continuarea creșterii pieței de amanet și depășirea maximului istoric atins în 2022, la aproximativ 1,8 miliarde de lei", afirmă Diana Florescu, analist economic KeysFin, unul din cei mai importanți furnizori de soluții de business information din România.



CIFRĂ DE AFACERI
1,6 miliarde de lei
+22,6%

REZULTAT NET
402 milioane de lei
+23,1%

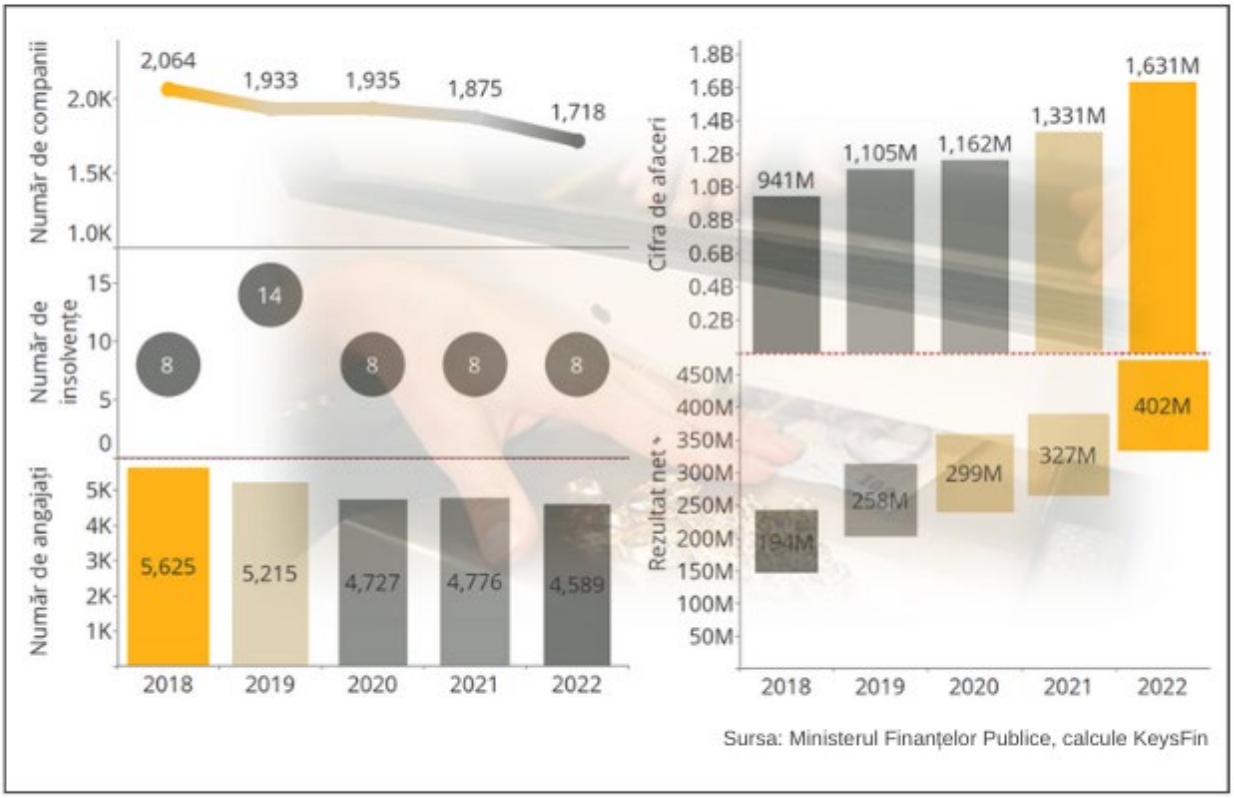
NUMĂR ANGAJAȚI
4,6 mii
-3,9%

NUMĂR COMPANII
1,7 mii
-8,4%

(an 2022, cod CAEN 6492, variație anuală față de 2021, %)

KeysFin: EVOLUȚIA PIEȚEI LOCALE DE AMANET

(Cod CAEN 6492, B=miliarde, M=milioane, K=mii)



Sursa: Ministerul Finanțelor Publice, calcule KeysFin

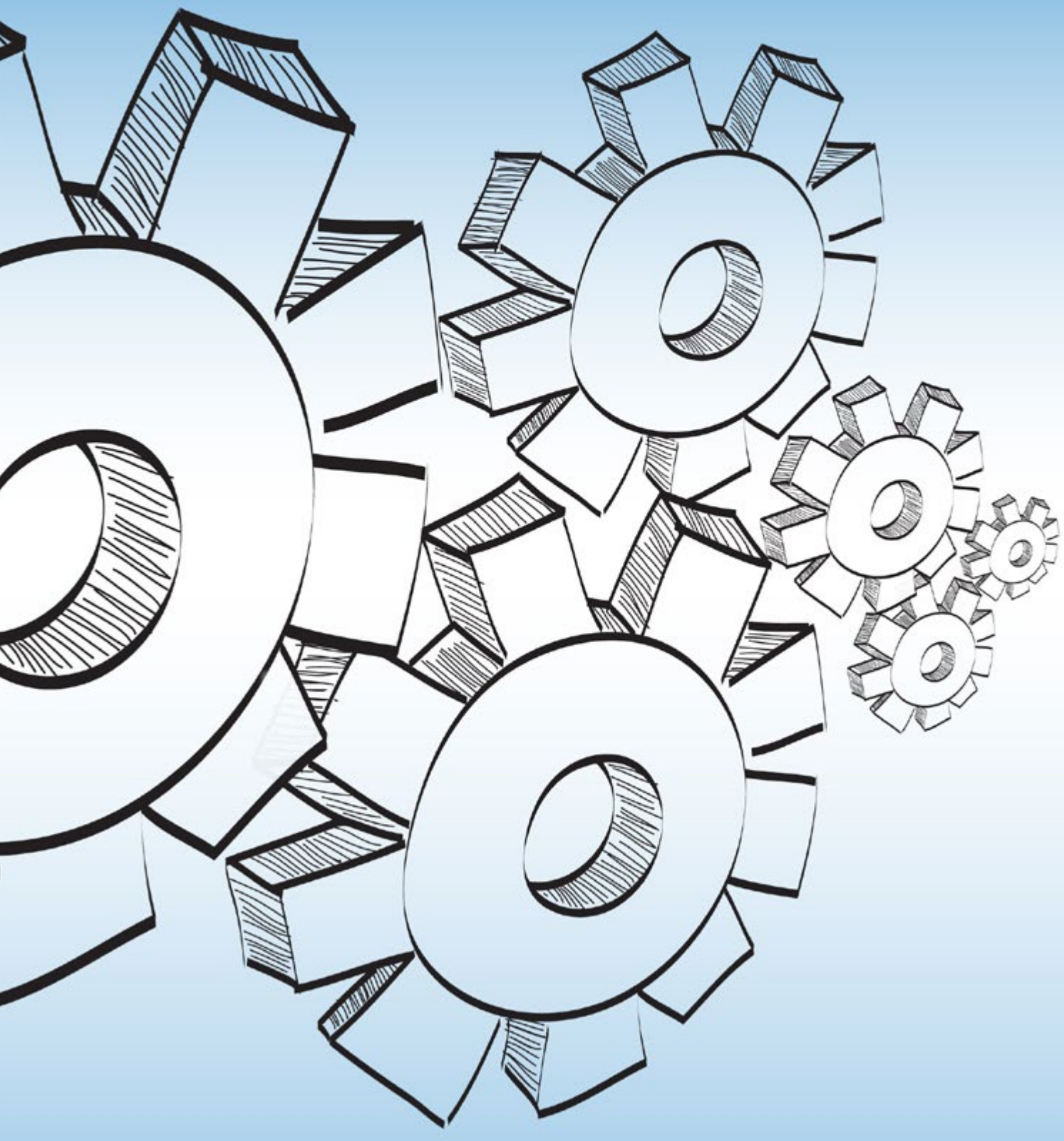
KeysFin

PRIN
EC



ECONOMIE

NCIPIILE FUNDAMENTALE ALE **CONOMIEI DE PIAȚĂ**



ECONOMIA DE PIAȚĂ ESTE UN SISTEM ECONOMIC COMPLEX, care se bazează pe câteva principii fundamentale, cu avantaje și dezavantaje

Economia de piață este un sistem economic în care resursele, bunurile și serviciile sunt distribuite și alocate, în principal, pe baza interacțiunii libere a pieței, adică a cererii și ofertei. Acest sistem se bazează pe câteva principii fundamentale care influențează comportamentul agenților economici și rezultatele economice în general.

Economia de piață este recunoscută pentru eficiența sa. Prin mecanismul cererii și ofertei, resursele sunt alocate în mod eficient. Producătorii sunt motivați să lanseze bunuri și servicii care sunt cerute de consumatori, iar concurența îi stimulează să reducă costurile și să îmbunătățească calitatea. Acest lucru duce la utilizarea optimă a resurselor disponibile.


SEARCH
MEDIA
BUSINESS



Libertatea economică încurajează inovația, concurența și inițiativa individuală



Proprietatea privată

Unul dintre pilonii economiei de piață este proprietatea privată. În acest sistem, indivizii, companiile și alte entități private dețin și controlează resursele, mijloacele de producție și bunurile. Aceasta le oferă libertatea de a lua decizii cu privire la cum să folosească aceste resurse și cum să le aloce în mod eficient. Proprietatea privată stimulează interesul indivizilor de a gestiona resursele într-un mod care să le aducă beneficii personale și profituri, fapt care ar trebui să ducă la o utilizare mai eficientă a acestor resurse.

Libertatea economică

Economia de piață se bazează pe libertatea economică. Acest lucru înseamnă că agenții economici au un grad semnificativ de autonomie în ceea ce privește deciziile lor economice. Ei pot decide ce să producă, cât să producă, la ce preț să vândă sau să cumpere bunuri și servicii, precum și cum să aloce resursele lor. Această libertate încurajează inovația, concurența și inițiativa individuală, deoarece indivizii și companiile își pot urmări propriile interese comerciale.

În economia de piață, prețurile sunt stabilite pe baza cererii și ofertei

Cererea și oferta

Mecanismul de piață se bazează pe interacțiunea dintre cerere și ofertă. Cererea reprezintă dorința consumatorilor de a cumpăra bunuri și servicii la anumite prețuri, în timp ce oferta reprezintă cantitatea de bunuri și servicii pe care producătorii sunt dispuși să o pună la dispoziția acestora. Prețurile sunt stabilite pe baza acestei interacțiuni.

De exemplu, dacă cererea pentru un anumit produs crește, prețul său are tendința de a se majora și invers. Acest mecanism permite pieței să regleze resursele și producția în funcție de preferințele consumatorilor și de resursele disponibile. Cu cât un produs este mai cerut, cu atât este mai probabil ca producătorii să aloce mai multe resurse pentru producția sa.

Cererea poate fi elastică, adică o schimbare mică în prețul unui bun sau serviciu duce la o schimbare semnificativă în cantitatea cerută a acelui bun sau serviciu. Cu alte cuvinte, în cazul cererii elastice, consumatorii sunt sensibili la variațiile de preț, iar o creștere a prețului va duce la o scădere a cantității cumpărate, în timp ce o scădere a prețului va duce la o creștere semnificativă a cantității cerute.

De asemenea, cererea mai poate fi și inelastică. Aceasta se referă la o situație în care o schimbare în prețul unui bun sau serviciu duce la o schimbare relativ mică în cantitatea cerută a acelui bun sau serviciu. Cu alte cuvinte, în cazul cererii inelastice, consumatorii nu sunt foarte sensibili la variațiile de preț, iar o creștere a prețului va determina o scădere mai mică a cantității cerute, în timp ce o scădere a prețului va duce la o creștere relativ mică.

Concurența

Concurența este un alt element cheie al economiei de piață. Prezența a mai mulți producători care oferă produse similare sau înlocuibile forțează întreprinderile să își îmbunătățească calitatea produselor, să eficientizeze producția și să mențină prețurile competitive. Acest lucru duce la o eficiență crescută și la inovație în economie.

Competiția încurajează, de asemenea, reducerea costurilor și creșterea calității, ceea ce poate aduce beneficii consumatorilor sub forma prețurilor mai mici și a produselor de calitate superioară.



Profiturile obținute de către companii pot fi reinvestite, ceea ce contribuie la creșterea economică



Obținerea profitului

În economia de piață, profitul joacă un rol central. Agenții economici sunt motivați să își maximizeze profiturile, deoarece profitul reprezintă recompensa pentru asumarea riscurilor și pentru furnizarea de bunuri și servicii cerute de consumatori. Această motivație pentru a obține profit încurajează investițiile, inovația și dezvoltarea economică.

Profiturile obținute de către companii pot fi reinvestite în afaceri, ceea ce contribuie la creșterea economică și la crearea de locuri de muncă.

Prin politica fiscală și monetară, guvernul poate să intervină pentru a gestiona inflația, șomajul și alte aspecte ale ciclurilor economice

Rolul guvernelor în economia de piață

Deși economia de piață se bazează pe principii de liberă piață și autonomie individuală, guvernul poate avea un rol important în reglementarea și orientarea acestui sistem. Guvernul poate interveni în economie pentru a regla anumite aspecte.

Agenții economici pot să recurgă la practici anticoncurențiale care să afecteze negativ piața. Guvernul poate interveni pentru a preveni monopolurile și pentru a asigura o concurență sănătoasă.

De asemenea, guvernul poate reglementa produsele și serviciile pentru a asigura siguranța și calitatea acestora, precum și pentru a oferi informații corecte consumatorilor.

În plus, există anumite bunuri și servicii, cum ar fi infrastructura publică, care nu sunt eficient furnizate de sectorul privat. Guvernul poate interveni pentru a furniza aceste bunuri.

Guvernul poate să colecteze impozite pentru a finanța servicii publice, iar apoi să redistribuie resursele pentru a ajuta membrii defavorizați ai societății.

Avantajele economiei de piață

Economia de piață are numeroase avantaje, care au contribuit la popularitatea sa în întreaga lume.

Principalul avantaj al economiei de piață este reprezentat de eficiența sa. Prin concurență și stimulentele pentru a maximiza profitul, resursele sunt utilizate în mod eficient. Alocarea resurselor se face în funcție de preferințele consumatorilor și de cererea pieței. Acest lucru contribuie la producerea bunurilor și serviciilor care aduc cel mai mare beneficiu societății.

În plus, ecconomia de piață încurajează inovația și dezvoltarea tehnologică. Companiile trebuie să fie competitive și să inoveze pentru a supraviețui pe o piață în continuă schimbare. Această inovație conduce la progres tehnologic, care poate îmbunătăți calitatea vieții și poate duce la apariția unor produse și servicii noi și mai bune.

De asemenea, economia de piață este flexibilă și se poate adapta la schimbările condițiilor economice și sociale. Agenții economici pot să răspundă rapid la cerințele pieței, ajustând producția și ofertele în funcție de nevoi.

Economia de piață este flexibilă și se poate adapta la schimbările condițiilor economice și sociale

Dezavantajele economiei de piață

Cu toate avantajele pe care le are, economia de piață are și o serie de dezavantaje. Astfel, acest sistem poate duce la creșterea inegalității economice. În plus, în economia de piață, accesul la bunuri de bază, cum ar fi serviciile medicale și educația, poate fi dificil pentru cei cu venituri mici. Aceasta poate duce la o inegalitate în ceea ce privește șansele și calitatea vieții.

Economia de piață poate fi supusă volatilității și crizelor financiare, care pot afecta economia în ansamblu. Aceste crize pot avea consecințe grave asupra băncilor, investitorilor și economiei în general.

Așadar, se poate concluziona că economia de piață este un sistem economic complex, cu avantaje și dezavantaje. Principiile sale fundamentale, cum ar fi proprietatea privată, libertatea economică, cererea și oferta, concurența și profitul, au avut un impact semnificativ asupra dezvoltării economice globale. Cu toate acestea, este important să recunoaștem că economia de piață nu este un panaceu și că necesită reglementare și intervenție guvernamentală pentru a aborda inegalitățile, externalitățile negative și alte provocări.




lăptăria
cu
caimac
lapte
de la vacă
3,8-4,1%
grăsime
e 1 L
lăptăria
cu
caimac
LĂ

FMCG



PTĂRIA CU CAIMAC

SE AXEAZĂ PE LANSAREA DE NOI PRODUSE

PENTRU PERIOADA URMĂTOARE, COMPANIA SE CONCENTREAZĂ

pe scalarea capacităților de producție existente, pe noi categorii, dar și pe realizarea de produse unice

LĂPTĂRIA CU CAIMAC, brandul deținut de compania AGROSERV MĂRIUȚA, a urmat același trend ascendent și pe parcursul anului în curs. Primele 6 luni ale anului au adus o creștere de 23% în activitatea companiei și au fost marcate de lansări de produse noi și delicioase, gata să delecteze consumatorii români. A fost lansat, de asemenea, primul iaurt cremos din istoria companiei, laurtul Molcuț, în două versiuni de gramaj, moment care a avut o dublă însemnătate, ca urmare a faptului că LĂPTĂRIA CU CAIMAC a intrat pentru prima dată pe piața acestui tip de produs.



Primele 6 luni ale anului au adus o creștere de 23% în activitatea AGROSERV MĂRIUȚA și au fost marcate de lansări de produse noi și delicioase, gata să delecteze consumatorii români

„Am mai lansat și două tipuri de kefir – unul la sticlă, altul la borcan. Este kefir autentic, de aici și numele de Kefir Kefir, și ambele produse conțin atât lactobacilli, cât și drojdii, spre deosebire de majoritatea produselor din piață. Anul acesta, am lansat și două tipuri de cașcaval feliat, o altă premieră pentru compania noastră", ne-a declarat domnul Adrian Cocan, co-fondator LĂPTĂRIA CU CAIMAC.



Adrian Cocan,
co-fondator LĂPTĂRIA CU CAIMAC









Vânzările, conform așteptărilor

Provocările întâmpinate în decursul acestui an au fost și sunt legate de impactul inflației, de volatilitatea prețurilor achizițiilor, de incertitudinile majore legate de taxe și impozite, de posibile schimbări ale modelelor climatice și efectul lor asupra agriculturii. În schimb, există și numeroase oportunități pe piața locală care sunt legate în primul rând de oferta limitată de la raft. În momentul de față, deși sunt multe branduri pe piață, mari și mici, varietatea produselor a fost și rămâne, de fapt, limitată.

Cu toate astea, vânzările înregistrate de LĂPTĂRIA CU CAIMAC au evoluat conform așteptărilor, principalul vector fiind reprezentat de ajustarea prețurilor. Mai precis, au fost obținute rezultate bune cu produse precum laptele, care a dus compania în top 10 producători din România pe categorie, cifră care este cu atât mai interesantă cu cât alte companii au în categoria aceasta peste 15 SKU-uri. Totodată, au fost obținute rezultate bune și în ceea ce privește gama de iaurturi, kefir, brânzeturi și unt.

Tehnoplus Industry

Distribuitor Parker în România

Parker



Asigură calitatea lactatelor cu produse Parker

- Gaz steril pentru ambalare aseptică
- Gaz steril pentru vasele de stocare
- Aerarea/ spumarea produsului
- Purjarea produsului cu aer comprimat filtrat steril
- Filtrarea aburului
- Generare azot "in situ"

Filtre High Flow Bio-X

Combină tehnologia dovedită de filtrare și o construcție plisată pentru a oferi o reținere a impurităților de până la 0,01 µm. Folosite pentru a elimina contaminarea pe timpul depozitării și la purjarea produsului cu aer comprimat steril.



Filtre ASEPT-X pentru gaze

Oferă un mediu aseptic pentru a ambala produsele lactate evitând contaminarea microbiană. Capabile să reziste la peste 100 de cicluri de sterilizare cu abur "in situ".



Filtre High Flow TETPOR II

Combinație de eficiență, debit și rezistență. Pot fi sterilizate "in situ" cu abur la 142°C de până la 225 de ori. Validate ASTM f838-05 cât și pentru bacterii și viruși. Elimină contaminarea pe timpul depozitării și filtrează steril aerul comprimat pentru purjarea produsului.

Filtre pentru abur

Cu filtrele sinterizate/ pliate din inox 316L poți obține abur de calitate culinară (reținere impurități <1 µm) și asigură debite mari.



Generator de azot

Deveniți propriul furnizor de azot. Generatorul este o sursă continuă ce produce azot la puritatea, în cantitatea și debitul necesar consumului fără cheltuieli suplimentare. Întreținerea e minimă iar costul de operare = costul de producție al aerului comprimat. Fără manipulări de butelii periculoase, fără avize și taxe suplimentare și fără costuri ascunse.



Valairdata 4

Unitate de testare concepută pentru o testare rapidă și ușoară a integrității membranelor filtrelor de gaz steril.



TEHNOPLUS INDUSTRY SRL • Tel: +4031-4327-081; +4037-2790-519
industry@tehnoplusindustry.ro • www.tehnoplusindustry.ro • www.detergenti-online.ro

Un capitol important pentru perioada următoare este reprezentat de producția de brânzeturi de toate felurile marca LĂPTĂRIA CU CAIMAC





În acest moment, produsele LĂPTĂRIA CU CAIMAC ajung în cantități mici în Europa de Vest, însă strategia de dezvoltare vizează pătrunderea pe piețe ca Germania și Orientul Mijlociu

Focusul pe dezvoltarea capacității de producție

Pentru perioada următoare, AGROSERV MĂRIUȚA se concentrează pe scalarea capacităților de producție existente. Mai precis, este vorba despre lansarea de noi produse acidofile, de intrarea pe noi categorii, dar și de realizarea de produse unice.

Un alt capitol extrem de important pentru perioada următoare este reprezentat de producția de brânzeturi de toate felurile marca LĂPTĂRIA CU CAIMAC – caşcaval, brânzeturi maturate, brânzeturi cremoase.

„Anul trecut am finalizat și pus în funcțiune o nouă fabrică. Deși aceasta nu este încă complet independentă (împarte utilitățile cu fabrica inițială), a permis aducerea pe piață a unor noi categorii de produse precum untul. Pentru viitorul apropiat, avem în vedere trei investiții majore: o stație biogaz, o stație de spălare sticle și borcane, și sisteme de irigații pe suprafețe mari”, afirmă reprezentantul companiei.

Programele de finanțare pentru proiecte de reutilizare a ambalajelor în industria alimentară dețin o importanță crucială în promovarea sustenabilității și reducerea impactului asupra mediului



Programele de finanțare, esențiale pentru dezvoltare

În această vară s-a publicat în Monitorul Oficial un program de finanțare pentru proiecte de tipul reutilizării ambalajelor, motiv pentru care companiile din domeniu așteaptă cu nerăbdare deschiderea acestei linii de finanțare, chiar în lunile care urmează. Pentru LĂPTĂRIA CU CAIMAC, acest program ar putea însemna șansa de a obține mai mult de jumătate din banii necesari sub forma unui grant nerambursabil. Astfel, programelor de finanțare pentru proiecte de reutilizare a ambalajelor în industria alimentară le revine o importanță crucială în promovarea sustenabilității și reducerea impactului asupra mediului, oferind producătorilor resursele necesare pentru a adopta practici responsabile din punct de vedere ecologic și pentru a contribui la construirea unui viitor mai verde.







În plus, în urmă cu două săptămâni, ministrul Agriculturii a declarat într-un interviu că intenționează să finalizeze un proiect de finanțare pentru stații de biogaz cu o intensitate a ajutorului de până la 100%, cu anumite condiții de consum a energiei termice rezultate.

„Este o inițiativă excelentă și sperăm să se materializeze cât mai curând. Nu ne așteptăm neapărat la un grant de 100% din cheltuielile eligibile – cel mai probabil va depinde de dimensiunea proiectului și alți indicatori, însă reprezintă un ajutor extrem de valoros care va ajuta orice companie să investească și să își dezvolte activitatea, minimizând impactul asupra mediului”, menționează dl. Adrian Cocan.

