

JURNALUL DE AFACERI

nr. 147 | Octombrie 2025 | www.jurnaluldeafaceri.ro

Totul despre afacerile din România



PAVAJE

totul se leagă

ELIS PAVAJE

CONTINUĂ SĂ ÎȘI CONSOLIDEZE
POZIȚIA DE LIDER DE PIAȚĂ

Știința care stă la baza produselor de albire

Zâmbet mai alb în doar câteva zile?

COLGATE MAX WHITE ULTRA

Spre deosebire de pastele de dinți obișnuite care acționează doar la suprafață, Colgate Max White Ultra – albește dinții în profunzime în doar 3 zile¹.

Secretul stă în oxigenul activ din formulă, care pătrunde delicat sub suprafața smalțului pentru a elimina petele dificile provocate de alimente și băuturi.



¹Pete cauzate de alimente și băuturi.

COLGATE MAX WHITE EXPERT

Conține peroxid de hidrogen, un ingredient de albire folosit și de profesioniști², care ajută la estomparea petelor acumulate de-a lungul anilor.

²CONȚINE peroxid de hidrogen într-o formulă delicată.

Pătrunde în siguranță dincolo de suprafața smalțului pentru a elimina petele din profunzime³ și oferă dinți vizibil mai albi în doar 5 zile.

³Îndepărtează petele obișnuite încorporate în smalț, cu utilizare de 2 ori pe zi timp de 4 săptămâni.



COLGATE MAX WHITE PURPLE

Prima pastă de dinți mov Max White de la Colgate dezvăluie un zâmbet instantaneu⁴ mai alb.



MOVUL CORECTEAZĂ
TONURILE GALBENE



CU TEHNOLOGIE OPTICĂ DE CORECTARE A CULORII PÂNĂ LA 100%, DOVEDIT CLINIC

⁴ Efectul este temporar.



Inteligența artificială devine din ce în ce mai mult parte integrantă a business-urilor românești. Gândită pentru a prelua sarcinile repetitive și procesele consumatoare de timp, inteligența artificială reprezintă o unealtă extrem de valoroasă pentru antreprenorii români.

Calea este încă lungă, însă beneficiile pe care le poate aduce sunt evidente, indiferent de domeniul de activitate. Vorbim aici atât de unelte de inteligență artificială generativă, platforme analitice, soluții pentru sporirea securității cibernetice sau instrumente pentru analiza piețelor și segmentarea audienței. Inteligența artificială a devenit omniprezentă.

Cu toate acestea, nu toată lumea știe să o folosească sau să o exploateze pe deplin. Fiind un domeniu relativ nou, mulți antreprenori învață din mers. Nu există încă o curriculă bine structurată care să ofere pași clari de învățare, fiecare alegându-și propriul traseu. Mai mult decât atât, noutățile apar uneori de pe o zi pe alta, ceea ce îi obligă pe antreprenori – deja împovărați – să se adapteze constant, să descopere resurse noi și să învețe rapid cum să le utilizeze eficient pentru a obține rezultate.

Dacă pentru marile companii este mai ușor să rămână la curent cu tendințele din domeniu, având departamente dedicate și oameni formați deja în domeniu, lucrurile stau diferit în cazul afacerilor mici, unde antreprenorii sunt adesea nevoiți să facă totul pe cont propriu. Așadar, in-

strumentele bazate pe inteligență artificială pot fi un ajutor nesperat, dar vin la pachet cu provocări: resursele care ieri păreau utile (adesea cu abonamente plătite) se pot dovedi astăzi depășite. Ca să înveți să le folosești, ai nevoie de timp, ceea ce, de multe ori, înseamnă că ajungi să petreci mai puțin timp în discuții de business sau cu familia.

Prin urmare, ca în orice activitate, soluția este echilibrul: între formarea continuă și aplicarea practică a cunoștințelor acumulate, între explorarea de noi instrumente și utilizarea celor în care am investit deja timp și resurse. Doar astfel putem dezvolta un business solid, adaptat viitorului. Fiecare dintre noi are șansa, astfel, să scrie, într-un fel, istorie. Istoria prin care noi suntem și profesori și obiect de studiu, și client și furnizor. Am fi putut alege un alt moment atât de interesant în care să ne dezvoltăm afacerile? Să începem luna octombrie, așadar, cu citatul „Dacă ai ști că nu poți pierde, ce ai îndrăzni să începi astăzi?”

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





Mădălina Chița

Director Publicație

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

madalina.chita@jurnaluldeafaceri.ro

Tiberiu Bița

Business Development Manager

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

Tiberiu.bit@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

Constantin Țurțulea

Head of Business Development

„Perseverența e cheia succesului!”

ct@jurnaluldeafaceri.ro

Alexandru Berariu

Desktop Publisher

„Am învățat că știința este o cunoaștere organizată”

alex.berariu@jurnaluldeafaceri.ro

ȘTIRI

8

Știrile care te interesează



ECONOMIE

18

Globalizare vs. protecționism:
impactul asupra economiilor locale



CONSTRUCȚII

28

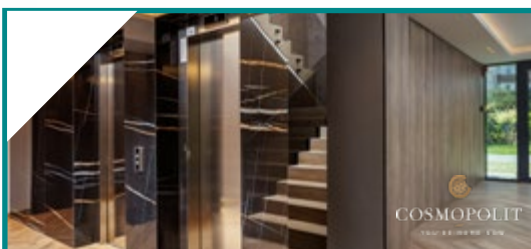
ELIS PAVAJE continuă să își
consolideze poziția de lider de piață



DEZVOLTARE IMOBILIARĂ

44

COSMOPOLIT – o experiență
iconică în real estate-ul brașovean



ENERGIE

56

Euro Vial Lighting, soluții complete
pentru producerea de energie verde



SĂNĂTATE

68

Perfect Care, excelență românească
cu impact global



80

Sănătatea mintală în era digitală:
sfaturi pentru un bun
echilibru emoțional



PRODUCĂTORI

90

PANIFCOM, peste 100 de ani de tradiție în panificație



AGRICULTURĂ

100

AGRICROPS, alături de fermieri cu expertiză, tehnologie și soluții practice



AUTOMOTIVE

112

AUTONOVA investește în automatizare și robotizare



FINANȚE

124

Impozitul pe dividende din România în comparație cu alte țări



UTILAJE

132

RET Utilaje, flexibilitate și profesionalism în vânzarea de echipamente terasiere și de ridicat



INDUSTRIE

144

KLASS COATING SYSTEM, performanță și inovație în piața profilelor PVC



IT&C

156

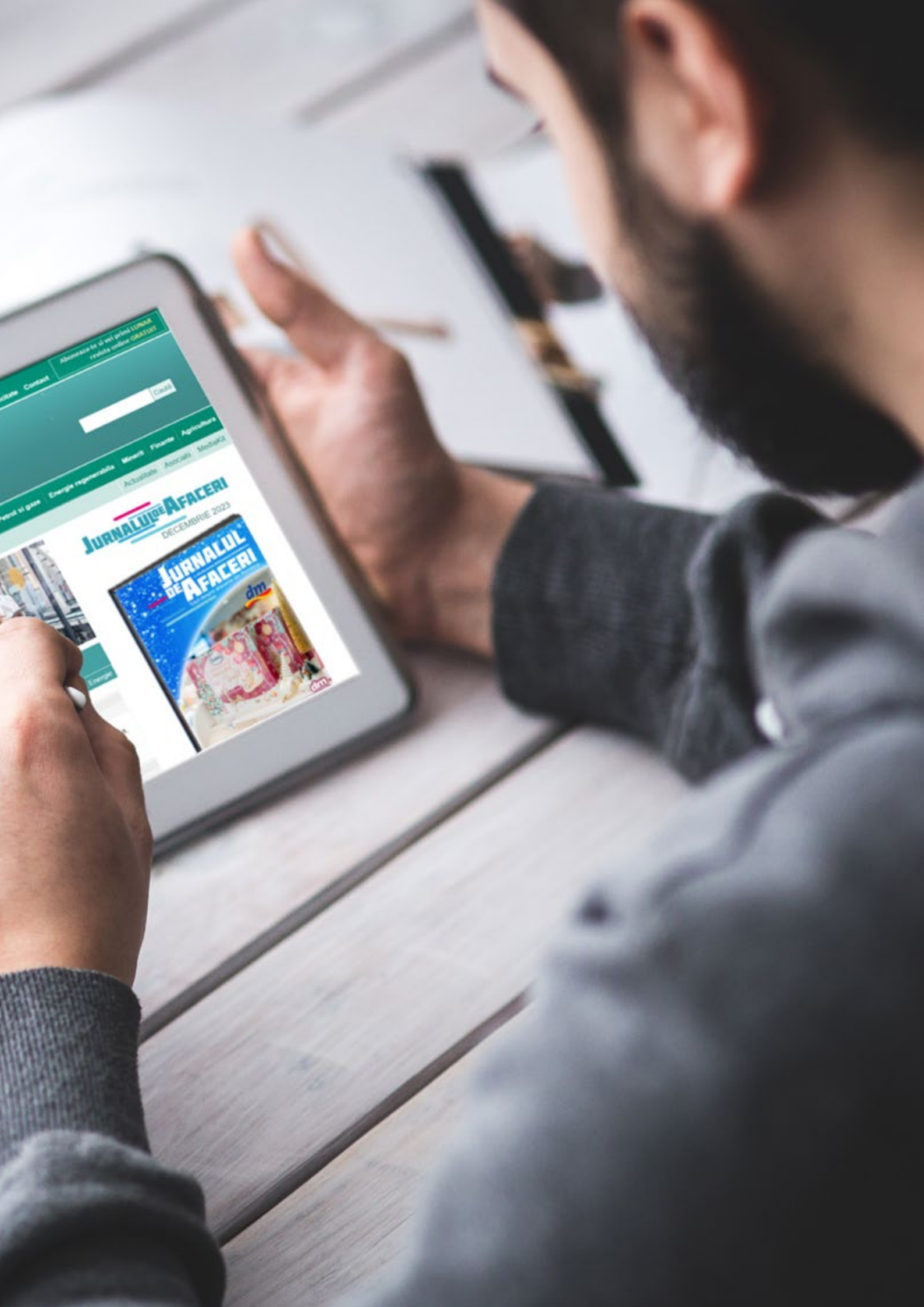
Cinci tehnologii emergente care vor schimba IT&C-ul



8

ȘTIRI





Transportul rutier de marfă din România a crescut cu 69% în zece ani, de trei ori peste ritmul Uniunii Europene

România a înregistrat cea mai mare creștere a volumului de marfă transportat din Uniunea Europeană. În 2023, firmele de transport și logistică au raportat aproape 29 de miliarde de tone-kilometru transportate pe șosele, cu 69% mai mult decât în urmă cu zece ani, ceea ce reprezintă cel mai rapid ritm din UE și de peste trei ori peste media comunitară, potrivit datelor Eurostat citate de Colliers. Creșterea puternică se vede și pe piața spațiilor industriale moderne închiriable, care s-a extins de aproape cinci ori în ultimii zece ani și va

ajunge în 2025 la aproximativ 8 milioane de metri pătrați. Totuși, lipsa de autostrăzi și căi ferate moderne rămâne un obstacol major pentru dezvoltarea logisticii din România, atrag atenția specialiștii Colliers, care subliniază nevoia continuării investițiilor mari în infrastructură.

„Nivelul de aproape 29 de miliarde de tone-kilometru transportate pe șosele este apropiat de cel al Ungariei, dar de peste șase ori mai mic decât al Poloniei. Cu alte cuvinte, chiar dacă România a înregistrat cea mai rapidă creștere a transportului rutier de marfă din Uniunea Europeană, diferența față de economii din regiune rămâne semnificativă. Dacă ținem cont de populație și de dimensiunea economiilor, volumul transportat de România ar trebui să fie cel puțin dublu față de Ungaria și la jumătate din cel al Poloniei. Pentru a reduce acest decalaj în următorii 10-15 ani, este necesar ca România să continue construcția de autostrăzi și modernizarea rețelei feroviare, cu atât mai mult în contextul actual, în care economia internă este sub presiune. Astfel de investiții ar mai compensa din slăbiciunile raportate în alte sectoare ale economiei și ne-ar pregăti pentru următorul ciclu de creștere”, explică Victor Coșconel, Partner, Head of Leasing, Office & Industrial Agencies la Colliers.



Victor Coșconel,
Partner, Head of Leasing, Office & Industrial
Agencies la Colliers

După anii cu livrări record de autostrăzi, intervalul 2025-2026 se anunță cu un ritm mult mai lent al construcțiilor și inaugurărilor. Această încetinire ar putea pune frână dezvoltării pieței de spații logistice și investițiilor în spații industriale, care au cunoscut o creștere puternică în ultimii ani, atrage atenția Colliers. În același timp, datele Eurostat arată că peste 77% din mărfurile transportate rutier în România sunt livrări interne, una dintre cele mai mari ponderi din Uniunea Europeană. Acest lucru reflectă, cel puțin parțial, nivelul mai redus al exporturilor României.

Există totuși și un aspect care diferențiază România în mod pozitiv față de multe alte state europene. Dacă revenim la privirea de ansamblu, doar 54% din toate transporturile de marfă se fac pe șosele, sub media Uniunii Europene de 78%, potrivit datelor Eurostat care includ doar transportul continental. În schimb, România are o pondere ridicată a transportului pe căi navigabile, în special pe Dunăre, unde ajunge

la aproximativ 20% din total și reprezintă a doua cea mai mare valoare din UE. Colliers arată că această diversificare a modurilor de transport este un avantaj, însă nu poate compensa lipsa unei infrastructuri moderne în zonele cheie ale țării. Consultanții Colliers subliniază că această diversificare a modurilor de transport este un atu, însă nu poate înlocui necesitatea unei infrastructuri moderne în zonele cheie ale țării.

„Suntem aproape de pragul de 8 milioane de metri pătrați de spații industriale și logistice închiriable, o performanță remarcabilă dacă ne gândim că în urmă cu zece ani piața creștea într-un ritm foarte lent. Evoluția spectaculoasă din ultimii cinci ani arată că România se află într-un ciclu accelerat de dezvoltare, beneficiind de un moment foarte favorabil, de care ar trebui să profite pe deplin, pentru că, în următorii 5-10 ani, contextul se poate schimba, fie din perspectiva finanțărilor, fie a fondurilor europene”, conchide Victor Coșconel.