AGROSERV MĂRIUȚA rămâne un angajator interesant, cu un interes dovedit în dezvoltarea de produse și rețete noi

AGROSERV MĂRIUȚA promovează inovația și creativitatea

Ca angajator, AGROSERV MĂRIUȚA este o companie care promovează inovația și creativitatea, oferind astfel angajaților oportunitatea de a se dezvolta și de a contribui la succesul pe plan internațional. Așadar, AGROSERV MĂRIUȚA rămâne un angajator interesant, cu un interes dovedit în dezvoltarea de produse și rețete noi, de categorii noi de produse, care are în plan proiecte mari de investiții, ceea ce oferă posibilități de dezvoltare a carierei și de a face parte din proiecte unice. Astfel de proiecte construiesc cariera de manager pentru cele mai multe departamente.

Deși anul 2022 a fost plin de provocări pentru AGROSERV MĂRIUȚA, acesta a oferit

lăptăria cu caimac

multe experiențe valoroase și a pregătit terenul pentru un an plin de oportunități și realizări promițătoare.

„Am înregistrat, într-adevăr, creșterea preconizată, dar războiul din Ucraina, criza energetică care a urmat și inflația au generat costuri suplimentare și dificultăți în a transfera costurile. Anul 2023 a adus o evoluție pozitivă, marcată de o temperare a inflației. Rezultatul final va depinde în mare măsură de evoluțiile T4, pentru că în general lunile de toamnă-iarnă sunt cele mai bune pentru fabricile de lactate", a declarat, în încheiere, domnul Adrian Cocan, co-fondator LĂPTĂRIA CU CAIMAC.



TOYOTA
MATERIAL HANDLING

BT tyro este solutia perfecta pentru utilizatorii de transpalete manuale care au nevoie de o creștere suplimentară a productivității. Excelenta pentru aplicatiile in spatii inguste.

www.toyota-forklifts.ro


TRANSeuro grup®
ABATOR • PREPARATE DIN CARNE • MORĂRIT • PANIFICAȚIE
Gustaro®
gustă românește
ABATOR • PREPARATE DIN CARNE
Panero®
tradiții și delicii românești
D'ALE LUI VESA®
GUSTĂ ROMÂNEȘTE
Moara lu' Vesa®
B.U.N®
BUCATE·URSITE·NEAOSE

FMCG



TRANSEURO GRUP,

REȚETE MEȘTEȘUGITE DE-A LUNGUL VEACURILOR

COMPANIA ADUCE PE MESELE ROMÂNILOR PRODUSE DE CALITATE

după rețete străvechi, transmise de generațiile anterioare

TRANSeuro Grup, companie înființată în anul 1991, a devenit pe parcursul anilor o firmă de renume care oferă românilor produse de panificație și preparate din carne de calitate, produse care respectă tradițiile românești.





Începuturile companiei sunt legate de Moara de la Ighiu, care a fost construită între 1991 şi 1992, urmată de prima fabrică privată de pâine din județul Alba, iar în anul 1996 compania a deschis primul magazin de prezentare și desfacere în Alba Iulia. În anul 2001 se construieşte abatorul mixt porc-vită. În plus, în 2023, compania a inaugurat și secția de cofetărie, prin care reușește să îmbogățească sortimentația existentă cu noi produse care păstrează aceeași linie de calitate.

În toată această perioadă cursul evoluției companiei a fost unul constant. „Povestea începe cu un vis, acela de a crea, de a pune în lumină valorile comunității din care ne tragem seva. Suntem mândri de tot ceea ce înseamnă acest concept care înglobează valori, mod de viață și particularitățile care ne definesc ca indivizi", a afirmat, pentru Jurnalul de Afaceri, domnul George Vesa, Manager General TRANSeuro Grup.


George Vesa,
Manager General TRANSeuro Grup







TRANSeuro Grup este un purtător de cuvânt al comunității din care face parte

TRANSeuro Grup înregistrează constant o creștere organică

TRANSeuro Grup a devenit, așadar, un purtător de cuvânt al comunității, aducând pe mesele românilor rețete străvechi transmise de generațiile anterioare.

Compania înregistrează o creștere organică bazată pe cursul firesc al lanțului raport calitate-preț, pe care îl utilizează drept ghid în prospectarea noilor oportunități.

„Suntem purtătorii de cuvânt ai frumoasei noastre comunități, ale cărei valori și rețete meșteșugite de-a lungul veacurilor le aducem pe masa dumneavoastră, respectând exact ceea ce ne-au transmis generațiile anterioare. La baza oricărui pas înainte pe care îl facem, stă întotdeauna buna rânduială a lucrurilor", a declarat George Vesa.

Pentru TRANSeuro Grup accesarea viitorului este doar următoarea treaptă firească, care vine în urma celei care este deja consolidată și închegată în structura companiei, astfel încât evoluția nu este un efort, ci doar un rezultat firesc și natural al muncii întregii echipe.

„La baza oricărui pas înainte pe care îl facem, stă întotdeauna buna rânduială a lucrurilor", a declarat George Vesa, Manager General al TRANSeuro Grup

Brandurile TRANSeuro Grup

TRANSeuro Grup deține patru branduri de renume și cu tradiție pe piața locală, brandul Panero înglobând diviziile de panificație și patiserie.

„Cenușăreasa diviziei de panificație este ultima extindere pe care am făcut-o anul acesta cu secția de cofetărie, prin care îmbogățim sortimentația existentă cu noi produse care păstrează aceeași linie de calitate ca și restul gamei, adresându-se unui consumator educat, care știe exact ce își dorește de la produsul achiziționat", a explicat George Vesa, Manager General TRANSeuro Grup.

Pe partea de carmangerie, Gustaro este purtătorul stindardului companiei, ajutat și de D'ale Lui Vesa, brandul de semipreparate care cuprinde gama de crud uscate cât și de specialități.



MEAT HOUSE ROMÂNIA
member of VAN ROOI MEAT
vanzari@meat-house.ro

Compania MEAT HOUSE, membră a grupului Van Rooi - viitorul pentru industria cărnii de porc din România.

Fermieri și producători de carne de porc, MEAT HOUSE se dezvoltă pe piața din România prin calitate și parteneriate durabile.

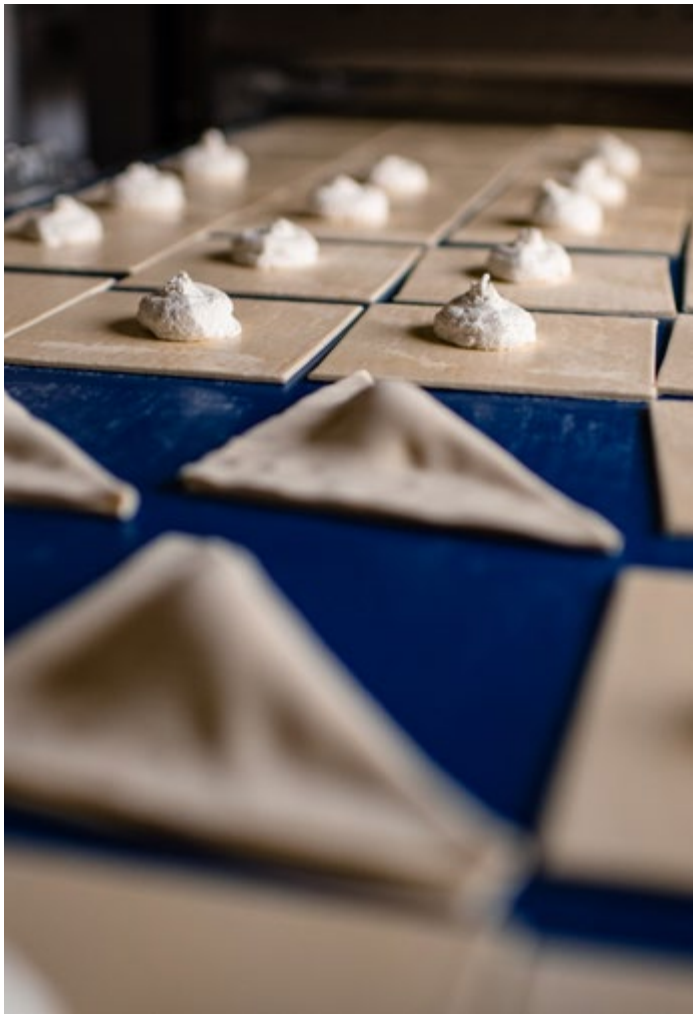












Materie primă la cele mai înalte standarde de calitate

În funcție de domeniul de activitate, compania deține diferite structuri esențiale care asigură acel plus de care este nevoie în vederea asigurării unei materii prime la cele mai înalte standarde, atât din punct de vedere al calității cât și al prospețimii.

Pentru linia de panificație, TRANSeuro Grup deține o moară care asigură materia primă pentru întreaga sortimentație și care permite companiei să aibă un control direct asupra selectării materiei de bază, grâul fiind un lucru esențial deoarece nu sunt folosiți aditivi pentru îmbunătățirea calității făinii.

Pentru linia de carmangerie și semipreparate, axul principal este abatorul, care asigură maximul de prospețime la carnea refrigerată, un lucru vital pentru a oferi o calitate premium clienților.

Compania deține diferite structuri esențiale care asigură plusul necesar în vederea asigurării unei materii prime la cele mai înalte standarde de calitate

Magazinele TRANSeuro Grup

Rețeaua de magazine a companiei este, în primul rând, „fereastra" către consumator. Aceasta oferă posibilitatea unei interacțiuni directe cu clientul final, oferind o perspectivă unică asupra schimbărilor din piață, fapt care menține TRANSeuro Grup ancorată în prezent. De asemenea, magazinele ajută compania să meargă încrezătoare către viitor, cu temele bine făcute.

„Motto-ul nostru, «Aproape de client», reprezintă o constantă și o piatră a temeliei noastre de dezvoltare, pe care am construit-o și pe baza căreia vom dezvolta toate proiectele noastre", mai spune George Vesa.

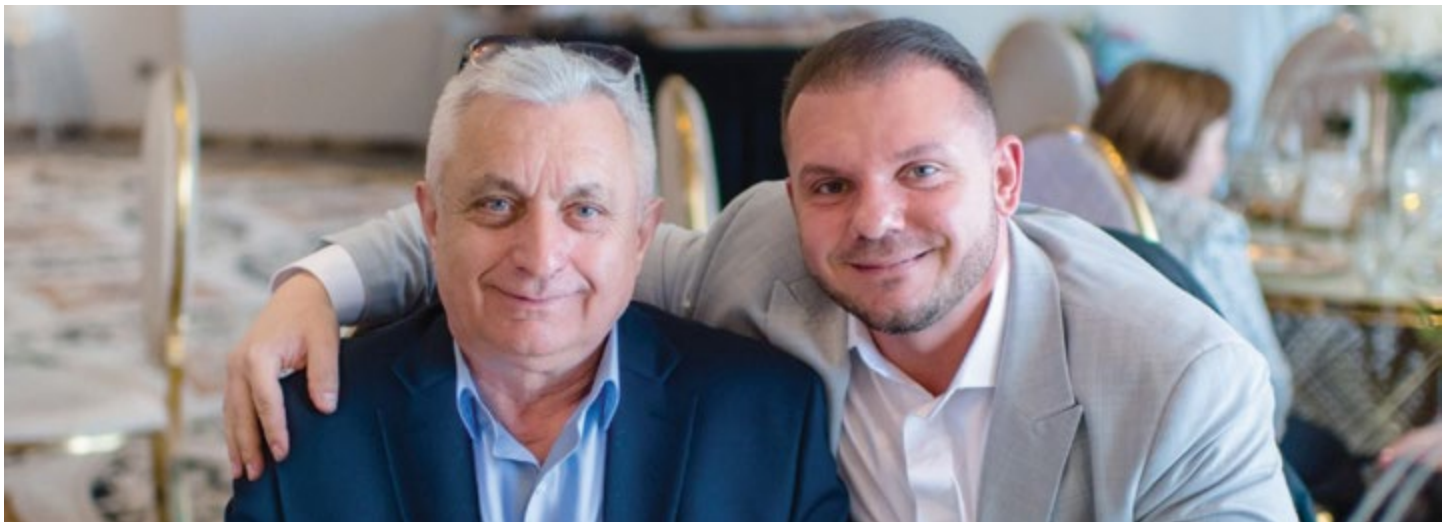
Valorile TRANSeuro Grup

TRANSeuro Grup este o societate familială care își trage seva, așa cum este și normal, din comunitate, cu valorile ei ancestrale simple și infinit de profunde, precum omenia, onestitatea și lucrul bine făcut.

„Prin echipă înțelegem familie, abordăm orice dificultate prin prisma unității colectivului nostru în care fiecare membru este totul și toți suntem unul. Onestitatea este oglinda noastră, suntem primii consumatori ai produselor noastre, astfel suntem siguri că ceea ce ajunge pe masa dumneavoastră este ceea ce ne-am dori ca noi să avem pentru familiile noastre", ne-a mai explicat George Vesa.



Rețeaua de magazine a companiei este o „fereastră" către consumator



TRANSeuro Grup este o societate familială care își trage seva din comunitate



În ceea ce privește „familia TRANSeuro Grup", compania oferă programe de formare pentru membrii mai tineri, ajutându-i să își pună în practică cunoștințele teoretice dobândite pe băncile școlii. Aceștia sunt îndrumați de colegii mai vechi și cu mai multă experiență. Astfel, cei tineri învață logica fluxurilor, pe când cei mai vechi au ocazia să își împrospăteze cunoștințele cu informații noi, predate în mediile universitare de specialitate ale industriei alimentare. Este o reciprocitate benefică și o revigorare continuă a membrilor echipei, care sunt încurajați și sprijiniți să își depășească limitele.

TRANSeuro Grup are grijă de comunitate

TRANSeuro Grup are întotdeauna grijă de comunitatea din care face parte, fiind implicată direct în proiecte care asigură bunăstarea.

„Tot ceea ce ține de comunitatea noastră ne privește direct și suntem implicați în diferite proiecte care să asigure bunăstarea membrilor comunității din care facem parte. În ceea ce privește protejarea mediului, aceasta este una din preocupările noastre majore, unitatea noastră respectând toate normele de mediu impuse de legislația în vigoare", a concluzionat George Vesa, Manager General TRANSeuro Grup.


ARATOR
FABRICA PRODUSE DIN CARNE
MOARA LUI VESA IGHIU

SOLUȚII DE OPTIMIZ



LOGISTICĂ

chep.com

CHEP ROMÂNIA,

ZARE PENTRU SUPPLY CHAIN



CHEP

A Brambles Company

PIONIER ÎN LOGISTICA CIRCULARĂ, compania integrează noile tehnologii în produse și servicii

CHEP România este prima companie care a pus pe piață echipamente de transport conform unui model logistic circular, pe care l-a inventat în anii '50. De atunci, s-a extins pe cinci continente, în peste 60 de țări. În România, CHEP furnizează servicii de închiriere a paleților reutilizabili din 2011, fiind prima companie care a introdus sistemul logistic circular pe piața locală.



CHEP România ocupă prima poziție în sectorul soluțiilor de închiriere a echipamentelor reutilizabile pentru transport, nu doar prin prisma modelului de servicii, replicat și de alți jucători care au înțeles oportunitatea, ci prin faptul că dimensiunea rețelei, sinergiile dezvoltate în 60 de ani pe piața globală și standardele tot mai ambițioase în aria sustenabilității produselor și serviciilor permit aducerea unui aport important acestei piețe. Modelul de „utilizare în comun și reutilizare" urmează principiile economiei circulare. Vorbim astfel despre lanțuri de aprovizionare mai eficiente financiar, prin reducerea costurilor de operare, și mai eficiente pe aria de mediu. Soluția este eficientă, sigură și durabilă.







Gabriel Ivan,
Country General Manager CHEP România & Bulgaria

Scădere medie anuală de 30% a principalilor indicatori de mediu

Marii jucători din producție și comerț continuă să pună accent pe performanțele de mediu și să se alinieze la obiective tot mai ambițioase de sustenabilitate. Conform unei analize CHEP România pe primii zece ani de activitate operațională, sectoarele FMCG și Retail susțin tranziția spre economia bazată pe emisii reduse de carbon printr-o scădere medie anuală de 30% a principalilor indicatori de mediu (emisii CO2, lemn și deșeuri solide) la nivelul lanțului național de aprovizionare.

CHEP România ocupă prima poziție în sectorul soluțiilor de închiriere a echipamentelor reutilizabile pentru transport

Soluțiile logistice sustenabile sunt intrinsec eficiente și din punctul de vedere al costurilor, clienții companiei fiind exonerați de taxa de mediu, dar și de costurile aferente managementului paleților – recuperare din piață, recondiționare etc.

„În legătură cu impactul sistemului nostru logistic, un aspect esențial este faptul că sectorul FMCG a avut și are o mare oportunitate prin faptul că realmente conduce locomotiva către o economie mai circulară în România – prin practicile circulare pe care le adoptă în supply chain și prin sinergiile la care participă", ne-a declarat domnul Gabriel Ivan, Country General Manager CHEP România & Bulgaria.

CHEP România se concentrează pe deschidere, colaborare și parteneriat. Își ajută clienții și partenerii din România să-și optimizeze costurile, să-și simplifice procesele și să-și dezvolte reziliența lanțului propriu de aprovizionare. În plus, sistemul circular CHEP aduce în piață servicii integrate, care, pe lângă închirierea de echipamente de transport reutilizabile, includ optimizarea traseelor de distribuție și monitorizarea mișcărilor prin sisteme de vizualizare a deplasărilor pe lanțul de distribuție.

Integrarea recentă a noilor tehnologii ca the Internet of Things (IoT), soluții dezvoltate de partenerul CHEP – BXB Digital, o subsidiară a Brambles, contribuie la maparea lanțului de aprovizionare, descoperirea de sinergii noi și la eliminarea blocajelor.

„Eficientizarea lanțului de aprovizionare e o misiune continuă. Una dintre cele mai recente inițiative constă în introducerea de dispozitive Track & Trace pentru paleții albaștri. Prin acest proiect putem fi proactivi în prevenirea pierderilor, evităm ineficiențe operaționale și costuri importante, atât pentru clienți, cât și pentru noi", afirmă dl. Gabriel Ivan.

Integrarea recentă a noilor tehnologii ca the Internet of Things (IoT), soluții dezvoltate de partenerul CHEP - BXB Digital, o subsidiară a Brambles contribuie la maparea lanțului de aprovizionare, descoperirea de sinergii noi și la eliminarea blocajelor

SOLUȚIA TA COMPLETĂ DE SUPPLY CHAIN

Uită de grijile legate de transport național, internațional, depozitare, servicii cu valoare adăugată ori comisionariat vamal.

Cu peste 30 de ani de experiență pe piața din România, îți oferim soluția completă pentru a-ți ajuta afacerea să crească.

MAINFREIGHT

+40 722 113 429

plo.sales@mainfreight.com

www.mainfreight.ro

Ploiești
Cluj
TImișoara
Bacău





Produse inovative cu amprentă neutră de carbon

Piața din România cunoaște deja soluțiile integrate pe care le aduce CHEP. De peste zece ani, compania acoperă cu servicii de logistică circulară o proporție din ce în ce mai importantă din FMCG. În timp, au fost puse bazele a numeroase parteneriate de lungă durată cu liderii din cele mai importante sectoare. Pentru CHEP, preocuparea majoră vizează aspecte precum inovația, optimizarea permanentă a proceselor și sistemelor, pe baza noilor tehnologii și cu obiective ambițioase de sustenabilitate.

Interesul pieței pentru soluțiile oferite de CHEP România a crescut în contextul economic și geopolitic din ultimii trei ani, validând adaptabilitatea și relevanța serviciilor circulare bazate pe închiriere. În plus, inovația în zona de produse joacă un rol la fel de important.

Paletul Q+ tip sfert este primul din lume produs din plastic reciclat după consum. Fiecare platformă conține 70% din materia derivată din polipropilenă suprareciclată, la care se adaugă 30% plastic din paleții tip sfert, deteriorați și reciclați la sfârșitul ciclului de viață.

„Este primul produs din gama Q+, sub care vom lansa și alte platforme carbon neutre. Q+ a devenit mai interesant pentru că, la beneficiile demonstrate în spațiile comerciale de platformele tip sfert deja populare în rețelele de retail, se adaugă acum acreditări de sustenabilitate superioare. Clienții sunt deja foarte atenți la produsele și serviciile care-i ajută să respecte viitoarele reglementări ale UE privind ambalajele unidirecționale și terțiare”, precizează Country General Managerul.

Paletul Q+ tip sfert este primul din lume produs din plastic reciclat după consum

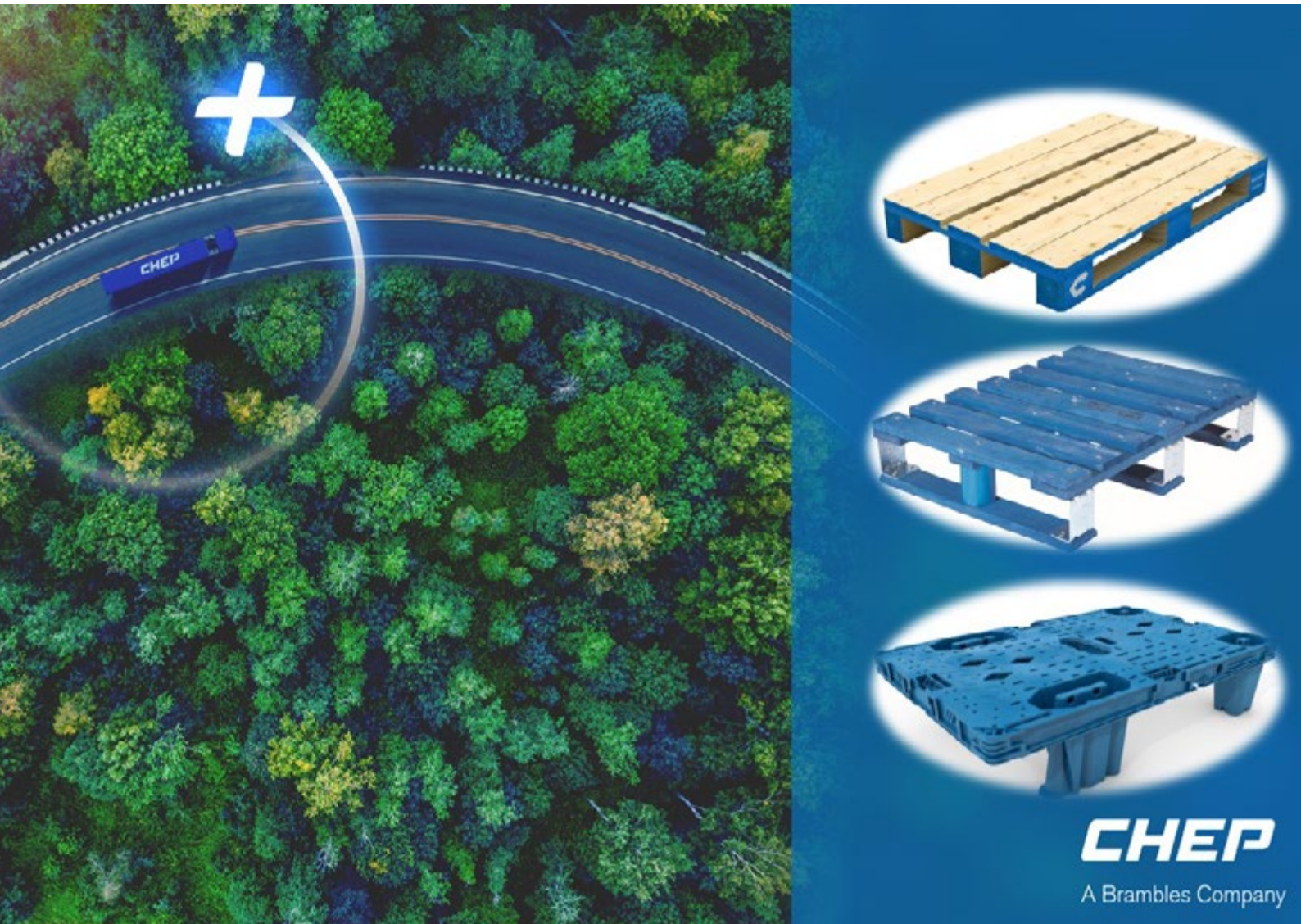
CHEP Promotion Analytics

CHEP este una dintre companiile preocupate de pionierat și inovație, ceea ce înseamnă că noile tehnologii sunt integrate de mai mulți ani în produsele și serviciile oferite de companie. Un exemplu în acest sens este serviciul CHEP Promotion Analytics, bazat pe un smart tracker atașabil platformelor Q+, care înregistrează toate evenimentele de pe lanțul de aprovizionare, de la depozit la centrul de distribuție a mărfurilor, până la amplasamentul in-store, locația și starea afișajelor promoționale pot fi urmărite automat.