Nouă mari bănci europene își unesc forțele pentru a emite un instrument digital de plată denominat în euro

ING, Banca Sella, KBC, Danske Bank, DekaBank, UniCredit, SEB, CaixaBank și Raiffeisen Bank International (RBI) și-au unit forțele pentru a lansa un stablecoin denominat în euro, conform reglementărilor MiCAR. Acest instrument digital de plată, bazat pe tehnologia blockchain, este creat cu obiectivul de a deveni un standard european de încredere pentru plăți în ecosistemul digital.

Stablecoin-ul va asigura plăți și decontări aproape instant și cu costuri reduse. Acesta va permite acces 24/7 la plăți transfrontaliere eficiente, plăți programabile și îmbunătățiri în gestionarea lanțului de aprovizionare și decontarea activelor digitale, de la valori mobiliare la criptomonede.

Stablecoin-ul va fi reglementat prin „Regulamentul privind piețele de crypto-active” (MiCAR) al UE și se estimează

că va fi emis în a doua jumătate a anului 2026. Consorțiul stablecoin, cu băncile menționate ca membri fondatori, a înființat o nouă companie în Țările de Jos, urmând să fie licențiată și supravegheată de Banca Centrală Olandeză ca instituție emitentă de e-money. Consorțiul este deschis și altor bănci care doresc să se alăture. Un CEO urmează să fie numit în viitorul apropiat, sub rezerva aprobării de către autoritățile de reglementare.

Inițiativa va oferi o alternativă europeană reală la piața de stablecoin-uri dominată de SUA, contribuind la autonomia strategică a Europei în domeniul plăților. Băncile din consorțiu vor putea oferi servicii cu valoare adăugată, precum Stablecoin Wallet și custodie.

„Stablecoin-urile reprezintă o pilon important al strategiei noastre privind activele digitale. Credem că acestea au potențialul de a transforma procesele interne și de a oferi clienților noștri tranzacții și opțiuni de plată mai rapide și mai eficiente din punct de vedere al costurilor. Am aderat la acest consorțiu deoarece suntem convinși de avantajele ca mai multe bănci să emită stablecoin-uri. Prin valorificarea rețelelor noastre, consolidarea resurselor, distribuirea riscurilor și îmbunătățirea lichidității, putem crea un ecosistem care valorifică oportunitățile oferite de MiCAR-ul european,” a declarat Johann Strobl, CEO-ul RBI.



www.trumpet-media.ro



soluții creative și personalizate
pentru a-ți crește
vizibilitatea online

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

vizibilitate
mesaj clar
instrumente AI
produse ușor de înțeles

barter/ colaborare specială
pentru anumite domenii



Ce schimbare de mentalitate duce la competitivitate?

De multe ori ne uităm la clasamentele internaționale și ne displace când vedem România la coada listelor. Așa se întâmplă și când ne uităm la competitivitatea economică. În astfel de momente criticăm guvernul, infrastructura, mediul de afaceri. Ne comparăm cu alte țări și observăm rapid decalajele. Însă prea rar ne punem în trebarea: „cât de competitivi suntem fiecare dintre noi, ca profesioniști, manageri sau antreprenori?”

Un profesionist competitiv este cel care generează impact, își păstrează relevanța într-un mediu în continuă transformare și demonstrează flexibilitate în fața oricărei provocări. De aceea adevărata schimbare începe cu o introspecție sinceră. Dacă fiecare dintre noi ar investi mai mult în dezvoltarea personală, în cultivarea competențelor și în asumarea responsabilității pentru performanța proprie, am putea contribui la o cultură a excelenței.



Poate fi România mai competitivă decât oamenii care muncesc aici?

E ușor să devenim spectatori ai realității. Vedem lipsurile, dar nu ne asumăm partea noastră de responsabilitate. Ne plângem că țara nu avansează, dar nici noi nu ne străduim suficient să devenim mai buni. Dacă vrem o Românie mai competitivă, trebuie să începem cu propria noastră dezvoltare.

Poate România să fie mai competitivă decât oamenii care o formează? Dacă tu, ca profesionist sau antreprenor, nu te dezvolti, nu ajuți țara să crească. Întrebarea incomodă este: ce faci tu azi pentru a fi mai bun decât ieri? Dacă răspunsul e „nimic”, atunci problema nu e atât de mult la România cât e la tine.

Așadar, înainte de a judeca țara, industria sau compania, e nevoie să privim în oglindă. Dacă noi înșine nu ne creștem valoarea și relevanța profesională, cum am putea cere ca mediul din jurul nostru să fie mai performant? Competitivitatea națională începe cu competitivitatea personală.

Este competitivitatea personală criteriul care face diferența?

Competitivitatea unei țări se măsoară prin productivitate, infrastructură, educație și inovație. La nivel individual, lucrurile sunt mai directe. Un profesionist competitiv este acela care aduce valoare, care rămâne relevant în ciuda schimbărilor rapide și care se poate adapta oricărui context.

Ce înseamnă asta concret? Înseamnă să ai cunoștințe actualizate, abilități diversificate, capacitatea de a învăța rapid și dorința de a crește constant. Înseamnă să livrezi rezultate peste medie, să fii recunoscut pentru profesionalism și să ai o reputație solidă în rețeaua ta profesională.

Diferența dintre cele două roluri stă în investiția pe care o faci în tine. Dacă rămâi curios și dispus să îți dezvolti abilitățile, te menții valoros și greu de înlocuit. Dacă te mulțumești cu ce știai acum cinci sau zece ani, te oprești din învățat și îți pierzi relevanța, devii ușor de înlocuit.

Cum sună scuzele care ne blochează evoluția?

„Nu am timp. Nu am bani. Compania nu mă sprijină.” Îți sună cunoscut? Toate acestea bariere pe care ți le pui singur. Timp găsești pentru ceea ce consideri prioritar. Dacă petreci ore pe rețelele sociale, dar nu găsești două ore pentru un workshop, problema nu e lipsa timpului, ci lipsa priorităților.

La fel și cu banii. Investim în vacanțe, gadgeturi sau mașini, dar ni se pare „prea mult” să plătim un curs. Îți faci sau nu îți faci buget pentru învățare, asta te diferențiază de profesioniștii competitivi.

Și scuza supremă: „am deja experiență, nu mai am ce învăța”. Nimic mai fals. Piața se schimbă, tehnologiile se schimbă, competențele cerute se schimbă. Dacă tu nu te schimbi, rămâi în urmă.

Adevărul este că profesioniștii care sunt competitivi nu așteaptă ca alții să le finanțeze dezvoltarea. O fac singuri. Dacă nu





investești în tine, de ce ar investi altcineva în tine? Un profesionist competitiv nu așteaptă să i se ofere. Caută, testează, investește.

Nu există context perfect, dar există mereu resurse disponibile cursuri fizice sau online, comunități profesionale, coaching, mentorat informal. Tu vrei să faci pasul sau preferi să rămâi blocat în scuze?

Cum ajunge experiența să devină o frână?

Experiența este adesea văzută ca un avantaj absolut. Însă, fără actualizare constantă, ea poate deveni o adevărată frână. Realitatea este că o mare parte din competențele de azi vor fi depășite în câțiva ani.



World Economic Forum estimează că 44% dintre competențele angajaților actuali vor fi irelevante până în 2027.

Ce înseamnă asta? Că aproape jumătate din ceea ce știi acum nu va mai fi suficient în următorii 2-3 ani. Dacă te bazezi doar pe experiența veche, riști să rămâi blocat.

Mulți profesioniști încă navighează cu „hărți” vechi într-o lume digitalizată. Refuză să accepte instrumentele noi, tehnologiile emergente sau schimbările de mentalitate. Și tocmai această rigiditate îi face vulnerabili.

Întrebarea este: cât de actuale sunt competențele tale? Poți să recunoști că unele dintre obiceiurile și reflexele tale nu mai funcționează? Ai curajul să o iei de la zero într-un domeniu nou?

Experiența rămâne un atu doar atunci când este dublată de adaptabilitate. Un profesionist cu experiență și deschis la învățare are avantaj. Unul care se bazează doar pe trecut devine irelevant. Alegerea este simplă, dar cere curaj: ori îți actualizezi bagajul, ori îl porți ca pe o povară.



Ce pași concreți poți face pentru a rămâne competitiv?

Primul pas este educația continuă. Nu te baza pe o diplomă obținută acum 10 sau 20 de ani. Caută cursuri deschise scurte, de o zi, workshopuri, conferințe. Citește cărți relevante și ascultă podcasturi din domeniul tău.

Al doilea pas este diversificarea competențelor. Dacă ești specialist într-un domeniu, încearcă să dobândești abilități conexe. Inginerii care învață despre management de proiect, marketerii care înțeleg analiza de date sau managerii care stăpânesc tehnologia vor avea mereu un avantaj.

Al treilea pas îl reprezintă conectarea la rețele profesionale. Networkingul nu înseamnă doar schimb de contacte, ci acces la idei, colaborări și feedback. Implică-te în comunități, participă activ la evenimente, scrie articole, exprimă-ți opiniile.

Un alt pas esențial este dezvoltarea abilităților interpersonale, cele numite soft skills. Comunicarea, empatia, colaborarea și leadershipul rămân decisive, indiferent de progresul tehnologic.

În final, este nevoie de măsurarea progresului personal. Setează obiective concrete: câte cursuri vei face pe an, câte cărți vei citi, ce certificare vei obține. Monitorizează-ți constant evoluția.

Ești cu adevărat un profesionist când înveți constant

Antreprenorii și managerii au o responsabilitate suplimentară: ei sunt oglinda echipei. Dacă dezvoltarea lor stagnează, compania nu va crește. De aceea, întrebarea esențială pentru ei este: „sunt motorul companiei sau frâna ei principală?”.

Astăzi schimbarea este regula, nu excepția. Automatizarea, inteligența artificială și globalizarea schimbă rapid piața muncii și mediul de afaceri. În acest context, competitivitatea personală nu mai este un avantaj, ci o condiție de bază.

Ai două opțiuni: să rămâi un critic al mediului economic prea puțin competitiv sau să devii un profesionist care se dezvoltă constant. Prima alegere aduce frustrare și stagnare. A doua îți asigură relevanță, reziliență și perspective reale de creștere.

România nu va fi mai competitivă decât oamenii ei, iar oamenii nu vor fi mai competitivi decât decizia lor de a învăța, de a crește și de a rămâne relevanți. Întrebarea pentru fiecare dintre noi este simplă: „unde vreau să fiu, ca profesionist în viitor și ce fac azi pentru a ajunge acolo?”

Punct de vedere, Constantin Măgdălina, Expert Tendințe și Tehnologii Emergente



Constantin Măgdălina,
Expert Tendințe și Tehnologii Emergente

GLOBALIZATION IMPACTUL AS

ECONOMIE

RE VS. PROTECTIONISM: SUPRA ECONOMIILOR LOCALE



STRATEGIA OPTIMĂ PRESUPUNE LIBERALIZAREA COMERȚULUI În sectoarele competitive și protejarea industriilor strategice

A close-up photograph of two hands shaking in a firm grip, symbolizing a business deal or agreement. The hands are wearing dark blue suit sleeves with white cuffs. The background is blurred, showing what appears to be a desk with some papers and a pen.

Globalizarea și protecționismul sunt două forțe economice opuse, aflate într-un echilibru precar, care modelează structura comerțului internațional și a economiilor naționale. În ultimele decenii, globalizarea a fost văzută ca motorul principal al creșterii economice mondiale, aducând beneficii prin deschiderea piețelor, transferul de tehnologie și creșterea mobilității capitalului și forței de muncă. Totuși, protecționismul a revenit în atenția politică, fiind prezentat ca o modalitate de a proteja industriile naționale, locurile de muncă și identitatea culturală.





Globalizarea: motorul integrării economice

Globalizarea poate fi definită ca procesul prin care economiile, societățile și culturile devin din ce în ce mai interconectate prin fluxurile de bunuri, servicii, informații, capital și persoane.

De la începuturile sale, globalizarea a trecut prin mai multe etape – de la rutele comerciale antice, cum ar fi Drumul Mătăsii, până la comerțul colonial și revoluția industrială. În era modernă, odată cu apariția containerizării, liberalizarea tarifelor vamale și dezvoltarea internetului, globalizarea a devenit un fenomen de masă.

Investițiile străine directe (ISD) stimulează economiile emergente, creând locuri de muncă și transferând know-how tehnologic

Beneficiile globalizării

Globalizarea a adus beneficii evidente: creșterea PIB-ului global, reducerea costurilor de producție, extinderea piețelor pentru companii și diversificarea opțiunilor pentru consumatori. De exemplu, firmele pot externaliza producția către țări cu costuri mai mici, ceea ce le permite să reducă prețurile și să sporească profitabilitatea. Totodată, investițiile străine directe (ISD) stimulează economiile emergente, creând locuri de muncă și transferând know-how tehnologic.