Informațiile se stochează în cloud, conform cu reglementările UE privind protecția datelor. Pentru companiile interesate de imaginea de ansamblu a ciclului de viață al promoțiilor, CHEP Promotion Analytics oferă transparență end-to-end pe baza pe mișcărilor paleților care susțin display-urile promoționale.

Pentru companiile interesate de imaginea de ansamblu a ciclului de viață al promoțiilor, CHEP Promotion Analytics oferă transparență end-to-end pe baza pe mișcărilor paleților care susțin display-urile promoționale

„De exemplu, producătorii și retailerii știu în ce moment au ajuns display-urile în fiecare magazin sau cât timp rămân expuse în spațiul de vânzare, fără vreun efort din partea echipei de marketing și vânzări”, menționează dl. Ivan.





Scopul CHEP este de a conecta oamenii cu produsele esențiale vieții în fiecare zi



Certificarea Global Top Employer 2023

Ca parte a Grupului Brambles, recunoscut Global Top Employer 2023, CHEP oferă în România aceleași oportunități de carieră, programe de learning & development, mediu de lucru, siguranță și ore de lucru flexibile. CHEP România încurajează echipa să adopte alegeri și comportamente sustenabile atât la birou, cât și în viața privată. Când o companie are un scop clar declarat, integrat în modelul său de business, rolul său în lume este, de asemenea, foarte clar. Scopul CHEP este de a conecta oamenii cu produsele esențiale vieții în fiecare zi.

„În fiecare an, calculăm economiile de mediu per angajat care rezultă din modelul nostru de partajare și reutilizare. Acest calcul anual conectează oamenii din companie cu un scop intrinsec și celebrează impactul în echipă. Când ne tratăm angajații bine, și ei dau tot ce au mai bun la locul de muncă, implicit clienților. În plus, când scopul companiei și scopul oamenilor din echipă sunt aliniate, obținem cea mai bună performanță posibilă – în sens etic și de productivitate sau profit", afirmă reprezentantul CHEP.

CHEP România crește ponderea lanțurilor de aprovizionare circulare în România



În ceea ce privește rezultatele financiare, CHEP România a continuat creșterea și în anul fiscal 2023, încheiat la 30 iunie, în principal prin extinderea activității pe clienții existenți.

„Compania înregistrează o creștere constantă a cererii de echipamente, accentuată în ultimii doi-trei ani de criza economică, dar și pe fondul crizei de resurse naturale. La fel ca până acum, echipa CHEP deservește toate companiile care mizează pe circularitate pentru a rămâne competitive, indiferent de sector și de dimensiunea afacerii", a declarat, în încheiere, domnul Gabriel Ivan, Country General Manager CHEP România & Bulgaria.





PRODUCĂTORI

ELECTROALFA,
ÎN AVANGARDA INOVAȚIEI



COMPANIA DEȚINE UN PORTOFOLIU BINE CONSOLIDAT DE PRODUSE

în domeniul confecțiilor metalice și al soluțiilor energetice

ELECTROALFA, integrator de soluții în domeniul energetic, s-a focusat recent pe identificarea oportunităților aduse de adaptarea strategiei de business, pentru a-și consolida poziția pe piață și a răspunde nevoilor clienților într-o manieră eficientă. În primul rând, au fost realizate investiții în cercetare și analiză pentru a înțelege în profunzime tendințele din domeniul de activitate în care compania activează. Acest lucru a dus la anticiparea unor schimbări și la adaptarea în mod proactiv a strategiei pentru a răspunde noilor provocări, dar și oportunități.



Gheorghe Ciubotaru,
Fondatorul grupului de firme ELECTROALFA

Abordarea ELECTROALFA privind strategia este una multianuală și derivă din viziunea companiei pe următorii 7 ani, în care sunt incluse o serie de proiecte, obiective strategice și indicatori de performanță. De la definirea strategiei, obiectivele încă nu au fost modificate, însă lista de proiecte și KPI anuali se evaluează în funcție de context, cu respectarea obiectivelor strategice.

Prin implementarea metodelor și principiilor Kaizen, ELECTROALFA a realizat optimizări importante care au contribuit la îmbunătățirea eficienței, calității și rentabilității în cadrul celor patru fabrici moderne de producție.

„Un instrument vital ce a contribuit la adaptarea noastră la perioadele de fluctuații și provocări din mediul economic este sistemul de management bazat pe filozofia Kaizen, pe care l-am implementat în anul 2016. Acest sistem, axat pe îmbunătățiri continue și optimizare, a jucat un rol esențial în asigurarea că organizația este capabilă să se adapteze la noile provocări și oportunități ce derivă din dinamica complexă a pieței", ne-a declarat dl. Gheorghe Ciubotaru, Fondatorul grupului de firme ELECTROALFA.

ELECTROALFA



ELECTROALFA a realizat optimizări importante care au contribuit la îmbunătățirea eficienței, calității și rentabilității în cadrul celor patru fabrici moderne de producție



Dezvoltarea unei culturi organizaționale inovatoare

Prin încurajarea participării tuturor angajaților și promovarea unui spirit de contribuție la procesul de îmbunătățire, Sistemul Kaizen a contribuit la dezvoltarea unei culturi organizaționale inovatoare și orientate către rezultate în cadrul companiei. Aceasta a stimulat inițiativele pentru dezvoltarea unităților de producție, prin optimizarea procedurilor, minimizarea deșeurilor și eficientizarea utilizării resurselor.

„Ne-am format și consolidat propriul sistem de management AMIC (Alfa Management Îmbunătățire Continuă), marcând astfel intrarea ELECTROALFA într-o etapă de maturitate managerială. Împreună cu echipa noastră de manageri, am reușit să punem bazele unui concept sustenabil în care obiectivele sunt aliniate până în 2030, unde oamenii își pot găsi locul potrivit pentru că știu ce au de făcut, sunt pregătiți pentru ceea ce au de făcut" și sunt apreciați pentru ceea ce fac", mai spune dl. Ciubotaru.

În plus, în cadrul ELECTROALFA a fost promovată comunicarea deschisă și colaborarea interdepartamentală pentru a asigura că toate echipele sunt aliniate cu obiectivele strategice și că pot contribui cu idei relevante pentru adaptarea strategiei în funcție de schimbările din mediu. Au fost realizate investiții care au vizat dezvoltarea continuă a competențelor angajaților, astfel încât aceștia să fie pregătiți să facă față noilor cerințe și provocări. S-a pus un accent important pe învățarea continuă și adaptarea la noile tehnologii și metode de lucru.

În cadrul ELECTROALFA a fost promovată comunicarea deschisă și colaborarea interdepartamentală pentru a asigura că toate echipele sunt aliniate cu obiectivele strategice

Sisteme de monitorizare a indicatorilor cheie

Pentru a evalua eficacitatea strategiei și a face ajustări în timp real atunci când este necesar, au fost implementate sisteme de monitorizare a performanțelor și indicatorilor cheie. Astfel, prin adoptarea Sistemului de management Kaizen, ELECTROALFA a obținut un avantaj competitiv semnificativ, reușind să se adapteze într-un mediu economic dinamic și să dezvolte unitățile sale de producție într-un mod coerent și sustenabil. În final, abordarea companiei a constat în a pune accent pe agilitate și deschidere la schimbare, menținând în același timp viziunea și valorile fundamentale ale companiei.

„Această flexibilitate ne-a permis să rămânem relevanți și competitivi într-un mediu dinamic și în continuă evoluție. Am încurajat inovarea în cadrul tuturor departamentelor noastre, promovând gândirea creativă și dezvoltarea de soluții noi și inovatoare. Acest lucru ne-a permis să ne extindem portofoliul de produse și servicii, adaptându-ne la cerințele în continuă schimbare ale clienților noștri. Dezvoltarea continuă a competențelor angajaților este un subiect important pentru noi, drept pentru care, începând de anul trecut, am pus bazele unei școli interne proprii, sub denumirea de Academia Alfa, în cadrul căruia calificăm sau recalificăm – deocamdată cu recunoaștere internă, personal din zona de producție, însă în acest proiect sunt incluse și programe de dezvoltare pentru toate categoriile de angajați. Dorim să fim recunoscuți în timp ca fiind un pol de formare profesională, adaptat la nevoile reale ale pieței și intenționăm să construim și să utilăm un spațiu propriu, inclusiv cu laboratoare în care vom avea utilaje, echipamente, simulatoare virtuale, astfel încât activitatea de învățare practică să se poată derula în mod real, independent, fără a perturba activitatea de producție, afirmă Fondatorul grupului de firme ELECTROALFA.



ELECTROALFA pune accent pe crearea de produse noi și inovatoare

Compania deține un portofoliu bine consolidat de produse în domeniul confecțiilor metalice și al soluțiilor energetice, însă pune accent în mod constant pe crearea de produse noi și inovatoare. Această inițiativă este alimentată de angajamentul de a rămâne în avangarda tehnologică și de a oferi soluții care să depășească așteptările.

În prezent, în cadrul companiei se lucrează la dezvoltarea SKID-ului MT (o unitate modulară care poate fi ușor transportată și instalată în diferite locații), un produs utilizat în parcurile fotovoltaice, ce conține echipamente de distribuție a energiei electrice cum ar fi: celule de medie tensiune, transformator, tablouri de joasă tensiune sau invertoare, toate montate pe o ramă metalică care poate să funcționeze în spații exterioare neprotejate sau în clădiri.



Avantajele acestui produs sunt reprezentate de faptul că asigură o fiabilitate și siguranță ridicate, remedierea este rapidă în caz de defect, flexibilitate ca soluție – configurabil în funcție de parametrii rețelei MT și are un impact redus asupra mediului.

„Lucrăm în paralel și la alte produse, ca răspuns la cerințele în continuă schimbare ale pieței și la nevoile diverse ale clienților noștri. În final, diversitatea gamei noastre de produse și angajamentul nostru continuu în inovare reflectă dorința constantă de a fi relevanți și competitivi într-un mediu tehnologic dinamic", precizează dl. Gheorghe Ciubotaru.

ELECTROALFA a dezvoltat, de asemenea, competențe în zona de proiectare pentru stații de transformare 110/20 kV, modernizările sau construcțiile de stații noi fiind un alt produs important pentru perioada următoare, întrucât asigură conectarea de instalații regenerabile la rețea. Mai mult, compania a demarat anul acesta și procedurile pentru construirea unei fabrici de transformatoare de distribuție pe ulei, în Botoșani, în imediata vecinătate a fabricii de medie tensiune, fiind în acest moment în faza de întocmire a Studiului de Oportunitate.

ELECTROALFA pune accent în mod constant pe crearea de produse noi și inovatoare











Proiecte de referință:
www.weidmueller.com/pv-references





Soluții Fotovoltaice

Operarea & instalarea eficientă a sistemelor PV

Descoperiți întreaga noastră gamă de soluții pentru aplicații PV (fotovoltaice) în utilități rezidențiale, comerciale și industriale:

- Cutii de conexiune, protecție și combinare a string-urilor PV
- Monitorizare și raportare a performanței panourilor și a statusului componentelor
- Portofoliu complet al accesoriilor de instalare
- Amprentă globală, cu producție locală

Mai multe informații pe website-ul nostru:
www.weidmueller.ro/ro/solutii/solutii_pv/

Weidmüller



Diviziile ELECTROALFA au evoluat semnificativ

Diviziile din cadrul grupului ELECTROALFA au traversat o serie de evoluții semnificative pe parcursul anilor, reflectând angajamentul continuu al companiei de a rămâne în avangarda inovației și a răspunde cerințelor din ce în ce mai complexe ale pieței.

Divizia de Echipamente Electrice a trecut de la producția de echipamente electrice tradiționale, la dezvoltarea de produse inovatoare, cum ar fi stațiile electrice containerizate și soluții modulare. Adaptarea la noile standarde de siguranță și tehnologii avansate de distribuție electrică au fost puncte cheie în evoluția acestei divizii. Divizia de Confecții Metalice are în implementare un proiect de creștere a capacității de producție în cadrul căruia sunt achiziționate utilaje de ultimă generație în valoare de 2,3 milioane de euro. Proiectul este în desfășurare, toate achizițiile vor fi efectuate și utilajele vor fi funcționale până la finalul anului 2023. Prin aceste investiții se estimează o dublare a capacității de producție disponibilă pentru carcase metalice.

Adaptarea la noile standarde de siguranță și tehnologii avansate de distribuție electrică au fost puncte cheie în evoluția diviziilor din grup

„În contextul schimbărilor din industria energetică, Divizia de Energie Regenerabilă s-a dezvoltat, de asemenea. De la dezvoltarea de produse și servicii pentru parcuri fotovoltaice și eoliene, s-a trecut la integrarea de soluții tehnologice complexe, adaptate pentru a răspunde cerințelor pieței regenerabile”, conform reprezentantului ELECTROALFA.

Divizia de Confecții Metalice are ca obiectiv creșterea cifrei de afaceri, în urma investițiilor noi făcute. Cei mai mulți dintre clienții existenți sunt în UE, motiv pentru care compania se va concentra și în 2024 tot pe această zonă pentru creșterea cifrei de afaceri. Parcul tehnologic recent modernizat, cumulat cu expertiza oamenilor care lucrează în această divizie și sistemul de management al calității vor fi, în continuare, argumente care să convingă clienții că ELECTROALFA CM este opțiunea corectă.

Un potențial ridicat în piață pentru proiecte noi

Proiectele derulate de ELECTROALFA sunt specifice fiecărei divizii și vizează apropierea mai mare de client și înțelegerea nevoilor sale, dezvoltarea sau actualizarea unor familii de produse, creșterea productivității și alte aspecte importante.

Pentru domeniul energetic, dinamica anului 2024 va fi, în mare parte, dictată de volumul investițiilor din surse de generare regenerabile. Atât numărul de instalații regenerabile, cât și puterea lor instalată, va avea un rol important pentru industria în care compania activează. Managementul ELECTROALFA este însă optimist, întrucât există un potențial ridicat în piață pentru proiecte noi, compania fiind poziționată să livreze soluții complete pentru piața energiei fotovoltaice.

„Avem în portofoliu produse dedicate (PTC, SKID), avem experiența de EPC (contractor general) pentru construcția de parcuri și avem experiență în proiectarea și racordarea instalațiilor regenerabile la sistemul național, indiferent de complexitatea soluției de racord. În paralel cu acest segment, continuăm să ne adresam clienților tradiționali prin adaptarea produselor la cerințele actuale de preț, calitate, termen de livrare", detaliază Fondatorul ELECTROALFA.









Activitatea pe plan internațional, o componentă importantă

În ultimul an, vânzările la nivel internațional au crescut mult prin semnarea de contracte cadru multianuale cu clienți importanți din Europa Occidentală și Statele Unite, care activează pe piața regenerabilelor. Astfel, s-au creat premise ca cifra de afaceri pe vânzări internaționale să se dubleze anul acesta. Din punct de vedere strategic, segmentul de piață al energiei regenerabile reprezintă principala direcție către care ELECTROALFA a definit acțiuni de dezvoltare de câțiva ani.

O altă direcție strategică pe plan internațional o reprezintă produsele de tip stații electrice containerizate E-House, care reprezintă integrarea produselor și competențelor tehnice ale tuturor diviziilor ELECTROALFA, pornind de la produse din portofoliul diviziei de echipamente electrice de Medie și Joasă Tensiune, dar și execuția modularizată a șopronelor metalice și integrarea acestora cu specialiști ai diviziei de antrepriză.

„Cu astfel de produse complexe ne adresăm piețelor de energie, dar și industriei grele, precum Oil & Gas, Metalurgică, Petrochimică, Minieră din Europa, Africa și Asia", afirmă dl. Gheorghe Ciubotaru.

O direcție strategică importantă pe plan internațional este reprezentată de produsele de tip stații electrice containerizate E-House



Strategia ELECTROALFA pe termen scurt

Conform Strategiei ELECTROALFA 2023 - 2027, unul dintre obiective este susținerea dezvoltării durabile și protejarea mediului înconjurător. Acest efort reflectă angajamentul ferm al companiei față de responsabilitatea socială și contribuția sa la crearea unui viitor mai sustenabil. Unul dintre pilonii esențiali ai acestei strategii este angajamentul de a atinge neutralitatea din punct de vedere al emisiilor de carbon până în 2027. ELECTROALFA se angajează să reducă emisiile de gaze cu efect de seră prin implementarea de practici eficiente de energie, utilizarea surselor regenerabile și optimizarea proceselor de producție.

În plus, firma lucrează activ la dezvoltarea unei centrale de cogenerare, care va contribui la producerea simultană de căldură și răcire, asigurând astfel eficiență sporită în utilizarea resurselor energetice și reducând amprenta ecologică.

Într-un efort de a promova mobilitatea sustenabilă, ELECTROALFA își propune să înlocuiască treptat parcul său auto cu vehicule electrice. Această inițiativă are ca scop reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră și încurajarea adoptării tehnologiilor curate în transportul zilnic.

Unul dintre pilonii esențiali ai strategiei este angajamentul de a atinge neutralitatea din punct de vedere al emisiilor de carbon până în 2027

„De asemenea, compania a implementat cu succes proiecte de energie solară prin amenajarea panourilor fotovoltaice pe toate fabricile sale. Aceasta nu numai că contribuie la generarea de energie curată și durabilă, dar și demonstrează angajamentul ferm al companiei față de tehnologiile regenerabile. Lucrăm, de asemenea, la dezvoltarea unei centrale de cogenerare, care va contribui la producerea simultană de căldură și răcire, asigurând astfel eficiență sporită în utilizarea resurselor energetice și reducând amprenta ecologică”, menționează Fondatorul ELECTROALFA.







La nivel de grup, ELECTROALFA a realizat o cifră de afaceri în valoare de 78,5 milioane de Euro, în creștere față de anul precedent



ELECTROALFA în cifre

La nivel de grup, ELECTROALFA a realizat o cifră de afaceri în valoare de 78,5 milioane de Euro, în creștere față de anul precedent. În perspectiva următorului an, ELECTROALFA și-a definit un set distinct de priorități și obiective, având în vedere evoluția dinamică a domeniului său de activitate. Acestea reflectă angajamentul continuu al companiei față de inovație, dezvoltare sustenabilă și satisfacția clienților.

În ceea ce privește evoluția domeniului de activitate, ELECTROALFA anticipează o creștere continuă a complexității cerințelor pieței, o creștere a accentului pe tehnologiile regenerabile și o necesitate crescută de soluții de automatizare și eficiență energetică.

„Privim cu încredere către viitor, având în vedere setul său de priorități și obiective bine definite. Prin concentrarea pe inovație, sustenabilitate și dezvoltare durabilă, compania se poziționează pentru a continua să ofere soluții de calitate și să răspundă cerințelor complexe ale pieței în evoluție", a declarat, în încheiere, dl. Gheorghe Ciubotaru, Fondatorul grupului de firme ELECTROALFA.


MISIUNE
VIZIUNE
VALORI
STRATEGIC
PERFORMANȚĂ
TATOR
VIZIT



O POVESTE

PRODUCĂTORI

BOGLAR CHAMP,

E DE SUCCES ÎN CULTIVAREA CIUPERCILOR DIN ROMÂNIA



CU O PRODUCȚIE LUNARĂ DE PESTE 1.200 DE TONE, compania reprezintă principalul furnizor al celor mai mari lanțuri de retail din România

BOGLAR CHAMP a fost înființată în anul 2002, cu capital privat integral, și este cea mai mare companie de cultivare a ciupercilor din România. Fondatorii săi nu doar că au investit multă muncă, experiență și bani în dezvoltarea companiei, dar, recunoscând potențialul culturii ciupercilor încă de la începutul anilor 2000, au introdus și în România cele mai avansate tehnologii din acest sector de activitate existente la acea vreme.



În prezent, unitatea de producție are o capacitate lunară de peste 1.200 de tone, ceea ce înseamnă că BOGLAR CHAMP reprezintă principalul furnizor al celor mai mari lanțuri de retail din România. Produsele ajung astfel în fiecare colț al țării, dar și peste hotare, din moment ce compania livrează și pentru export, misiunea BOGLAR CHAMP fiind aceea de a promova super-alimentele pe care le produce și de a oferi servicii de calitate clienților. scopul principal este acela de a crește continuu productivitatea, introducând tehnologii inovatoare, dar și stabilind noi parteneriate solide și de încredere.

În prezent, unitatea de producție are o capacitate lunară de peste 1.200 de tone, ceea ce înseamnă că BOGLAR CHAMP SRL reprezintă principalul furnizor al celor mai mari lanțuri de retail din România

„De la înființare, principalul nostru domeniu de activitate a fost cultivarea champignonului în județul Sălaj, în satul Nușfalău. Suntem remarcați ca fiind din sectorul agroalimentar european și global unul dintre cei mai mari producători de champignon și pleurotus fără substanțe chimice", ne-a declarat dl. Németi Gergely, Administrator BOGLAR CHAMP.





Un proces constant de îmbunătățire a activității

Pentru a-și păstra poziția în piață, BOGLAR CHAMP urmează o strategie caracterizată prin extinderea suprafețelor de cultivare și îmbunătățirea constantă a proceselor tehnologice. Încă de la începutul activității, compania s-a concentrat pe producția de ciuperci fără chimicale, iar pentru o perioadă destul de îndelungată a fost singura companie din acest domeniu de pe piața internă. BOGLAR CHAMP implementează protocoale stricte de lucru care presupun dezinfectarea încăperilor de creștere cu abur, deoarece această tehnologie este perfect potrivită pentru a preveni, chiar și fără substanțe chimice, reproducerea bacteriilor și răspândirea diferitelor boli. În final, scopul final rămâne acela de a oferi un produs sănătos pentru consumatori.

Totodată, compania realizează investiții constante în modernizare și utilizarea tehnologiilor de vârf în procesul de producție. De exemplu, într-un mod unic, cea mai mare parte a produsului este răcită în decurs de o oră după recoltarea ciupercii, astfel încât BOGLAR CHAMP poate garanta un nivel înalt și o calitate stabilă. Un alt factor care garantează prospețimea și calitatea produselor este că, după clasificare și ambalare, produsele sunt livrate cu propriul parc de vehicule.

Pe lângă ciupercile champignon, compania pune la dispoziție și un sortiment bogat de ciuperci pleurotus, oferind produse de calitate excelentă, într-o varietate de pachete disponibile. Ciupercile champignon albe sunt de primă clasă, gustoase, cu conținut ridicat de nutrienți, în diverse pachete.

„Aceste ciuperci de înaltă calitate sunt cultivate în conformitate cu standarde de igienă deosebit de ridicate și sunt produse fără substanțe chimice. Utilizăm în producție cea mai modernă tehnologie existentă pe piață, tehnologia olandeză! Toate utilajele, halele de producție sunt de ultimă generație", afirmă Administratorul companiei.

Pentru a-și păstra poziția în piață, BOGLAR CHAMP urmează o strategie caracterizată prin extinderea suprafețelor de cultivare și îmbunătățirea constantă a proceselor tehnologice

Un portofoliu variat de produse

Ciupercile champignon brune sunt mai crocante, însă păstrează gustul inedit al ciupercilor de pădure. Acestea sunt cultivate cu atenție sporită, într-un mediu fără chimicale. Ciupercile mici sunt ideale pentru salate, iar pălăriile celor mari pot fi preparate pe grătar. Ciupercile pleurotus au un gust dulceag și pot fi folosite în prepararea multor mâncăruri, deoarece gustul lor este intens și extrem de delicios.

Totodată, compania pune la dispoziție și amestecuri extrem de gustoase de ciuperci, care pot fi cele mai bune ingrediente din bucătărie pentru prepararea oricărui fel de mâncare cu ciuperci. Aceste amestecuri conțin ciuperci champignon albe și brune și ciuperci pleurotus, care conferă un gust aparte.



Zeus
We Make. We Supply. We Deliver.
PETRUZALEK

Cu o experiență de peste 60 de ani, Zeus Petruzalek este astăzi una dintre cele mai importante societăți comerciale și de producție în domeniul soluțiilor de ambalare alimentară. Oferim o gamă largă de produse pentru ambalarea alimentelor, inclusiv tăvi, folii, pungi, pahare, tacâmuri, produse igienice și mașini de ambalare, pentru toate aplicațiile și din diferite materiale precum hârtie, fibre, RPET, PP, PS, PE, PVC, aluminiu și nu numai.

Website: www.petruzalek.com/ro/
Telefon: 0755 089 458
Adresă: B-dul Theodor Pallady nr.47
Clădirea HBC, Intr. A, Et. 3, Sector 3, București, RO







„Cultivarea ciupercilor este o activitate care necesită atenție și angajament, o activitate pe care o desfășurăm acum cu cunoștințele și experiența a douăzeci de ani, sub supravegherea celor mai mari institute de certificare, spre satisfacția partenerilor noștri”, menționează reprezentantul BOGLAR CHAMP.

Compania pune la dispoziție și amestecuri extrem de gustoase de ciuperci, care pot fi cele mai bune ingrediente din bucătărie pentru prepararea oricărui fel de mâncare cu ciuperci

20 de ani de activitate și experiență

Producerea de compost de înaltă calitate reprezintă coloana vertebrală a succesului unei companii specializate în cultivarea ciupercilor, asigurând condițiile ideale pentru creșterea sănătoasă și abundentă a acestora. Astfel, întrucât producerea compostului reprezenta ultima verigă lipsită, ca cercul de producție să fie închis, compania a investit în achiziția unei companii de acest tip, pentru a „controla" astfel întregul proces de producție.

Această achiziție vine și pentru a marca un moment important din evoluția companiei, întrucât recent, BOGLAR CHAMP a sărbătorit cea de-a douăzecea aniversare în septembrie 2022, într-un cadru festiv desfășurat chiar la sediul din Nușfalău.

BOGLAR CHAMP a sărbătorit cea de-a douăzecea aniversare a companiei în septembrie 2022, într-un cadru festiv desfășurat chiar la sediul din Nușfalău

„Printre evenimentele deosebite care au avut loc în acea seară memorabilă, unul dintre cele mai importante momente a fost cel legat de inaugurarea noului departament al companiei noastre. Acest moment a reprezentat nu doar o etapă semnificativă, ci și o confirmare a angajamentului nostru în continuă dezvoltare și inovație. Într-o lume în continuă schimbare, am făcut un pas hotărât în direcția construirii unui viitor solid și promițător pentru compania noastră și pentru toți cei cu care colaborăm", precizează Németi Gergely.









BOGLAR CHAMP și comunitatea locală

BOGLAR CHAMP a considerat întotdeauna că este deosebit de important să sprijine comunitatea locală și să continue să acorde o atenție deosebită inițiativelor, proiectelor și programelor importante pentru comunitatea locală din județul Sălaj și din Transilvania, de la sfera socială până la viața sportivă.

„Continuarea donației și a sprijinirii este firească pentru noi, deoarece am crescut din această comunitate și returnăm o parte din profiturile noastre acestei comunități. Toate acestea nu ar fi posibile fără o comunitate de muncă puternică, coerentă, colegială, parteneriate pe termen lung, bine fundamentate cu obiective și valori comune. Vă mulțumim pentru încredere – vom lucra împreună și în continuare!", mai spune Administratorul societății, Németi Gergely.

În 2022, BOGLAR CHAMP și-a mărit și mai mult suprafața de producție, astfel încât să poată crește producția în funcție de comenzi, dar a achiziționat și o firmă de producere a compostului în Ungaria, un pas important în asigurarea de materia primă necesară producției. În plus, celor 400 de angajați din acest moment li se vor adăuga în curând noi colegi, în condițiile în care, de la an la an, datorită investițiilor în companie, situația financiară a firmei urmează un trend marcat ascendent.

BOGLAR CHAMP a considerat întotdeauna că este deosebit de important să sprijine comunitatea locală și să continue să acorde o atenție deosebită inițiativelor, proiectelor și programelor importante pentru comunitatea locală





GUVE
TREBU

FINANȚE

ERNANȚA CORPORATIVĂ
UIE SĂ DEVINĂ O PRIORITATE
PENTRU FIRME



PRACTICI CARE POT ASIGURA un comportament etic și transparent în cadrul firmelor

Guvernanța corporativă reprezintă un set de principii, practici și structuri care indică modul în care o companie este condusă. Scopul guvernanței corporative este de a asigura că o firmă funcționează în mod eficient, responsabil și în interesul tuturor părților implicate, inclusiv acționari, angajați, clienți, furnizori și comunitate în general. Guvernanța corporativă are ca obiectiv principal gestionarea riscurilor, menținerea transparenței, promovarea eticii și responsabilității, precum și îmbunătățirea performanței organizației.

În lumea actuală a business-ului, guvernanța corporativă reprezintă un subiect de maximă importanță. Această practică esențială vizează modul prin care se asigură un comportament etic și transparent. Într-un climat economic în continuă schimbare și cu o mai mare conștientizare a impactului organizațiilor asupra societății, este vital ca firmele să adopte și să promoveze practici de guvernanță corporativă responsabilă.

În tot acest context apare o întrebare importantă: Cum se poate asigura un comportament etic și transparent în cadrul firmelor?





Un consiliu de administrație echilibrat

Un consiliu de administrație echilibrat este esențial în guvernanța corporativă pentru a asigura luarea deciziilor în interesul celor mai largi părți interesate și pentru a contribui la o administrare eficientă și responsabilă a unei organizații.

Un consiliu de administrație ar trebui să fie compus din membri independenți, cu experiență și expertiză variată. Diversitatea în cadrul consiliului poate aduce perspective diferite și poate îmbunătăți procesul decizional.

Un consiliu de administrație echilibrat contribuie la evitarea conflictelor, la luarea unor decizii bine informate și la crearea unei culturi organizaționale etice și responsabile

Membrii consiliului ar trebui să aducă competențele și experiența necesare pentru a ajuta compania să își atingă obiectivele. Acest lucru poate include cunoștințe în domeniul financiar, tehnologic, juridic, de mediu sau în alte domenii relevante pentru afacere.

Consiliul de administrație ar trebui să reprezinte interesele și așteptările diferitelor părți interesate, inclusiv acționarii, angajații, clienții și comunitatea locală. Acest lucru poate fi realizat prin includerea reprezentanților acestor grupuri sau prin consultarea lor în mod regulat.

În plus, membrii consiliului ar trebui să își asume responsabilitatea pentru deciziile și acțiunile companiei. Aceștia ar trebui să fie conștienți de impactul deciziilor lor asupra întregii organizații și a părților interesate.



Audit intern și extern

Auditul intern și cel extern reprezintă două componente esențiale ale guvernanței corporative care ajută la asigurarea transparenței, conformității și controlului în cadrul unei organizații. Aceste două tipuri de audit au roluri și responsabilități diferite în asigurarea că organizația funcționează în mod eficient și etic.

Astfel, implementarea unui sistem de audit intern puternic și angajarea unui auditor extern de încredere pot contribui la monitorizarea eficientă a activităților financiare și a altor procese critice.

Auditul intern se concentrează pe evaluarea proceselor interne, gestionarea riscurilor și îmbunătățirea eficienței organizației, în timp ce auditul extern se concentrează pe verificarea situației financiare și a conformității cu regulamentele financiare. Ambele tipuri de audit contribuie la asigurarea transparenței și integrității în cadrul unei firme.

Atât auditul intern, cât și cel extern, contribuie la asigurarea transparenței și integrității în cadrul unei firme

Coduri de conduită și etică

Codurile de conduită și etică reprezintă seturi de reguli și principii care stabilesc standardele de comportament pentru angajați și conducere într-o organizație. Aceste coduri au ca scop să promoveze un comportament etic, onest și responsabil în toate aspectele activității organizației.

Dezvoltarea și impunerea unui cod de conduită și etică poate ajuta la ghidarea comportamentului angajaților și a deciziilor de afaceri în conformitate cu standardele etice înalte.

Codurile de conduită și etică încep de obicei prin definirea valorilor și principiilor pe care se bazează organizația. Aceste valori pot include integritate, onestitate, respect, responsabilitate și respect pentru mediul înconjurător.

De asemenea, acestea stabilesc standarde specifice de comportament pe care angajații trebuie să le respecte în cadrul organizației. Aceste standarde pot acoperi aspecte precum relațiile cu clienții, cu colegii, cu concurenții și cu părțile interesate.





Codurile de conduită pot include dispoziții referitoare la evitarea conflictelor de interese. Acest lucru poate implica restricții privind implicarea angajaților în afaceri care ar putea influența deciziile organizației în mod necorespunzător.

La toate acestea se adaugă și regulile privind protecția datelor și a informațiilor confidențiale ale organizației. Angajații sunt adesea instruiți să respecte confidențialitatea și să se abțină de la dezvăluirea sau utilizarea neautorizată a informațiilor.



Companiile ar trebui să promoveze o cultură a comunicării deschise și să încurajeze angajații să semnaleze încălcările etice sau orice comportament nepotrivit

Comunicare deschisă

Comunicarea deschisă în guvernanța corporativă reprezintă un aspect esențial pentru construirea încrederii și a transparenței în interiorul și în jurul unei organizații. Această practică implică furnizarea de informații relevante și corecte, precum și facilitarea dialogului între conducere, acționari, angajați și alte părți interesate.

Comunicarea deschisă și transparentă construiește încredere între conducere și părțile interesate, cum ar fi acționarii și angajații. Atunci când oamenii percep că li se furnizează informații corecte și relevante, sunt mai predispuși să aibă încredere în organizație.

Acționarii au dreptul la informații privind starea financiară a companiei, strategia și obiectivele acesteia. Comunicarea deschisă și accesibilă cu acționarii poate consolida relațiile și poate îmbunătăți participarea lor la procesele decizionale ale companiei.

Angajații care sunt bine informați despre direcția companiei și contribuția lor la atingerea obiectivelor organizaționale sunt mai motivați și implicați. Comunicarea deschisă poate stimula angajații să aducă contribuții valoroase și să se simtă parte a efortului comun.

Astfel, organizația poate aborda rapid și eficient preocupările și întrebările părților interesate. Aceasta poate preveni escaladarea problemelor și poate păstra relațiile în stadiul de dialog și soluționare.

Rapoarte de durabilitate

Companiile ar trebui să elaboreze rapoarte de durabilitate pentru a-și evidenția angajamentul față de responsabilitatea socială și mediul înconjurător.

Acestea implică furnizarea de informații deschise și corecte cu privire la activitățile și impactul organizației asupra mediului, societății și economiei. Rapoartele pot include date privind consumul de resurse, emisiile de carbon, practicile de gestionare a resurselor umane și impactul asupra comunității.

Raportarea de durabilitate nu se restrânge doar la furnizarea de date, ci și la evaluarea modului în care o formă își îndeplinește obiectivele de durabilitate.

Există numeroase standarde și cadre de raportare de durabilitate disponibile, cum ar fi GRI (Global Reporting Initiative), SASB (Sustainability Accounting Standards Board) sau raportarea în conformitate cu directivele UE privind raportarea non-financiară. Utilizarea acestor standarde poate asigura consistența și comparabilitatea rapoartelor de durabilitate.

Prin urmare, guvernanța corporativă reprezintă un set complex de principii, structuri și practici care ghidează modul în care o organizație este administrată și condusă. Scopul său principal este de a asigura că firmele operează eficient, etic și în interesul tuturor părților implicate, inclusiv acționari, angajați, clienți, furnizori și comunitate în general. O guvernanță corporativă adecvată contribuie la minimizarea riscurilor, creșterea transparenței și responsabilității, și, în cele din urmă, la îmbunătățirea performanței organizaționale.

Rapoartele de durabilitate cuprind o gamă largă de aspecte, inclusiv impactul asupra mediului (emisii de gaze cu efect de seră, consum de apă, gestionarea deșeurilor), practici de gestionare a resurselor umane (diversitate, incluziune, drepturile muncii) și angajamentul față de comunitate (inițiative de caritate, implicarea angajaților în voluntariat)





DEZVOLTARE IMOBILIARĂ

EDEN CAPITAL DEVELOPMENT, ÎN VÂRFUL PIEȚEI IMOBILIARE DIN BUCUREȘTI



COMPANIA SE ORIENTEAZĂ CĂTRE PIAȚA LOCUINȚELOR HIGH-END ÎN URMĂTORII ANI,

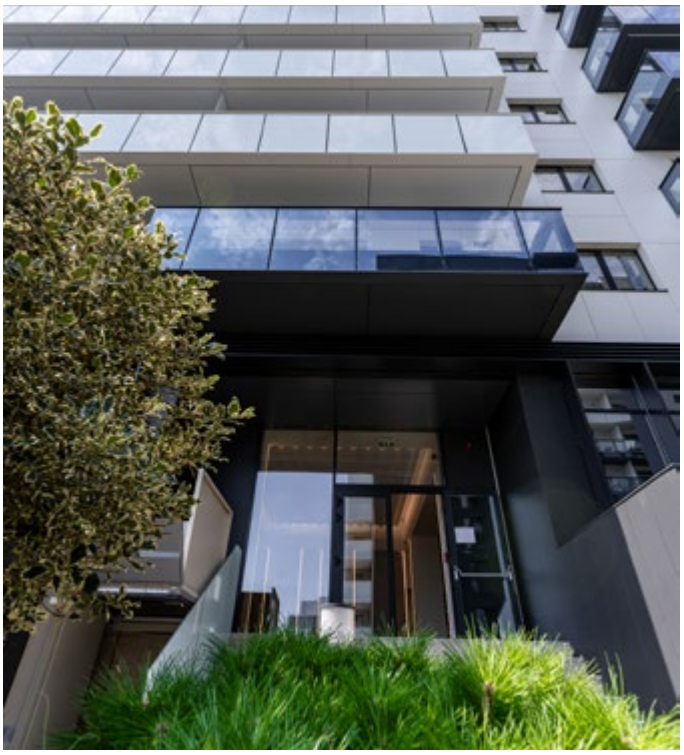
prin crearea de proiecte exclusiviste în zone premium ale Capitalei

EDEN CAPITAL DEVELOPMENT a devenit unul dintre principalii dezvoltatori imobiliari din capitală, iar direcția de activitate vizează consolidarea poziției pe piața rezidențială, concentrându-și toate eforturile în dezvoltarea liniară deja stabilită, precum și pe finalizarea și livrarea în același ritm rapid al proiectelor actuale, cu precădere Cortina North și Cortina 126.



Compania a urmărit încheierea unor parteneriate durabile care să consolideze respectul față de comunitate

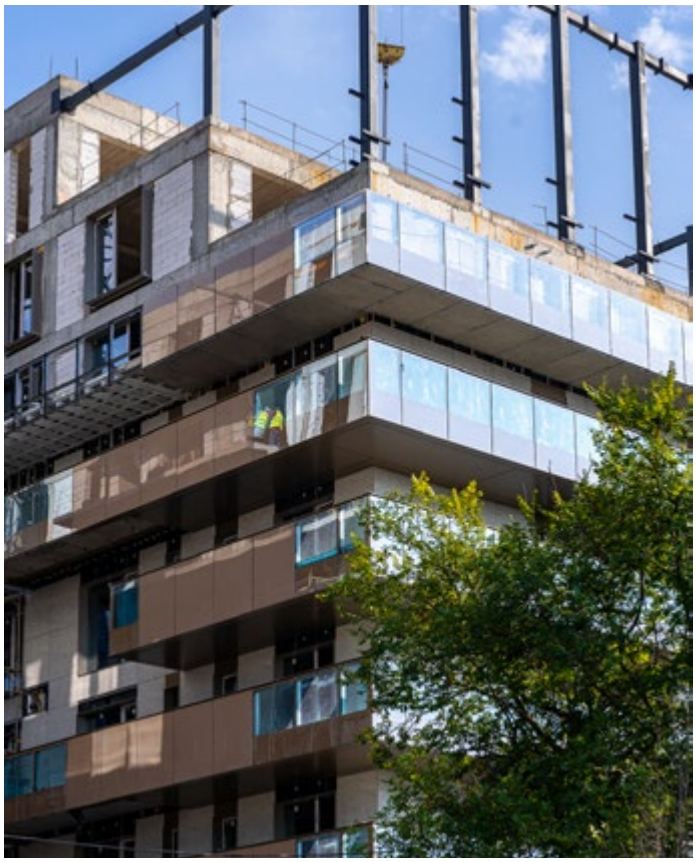
Societate cu capital integral românesc, compania și-a început activitatea pe piața rezidențială din capitală în anul 2009, datorită cererii pentru locuințe premium și high-end. Încă de la începutul activității sale, compania a urmărit încheierea unor parteneriate durabile care să consolideze respectul față de comunitate și un produs caracterizat prin finisaje, dotări de excepție și design inovator.







Cortina 126 este printre singurele ansambluri cu fațadă integral ceramică, echipată cu sisteme de climatizare de natură AI



Stadiul proiectelor Cortina North și Cortina 126

Cortina 126 se află într-o fază avansată de dezvoltare, având structura principală finalizată, iar lucrările de finisare fiind în desfășurare. Fiind un proiect care comportă un specific integral custom, Cortina 126 se remarcă printr-o deosebită atenție acordată execuției. Mai mult, este printre singurele ansambluri cu fațadă integral ceramică, echipată cu sisteme de climatizare de natură AI și printre singurele ansambluri ce sunt dotate integral GEBERIT. Termenul de livrare al ansamblului este preconizat a fi la finele anului 2023.

Cortina North se încadrează în aceeași categorie, fiind într-o fază avansată de execuție și vânzare. Proiectul beneficiază de o amplasare excepțională în nordul Bucureștiului, zona Pipera, dotat în premieră în zonă cu bazin semiolimpic, centru de fitness și wellness, precum și pistă de alergare de 1.5 km.

„Indiferent de adresabilitate, fie că vorbim de o verticală premium sau una high-end, Cortina continuă să inoveze și să realizeze viitoare repere imobiliare", ne-a declarat doamna Elena Dumitrache, Head Of Sales EDEN CAPITAL DEVELOPMENT.

O evoluție concentrată asupra calității și inovației

Angajamentul față de calitate, expertiza acumulată și standardele exigente pe care le impune în activitate permit EDEN CAPITAL DEVELOPMENT să ofere oportunitatea unei investiții inteligente, sigure și sănătoase. Dezvoltatorul construiește locuințe cu design inovator, finisaje și dotări de excepție, pentru categorii specifice de clienți.

„Ansamblurile noastre rezidențiale sunt considerate repere imobiliare și s-au dovedit a fi atât căminul drag al multor familii, cât și investiții inteligente, sigure și sănătoase, mai spune Dna. Dumitrache.

În ultimul an, EDEN CAPITAL DEVELOPMENT a avut o ascensiune notabilă, reușind să se mențină în vârful pieței imobiliare din București datorită unei abordări concentrate asupra calității și inovației. Astfel, Cortina North și Cortina 126 se află, în momentul de față, într-o fază avansată de dezvoltare, cu un accent deosebit pe calitatea construcției și pe respectarea termenelor de livrare. Aceste proiecte vor aduce peste 1.700 de locuințe noi pe piață, în zone foarte căutate din București – respectiv nordul Bucureștiului.

EDEN CAPITAL DEVELOPMENT a avut o ascensiune notabilă, reușind să se mențină în vârful pieței imobiliare din București datorită unei abordări concentrate asupra calității și inovației





Proiectul Cortina North se află în faza de construcție, având Faza 1 finalizată, vândută și predată în totalitate; Faza 2 este vândută în proporție de 75% și are ca termen de predare către client finalul acestui an; Faza 3 a proiectului este vândută în proporție de 20% și are termen de predare finalul anului 2024.

Cortina 126 se află în faza de construcție, finalizarea acestuia fiind planificată pentru anul 2023. Proiectul este vândut în proporție de peste 70%, încă din faza de proiect.

Cortina Academy este un proiect finalizat, vândut și predat integral.

„Pentru EDEN CAPITAL DEVELOPMENT, planurile pentru anii 2023-2024 constau în orientarea către piața locuințelor high-end și prevăd noi proiecte în acest segment, proiecte amplasate în zone exclusiviste din capitală. Ne mândrim că am atins aceste etape importante și suntem dedicați finalizării lor cu succes", afirmă doamna Dumitrache.

EDEN CAPITAL DEVELOPMENT și-a adaptat rapid strategia și a inclus soluții tehnologice avansate în proiectele sale

Oportunități și provocări pentru dezvoltatorii imobiliari

Schimbările economice și sociale recente au adus atât noi provocări, cât și oportunități în piața imobiliară din capitală. Oportunitățile au constat în creșterea cererii pentru locuințe inteligente și sustenabile, cu un accent deosebit pe spații verzi și comunități integrate. Prin urmare, EDEN CAPITAL DEVELOPMENT și-a adaptat rapid strategia pentru a răspunde acestor cerințe și a inclus soluții tehnologice avansate în proiectele sale.

În ceea ce privește provocările – măsurile legislative aprobate, aprovizionarea dificilă cu materiale de construcție, dar și inflația – au fost aspecte importante pe care dezvoltatorul le-a gestionat cu atenție pentru a menține costurile la un nivel rezonabil pentru clienți.

„Un factor important de care ținem întotdeauna cont este publicul, care a devenit mult mai educat și mult mai calculat în alegerea investițiilor de viitor. Prin urmare, suntem hotărâți să continuăm să escalăm caracterul inovativ din industrie și să dezvoltăm proiecte care să îmbunătățească calitatea vieții locuitorilor orașului – fapt pe care clienții noștri îl cunosc deja", precizează Elena Dumitrache.

Concepte inovatoare pe piața rezidențială

EDEN CAPITAL a dus mai departe conceptul de „smart homes" în proiectele sale. Aceasta înseamnă că toate unitățile locative au fost echipate și gândite încât să susțină tehnologii de automatizare inteligentă, permițând rezidenților să controleze întreg habitatul lor de pe dispozitive inteligente. Discutăm despre tehnologii ce cuprind inteligența artificială pentru un control mai eficient al climatizării, despre tehnologii și sisteme ce ajută în controlul și reducerea costurilor lunare, și multe alte echipamente ce conturează un caracter sustenabil și eficient.

Prin urmare, compania se poate mândri și cu o serie de premii importante în domeniul dezvoltării imobiliare. Cel mai recent premiu este prestigiosul „Award Winner" în categoria „Residential Large Scale Development" din cadrul Galei Romanian Property Awards 2023. Acest premiu este o recunoaștere pentru realizările companiei în domeniul imobiliar și faptul că proiectul Cortina North este un punct de referință în segmentul imobiliar datorită designului și conceptului revoluționar,

Cel mai recent premiu obținut de EDEN CAPITAL este prestigiosul "Award Winner" în categoria "Residential Large Scale Development" din cadrul Galei Romanian Property Awards 2023

al planificării meticuloase și pentru angajamentul față de dezvoltarea unei comunități sustenabile și durabile.

„Mai mult, într-o perioadă ce impune și, totodată, denotă un ritm de dezvoltare acerb și inovativ, am fost onorați și recunoscuți cu distincția de Best Development Strategy 2021-2022, în cadrul Romanian Property Awards – prima ediție sub tutela International Property Awards. Urmărim o dezvoltare strategică unitară și ne propunem dezvoltarea unor noi repere pe piața rezidențială a capitalei. Aceste distincții reprezintă o validare a eforturilor noastre de a depăși așteptările", mai spune Directorul de vânzări.