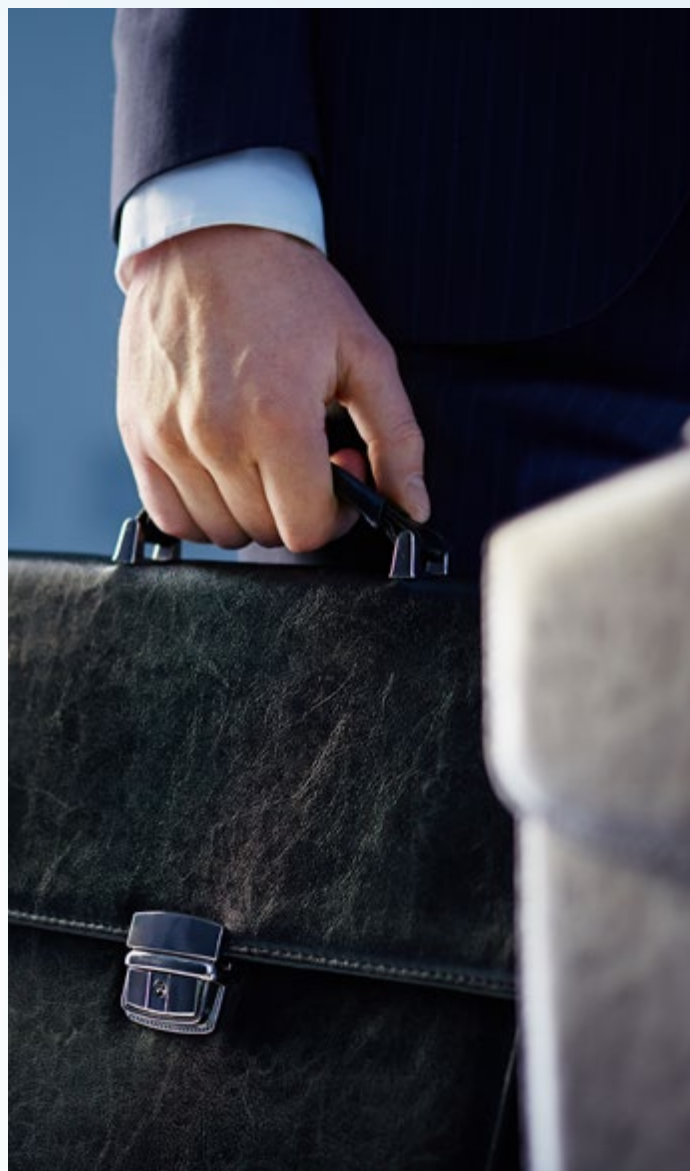
Critici și costuri ascunse

Cu toate acestea, globalizarea are și dezavantaje. Deși a contribuit la reducerea sărăciei extreme la nivel global, ea a crescut inegalitățile în interiorul țărilor. Industriile tradiționale din economiile dezvoltate au suferit din cauza relocării producției, ceea ce a dus la pierderea locurilor de muncă în anumite regiuni. Mai mult, globalizarea poate eroda identitățile culturale și poate genera vulnerabilități în fața șocurilor externe, cum ar fi crizele financiare globale.

Protecționismul: apărarea piețelor interne

Protecționismul reprezintă un set de politici economice prin care statele încearcă să își protejeze industriile interne de competiția externă. Acesta se manifestă prin tarife vamale, contingente de import, subvenții pentru producătorii locali, reguli stricte privind achizițiile publice și bariere netarifare. Scopul protecționismului este de a conserva locurile de muncă interne, de a încuraja dezvoltarea industriilor strategice și de a preveni dependența excesivă de importuri.

Protecționismul reprezintă un set de politici economice prin care statele încearcă să își protejeze industriile interne de competiția externă





Argumente pro-protecționism

Susținătorii protecționismului argumentează că acesta permite unei țări să își dezvolte industriile incipiente, protejându-le până când devin competitive pe plan internațional (teoria „industriei în formare”). De asemenea, protecționismul poate fi utilizat ca instrument de securitate economică, mai ales în sectoare strategice precum energia, agricultura sau tehnologia de vârf.

Consecințe negative

Totuși, protecționismul aduce și dezavantaje majore. Restricțiile comerciale pot crește prețurile pentru consumatori, pot reduce competitivitatea firmelor locale și pot genera represalii comerciale din partea altor state, ducând la războaie comerciale. În plus, protecționismul poate descuraja inovația, deoarece firmele protejate nu mai au motivația de a-și îmbunătăți produsele sau procesele.

*Restricțiile comerciale
pot crește prețurile pentru
consumatori*

Impactul asupra economiilor locale

Globalizarea poate contribui la dezvoltarea anumitor regiuni, în special a celor capabile să atragă investiții străine. Zonele urbane mari și regiunile cu infrastructură bună devin hub-uri economice, în timp ce zonele rurale sau periferice pot rămâne în urmă. Acest lucru duce la disparități regionale accentuate, dar și la migrație internă.

Pe de altă parte, protecționismul poate oferi o gură de oxigen pentru economiile locale, sprijinind fermierii, producătorii tradiționali și întreprinderile mici. Cu toate acestea, în lipsa unor planuri de dezvoltare pe termen lung, protecționismul poate menține artificial industrii ineficiente, ceea ce pe termen lung poate deveni o povară pentru contribuabili.





Pandemia de COVID-19 și tensiunile geopolitice au arătat vulnerabilitățile lanțurilor globale de aprovizionare



Găsirea unui echilibrului

În realitate, majoritatea țărilor nu adoptă nici globalizare totală, nici protecționism complet, ci o combinație a celor două. Strategia optimă implică liberalizarea comerțului în sectoarele competitive și protejarea temporară a industriilor strategice. Un exemplu este Uniunea Europeană, care promovează libera circulație a bunurilor în interior, dar aplică standarde stricte pentru importurile din afara UE.

Instituții precum Organizația Mondială a Comerțului (OMC) joacă un rol esențial în asigurarea unui cadru echitabil de comerț internațional. Ele arbitrează disputele comerciale și stabilesc reguli pentru a preveni protecționismul excesiv. Cu toate acestea, unele țări critică OMC pentru că ar favoriza economiile mari și companiile multinaționale în detrimentul intereselor locale.

Pandemia de COVID-19 și tensiunile geopolitice au arătat vulnerabilitățile lanțurilor globale de aprovizionare. În viitor, este posibil să asistăm la o „deglobalizare parțială”, în care țările vor încerca să reducă dependența de importuri critice, investind în producția locală. Acest trend este deja vizibil în industrii precum microcipurile, unde SUA, UE și alte economii investesc masiv în fabrici proprii.

Așadar, globalizarea și protecționismul nu trebuie privite ca fenomene mutual exclusive, ci ca două instrumente pe care statele le pot folosi pentru a-și atinge obiectivele economice și sociale. Impactul asupra economiilor locale depinde de modul în care aceste politici sunt calibrate. O deschidere excesivă poate distruge industriile locale vulnerabile, în timp ce un protecționism excesiv poate frâna inovația și competitivitatea. Echilibrul optim constă în combinarea avantajelor globalizării cu măsuri de protecție inteligentă a sectoarelor esențiale, stimulând în același timp dezvoltarea regională și coeziunea socială.

Dezbaterea dintre globalizare și protecționism rămâne una centrală în economia politică contemporană. Alegerea corectă nu este între una sau alta, ci între diferitele nuanțe și combinații ale acestora, adaptate specificului fiecărei țări și regiunii sale. Numai astfel se poate asigura o dezvoltare durabilă, echitabilă și rezilientă în fața provocărilor viitorului.



Strategia optimă implică liberalizarea comerțului în sectoarele competitive și protejarea temporară a industriilor strategice





CON

CONSTRUCȚII

A modern outdoor courtyard at dusk. The foreground features a geometric tile floor in shades of grey and white. To the left, a large palm tree is planted in a dark green cylindrical planter. Next to it is a white classical-style urn filled with pink flowers. Several tall, slender black light fixtures are placed around the garden. In the background, a building with a curved, dark facade and warm interior lighting is visible. A swimming pool is partially seen on the right side. The sky is a mix of blue and grey clouds.