EDEN CAPITAL DEVELOPMENT prioritizează eficiența energetică

Responsabilitatea socială și de mediu sunt în centrul filozofiei de dezvoltare imobiliară a EDEN CAPITAL DEVELOPMENT. În toate proiectele sale, dezvoltatorul prioritizează eficiența energetică și utilizează materiale durabile și sustenabile. Am putea spune că vorbim mai degrabă de creatori de comunități prin facilitățile și sistemele pe care le integrează în proiectele sale, iar apartenența la brandul Cortina reprezintă și cartea de vizită a fiecărui locatar al EDEN CAPITAL. În ceea ce privește evoluția financiară, compania controlează prin management integrat etapele de dezvoltare, concentrându-se pe eficiența costurilor și diversificarea portofoliului.

Totodată, compania se raportează la construirea, dezvoltarea și consolidarea relațiilor de lungă durată atât alături de, cât și împreună cu partenerii săi, relații bazate pe tradiție, exclusivitate, încredere și susținere reciprocă. Cu parteneriate de asemenea calibru, EDEN CAPITAL DEVELOPMENT a reușit să dezvolte game bespoke create exclusiv pentru proiectele Cortina, dar și să mențină o creștere constantă în ultimii ani, ceea ce a consolidat poziția sa ca lider de piață în sectorul imobiliar din capitală.

„Ne-am adaptat rapid la schimbările pieței și am investit în cercetare și dezvoltare pentru a rămâne competitivi. Ținta noastră pentru viitor reprezintă dezvoltarea sustenabilă și livrarea de ansambluri rezidențiale care rezonează cu așteptările pe termen lung ale clienților noștri în anticiparea viitorului. Suntem dedicați satisfacției clienților noștri și creării de valoare pentru investitori și comunitatea locală”, a declarat în încheiere doamna Elena Dumitrache, Head Of Sales EDEN CAPITAL DEVELOPMENT.

În toate proiectele sale, dezvoltatorul prioritizează eficiența energetică și utilizează materiale durabile și sustenabile



REZIDENȚI



CONSTRUCȚII

MARISTAR COM DEZVOLTĂ NOI PROIECTE ALE ȘI DE INFRASTRUCTURĂ



GRĂDINILE MRS RESIDENCE, CEL MAI NOU PROIECT PE CARE ÎL VA DEZVOLTA COMPANIA,

va edifica 1.000 de unități locative în zona de nord a orașului Ploiești



MARISTAR COM, compania care oferă soluții pentru proiecte industriale și de infrastructură, trece în acest momnet printr-un proces de digitalizare și transformare managerială, de actualizare a certificărilor ISO, fiind implicată totodată într-un proces de structurare corporativă. Pentru a-și putea evalua corect activitatea, compania a dezvoltat recent și un departament de audit intern, în condițiile în care echipa se mărește constant, fiind derulate sesiuni de recrutare de personal calificat, atât pe plan intern, cât și extern.

În ultima perioadă, MARISTAR COM a demarat proiecte noi în domeniul de infrastructură edilitară, având în momentul de față semnate lucrări de extindere de rețele de canalizare și alimentare cu apă cu o valoare de aproximativ 50 de milioane de euro. Totodată, a fost demarat și proiectul MRS Residence COUNTRY, un proiect structurat pe 3 etape, dintre care primele două au fost deja predate clienților. Etapa întâi prevede construcția a 74 de case, iar etapa a doua include un bloc P+ 3E, spații comerciale și 27 de unități locative.

MARISTAR COM a demarat proiecte noi în domeniul de infrastructură edilitară, având în momentul de față semnate lucrări de extindere de rețele de canalizare și alimentare cu apă cu o valoare de aproximativ 50 de milioane de euro





Proiecte noi marca MARISTAR COM

„Grădinile MRS Residence, cel mai nou proiect rezidențial pe care îl va dezvolta MARISTAR COM, reprezintă o investiție de 120 de milioane de euro. MRS Residence va construi în zona de nord a Ploieștiului un cartier cu 85% din suprafață verde. Proiectul imobiliar se va desfășura pe un teren de 6,5 hectare, în vecinătatea MRS Residence SMART, un alt cartier construit de compania noastră. Suntem în plin proces de promovare și vânzare a proiectului, care va deveni etalon pentru MRS Residence – ansamblul MRS Residence GRĂDINILE, viitorul plămân verde al orașului. Aproximativ 1.000 de unități locative vor fi edificate în zona de nord a orașului Ploiești. Proiectul este în stadiul final de autorizare și planificare, urmând a se începe efectiv execuția lucrărilor la 1 decembrie 2023. De asemenea, trebuie să menționăm că este un proiect etapizat, întrucât urmărim atent evoluția pieței rezidențiale", ne-a declarat domnul George Vlasie, Director General MARISTAR COM.

O suprafață generoasă destinată spațiilor verzi

Un aspect important de menționat în cazul noului proiect – Grădinile MRS Residence, este acela că, datorită soluției ingenioase de construire a unei parcări subterane de aproximativ 42.000 de mp, 85% din suprafața cartierului va fi destinată în principal spațiilor verzi. Proiectul se află într-o fază avansată de obținere a autorizațiilor necesare începerii lucrărilor de construire.

Așa cum spune și numele, Grădinile MRS Residence vor avea, mai degrabă, aspectul unui parc de 6,5 hectare, populat cu specii de plante și copaci dintre cele mai diverse. Probabil că va fi primul cartier din Ploiești în care aleile pietonale vor fi mai numeroase decât străzile.

Grădinile MRS Residence va avea aspectul unui parc de 6,5 hectare, populat cu specii de plante și copaci dintre cele mai diverse

Proiectele MARISTAR COM respectă cerințele nZEB

MARISTAR COM se interesează continuu cu privire la normele valabile în construcțiile rezidențiale, iar noile sale proiecte se supun cerințelor NZEB, asigurând viitorilor proprietari un cămin sustenabil din punct de vedere energetic și durabil din punct de vedere ecologic, protejând în același timp mediul înconjurător.

„Tocmai pentru că trăim vremuri atât de complicate, cartierul este proiectat pe principiul punerii în prim plan a ideilor, conceptelor, de familie, sănătate, fericire. În acest sens, am încercat să gândim cât mai neconvențional, să eliminăm cât mai mult factorii de stres și poluare și să oferim proprietarilor siguranță și confort, precizează reprezentantul MARISTAR COM.

Compania și-a setat o serie de criterii clare de performanță și evaluare a personalului, care se aplică anual sau periodic, ori de câte ori este necesar

În proiectele sale, MARISTAR COM urmărește evoluția celor 3 piloni definitorii – timpul de execuție, calitatea execuției și bugetul execuției. Compania și-a setat o serie de criterii clare de performanță și evaluare a personalului, care se aplică anual sau periodic, ori de câte ori este necesar. În acest sens, de mare ajutor este și departmentul de audit, recent înființat, dar și departamentul operațional, care urmărește respectarea procedurilor interne și armonizarea cu practicile la standardele din industrie și din piață.



SW Umwelttechink România oferă o gamă largă de prefabricate din beton eficiente economic și ecologic utilizate în construcții civile, industriale și infrastructura de transport



Investiții în echipamente și resursa umană

MARISTAR COM a demarat, de asemenea, Proiectul Regional de Dezvoltare a Infrastructurii de apă și apă uzată din Județul Dâmbovița, CL-16 „Înființarea și extinderea rețelelor de alimentare cu apă și canalizare în Răcari, Lunguleț, Produlești, Braniștea, Conțești", iar beneficiarii sunt locuitorii din 52 de localități dâmbovițene.

Ca și până acum, compania investește constant în utilaje şi echipamente de mare productivitate şi conforme cu normele UE, cum ar fi utilajele de așternere asfalt pentru partea de terasamente și lucrări de asfalt. MARISTAR COM este în permanentă legătură cu furnizorii, primind constant de la aceștia informații și training privind materialele și tehnologiile noi în construcții, fiind, în același timp, interesată să își actualizeze tehnologiile de execuție și, prin urmare, în căutare de consultanță specializată.

În plus, pentru a rămâne în topul preferințelor clienților și partenerilor, MARISTAR COM acordă o importanță majoră pregătirii echipei. Angajații companiei beneficiază constant de traininguri și de cursuri de specializare în funcție de necesități. În acest fel, specialiștii din cadrul MARISTAR își desfășoară activitatea sub guvernanța normativelor în vigoare, având printre obiective însușirea actualizărilor din industrie.

„Ne dorim să fim în trendul vremurilor actuale, atât din punct de vedere tehnic, cât și din punctul de vedere al cerințelor de mediu. O altă compononentă a investițiilor este flota auto pe care o înnoim constant și o adaptăm pe măsura personalului angajat", afirmă dl. George Vlasie.

Pentru a rămâne în topul preferințelor clienților și partenerilor, MARISTAR COM acordă o importanță majoră pregătirii echipei

MECANPETROL S.A. produce și montează structuri metalice sudate pentru: spații comerciale, construcții industriale, confectii destinate infrastructurii feroviare, tabliere, poduri/podete metalice rutiere si de cale ferata, sali de sport, pasarele, rezervoare si habe.

Compania este certificată conform SREN ISO 9001:2015, 14001:2015, 45001:2018; Certificat RINA conform ISO 3834-2:2021, EN 1090-1:2012 si detine Autorizatie de furnizor feroviar.








GĂEŞTI mecan petrol

Şos. Bucureşti-Piteşti, km. 70, Găeşti, jud. Dâmboviţa
ROMÂNIA

Telefon: 0245-711639; 0372-730199; 0372-730200
Fax: 0245-712375
E-mail: mecanpetrol@yahoo.com; office@mecanpetrol.ro

www.mecanpetrol.ro



O companie aproape de comunitate

MARISTAR COM a fost premiată cu Locul 1 în Top Profit România 2022, topul pentru întreprinderi cu capital românesc, județul Dâmbovița, Diplomă de Excelență și Locul 24 în Top 100 Antreprenori Generali în Construcții, anul 2022.

Referindu-se la proiectele de responsabilitate socială, reprezentanții companiei amintesc de concertul caritabil organizat în data de 16 iunie 2023, pe stadionul Ilie Oană, în parteneriat cu Fundația Metropolis, prin programul Spitale Publice din Bani Privați, unde au fost prezenți peste 10.000 de oameni.

„Am regăsit un ecou în comunitatea din Ploiești și companiile care își dezvoltă activitatea pe plan local pentru a strânge din vânzarea biletelor suma necesară construcției unei noi secții de primiri urgențe a spitalului de Pediatrie din Ploiești. Am făcut pași importanți în această direcție, întrucât s-a eliberat Certificatul de Urbanism, s-a semnat contractul pentru întocmire a studiului de fezabilitate, termenul pentru finalizarea documentației tehnice fiind 10.04.2024. Următoarea fază presupune obținerea Autorizației de Construire și contractarea firmei de construcții ce va executa extinderea”, mai spune dl. George Vlasie.

MARISTAR pune un accent deosebit în cadrul proiectelor rezidențiale dezvoltate pe creșterea calității vieții, iar spațiile verzi generoase sunt deja o caracteristică a proiectelor MRS Residence. Acesta este motivul pentru care compania desfășoară periodic campanii de plantare și reușește cu succes să implice chiar și proprietarii, școlile sau grădinițele amplasate în apropierea proiectelor sale. Până în prezent, au fost desfășurate două astfel de acțiuni de plantare în Ploiești.

MARISTAR a fost premiată cu Locul 1 în Top Profit România 2022, topul pentru întreprinderi cu capital românesc, județul Dâmbovița, Diplomă de Excelență și Locul 24 în Top 100 Antreprenori Generali în Construcții, anul 2022

O creștere de 20% pentru anul în curs

În România, piața imobiliară s-a confruntat cu numeroase provocări din anul 2021 până în 2023, respectiv creşterea prețurilor, inflația, războiul din Ucraina şi noile condiții de creditare ale băncilor, care influențează atât puterea de cumpărare a cetățenilor, cât şi oportunitățile de investiții. Deși anul 2023 a început cu o reticență în rândul celor interesați de achiziția unei locuințe, deținătorii de cash au identificat oportunități de achiziție, iar acest segment reprezintă peste 50% din piață imobiliară.

„Cu toate că anul 2022 a fost o adevărată provocare pe piața de profil, acesta ne-a adus o creștere de 12% față de anul 2021, iar în 2023 estimăm o creștere de până la 20%, ca rezultat al dezvoltării constante în utilaje și personal", apreciază, în încheiere, domnul George Vlasie, Director General MARISTAR COM.






CONSTRUCȚII
FE



IZOTEC GROUP,

ERESTRE PENTRU GENERAȚII

COMPANIA VINE ÎN ÎNTÂMPINAREA CLIENȚILOR CU PRODUSUL IZO3+,

datorită căruia clienții nu sunt nevoiți să facă compromisuri

La început de 2023, pentru IZOTEC Group se contura un an foarte bun din punct de vedere al cifrelor. Compania are în continuare planuri pe termen lung, dar care necesită o actualizare permanentă, în funcție de evoluția mediului extern. În plus, în ultimul an, IZOTEC Group a demonstrat faptul că își susține partenerii în mod special cu un produs de calitate premium, la preț standard: Izo3+, un produs cu caracteristici tehnice de top, fără compromisuri. De asemenea, IZOTEC Group continuă procesul de educare a pieței și oferă consiliere permanentă partenerilor de business.



Cu toate acestea, IZOTEC Group a întâmpinat, de asemenea, provocări în anul anterior. Acestea au fost legate de liniile logistice, termenele de livrare prelungite, dezechilibrul stocurilor uzuale, creșterile succesive de prețuri la materiile prime, la combustibil și la energie. În plus, anul trecut s-a observat și o scădere a calității în ceea ce privește serviciile de transport, însă compania a reușit să găsească soluții, astfel încât clienții să nu fie afectați.

„Deși am putea să acceptăm calea ușoară și să facem și noi compromisuri, nu ne dorim acest lucru, chiar dacă au intervenit scumpiri în branșă, la nivel mondial. Suntem preocupați să realizăm produse de calitate, la un nivel constant și care să ofere beneficii extinse pe termen lung clienților noștri”, ne-a declarat dl. Ciprian Chelariu, Fondator IZOTEC Group.


Ciprian Chelariu,
Fondator IZOTEC Group





IZOTEC Group ține pasul cu tehnologia

IZOTEC Group a ținut mereu pasul cu tehnologia și s-a orientat spre eficientizare energetică și digitalizare, în ceea ce privește modul în care se desfășoară procesele de producție. În cadrul companiei sunt implementate deja soluții de digitalizare și se are în vedere digitalizarea completă. În prezent sunt folosite aproape 30 de aplicații destinate să susțină procesul digitalizat de dezvoltare. De asemenea, există interes și deschidere tot mai mare din partea colaboratorilor pentru implementarea și folosirea soluțiilor digitale inteligente. Viitorul este digital, fapt care se regăsește și în produs: ferestrele IZOTEC Group sunt compatibile cu soluțiile smart-home.

În plus, a fost pusă în funcțiune o instalație de alimentare cu energie electrică pe sistem fotovoltaic, prin care se reduce cantitatea de energie preluată din rețeaua externă. Acest proiect include și o stație de încărcare a autovehiculelor electrice, aflată la dispoziția tuturor deținătorilor de astfel de vehicule.

Anul acesta, compania a introdus și un nou sistem de evaluare a transportatorilor, iar gradul actual de satisfacție al clienților pare să fie de 98%. În plus, a regândit modul de organizare și de ambalare a elementelor de tâmplărie, astfel încât produsele să ajungă în stare perfectă la clienții finali.

„Credem că inovația este cel mai bun mod prin care putem evolua și prin care ne putem scrie viitorul, așa cum ni-l dorim, ca să devenim un reper al excelenței în business și un model pentru companiile românești din domeniu. Încercăm mereu să deschidem un drum în această branșă, privim spre viitor și folosim tehnologie de top. Prin filosofia noastră, inovăm constant: că sunt procese sau produse, noi suntem obligați să inovăm”, afirmă Fondatorul IZOTEC Group.

IZOTEC a pus în funcţiune o instalaţie de alimentare cu energie electrică pe sistem fotovoltaic, prin care se reduce cantitatea de energie preluată din reţeaua externă

Calitate și eficiență

Partenerii IZOTEC Group se mândresc astăzi cu proiecte frumoase și se bucură de clienți încântați. Din 2004 și până acum, compania a contribuit prin zeci de mii de ferestre livrate, mii de proiecte finalizate, sute de parteneri și de antreprenori de succes, zeci de ani de siguranță, confort și economii, pentru beneficiari și parteneri români, dar și europeni, din Belgia, Austria, Anglia, Italia, Germania, Franța.

De la mijlocul anului 2022, la IZOTEC Group s-a pus în funcțiune un utilaj de ultimă generație, fabricat de compania germană Urban GmbH & Co, care realizează sudură „invizibilă", prelucrarea găurilor pentru echiparea ulterioară, precum și montarea și fixarea feroneriei cercevele.

Întregul flux este deservit de 7 oameni, deoarece procesul este automatizat. Investiția, în valoare de peste 1 milion de euro, a fost realizată prin intermediul unei finanțări EEA Grants și Norwegian Grants.

„Utilajul eficientizează producția din punct de vedere al calității, consumului, vitezei și efortului uman, dar garantează și calitatea produselor marca IZOTEC și este dovada faptului că procesul de producție din fabrica IZOTEC Group se desfășoară conform standardelor internaționale: eficient, calitativ, sustenabil, fără erori", precizează dl. Ciprian Chelariu.

IZOTEC Group a pus în funcţiune un utilaj de ultimă generaţie, fabricat de compania germană URBAN, care realizează sudură „invizibilă"





Izo3+ ajută la o dublă economisire

În momentul de față, pe fondul nesiguranței economice, piața solicită produse de o calitate redusă. Dar, fiindcă investiția în ferestre premium ajută la economia de energie pe termen lung, IZOTEC Group vine în întâmpinarea clienților cu produsul Izo3+, datorită căruia clienții nu (mai) sunt nevoiți să facă compromisuri. Acesta include trei garnituri, la preț de două, are șase camere în toc, un coeficient de transfer termic excelent și feronerie cu echipare completă, în varianta standard. Cu Izo3+, utilizatorul se bucură de o dublă economisire.

> IZOTEC Group vine în întâmpinarea clienţilor cu produsul Izo3+, datorită căruia clienţii nu (mai) sunt nevoiţi să facă compromisuri

În plus, anul acesta, compania a dezvoltat un departament dedicat de Customer Service pentru parteneri, care au la dispoziție și un program de training, inițiat în urmă cu câțiva ani, pentru ca oamenii să ajungă să înțeleagă beneficiile pe care le aduce un produs de înaltă calitate și să vadă ferestrele ca pe o reală investiție pe termen lung, cu recuperare rapidă.

Pentru a crește accesul la informații de calitate, compania a creat noi materiale de prezentare a produselor marca IZOTEC, materiale care se află la sediile partenerilor și care îi ajută în discuțiile cu clienții proprii. Pe de altă parte, se testează și un nou sistem de bonusare a partenerilor.

„Ne-am asumat acest rol, cel de a educa piața, chiar dacă acest lucru ne costă mai mult decât se poate integra în prețul final; facem acest lucru în cascadă – întâi, cu partenerii noștri, apoi, aceștia, la rândul lor, reușesc să-și educe clienții”, mai spune Fondatorul IZOTEC Group.

Produsele IZOTEC, recertificate în 2023

Produsele companiei IZOTEC Group au fost recertificate și în acest an. Încă din 2008, ferestrele marca IZOTEC și procesele de producție sunt certificate de Institutul IFT Rosenheim, iar din 2019, produsele marca IZOTEC au trecut la un nivel superior de certificare.

Astfel, IZOTEC Group este printre puținele companii românești care dețin acest nivel de atestare și primul producător de ferestre din România care a obținut marcajul CE din partea Institutul IFT Rosenheim. În fiecare an, auditorii vizitează fabrica IZOTEC Group, pentru monitorizarea și evaluarea neutră și holistică a proceselor de producție și a produselor rezultate. În plus, pentru ca produsele să primească certificarea internațională IFT în urma auditului, este necesar ca fiecare dintre furnizorii IZOTEC Group (profiluri, sticlă, feronerie) să fie certificați.

Datorită faptului că procesul de producție din fabrica IZOTEC Group este atent verificat de specialiștii institutului german IFT Rosenheim, ca autoritate externă recunoscută internațional, utilizatorul are certitudinea calității, întrucât cerințele specificate în legislația aplicabilă în construcții sunt îndeplinite, documentele și testele sunt autentice, controlul producției din fabrica IZOTEC Group este auditat și monitorizat, iar probele și proprietățile produselor sunt publicate pe website-ul IFT Rosenheim.

> IZOTEC Group este primul producător de ferestre din România care a obținut marcajul CE din partea Institutul IFT Rosenheim

„Testele sunt efectuate pentru produsul final; astfel, am aflat că ferestrele produse de noi ar rezista la uragane. Prin urmare, produsele IZOTEC Group satisfac orice exigențe legate de performanțe tehnice și se pliază pe cerințele beneficiarilor finali. După cum se poate vedea pe website-ul IFT Rosenheim, IZOTEC Group se află printre cele 7 companii producătoare de ferestre din Europa care au obținut certificarea QM320, privind standardul de calitate”, detaliază dl. Chelariu.





IZOTEC Group contribuie la eficientizarea energetică

Produsele IZOTEC sunt compatibile cu clădirile verzi, cu casele pasive și cu standardul nZeb, contribuind la eficientizarea lor energetică. De asemenea, și procesele de producție ale companiei sunt orientate spre sustenabilitate. Prin tehnologiile pe care le-a implementat în ultimul an, IZOTEC Group protejează mediul și produce eficient prin utilajele recent achiziționate, dar și în condițiile în care halele de producție au fost dotate cu un sistem fotovoltaic, iar climatizarea spațiilor de lucru se face cu pompe de căldură.

Produsele IZOTEC sunt compatibile cu clădirile verzi, cu casele pasive şi cu standardul nZeb, contribuind la eficientizarea energetică

În ceea ce privește produsele IZOTEC, fiind conforme tuturor exigențelor pentru a fi integrate în clădiri verzi și având un coeficient de transfer termic excelent, acestea contribuie la reducerea consumului cu încălzirea spațiilor interioare. În plus, furnizorii fac parte din inițiativa industriei privind reciclarea materiei prime: spre exemplu, 80-90% din compoziția profilelor provine din reciclarea materialelor, doar stratul exterior fiind unul din materie primă virgină.

„Dorim să construim pentru generații și să investim în viitor. De aceea, luăm în serios eficientizarea energetică, atât prin ferestrele pe care le furnizăm, cât și prin felul în care le producem. Resursele de care dispunem sunt tot mai limitate, așa că privim pe termen lung, deci economisirea energiei, prin ferestre produse cu consum mai mic de resurse și care să ajute la reducerea costurilor de întreținere ale unui spațiu a devenit prioritară. Activăm într-un domeniu direct implicat în eforturile generale pentru sustenabilitate, ceea ce ne obligă să fim cu atât mai responsabili față de mediul înconjurător”, declară dl. Ciprian Chelariu.

IZOTEC Group, un angajator ce încurajează dezvoltarea angajaților

Personajele principale din povestea IZOTEC Group sunt oamenii. Ceea ce a devenit IZOTEC Group, ca și companie, a devenit datorită echipei de izoteci. Izotecii, angajații companiei, sunt asociați cu performanța și cu eficiența, cu mentalitatea de învingător, fiind în permanență dornici de evoluție. Profesionalism, performanță, eficiență, dar și pasiune, entuziasm, emoție – acestea sunt atribute ale unui izotec. Toate sunt însoțite de o doză de bună dispoziție și entuziasm. Acestea pot fi trăsături predefinite sau dezvoltate ulterior; așadar, oricine poate deveni un izotec, dacă dorește acest lucru.

Ar fi de menționat și faptul că IZOTEC Group a avut, încă de la înființare, grijă să încurajeze competența și să nu discrimineze în nici un fel, iar aceste premise au fost firesc implementate. Diversitatea echipei arată că nu există discriminări de nici un fel: vârstă, gen, rasă, religie, dizabilitate etc., la nici un nivel.

IZOTEC Group a avut, încă de la înființare, grijă să încurajeze competența și să nu discrimineze în nici un fel, iar aceste premise au fost firesc implementate

Anul acesta, IZOTEC Group a implementat un nou sistem de evaluare a performanței și de premiere a celor care înregistrează performanțe de top. Pe de altă parte, au existat situații în care angajații au beneficiat de ajutoare sociale pentru evenimente de viață, din partea companiei.





„IZOTEC Group susține dezvoltarea continuă și individuală a fiecărui membru al echipei, prin încurajarea cititului, sprijinirea inițiativelor și experimentării și, totodată, apreciind efortul, onestitatea și bunele intenții. Singurul lucru asupra căruia omul deține controlul 100% este el însuși și, prin urmare, trebuie să evolueze cât mai mult și să împărtășească. Este și unul dintre motivele pentru care încerc cât pot să ajut angajații să se instruiască”, menționează Fondatorul IZOTEC Group.



Perspective de viitor

Pentru IZOTEC Group, volumul de vânzări pentru export s-a dublat în primele două trimestre din 2022, față de 2021. Cu toate acestea, se poate resimți scăderea pieței de construcții, lipsa de investiții noi în domeniu și faptul că, acum, oamenii au ca grijă principală asigurarea cheltuielilor de bază. Prin urmare, se estimează că cererea va scădea în perioada următoare, pe termen scurt.

„Chiar dacă mediul economic pare nefavorabil la final de 2023, suntem încrezători și ne-am ocupat de planificare, pe termen mediu și lung. Deocamdată, am înregistrat o ușoară creștere față de 2022. Totuși, având în vedere faptul că ferestrele produse de noi reprezintă o investiție rațională, conformă cu direcția de economisire și având recuperare rapidă, avem convingerea că vom înregistra creșteri ulterior, fiindcă, pe termen lung, aceasta este soluția câștigătoare evidentă”, a declarat, în încheiere, dl. Ciprian Chelariu, Fondator IZOTEC Group.

Pentru IZOTEC Group, volumul de vânzări pentru export s-a dublat în primele două trimestre din 2022, față de 2021




ADUCE SE
TELECOMUNICAȚII

ATU TECH

CURITATEA ÎN FIECARE CASĂ



COMPANIA DEȚINE UN PORTOFOLIU DE PESTE 7.000 DE PRODUSE,

din categorii precum sisteme de supraveghere video, sisteme de alarmă, control acces și alte sisteme de securitate

ATU TECH (a2t.ro) este unul dintre cele mai mari magazine online de sisteme de securitate din România, potrivit cifrei de afaceri. Compania a fost înființată în 2011 și are sediul în Sibiu. În prezent, societatea deține un portofoliu de peste 7.000 de produse, din categorii precum sisteme de supraveghere video, sisteme de alarmă, control acces, automatizări porți, interfoane și video-interfoane, sisteme anti-incendiu, instalații electrice, sisteme fotovoltaice, rețele și telefonie etc.



O rețea de peste 1.000 de instalatori parteneri

În plus, ATU TECH și-a construit și consolidat de-a lungul timpului de o rețea de peste 1.000 de instalatori parteneri, prin intermediul cărora poate oferi serviciile și expertiza deținută la nivel național. Într-o lume tot mai complexă și în continuă schimbare, sistemul de securitate devine astfel o necesitate absolută, iar investițiile în astfel de sisteme aduc beneficii inestimabile în protejarea persoanelor și a proprietății.







Paul Albu,
Marketing Manager ATU TECH



„ATU TECH este în principal un magazin de securitate, astfel că cele mai vândute produse sunt camerele de supraveghere, urmate de automatizările de porți, care sunt de nelipsit la orice proiect de casă nouă, dar și la casele mai vechi unde se modernizează poarta. Categoria cu cea mai mare creștere în această perioadă este însă categoria de sisteme fotovoltaice, care se bucură de o atenție din ce în ce mai mare din partea clienților, fapt care nu poate decât să ne bucure și să ne ofere un plus de încredere în viitorul energiei verzi. Ne dorim să aducem securitatea în fiecare casă și să facem din România o țară mult mai sigură!", ne-a declarat dl. Paul Albu, Marketing Manager ATU TECH.

ATU TECH și-a construit și consolidat de-a lungul timpului de o rețea de peste 1.000 de instalatori parteneri, prin care își poate oferi serviciile și expertiza deținută la nivel național

Servicii de proiectare și instalare complete

ATU TECH oferă servicii de proiectare și instalare complete prin firma proprie, având 4 echipe de instalări specializate în sisteme de supraveghere, alarmă, alarmare la incendiu, automatizări de porți și video-interfoane. De asemenea, compania a stabilit parteneriate importante în toată țara cu peste 1.000 de firme de instalări. Toate firmele sunt autorizate IGPR și sunt verificate în permanență de ATU TECH pentru a oferi cele mai bune servicii de instalare.

Cu toate acestea, alegerea unui sistem de securitate potrivit nevoilor fiecăruia reprezintă un pas esențial pentru asigurarea unei protecții adecvate. O soluție personalizată poate face diferența între o securitate eficientă și una insuficientă, motiv pentru care pregătirea echipei și a firmelor partenere devine atât de importantă pentru individualizarea fiecărei oferte prezentate clienților.

Alegerea unui sistem de securitate potrivit nevoilor fiecăruia reprezintă un pas esențial pentru asigurarea unei protecții adecvate

Înainte de alegerea unui sistem de supraveghere, este important în primul rând să fie cunoscute în detaliu cerințele clientului, dar și opțiunile în ceea ce privește bugetul disponibil. Apoi, se va decide asupra celui mai potrivit sistem, analog, IP sau wireless, dar și asupra infrastructurii de cablaj ce va trebui aleasă.



VIVnetworks.com
AFFILIATE MARKETING

CJ | VIVnetworks - Suntem cea mai mare și mai puternică rețea de afiliere din Europa Centrală și de Est.

- Generăm o creștere a vânzărilor online cu 7-15%, în medie, după primele 6-9 luni
- Nu este nevoie de expertiză pentru a gestiona cu succes programul - oferim suport complet
- Timp de gestionare nesemnificativ al rulării programului (până la 4 h/lună)
- Tehnologie de top la nivel mondial și Afiliați locali și internaționali
- Oportunitatea de a vă extinde în alte țări cu riscuri minimizate

Vom crea o propunere de strategie pentru dvs. în mod gratuit.

Contactați-ne



Radu Cojocariu
radu.cojocariu@vivnetworks.com
+40 739 435 680
www.vivnetworks.com

Portofoliul de produse ATU TECH

ATU TECH este mereu în căutare de noi produse care oferă cea mai nouă tehnologie de pe piață. În momentul de față, piața de securitate este în continuă creștere, motiv pentru care estimările pentru anul viitor sunt de creștere cu un procent de aproximativ 20%.

„Camerele de supraveghere pot fi instalate în locuința personală sau în curtea personală fără aviz de la poliție, însă este important ca acestea să nu supravegheze curtea vecinilor sau spațiul public. De asemenea, este important ca cel care montează să aibă minime cunoștințe tehnice", precizează dl. Paul Albu.

SAFER este brandul de casă al ATU TECH. Produsele SAFER sunt dezvoltate cu tehnologii de ultimă generație și integrează tehnologia AI și algoritmi de învățare care le oferă utilizatorilor un nivel ridicat de securitate. Portofoliul SAFER include camere de supraveghere analogice, camere IP, sisteme de înregistrare DVR/NVR, video-interfoane, monitoare, sisteme de control acces, surse

„Parteneriatul cu CJ VIVnetworks – lider zonal (CEE), european și mondial în marketing afiliat – este considerat de succes, din următoarele considerente:

- *5% reprezintă creșterea traficului obținută în cadrul parteneriatului, 17.000 de sesiuni noi / 30 zile;*
- *creșterea vânzărilor generată de parteneriat a atins 5,75%, cu o valoare din șase cifre, în euro. Această creștere ar fi putut fi mai mare, cel mai probabil, dar am întâmpinat niște probleme de ordin tehnic. În plus, am stabilit un plafon maxim lunar pentru plata comisioanelor afiliaților, ceea ce împiedică o creștere mai mare a vânzărilor, în cele din urmă;*
- *Iulia, Account Managerul nostru, este de foarte mare ajutor, ceea ce îmi permite să aloc maxim o oră pe săptămână pentru gestionarea programului de afiliere. CJ VIVnetwork, după doar 10 luni de colaborare, a devenit rețeaua de marketing afiliat preferată în România" – Paul Albu, Marketing Manager ATU TECH.*

de alimentare, cabinete Rack și alte accesorii pentru CCTV etc. Cele mai importante noutăți din gama SAFER includ camere de supraveghere IP, ce conțin acum și camere cu rezoluție înaltă, 4K, camere de supraveghere și NVR-uri cu funcții inteligente sau camere full color cu iluminare dual. Noile produse sunt dotate cu senzori de ultimă generație și permit funcții inteligente de detecție a mișcării. Tehnologia ULTRA MOTION DETECTION este acum disponibilă pe toate camerele IP SAFER din gama 2023.

Formarea și perfecționarea continuă reprezintă ingrediente esențiale pentru succesul unei companii care activează într-un domeniu caracterizat prin schimbare continuă și frecventă

ATU TECH beneficiază de aportul unei echipe extrem de pregătite

Majoritatea producătorilor din oferta ATU TECH au început să introducă inteligența artificială în produsele lor. Astfel, un sistem de supraveghere din gama de buget poate acum să facă diferența între un om, o mașină și un animal. Alte sisteme de supraveghere din zona profesională vin cu algoritmi de auto-tracking sau conectare la baza de date de fotografii.

„Echipa ATU TECH poate oferi toate detaliile despre produsele aflate în portofoliu. În prezent, echipa este formată din circa 70 angajați extrem de bine pregătiți. Cu toate acestea, ca în orice domeniu de activitate, principalele dificultăți apar atunci când devin disponibile noi poziții libere în sectorul tehnic și este necesar să fie angajat personal", afirmă Managerul de Marketing.





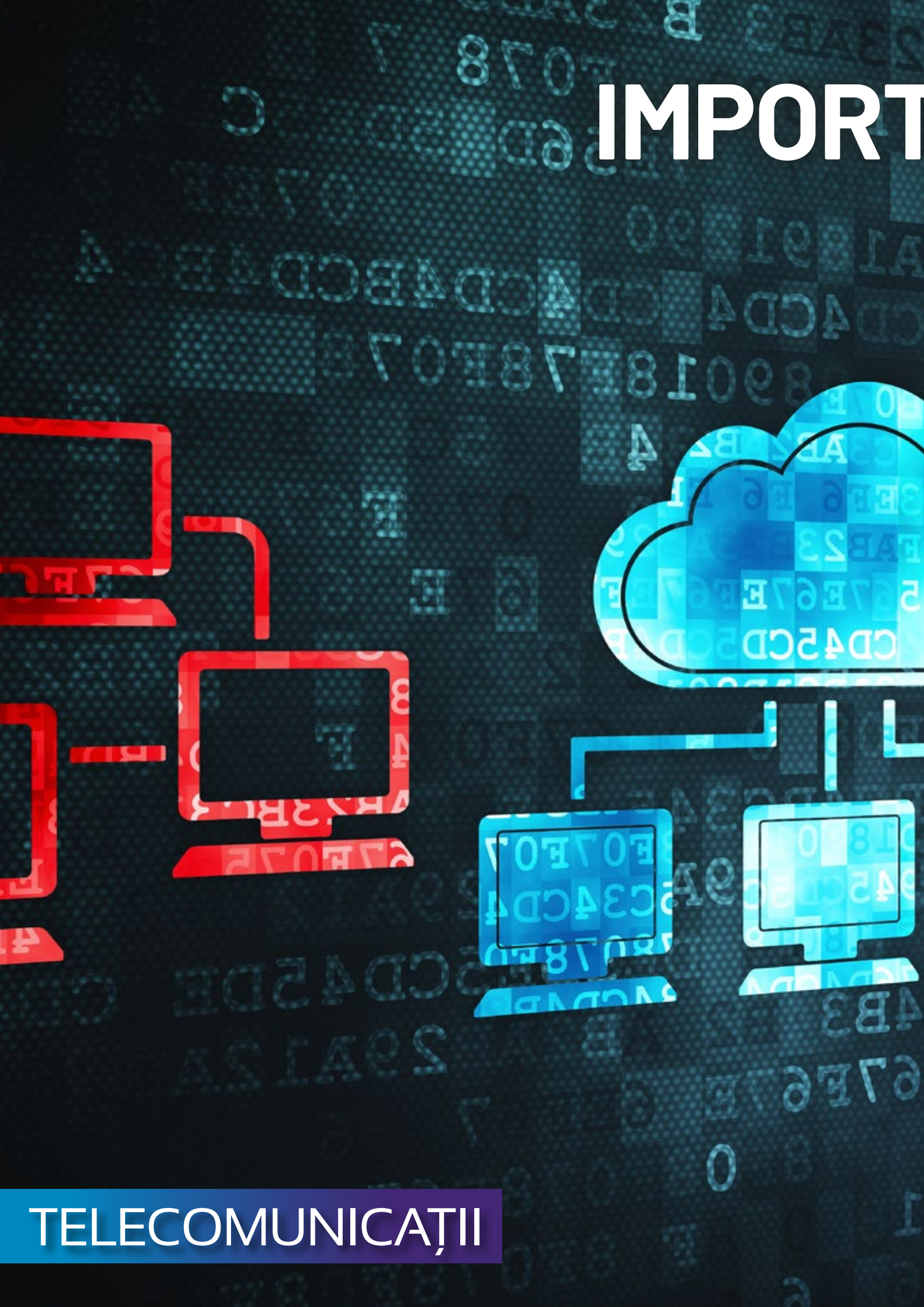


Acesta este motivul pentru care compania realizează cursuri periodice de perfecționare în domeniu. Formarea și perfecționarea continuă reprezintă ingrediente esențiale pentru succesul unei companii care activează într-un domeniu caracterizat prin schimbare continuă și frecventă.

Mai mult decât atât, dorința de a învăța în permanență este ceea ce caracterizează echipa ATU TECH, aspect care poate face diferența între o protecție corespunzătoare oferită prin montarea de echipamente de ultimă generație, de către o echipă bine pregătită și care poate instrui mai departe clientul și oferirea, pur și simplu, a unor servicii și produse. În acest fel, compania a reușit să crească cu 20% în 2022 și previzionează o creștere asemănătoare pentru 2023, numai anul trecut, ATU TECH înregistrând o cifră de afaceri de 15,9 milioane de euro.

„Compania noastră investește în dezvoltarea continuă a personalului și organizează cursuri specializate pentru a perfecționa cunoștințele angajaților noștri. Ne asigurăm că echipa ATU TECH este mereu la curent cu cele mai recente tehnologii și practici din domeniul securității astfel încât, în final, clientul să beneficieze de cea mai recentă tehnologie în ceea ce privește securitatea și sistemele de supraveghere”, ne-a declarat, în încheiere, dl. Paul Albu, Marketing Manager ATU TECH.





IMPORT

TELECOMUNICAȚII

TANȚA SECURITĂȚII

INFRĂSTRUCTII ÎN DOMEŃIU TELECOMUNICAȚIILOR



ATACURILE CIBERNETICE REPR
UNA DINTRE CELE MAI MARI A
la adresa securității infrastructurii d
telecomunicații și pot avea consecin
asupra serviciilor și a datelor utiliza

Telecomunicațiile au devenit o parte esențială a vieții noastre de zi cu zi. Fie că vorbim despre convorbiri telefonice, mesaje text, internet sau servicii de televiziune, toate acestea sunt posibile datorită infrastructurii de telecomunicații.

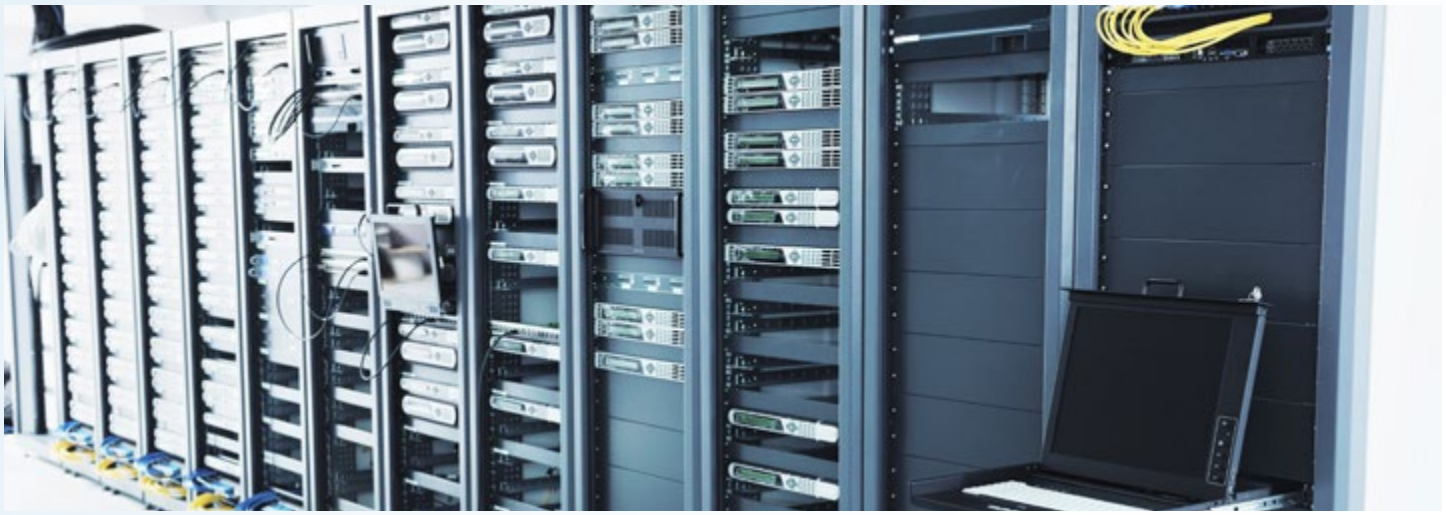
Sectorul telecomunicațiilor reprezintă, așadar, o componentă esențială a societății și economiei moderne. Importanța sa este greu de subestimat, deoarece acest sector are un impact puternic asupra vieții cotidiene, economiei, inovației și dezvoltării tehnologice.

În acest context, o infrastructură de telecomunicații sigură este crucială pentru a ne asigura că aceste servicii rămân disponibile și că datele noastre personale sunt protejate.

EZINTĂ MENINȚĂRI e nțe grave torilor



Ținând cont de creșterea dependenței de comunicații, securitatea infrastructurii de telecomunicații devine tot mai importantă



Domeniul telecomunicațiilor este vast și cuprinde o gamă largă de tehnologii și servicii. De la rețelele de telefonie mobilă la rețelele de internet, de la cabluri de fibră optică la sateliți de comunicații, această infrastructură complexă joacă un rol esențial în conectarea lumii. Ținând cont de creșterea dependenței de comunicații, securitatea infrastructurii de telecomunicații devine tot mai importantă.



Protecția datelor

Unul dintre cele mai importante aspecte ale securității în domeniul telecomunicațiilor este reprezentat de protecția datelor. În prezent, o mare parte din comunicarea noastră, fie că vorbim de e-mailuri, apeluri telefonice sau mesaje text, conține informații personale sensibile. Dacă aceste date ar cădea în mâinile greșite, ar putea fi folosite în scopuri frauduloase de persoane sau organizații rău intenționate.

Pentru a proteja aceste date, infrastructura de telecomunicații trebuie să respecte măsuri adecvate de securitate. Acestea includ criptarea comunicațiilor, autentificarea utilizatorilor și protecția împotriva atacurilor cibernetice. O infrastructură sigură se asigură că datele noastre personale rămân confidențiale și nu sunt vulnerabile în fața încălcărilor de securitate.

Unul dintre cele mai importante aspecte ale securității în domeniul telecomunicațiilor este reprezentat de protecția datelor

Unul dintre cele mai importante aspecte ale securității în domeniul telecomunicațiilor este reprezentat de protecția datelor

Disponibilitatea serviciilor

Pierderea accesului la serviciile de telecomunicații poate avea consecințe semnificative. De la comunicarea de urgență la navigarea pe internet și serviciile de banking online, societatea noastră depinde de aceste servicii. Prin urmare, este vital ca infrastructura de telecomunicații să rămână disponibilă în cele mai multe situații.

Securitatea infrastructurii telecom ajută la prevenirea atacurilor cibernetice, a dezastrelor naturale și a altor evenimente care ar putea afecta disponibilitatea serviciilor de telecomunicații. De asemenea, ea contribuie la asigurarea redundanței rețelelor și la dezvoltarea planurilor de rezervă pentru a face față situațiilor de urgență.

Siguranța națională

Infrastructura de telecomunicații este, de asemenea, esențială pentru siguranța națională. Comunicațiile securizate și rezistente la atacuri sunt cruciale pentru guverne și organizații militare în scopul coordonării operațiunilor și protejării intereselor naționale.

Atacurile asupra infrastructurii de telecomunicații pot avea consecințe grave pentru securitatea națională. Prin urmare, guvernele investesc în măsuri de securitate pentru a se asigura că serviciile de comunicații rămân confidențiale și disponibile în orice moment.

Infrastructura de telecomunicații este esențială pentru siguranța națională





Amenințări la adresa securității rețelelor telecom

Pentru a înțelege pe deplin importanța securității infrastructurii în domeniul telecomunicațiilor, trebuie să înțelegem amenințările cu care ne confruntăm în acest domeniu.

Atacuri cibernetice

Atacurile cibernetice reprezintă una dintre cele mai mari amenințări la adresa securității infrastructurii de telecomunicații. Aceste atacuri pot viza utilizatorii individuali sau pot avea consecințe grave asupra întregii rețele. Atacatorii pot încerca să compromită datele, să perturbe serviciile sau să fure informații sensibile.

Dezastre naturale

Dezastrele naturale, cum ar fi cutremurele, furtunile și inundațiile, pot afecta infrastructura de telecomunicații prin distrugerea infrastructurii fizice. Aceste evenimente pot duce la opriri de servicii și la dificultăți de comunicare în situații de urgență.

Sabotajul

Sabotajul poate veni din partea unor indivizi sau grupuri care intenționează să intervină asupra infrastructurii de telecomunicații în diverse moduri. Aceste intervenții pot implica distrugerea fizică a echipamentelor sau a cablurilor, perturbarea serviciilor sau chiar furtul echipamentelor.

Dezastrele naturale, cum ar fi cutremurele, furtunile și inundațiile, pot afecta infrastructura de telecomunicații prin distrugerea infrastructurii fizice

Spionajul cibernetic

Spionajul cibernetic și interceptarea comunicațiilor pot pune în pericol securitatea națională și a datelor personale. Statele sau organizațiile criminale pot încerca să colecteze informații sensibile prin intermediul infrastructurii de telecomunicații.

Actualizările de securitate trebuie efectuate regulat pentru a corecta vulnerabilitățile cunoscute și pentru a menține infrastructura de telecomunicații în siguranță împotriva noilor amenințări

Măsuri de securitate

Pentru a face față acestor amenințări, industria telecomunicațiilor și guvernele trebuie să investească în măsuri de securitate corespunzătoare.

Criptarea este o măsură cheie pentru a proteja datele sensibile transmise prin rețelele de telecomunicații, făcând posibilă stocarea datelor într-un format ilegibil pentru oricine nu are cheia corectă pentru decriptare.

Verificarea identității utilizatorilor este esențială pentru a preveni accesul neautorizat la rețelele de telecomunicații. Aceasta poate include autentificarea cu parole, autentificarea în doi factori și alte tehnologii de securitate.