ELIS PAVAJE
CONTINUĂ SĂ ÎȘI CONSOLIDEZE
POZIȚIA DE LIDER DE PIAȚĂ

COTA DE PIAȚĂ ATINSĂ REFLECTĂ ÎNCREDEREA PIEȚEI

În brandul companiei, varietatea portofoliului și investițiile constante în calitate, inovație și capacitate de producție

ELIS PAVAJE a finalizat anul trecut extinderea fabricii de la Stoenеști, județul Prahova, ce a marcat un pas important în creșterea capacității operaționale a companiei. Extinderea fabricii de la Stoenеști a permis dublarea capacității de producție, care a ajuns la 10.000 mp de pavele pe zi.



Fabrica de la Stoenеști crește eficiența livrărilor

Noua unitate construită integrează și o linie de producție dedicată elementelor de canalizare, ceea ce conferă fabricii de la Stoenеști posibilitatea livrării tuturor categoriilor de produse din portofoliul companiei: pavele, borduri și rigole, elemente de canalizare și alte prefabricate din beton. Acest lucru permite nu doar o eficiență crescută în livrări și o acoperire mai bună a cererii în zona de sud a țării, ci și o capacitate logistică mai mare în proiectele mari de infrastructură și urbanism.





Emil Elisiu Goța,
Director General ELIS PAVAJE

„Impactul asupra portofoliului de proiecte a fost semnificativ, din moment ce acum putem răspunde mai rapid și mai eficient solicitărilor din piață, inclusiv pentru lucrări complexe sau de anvergură, unde sunt necesare mai multe tipuri de produse integrate într-o singură soluție de amenajare. De asemenea, această extindere susține planurile de dezvoltare și diversificare a gamei de produse, inclusiv pentru categoriile tehnice sau specializate”, ne-a declarat Dl. Emil Elisiu Goța, Director General ELIS PAVAJE.

ELIS PAVAJE a finalizat extinderea fabricii de la Stoenești, județul Prahova, etapă care susține planurile de dezvoltare și diversificare a gamei de produse, inclusiv pentru categoriile tehnice sau specializate



Fabrica de la Arad, cea mai mare unitate de producție

În 2022, fabrica ELIS PAVAJE de la Arad a devenit cea mai modernă unitate de producție a companiei, aducând beneficii clare și imediate pentru clienții și partenerii din zona de vest a țării.

Cu o platformă de 110.000 mp și o capacitate de 7.000 mp de pavele pe zi, fabrica a permis o eficiență crescută în livrare și o logistică mai rapidă, reducând considerabil timpii de aprovizionare.

„Prin automatizarea completă a fluxului de producție și integrarea de roboți industriali, fabrica asigură un nivel ridicat de consistență și calitate a produselor. În plus, extinderea gamei de produse, inclusiv dezvoltarea de



soluții superpremium, cu finisaje speciale, răspunde nevoii crescânde de diversitate pe piața de prefabricate din beton. Cu fabrica de la Arad, partenerii zonali au acces mai rapid la produse variate, adaptate cerințelor actuale din construcții și amenajări exterioare”, adaugă Directorul General.



Q8 Oils
authorized distributor

SOLUȚII COMPLETE DE LUBRIFIERE PENTRU AFACEREA TA

1 Calitate recunoscută internațional
Gruppo Damidio este distribuitorul național autorizat de lubrifianți, uleiuri și unsori premium Q8Oils.

2 Expertiză și suport
*Echipa noastră de specialiști oferă consultanță personalizată și **analiza QRAS** a uleiurilor.*

3 Parteneriate pe termen lung
*Nu ești doar client, ci partener: beneficiezi de **promoții speciale** și soluții adaptate nevoilor tale.*



CERE O OFERTĂ

☎ 0256 490 347

🌐 www.gruppo-damidio.ro

✉ office.tm@gruppo-damidio.ro



Gama Premium Plus

Anul trecut, ELIS PAVAJE a început, la fabrica de la Arad producția gamei Premium Plus, care reprezintă un pas important în direcția rafinării estetice și funcționale a produselor de pavaj. Deși este prematură o evaluare a impactului, reacțiile din piață sunt promițătoare, iar interesul pentru acest tip de produse crește pe măsură ce consumatorii devin tot mai sofisticati și atenți la detalii.

Pe termen scurt și mediu, ELIS PAVAJE își propune extinderea acestei game cu noi modele și culori, urmărind tendințele globale în designul de exterior și păstrând angajamentul pentru inovație.

Premium Plus este o linie care aduce în prim-plan excelența estetică și tehnologică în domeniul pavajelor prefabricate din beton. Un element de diferențiere esențial este

finisajul superior al suprafeței, obținut prin procese mecanice avansate – precum abraziune fină sau dură, periere sau striere – care oferă produselor un aspect rafinat și distinct.

Totodată, ELIS PAVAJE a integrat în procesul de fabricație tehnologia de protecție Vivid Color Plus, un sistem inovator de impregnare care protejează în profunzime suprafața betonului. Acest tratament este aplicat în etapa finală a producției, ceea ce înseamnă că nu mai este necesară o protecție suplimentară după montaj.

„Vivid Color Plus oferă o acoperire uniformă și eficientă, crescând rezistența produselor la murdărie, reducând efortul de întreținere și prelungind durata de viață a pavajului. Aceste inovații vin ca răspuns direct la cerințele tot mai sofisticate ale pieței, dar și ca rezultat al preocupării noastre pentru durabilitate, estetică și confort în utilizare”, precizează reprezentantul companiei.

De asemenea, un nou produs deosebit, din gama Premium, a fost lansat în luna septembrie a anului curent, ceea ce reflectă consecvența în direcția de dezvoltare, axată pe rafinament, performanță și răspuns la nevoile tot mai exigente ale clienților.

Un nou produs din gama Premium a fost lansat în Septembrie 2025

Showroom-ul de la Arad, un spațiu unic în România

La Arad, unde compania a construit ultima fabrică, a fost amenajat un showroom întins pe o suprafață impresionantă de 6.000 mp, showroom gândit ca o experiență completă pentru clienți, parteneri și pasionați de design exterior. De asemenea, showroom-ul de 5.000 mp de la fabrica Stoenesti a fost refăcut, pentru a integra noile produse din portofoliu.

Mai mult decât un loc de prezentare, acestea funcționează ca un laborator de inspirație, unde vizitatorii pot vedea, atinge și înțelege pe deplin modul în care se pot combina diferitele produse pentru a crea amenajări coerente, funcționale și pe stiluri de amenajare unitare: carpatin, regal, iberic sau nordic.

Amenajările sunt actualizate în funcție de tendințele în designul exterior, și includ elemente precum mobilier urban, soluții verticale și combinații de texturi și culori. Clienții au ocazia să vadă cum ar arăta o gamă de pavele sau borduri aplicate pe suprafețe extinse, în contexte realiste – de la grădini private până la spații publice. Unul dintre cele mai mari avantaje ale acestor showroom-uri este că le oferă oamenilor posibilitatea de a interacționa direct cu produsele.