În plus, sistemele de monitorizare pot ajuta la identificarea activităților neobișnuite sau a atacurilor cibernetice. Acestea pot alerta administratorii rețelelor pentru a acționa rapid în cazul unui incident.

Pentru a asigura disponibilitatea serviciilor în ciuda problemelor tehnice sau a dezastrelor, este important să existe redundanță în infrastructura de telecomunicații. Aceasta implică utilizarea unor rute alternative și a echipamentelor de rezervă.

Pentru a asigura securitatea rețelelor, industria telecomunicațiilor și guvernele trebuie să colaboreze strâns pentru a aborda amenințările la adresa securității. Această colaborare include schimbul de informații despre amenințări, stabilirea de standarde de securitate și dezvoltarea de politici de securitate eficiente.



Impactul atacurilor cibernetice

Atacurile cibernetice reprezintă una dintre cele mai mari amenințări la adresa securității infrastructurii de telecomunicații. Aceste atacuri pot avea consecințe grave asupra serviciilor de telecomunicații și a datelor utilizatorilor.

Un atac cibernetic poate duce la pierderea sau furtul datelor sensibile ale utilizatorilor, lucru ce poate avea consecințe grave pentru intimitatea și securitatea acestora.

Atacurile DDoS (atacuri de tip denial-of-service) pot să perturbe grav serviciile de telecomunicații, făcându-le indisponibile pentru utilizatori, cauzând frustrare și dificultăți în situații de urgență.

Prin urmare, securitatea infrastructurii de telecomunicații este esențială în societatea noastră modernă, în care suntem tot mai conectați. Protejarea datelor sensibile, asigurarea disponibilității serviciilor și prevenirea amenințărilor la adresa securității naționale sunt toate motive pentru care trebuie să acordăm o atenție sporită securității în domeniul telecomunicațiilor.

Atacatorii cibernetici pot să publice sau să dezvăluie informații sensibile sau compromițătoare, ceea ce poate afecta negativ indivizii sau organizațiile țintă

Cu tehnologiile cibernetice în continuă evoluție și cu tot mai multe amenințări la adresa securității, este esențial ca industria telecomunicațiilor și guvernele să continue să investească în măsuri de securitate adecvate. Doar prin eforturi susținute și colaborare ne putem asigura că infrastructura de telecomunicații rămâne sigură și rezistentă în fața amenințărilor actuale și viitoare.



GEST
R



MARKETING

TIONAREA ȘI ÎMBUNĂTĂȚIREA
REPUTAȚIEI ONLINE



REPUTAȚIA ONLINE NU ȚINE DOAR DE STRATEGIA DE MARKETING, ci reprezintă o nevoie imperativă în era digitală



Spațiul digital a devenit, în prezent, terenul principal al interacțiunii cu clienții pentru orice firmă. În acest context gestionarea și îmbunătățirea reputației online a unei firme reprezintă un aspect extrem de important pentru succesul pe termen lung. Vă prezentăm, așadar, o serie de strategii pe care orice afacere le poate adopta pentru a construi și menține o reputație pozitivă în mediul online, navigând cu succes prin provocările și oportunitățile actuale.





Reputația online a devenit un activ strategic

Reputația online a unei firme nu este doar un aspect secundar al business-ului, ea a devenit un activ strategic. Într-un mediu în care consumatorii au acces la informații în timp real și se bazează pe recenzii și experiențele altor clienți, o reputație pozitivă poate deveni un avantaj competitiv considerabil. Astfel, firmele care înțeleg și gestionează eficient această componentă a activității lor își cresc șansele de succes.

Încurajarea clienților să lase recenzii pozitive pe site-ul companiei sau pe platforme de recenzii populare este o strategie eficientă. Recenziile pozitive construiesc încredere și credibilitate în rândul consumatorilor potențiali.

Recenziile, comentariile și impresiile pe care le lasă clienții în mediul virtual pot avea un impact semnificativ asupra deciziilor de cumpărare

De asemenea, implicarea activă în comunitățile online relevante pentru industrie și activitatea firmei pot contribui la construirea unei reputații pozitive. Răspunsurile la întrebări, împărtășirea de informații utile și implicarea în discuții pot adăuga valoare și credibilitate.

În plus, o prezență activă și eficientă pe platformele de socializare este crucială. Publicarea de conținut interesant în mod constant, interacțiunea cu urmăritorii și gestionarea rapidă a comentariilor sau întrebărilor contribuie la construirea unei relații pozitive cu publicul online.



Primul pas în gestionarea reputației online este reprezentat de monitorizarea constantă a informațiilor disponibile în mediul online

Monitorizarea constantă a reputației online

Primul pas în gestionarea reputației online este să știm ce se spune despre firma noastră. Există numeroase instrumente și platforme care permit monitorizarea constantă a recenziilor, comentariilor și mențiunilor online. De la rețelele sociale la site-urile de recenzii specializate, o firmă trebuie să fie conștientă de feedback-ul primit de la clienți și să reacționeze rapid la întrebările și nemulțumirile acestora.

Așadar, o prezență activă pe platformele sociale și pe site-urile de recenzii este esențială. Răspunsurile la comentarii, întrebări și chiar la feedback-ul negativ arată clienților că firma este conectată, ascultă și se preocupă de experiența pe care o oferă. O astfel de interacțiune poate transforma o situație negativă într-una pozitivă.

Calitatea produselor și serviciilor

La baza unei reputații solide se află calitatea produselor și serviciilor oferite. O firmă care livrează constant valoare clienților săi va aduna recenzii pozitive și va câștiga încrederea consumatorilor. În plus, este esențial să se asculte feedback-ul și să se facă îmbunătățiri continue pentru a rămâne în pas cu așteptările pieței.

Așadar, fără îndoială, la dezvoltarea unei reputații solide contribuie și calitatea produselor și serviciilor oferite. Oamenii tind să își împărtășească experiențele, fie ele pozitive sau negative, iar o firmă cu produse și servicii de calitate este pe calea cea bună să câștige recenzii pozitive și să-și fidelizeze clienții.

O interacțiune activă cu consumatorii este crucială pentru a gestiona reputația online



Folosirea unei strategii eficiente de marketing online poate contribui semnificativ la îmbunătățirea reputației



Strategia de marketing online

O strategie de marketing online eficientă poate influența semnificativ reputația unei firme. Crearea de conținut relevant și valoros, participarea activă la discuții în industrie și promovarea valorilor și angajamentului companiei sunt doar câteva moduri de a consolida o prezență online pozitivă.

Firmele ar trebui să abordeze în mod profesionist problemele semnalate, să ofere soluții și să arate că sunt dispuse să învețe din experiențe negative

Gestionarea feedback-ului negativ

Nu există nicio firmă care să nu aibă parte de feedback negativ la un moment dat, însă important este modul în care acest feedback este gestionat.

Astfel, feedback-ul negativ oferit de clienți este inevitabil, însă gestionarea acestuia face diferența. Firma trebuie să răspundă la critici într-un mod profesionist, să ofere soluții și să arate că înțelege și își asumă responsabilitatea. O astfel de abordare poate transforma o experiență negativă într-una pozitivă și poate demonstra angajamentul ferm al firmei față de satisfacția clienților.



Valorile firmei

O companie care își asumă responsabilitatea socială și care comunică deschis despre valorile sale atrage simpatia clienților și poate construi o reputație puternică.

Consumatorii de astăzi sunt interesați nu doar de produsele sau serviciile unei firme, ci și de valorile și comportamentul acesteia în societate. O firmă transparentă și implicată în activități sociale și de responsabilitate este are mai multe șanse să atragă un public mai larg și să-și construiască o reputație pozitivă.

O companie care își asumă responsabilitatea socială și care comunică deschis despre valorile sale atrage simpatia clienților și își poate construi o reputație puternică

Gestionarea reputației online este un efort continuu

Gestionarea reputației online nu este un proces static, ci reprezintă un efort continuu. Firmele ar trebui să evalueze constant feedback-ul primit, să analizeze datele și să ajusteze strategiile în funcție de schimbările din piață și de evoluția preferințelor clienților.

Gestionarea și îmbunătățirea reputației online nu sunt doar aspecte ale unei strategii de marketing, ci reprezintă o necesitate imperativă în era digitală. Firmele care investesc timp și resurse în această direcție pot construi relații solide cu clienții, să câștige încrederea consumatorilor și să prospere într-un mediu concurențial tot mai intens.

Într-o lume în care reputația online poate fi distrusă cu rapiditate, prioritizarea gestionării acesteia este o provocare pentru orice business. O firmă cu o reputație solidă online nu doar atrage clienți, ci devine și un jucător respectat în piață. Este o investiție care, pe termen lung, se traduce în succes și stabilitate în mediul afacerilor digitale.





ÎNTREȚI

FACILITIES MANAGEMENT



DEEP SERV,

SERVICII DE CURĂȚENIE ȘI NERE A TUTUROR SPAȚIILOR

PORTOFOLIUL DE SERVICII AL COMPANIEI ESTE ACTUALIZAT ȘI ÎMBOGĂȚIT CONSTANT

pentru a oferi răspuns celor mai variate cerințe din piață



Compania DEEP SERV a fost înființată în anul 2000 de către doi tineri vizionari și lipsiți de orice experiență în antreprenoriat. Misiunea companiei a fost una clară încă de la început – aceea de a furniza servicii de curățenie și întreținere a tuturor spațiilor, nu doar în România, ci și peste hotare, și în același timp să demonstreze faptul că și în România pot exista companii de succes care funcționează cu sisteme de management clare. Acest lucru a însemnat și faptul că nu au existat soluții de compromis în ceea ce privește valorile fundamentale ale companiei, reprezentate în principal de gradul de mulțumire a clienților, sustenabilitate, dezvoltarea și evoluția oamenilor, sănătatea angajaților, integritatea, caracterul și punctualitatea.

Misiunea companiei a fost și rămâne aceea de a fi mereu aproape de parteneri și de a oferi soluții personalizate, susținute de inovație, angajament și dedicare

Misiunea companiei a fost și rămâne aceea de a fi mereu aproape de parteneri și de a oferi soluții personalizate, susținute de inovație, angajament și dedicare, pentru a contribui astfel la un mediu curat, sănătos și productiv.

„În prezent, imaginea promovată a antreprenoriatului este precum imaginea unui iceberg...10% este confortul și partea frumoasă a vieții de antreprenor (posibilitățile), iar 90% este disconfortul, ceea ce implică partea de dezvoltare personală, riscurile, efortul





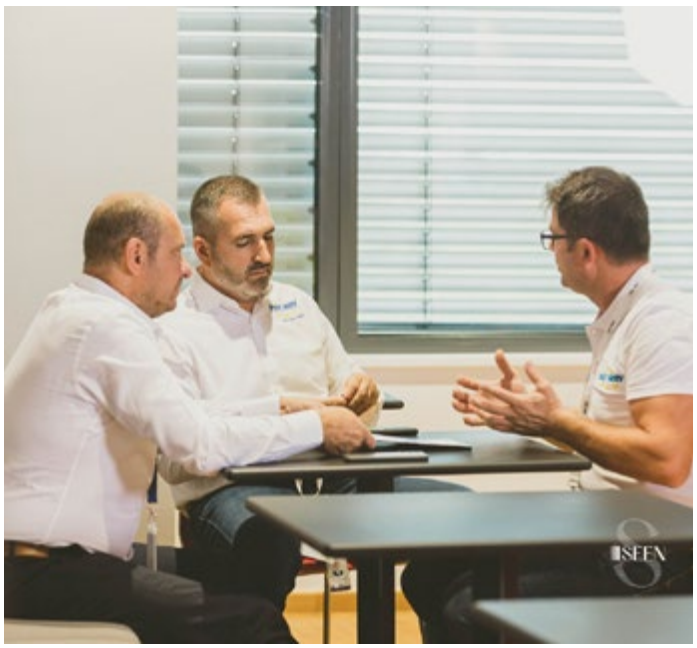

Marian Spînu,
Co-founder DEEP SERV

susținut, consecvența, determinarea, voința și curajul necesar pentru a răzbate în domeniul afacerilor. Cine ar fi crezut că să fii antreprenor înseamnă să lucrezi 16-20 de ore/zi?! Eram convinși că am dat lovitura când am înființat DEEP SERV și că nu o să mai muncim o zi din viața noastră. Ce s-a întâmplat de fapt? Am lucrat cot la cot cu operatorii de curățenie mulți ani din acel moment. Astfel, cele mai importante etape din această evoluție sunt reprezentate de toate orele pe care le-am petrecut alături de angajații noștri, le-am cunoscut poveștile de viață, am crescut împreună, am câștigat și am pierdut împreună", ne-a declarat dl. Marian Spînu, Co-founder DEEP SERV.

Evoluția DEEP SERV

Compania DEEP SERV a trecut prin multe etape de-a lungul timpului, de la doar 3-4 angajați care făceau practic orice, la performanța actuală de a avea câte un departament pentru fiecare activitate și peste 1.200 de angajați. Astăzi, departamentul operațional se preocupă de relația cu operatorii de curățenie și beneficiarii serviciilor de curățenie, departamentul tehnic vizează partea de revizii și reparații echipamente de curățenie, dar există și un departament de aprovizionare și gestiune, departament de resurse umane, departament financiar-contabilitate, departament de marketing și vânzări, departament de suport și un departament de top-management și Board.

Toate aceste departamente colaborează în permanență pentru a atinge viziunea și obiectivele companiei, iar atmosfera din cadrul companiei se răsfrânge inclusiv asupra colaborărilor de la nivel național. În momentul de față, compania oferă servicii care se adresează tuturor domeniilor de activitate, dar în principal zonei industriale, de hale logistice, clădiri de birouri, clinici și spitale, instituții publice și instituții de învățământ, centre comerciale și magazine retail.



Compania DEEP SERV oferă servicii care se adresează tuturor domeniilor de activitate

„Ca în orice companie care activează în România la acest moment, ținând cont de contextul actual al economiei, provocări sunt la fiecare pas. Ne impactează toate reglementările legale cu influență în cheltuieli și taxe și mai ales ne impactează contextul social al forței de muncă. Noi activăm la nivel național și putem spune că sunt anumite orașe din țară în care a devenit foarte complicată procedura de recrutare, uneori avem senzația că România nu mai are forță de muncă și că toate persoanele sunt plecate peste hotare", afirmă Marian Spînu.

Un portofoliu complex și complet

În portofoliul DEEP SERV se regăsesc serviciile direct asociate cu domeniul curățeniei: curățenie de întreținere zilnică, curățenie de întreținere periodică (curățenie generală, curățarea în profunzime a pardoselilor de orice tip, curățarea mochetelor și a tapiseriilor etc.), curățarea și spălarea suprafețelor vitrate la înălțime cu nacela și operator nacelă, dar și cu alpiniști utilitari, curățarea și recondiționarea pardoselilor nobile (marmură, granit, mozaic etc.), curățenia post-constructor, curățenia spațiilor exterioare (parcări, căi de acces, curți exterioare), întreținerea spațiilor verzi, spălarea fațadelor și a siglelor luminoase, spălarea panourilor fotovoltaice la sol și la înălțime, dezinfectarea





În portofoliul DEEP SERV se regăsesc serviciile direct asociate cu domeniul curățeniei, însă portofoliul de servicii este actualizat și îmbogățit constant pentru a oferi răspuns celor mai variate cerințe din piață

spațiilor prin diverse procedee, deratizare și dezinsecție, dar și multe alte sub-activități conexe.

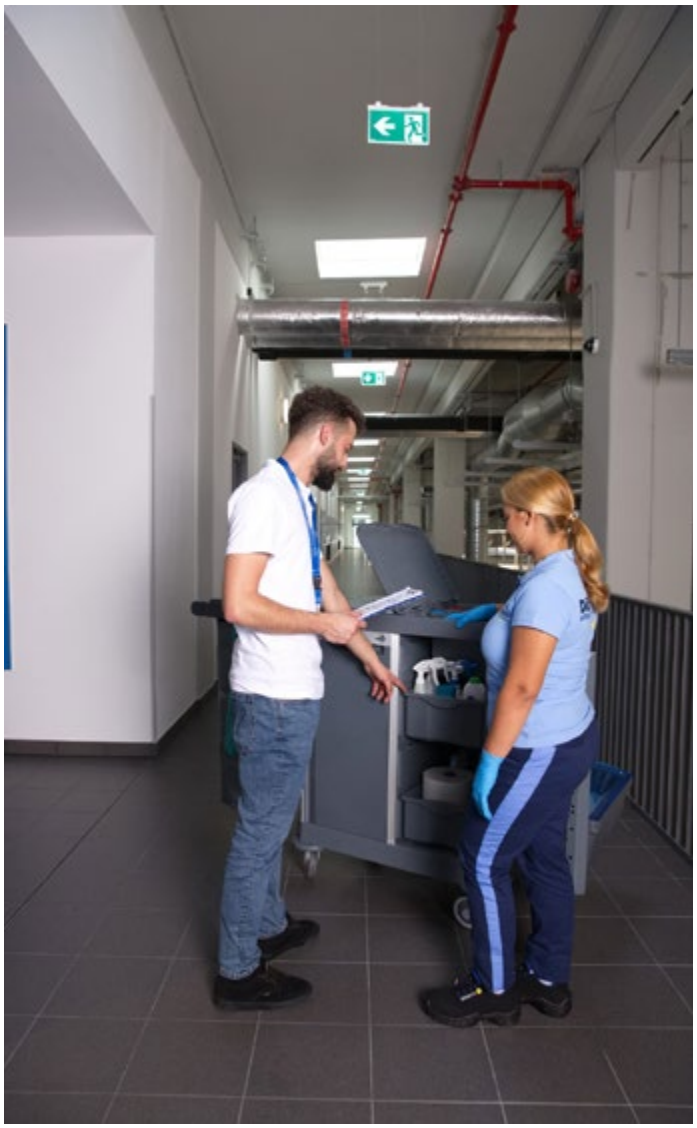
„Având în vedere complexitatea proiectelor care pot fi abordate, compania se preocupă în mod constant de dezvoltare și, implicit, de actualizarea permanentă a portofoliului de servicii. Astfel, în acest moment, DEEP SERV are în proiect un start-up în Marea Britanie, însă urmează să intre și pe piața din România", precizează reprezentantul companiei.

O echipă de peste 1.200 de angajați

Echipa DEEP SERV numără în acest moment puțin peste 1.200 de angajați, dintre care peste 95% sunt operatori de curățenie. Profilul ideal al unui angajat DEEP SERV variază în funcție de tipul de post și de domeniul în care urmează să presteze serviciile de curățenie.

Compania pune accentul foarte mult pe tinerele talente, dezvoltarea personală și profesională. Promovarea tinerelor talente în cadrul unei companii este esențială pentru inovație, adaptabilitate și creștere pe termen lung, deoarece aceste talente aduc cu ele energie proaspătă, idei noi și o perspectivă diferită, contribuind astfel la evoluția și succesul organizației. Acesta este motivul pentru care a fost creat programul „Clasa de Remarcabilitate" care se desfășoară în fiecare săptămână, marți seara de la ora 19.00, pentru o oră, timp în care se vizionează diverse materiale de dezvoltare personală și sunt dezbătute diferite subiecte.

Promovarea tinerelor talente în cadrul unei companii este esențială pentru inovație, adaptabilitate și creștere pe termen lung, deoarece aceste talente aduc cu ele energie proaspătă, idei noi și o perspectivă diferită



„Nu pot să explic ce energie se naște în aceste întâlniri. Mă bucur foarte mult că am alături de mine persoane care își doresc să crească și eu pot să le susțin să se dezvolte și să își atingă potențialul maxim. Îmi doresc de la DEEP SERV să fie o academie pentru toți și de aici să plece doar persoane talentate, cu multe abilități și gata să se descurce în orice situație, fie ea cât de dificilă", mai spune Marian Spînu.





DEEP SERV investește în comunitate

DEEP SERV se implică și în comunitatea din care face parte, întrucât împărtășește convingerea că orice investiție în comunitate se va întoarce cel puțin înzecit înapoi. DEEP SERV sponsorizează și susține permanent proiectele comunității locale, dar susține și dezvoltarea tinerilor, proiectele creative și de impact asupra sănătății și a mediului înconjurător, componenta CSR în companie fiind una extrem de importantă.

Implicarea în proiecte de responsabilitate socială, cum ar fi promovarea sănătății și protejarea mediului, poate avea un efect pozitiv semnificativ asupra angajaților, consolidând sentimentul de mândrie și apartenență la companie

Implicarea în proiecte de responsabilitate socială, cum ar fi promovarea sănătății și protejarea mediului, poate avea un efect pozitiv semnificativ asupra angajaților, consolidând sentimentul de mândrie și apartenență la companie și oferindu-le angajaților oportunitatea de a se implica activ în cauzele care contează pentru ei.

„În plan financiar, compania se mândrește cu o creștere susținută în anul 2022, creștere care continuă și în 2023. În viziunea pe termen lung DEEP SERV dorește să atingă statutul de multinațională, iar un prim pas în această direcție a fost făcut recent printr-un start-up din Marea Britanie, care va deschide cu siguranță drumul către alte proiecte și extinderi pe plan internațional”, a declarat, în încheiere, dl. Marian Spînu, Co-founder DEEP SERV.



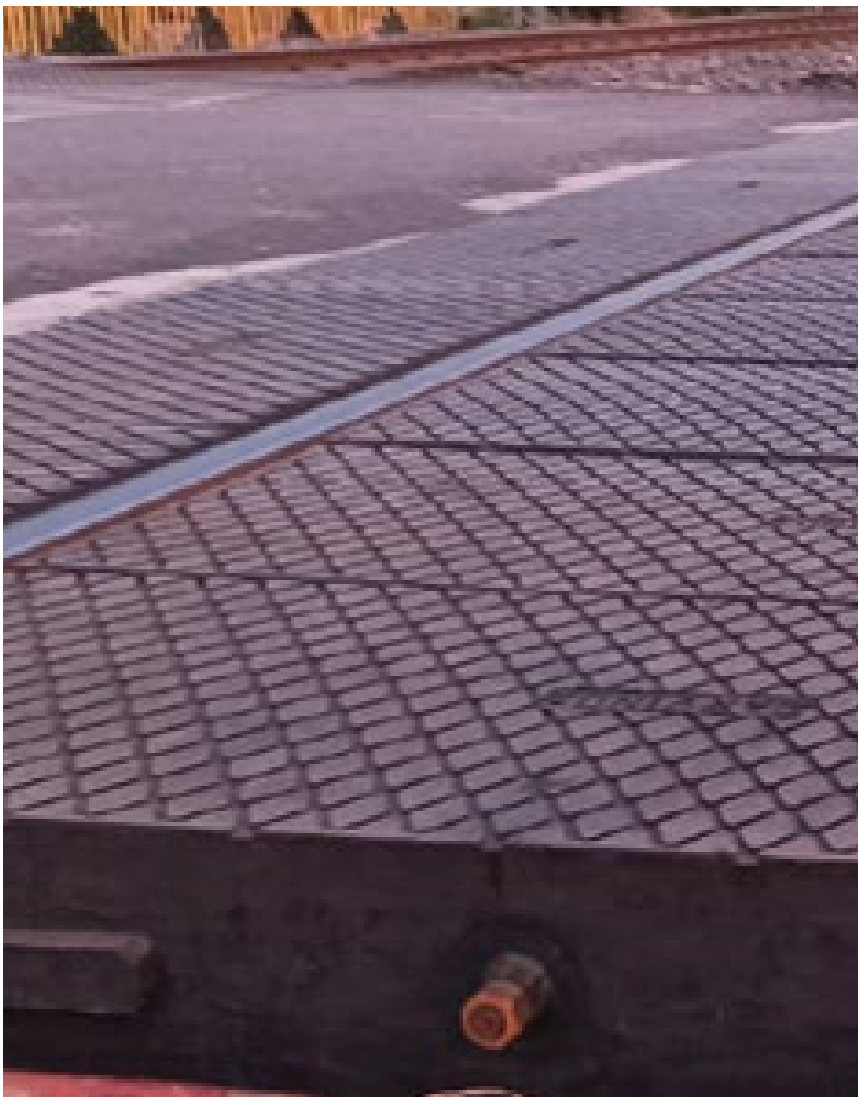



INDUSTRIE



RONERA RUBBER,
CALITATE FĂRĂ COMPROMIS

PE LÂNGĂ INDUSTRIA AUTO, COMPANIA ȘI-A ÎNDREPTAT ATENȚIA CĂTRE CONSTRUCȚIA de infrastructură, componente pentru materialul rulant, industria mașinilor agricole și tractoare



RONERA RUBBER, furnizor consacrat pentru industria auto, a trebuit să-și reconsidere recent strategia comercială, ca urmare a provocărilor cu care s-a confruntat industria auto. Conflictul din Ucraina a oprit livrarea unor componente și materiale importante, fără de care producția ar fi devenit imposibilă, așa că găsirea unor furnizori alternativi a devenit astfel o necesitate. Criza materiilor prime s-a suprapus celei deja existente, a semiconductorilor, și dacă se va extinde ar putea prelungi în continuare termenele de livrare ale mașinilor noi.

RONERA RUBBER și-a îndreptat atenția către alte industrii cum ar fi construcția de infrastructură, componente pentru materialul rulant, industria mașinilor agricole și tractoare

„Ne-am îndreptat atenția către alte industrii cum ar fi construcția de infrastructură, componente pentru materialul rulant, industria mașinilor agricole și tractoare. Astfel au apărut noile proiecte dezvoltate în ultimii ani. Vorbim de produse din cauciuc pentru treceri la nivel cu calea ferată, elemente metal cauciuc pentru suspensia vagoanelor de metrou și tramvaie, produse pentru infrastructură utilizate în dispozitivele de absorbție zgomot produse de rularea trenurilor pe căile ferate, dar și de proiecte pentru utilaje agricole sau tractoare“, ne-a declarat dl. Dumitru RADU, CEO RONERA RUBBER SA.



Dumitru RADU,
CEO RONERA RUBBER





RONERA RUBBER, producător de energie verde

În afara proiectelor deja menționate, au apărut mari provocări legate de prețul energiei, care a fluctuat extrem de mult în ultimii ani și a produs îngrijorări majore pentru toți producătorii de componente. Rezolvarea problemei energiei a dus la inițierea unui nou important proiect pentru RONERA, proiect care să stabilizeze dezvoltarea afacerii: investiția într-un parc fotovoltaic ca bază pentru creștere durabilă, urmărind îmbunătățirea competitivității și reducerea costurilor energetice.

Acest lucru vine și ca urmare a inițiativelor europene privind decarbonizarea economiilor și creșterea ponderii energiei verzi. RONERA RUBBER are astfel ocazia de a folosi noi oportunități în obținerea de colaborări și de a-și extinde prezența pe piață, prin promovarea companiei ca producător și utilizator important de energie verde.

Investiții recente

Menținerea competitivității a venit în principal ca urmare a investițiilor realizate. Una din principalele realizări ale companiei în 2023 a fost instalarea parcului fotovoltaic.

O altă investiție importantă care a consolidat poziția firmei într-o piață în creștere a fost achiziționarea de echipamente de producție, investiție necesară pentru consolidarea rezilienței și extinderea gamei de produse existente. RONERA a investit în achiziția a două mașini de injecție masă plastică bi-componentă. Implementarea tehnologiei avansate de injecție bi-componentă va permite fabricarea de noi produse.

Avantajele injecției bi-componente în industria maselor plastice sunt reprezentate de faptul că duc la avantaje deosebite în reducerea costurilor, avantajul reciclabilității materialului, dar și finisare de înaltă calitate a suprafeței.

Menținerea competitivității a venit în principal ca urmare a investițiilor care au consolidat poziția firmei într-o piață în creștere prin achiziționarea de echipamente de producție, investiții necesare pentru consolidarea rezilienței și extinderea gamei de produse existente

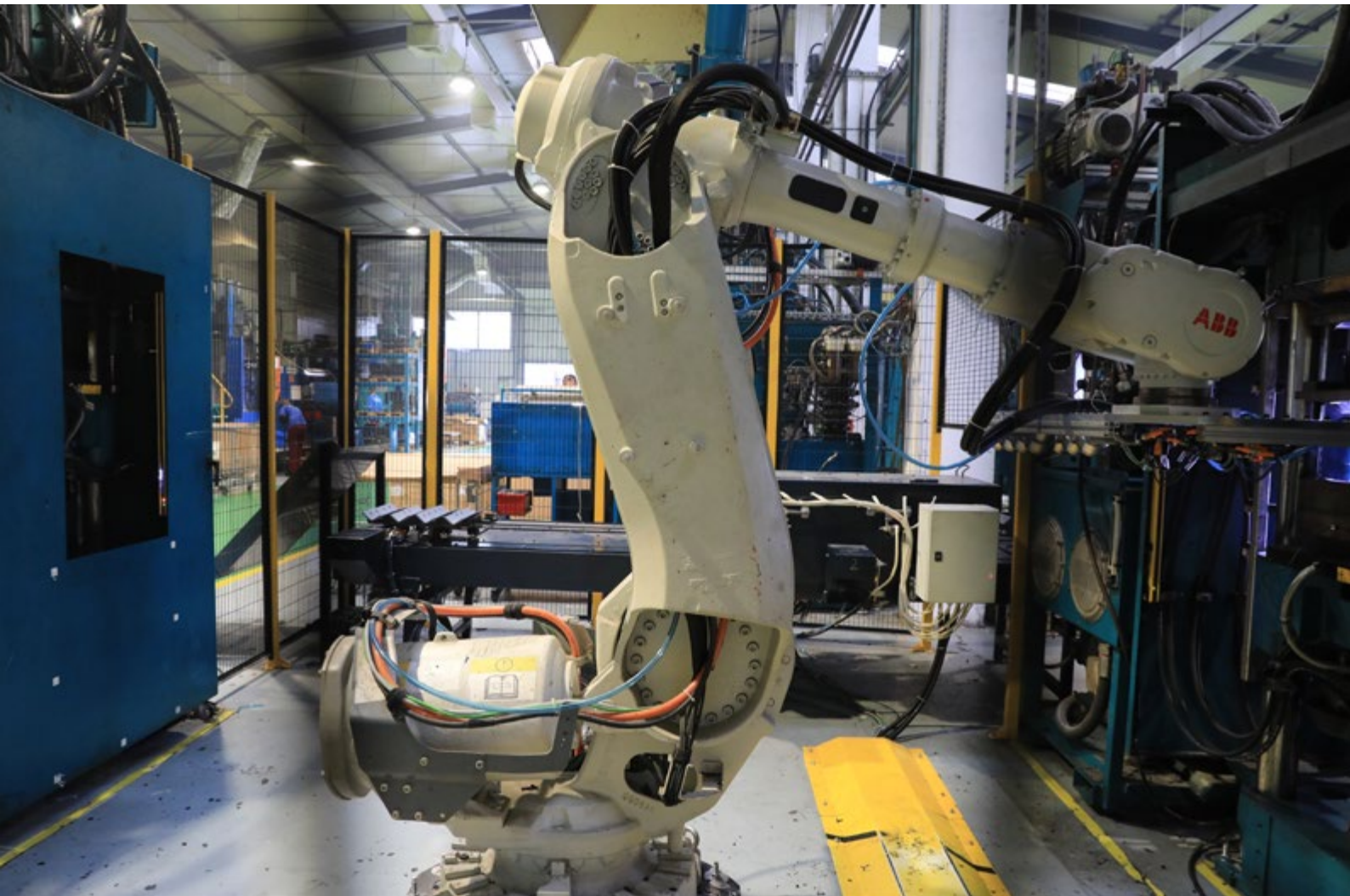
„Trebuie să menționăm și eliminarea operațiilor post-injecție, precum vopsirea sau acoperirea, reducerea greutății componentei, proprietăți mecanice superioare și versatilitate în modificarea proprietăților piesei. Un alt impact pozitiv al proiectelor de investiții a fost extinderea capacității de a răspunde cererilor venite din partea clienților noștri, prin oferta-rea unor produse noi și a unei game extinse de fabricație", precizează CEO-ul companiei.

Activitatea RONERA se sprijină pe cei trei piloni de bază ai oricărei afaceri: Calitate fără compromis, Preț competitiv și Livrare la timp

Politicile de calitate ale RONERA RUBBER

În prezent, activitatea RONERA se sprijină pe cei trei piloni de bază ai oricărei afaceri: Calitate fără compromis, Preț competitiv și Livrare la timp. Calitatea a fost și rămâne o preocupare majoră a tuturor celor care lucrează în RONERA. Procedurile de calitate sunt urmate fără greș, iar întâlnirile periodice urmăresc cu sârguință îndeplinirea indicatorilor de calitate.

Reînnoirea anuală a certificărilor de calitate oferă prilejul verificărilor periodice a documentației și actualizarea permanentă a acesteia. Actualizarea echipamentelor de laborator pentru menținerea acreditărilor și angajamentul de a îndeplini și depăși standardele de calitate sunt activități normale ale muncii de zi cu zi din industria cauciucului și plasticului.





Soluții tehnice cu un grad înalt de dificultate

Compania este organizată în două divizii: Divizia Injecție Cauciuc și Divizia Injecție Plastic. Fiecare divizie dispune de personal tehnic și comercial specializat și folosește tehnologii și utilaje specifice. Cele două divizii sunt organizate ca Centre de Cost separate și raportează rezultatele activității lor către conducerea societății.

Industria auto rămâne deocamdată principala activitate de producție a companiei RONERA, dar se poate remarca o implicare din ce în ce mai mare în domeniile de infrastructură, producția de componente pentru material rulant (componente pentru trenuri și vagoane, metrou și tramvaie), componente pentru mașini agricole și tractoare. RONERA RUBBER a produs și va produce soluții cu un grad înalt de dificultate, prezentate în categoria de risc 1A, însoțite de agrementele de utilizare feroviară pentru ALSTOM, ASTRA Vagoane ARAD, VFU Pașcani, Societatea de Transport București etc.

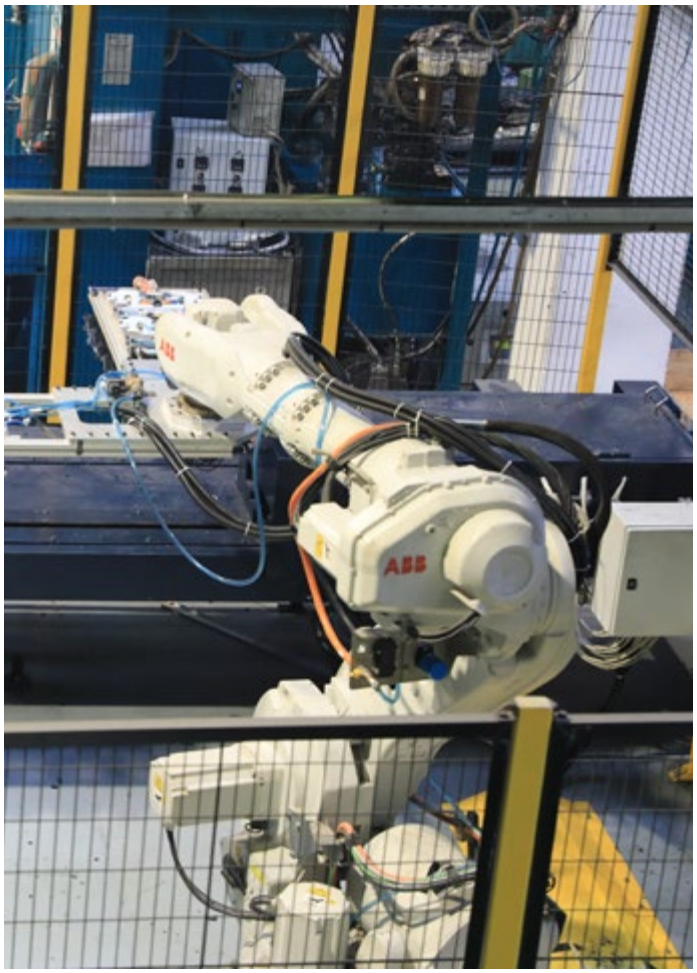
În perioada pandemiei, vânzările RONERA RUBBER au suferit un anumit recul. În momentul de față, acestea înregistrează un trend ascendent, atât pe plan intern, cât și la export. Principalele companii cu care au fost stabilite parteneriate provin din Germania (care ocupă un procent important în exportul companiei, de aproximativ 50%). Pe locul al doilea se plasează Franța, cu aproximativ 15%. De asemenea, societatea exportă componente în țări din America de Sud și Nord, Europa, Africa și Asia.

Principalele companii cu care au fost stabilite parteneriate provin din Germania, Franța, dar și țări din America de Sud și Nord, Europa, Africa și Asia

RONERRA RUBBER răspunde provocărilor din industria auto

RONERA RUBBER a răspuns până acum tuturor provocărilor din industria auto și a evoluat, adaptându-și strategia pentru a răspunde cerințelor unui mediu economic în continuă schimbare. Investițiile în energie verde și tehnologii avansate de producție au consolidat poziția companiei în piață, asigurând competitivitatea afacerii și reziliența pe termen lung.

„Cu o viziune orientată către calitate, inovare și dezvoltare sustenabilă, RONERA RUBBER rămâne un exemplu de succes în industria în care activează, realizând vânzări totale de aproximativ 13.5 milioane de euro în anul 2022. Pentru anul 2023 estimăm că vom realiza aproximativ 14 milioane de euro", a declarat, în încheiere, dl. Dumitru RADU, CEO RONERA RUBBER.







DEST
SĂRB

TURISM

TINAȚII DE VACANȚĂ PENTRU
BĂTORILE DE IARNĂ



SĂRBĂTORILE DE IARNĂ POT F O OPORTUNITATE MINUNATĂ

de a descoperi destinații noi și de a experimenta atmosfera specifică acestei perioade



Sărbătorile de iarnă aduc cu ele nu doar temperaturi scăzute și zăpadă, ci și o atmosferă magică și oportunități de călătorii de neuitat. Este un moment perfect pentru a descoperi destinații noi de vacanță și de a experimenta atmosfera de sărbătoare specifică acestei perioade.

Fie că sunteți în căutarea unui peisaj înzăpezit și liniștit sau doriți să experimentați tradiții și târguri de Crăciun specifice acestei perioade, vă prezentăm o serie de destinații de vacanță pentru sărbătorile de iarnă.

Europa este plină de destinații fascinante în timpul sărbătorilor de iarnă. Mai jos veți putea găsi o serie de orașe, mai mici sau mai mari, în care vă puteți petrece Crăciunul și Anul Nou.





Piața centrală din Bruges, Grote Markt, găzduiește un târg de Crăciun fermecător

În Praga, piața orașului vechi se transformă într-un târg de Crăciun fermecător, iluminat de sute de luminițe și presărat cu standuri care oferă produse tradiționale de sezon

Praga – Cehia

Praga, cu străzile sale pietruite, clădirile medievale și atmosfera sa nostalgică, devine cu adevărat fermecătoare în timpul sărbătorilor de iarnă. Piața orașului vechi se transformă într-un târg de Crăciun fermecător, iluminat de sute de luminițe și presărat cu standuri care oferă produse tradiționale și delicioase de sezon. De asemenea, vizitatorii se pot bucura de patinoarul de la Malá Strana și de atmosfera plină de farmec a orașului învăluit în zăpadă.

Bruges – Belgia

Bruges, cu canalele sale, clădirile istorice și atmosfera sa medievală, devine o destinație pitorească în timpul iernii. Piața centrală, Grote Markt, găzduiește un târg de Crăciun fermecător, iar luminile de pe clădirile istorice completează farmecul sărbătorilor.

Rovaniemi – Finlanda

Dacă vă doriți să experimentați autenticitatea sărbătorilor de iarnă, nu există loc mai potrivit decât Rovaniemi, orașul oficial al lui Moș Crăciun, situat în Laponia. Acolo vă puteți întâlni cu Moșul, vă puteți plimba cu săniile trase de reni și puteți admira dansul luminilor colorate ale aurorei boreale. Rovaniemi este o destinație magică, în special pentru familiile cu copii.

Orașul natal al lui Mozart, Salzburg, devine o bijuterie în timpul sărbătorilor de iarnă

Salzburg – Austria

Orașul natal al lui Mozart, Salzburg, devine o bijuterie în timpul sărbătorilor de iarnă. Piața de Crăciun din Domplatz este înconjurată de arhitectură barocă, iar standurile încărcate cu produse tradiționale austriece, lumini strălucitoare și muzică clasică creează o atmosferă magică.

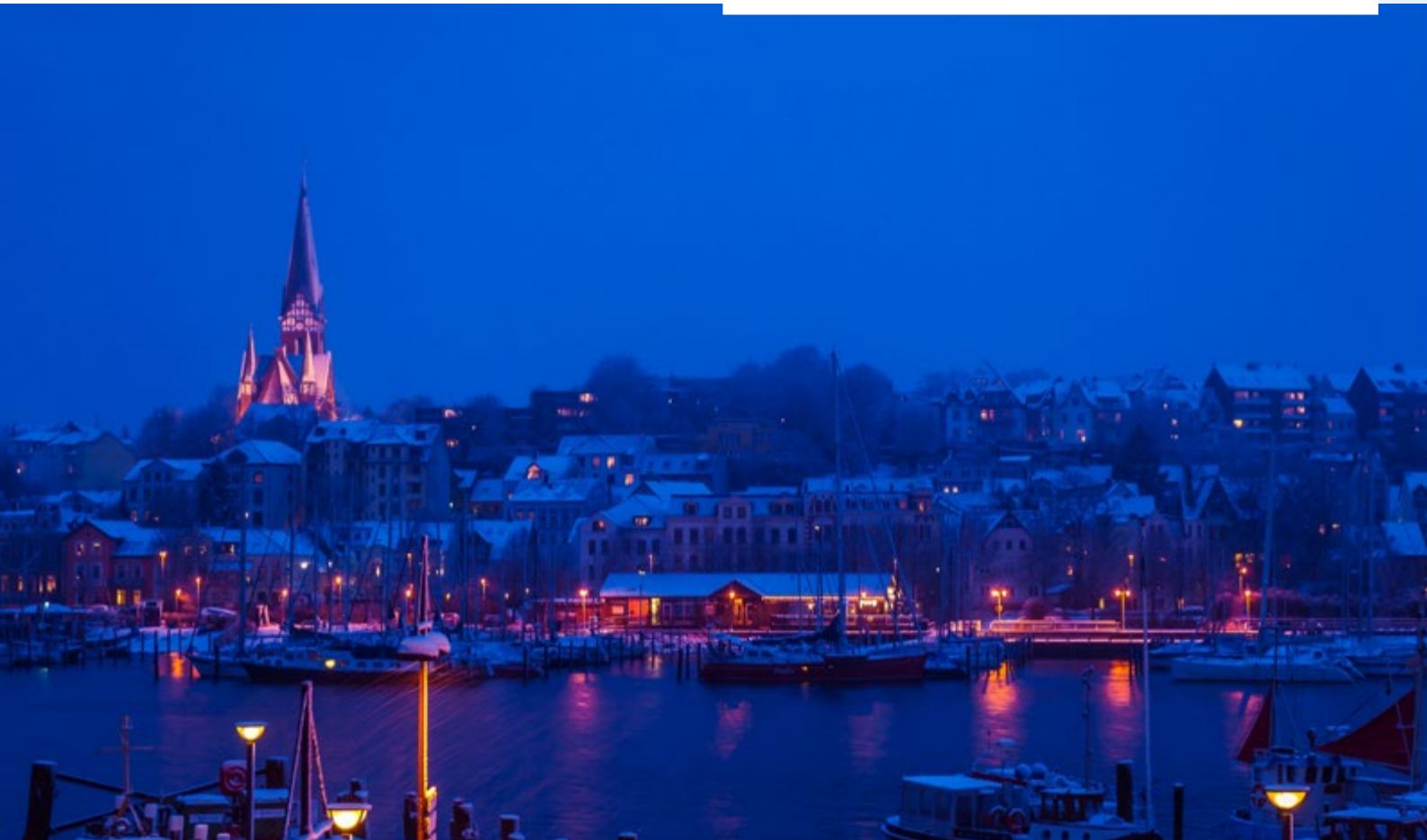
Hallstatt – Austria

Hallstatt, localitate situată pe malul lacului Hallstätter See, este o destinație plină de magie, care arată de parcă a fost scos dintr-o poveste de iarnă. Casele pitorești, bisericile vechi și muntele Dachstein în fundal creează un peisaj ireal. În timpul sărbătorilor, târgul de Crăciun din Hallstatt oferă o experiență autentică și atmosfera magică a tradițiilor austriece.

Reykjavik – Islanda

Iarna în Reykjavik aduce oportunități unice de explorare, de la izvoarele termale la peisajele mirifice, acoperite de zăpadă. În această perioadă a anului, există șanse bune să vedeți aurorele boreale dansând pe cerul nopții. Festivalul Luminii din Reykjavik, care marchează solstițiul de iarnă, aduce străzi iluminate și sculpturi de gheață, creând o atmosferă de basm.

Iarna în Reykjavik aduce oportunități unice de explorare, de la izvoare termale la peisajele mirifice, acoperite de zăpadă





Edinburgh, capitala Scoției, găzduiește un impresionant Festival de Iarnă



Edinburgh – Scoția

Edinburgh, capitala Scoției, găzduiește un impresionant Festival de Iarnă. Piața Princess Street se transformă într-un paradis de iarnă, iar Festivalul de Anul Nou (Hogmanay) este celebrat în mod spectaculos. Lumini strălucitoare, muzică și o atmosferă de sărbătoare fac din Edinburgh o destinație remarcabilă în timpul iernii.

Zermatt – Elveția

Pentru iubitorii de sporturi de iarnă și peisaje alpine, Zermatt este o destinație de vis. Situat în umbra celebrului vârf muntos, Matterhorn, Zermatt oferă o atmosferă autentică de iarnă elvețiană. Schi, drumeții și vizite la târgurile de Crăciun sunt doar câteva dintre activitățile pe care le puteți savura.

Nuremberg – Germania

Nuremberg este renumit pentru târgul său de Crăciun, Christkindlesmarkt, care datează din secolul al XVI-lea. Standurile vechi cu lumini strălucitoare oferă o gamă de produse tradiționale germane. De la jucării artizanale la delicii locale, atmosfera festivă din Nuremberg este pur și simplu încântătoare.

Tallinn – Estonia

Tallinn, cu centrul său vechi bine conservat cu influențele medievale, oferă o experiență unică de iarnă. Târgul de Crăciun din Piața Raekoja, plină de istorie, sporește farmecul, iar iluminatul festiv transformă orașul într-o poveste de iarnă.

Tallinn, cu centrul său vechi bine conservat cu influențele medievale, oferă o experiență unică de iarnă

Colmar – Franța

Colmar, situat în regiunea Alsacia, este renumit pentru casele sale cu aspect de povești de Crăciun. În timpul sărbătorilor, orașul devine și mai fermecător, cu târguri pitorești, iluminat festiv și o atmosferă caldă și primitoare.

Toate aceste destinații oferă o varietate de experiențe unice și frumoase în timpul sărbătorilor de iarnă, de la târguri tradiționale la peisaje istorice. Fiecare dintre ele adaugă propria sa notă de magie și farmec la această perioadă specială a anului.

Sărbătorile de iarnă pot fi o oportunitate minunată de a descoperi destinații noi și de a experimenta atmosfera specifică acestei perioade. Fie că alegeți să vă bucurați de farmecul istoric al Europei, să explorați peisajele înghețate ale nordului sau să vă relaxați într-un orășel mai mic, cu siguranță veți reuși să simțiți magia sărbătorilor de iarnă într-un mod aparte.



JURNALUL DE AFACERI

Totul despre afacerile din România



Revistă dedicată mediului de afaceri românesc



www.JurnaluldeAfaceri.ro