Într-o epocă în care majoritatea deciziilor se iau online, showroom-urile exterioare vin ca o completare esențială: elimină distorsiunile cauzate de fotografii, aduc claritate în alegeri și ajută clienții să-și imagineze cum ar putea arăta propriul lor spațiu. Sunt, practic, o punte între idei și realitate – un spațiu care educă, inspiră și contribuie la alegerea informată a celor mai potrivite soluții de amenajare.

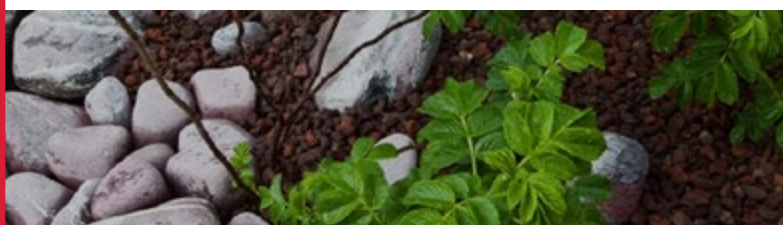
MESAGO ITALIA PIETRE DECORATIVE

ul. Legionów 57
43-300 Bielsko Biala
Tel: +48 669 979 666
m.zyto@mesagoitalia.com
www.mesagoitalia.com

Mesago Italia Sp. z o.o. - un furnizor dinamic de agregate premium din piatră naturală pentru producția de pavele și un furnizor de piatră decorativă pentru grădini cu o prezență solidă pe piața locală și internațională. Oferim soluții fiabile și de calitate pentru cei mai importanți producători de pavele din România și din străinătate.



Ne mândrim cu faptul că, într-un timp scurt, am reușit să devenim un jucător de top pe piața agregatelor, datorită încrederii clienților noștri și angajamentului față de excelență.



Showroom-urile vin ca o completare esențială: elimină distorsiunile cauzate de fotografii, aduc claritate în alegeri și ajută clienții să-și imagineze cum ar putea arăta propriul lor spațiu



Proiecte de antrepriză generală

Între 2022 și 2025, ELIS PAVAJE a fost implicată în mai multe proiecte de antrepriză generală. Unul dintre cele mai relevante proiecte a fost cel din orașul Cugir, derulat în cadrul Planului de Mobilitate Urbană Durabilă, cu finanțare europeană. Cu o valoare de peste 52 de milioane de lei, proiectul a vizat reducerea emisiilor de carbon prin modernizarea infrastructurii urbane. ELIS PAVAJE a fost responsabilă pentru reabilitarea a peste 14 km de străzi, modernizarea trotuarelor, construirea de piste pentru biciclete și alte amenajări civile în spațiul public. Lucrările au inclus montajul a aproximativ 50.000 mp

de pavaj, 68 km de borduri și 1,1 km de rigole. Acest proiect sprijină mobilitatea alternativă, un transport public mai eficient și creșterea siguranței pietonale.

Un alt proiect de anvergură este modernizarea drumului județean DJ 1071, cunoscut sub numele de Transapuseana, care face legătura între Aiud și Bucium. Traseul de 78 km traversează una dintre cele mai spectaculoase zone montane din județul Alba, iar proiectul este considerat cea mai mare investiție într-un drum de județ din România, cu un buget de peste 73 de milioane de euro. A fost nevoie de rigole și șanțuri betonate, 45 km de parapete metalice, consolidări și elemente de sprijin, dar și de realizarea a 21 de stații de autobuz care îmbunătățesc accesibilitatea zonei.



Unul dintre proiectele de anvergură ale companiei este cel legat de modernizarea drumului județean DJ 1071, cunoscut sub numele de Transapuseana

Recent, au început lucrările la Drumul Mănăstirilor, cea mai mare investiție în infrastructură, din acest an, derulată în județul Alba.

La acest moment, se intervine pe ambele loturi pentru lărgirea drumului și montarea de podețe. Costul total al acestui proiect, realizat în regim de Antrepriza generală de către Elis Pavaje, prin intermediul Programului „Regiunea Centru” 2021-2024, se ridică la 30 de milioane de euro. Drumul Județean 750 C – Drumul Mănăstirilor are o lungime de 40 de kilometri și parcurge traseul Sălciua, Ponor, Râmeț, Valea Mănăstirii, Stremț, Teiuș (DNI).

În zona urbană, o lucrare emblematică este renovarea Pieței Victoriei din centrul orașului Orăștie, județul Hunedoara. Transformarea centrului a fost realizată cu ajutorul produselor ELIS PAVAJE, inclusiv piatră cubică, plăci Andezit Albini, borduri



și rigole. Amenajarea a pus în valoare atât parcul, cât și monumentele istorice, oferind un echilibru vizual între spațiile verzi și cele pietonale.



Tel.: 0727-266.388
marian.marin@3minterserv.ro
office@3minterserv.ro
www.3minterserv.ro



3M Interserv Grup: producători piese înglobate în prefabricatele din beton

Cu o experiență de peste 12 ani în domeniu, 3M Interserv Grup rămâne dedicată inovației și îmbunătățirii continue. Previziunile pentru piața prefabricatelor din beton sunt optimiste, consideră Mihaela Marin, Directorul companiei 3M Interserv Grup, mai ales în contextul accesării fondurilor europene și al investițiilor în infrastructură la nivel local. Prin produsele și serviciile sale, 3M Interserv Grup își propune să rămână un partener de încredere pentru instituțiile publice, pentru fabricile de prefabricate, pentru constructori și noi antreprenori, contribuind la dezvoltarea sustenabilă a comunităților din România.





Elis Routes este un angajament față de oameni și față de natură, care are rolul de a promova un stil de viață activ și sănătos, de a sprijini turismul local, proteja mediul și de a încuraja micile afaceri care pot beneficia de creșterea fluxului de vizitatori

Proiectul Elis Routes, apreciat în comunitățile locale

Proiectul Elis Routes, lansat ca o inițiativă de responsabilitate socială a companiei ELIS PAVAJE, a cunoscut o evoluție constantă și apreciată în comunitățile locale. Până în prezent, au fost marcați aproximativ 300 de kilometri de trasee de drumeție și ciclism, majoritatea aflați în județul Alba, acolo unde ELIS PAVAJE are rădăcini puternice și o prezență activă în dezvoltarea regională.

Elis Routes este un angajament față de oameni și față de natură. Prin colaborări cu ONG-uri locale, proiectul presupune amenajarea traseelor, amplasarea de indicatoare de direcționare, dar și instalarea de panouri informative care prezintă rutele și obiectivele turistice din zonă.

Obiectivele proiectului sunt clare: promovarea unui stil de viață activ și sănătos, sprijinirea turismului local, protejarea mediului și încurajarea micilor afaceri care pot beneficia de creșterea fluxului de vizitatori. Proiectul va continua și în anii următori, fiindcă Elis Routes își propune să creeze o rețea națională de trasee prietenoase cu mediul, marcând noi pași către o Românie mai verde, mai activă și mai conectată la peisajul ei natural.



Emil Goța, Director General și
Victor Goța, Director Executiv

Reducerea emisiilor de CO₂, unul din dezideratele ELIS PAVAJE

ELIS PAVAJE este o companie adaptată realităților zilelor noastre. Înțelegând importanța unei activități operaționale mai sustenabile, compania își dorește să contribuie activ la reducerea emisiilor de CO₂. Chiar dacă, în acest moment, nu are un obiectiv formal de neutralitate climatică, face pași concreți în această direcție și investește constant în soluții care reduc impactul asupra mediului.

„Din acest motiv, am investit în panouri fotovoltaice la toate unitățile de producție ale companiei. Din 2021 până în prezent, am investit 884.430 de euro, din fonduri proprii, pentru instalarea a 2.414 panouri fotovoltaice, pe o suprafață de 5.970 mp, pe acoperișul halelor situate în județele Alba, Neamț și Prahova, la care se adaugă ultima investiție de la fabrica din Arad, constând în instalarea de panouri fotovoltaice de 450 W fiecare, cu o putere totală instalată de 390 kWp”, detaliază dl. Goța.



Investiția de la Arad se ridică la 480.000 de euro, din care peste peste 66% a fost asigurată din fonduri proprii. Pe lângă beneficiile de ordin financiar, producția proprie de energie verde contribuie la diminuarea dependenței de rețeaua clasică de electricitate și reduce impactul asupra mediului. Astfel, ELIS PAVAJE își consolidează modelul de business nu doar din perspectiva eficienței, ci și din cea a responsabilității față de resursele utilizate.





Proiecte educaționale și comunitare

De-a lungul timpului, ELIS PAVAJE s-a implicat activ în proiecte educaționale și comunitare cu impact real, în special în zonele rurale. Prin Proiectul „Pășește cu încredere în școală”, derulat împreună cu Asociația Bookland, au fost reabilitate spațiile exterioare pentru 49 de școli și grădinițe din mediul rural, pe parcursul a trei ani.

În spiritul construirii unei comunități active și conectate, Cupa Elis la golf a devenit un eveniment de tradiție, care reunește de 17 ani pasionații de golf, susține promovarea pentru creșterea comunității de jucători de golf în România și creează un cadru informal de dialog între parteneri, antreprenori și reprezentanți ai mediului de afaceri.

De-a lungul timpului, ELIS PAVAJE s-a implicat activ în proiecte educaționale și comunitare cu impact real, în special în zonele rurale

ELIS PAVAJE mizează pe soluții sustenabile

Compania investește constant în soluții de energie regenerabilă și în tehnologii care reduc amprenta de carbon, pentru a se alinia la standardele europene de responsabilitate ambientală.

În acest moment, compania economisește până la 12% din reciclarea betonului rezultat din producție, iar proporția de materiale reciclate este în creștere.

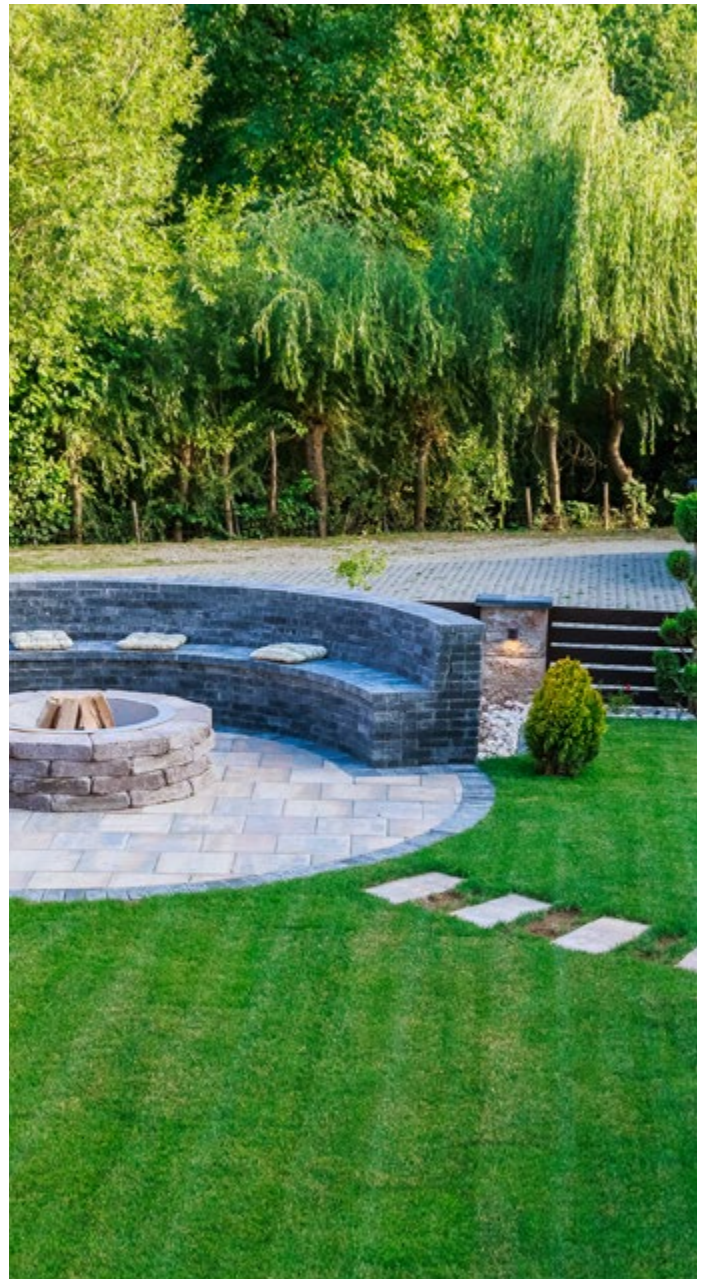
Reciclarea produselor din beton nu este o idee nouă și devine din ce în ce mai importantă datorită potențialului mare de reducere a emisiilor de CO₂ și de economisire a resurselor valoroase.

Domeniul construcțiilor produce o cantitate enormă de deșeuri. În fiecare an, în lume sunt produse milioane de tone de beton din renovări. Molozul încarcă gropile de gunoi sau ajunge în șanțuri din zone izolate. Premisele valorificării lui sunt deja stabilite, iar Elis Pavaje a investit în procese prin care să îl valorifice ca pe o resursă viabilă. O mare parte din moloz ajunge ca substrat în construcția drumurilor, asigurând stabilitatea infrastructurii.



Refolosirea deșeurilor din construcții poate aduce o valoare adăugată enormă pentru mediu. Cu cât e mai mică distanța dintre șantierul de demolare și locul de refolosire, cu atât se economisește mai mult, nu doar din materiile prime, ci și din transport.

O soluție mai recentă pentru refolosirea betonului este concasarea și reintroducerea în procesul de producție. Pavelele din beton reciclat trec printr-un control al calității prin care se stabilește potențialul lor de a fi reciclate. Pavelele din beton reciclat trebuie să își dovedească calitatea într-un laborator de teste. Sortarea arată dacă sunt respectate valorile limită admise pentru impurități, caz în care stabilitatea produselor ar fi pusă în pericol. Betonul concasat se amestecă cu nisip, apă și ciment pentru a forma produse noi din beton. Prelucrarea este aceeași ca la betonul convențional.





Oamenii – cea mai importantă resursă

Avansul tehnologic a dus la reconfigurarea liniilor de producție ale companiei Elis Pavaje, iar menținerea calității produselor și păstrarea poziției de lider se realizează prin oameni – resursa cea mai importantă.

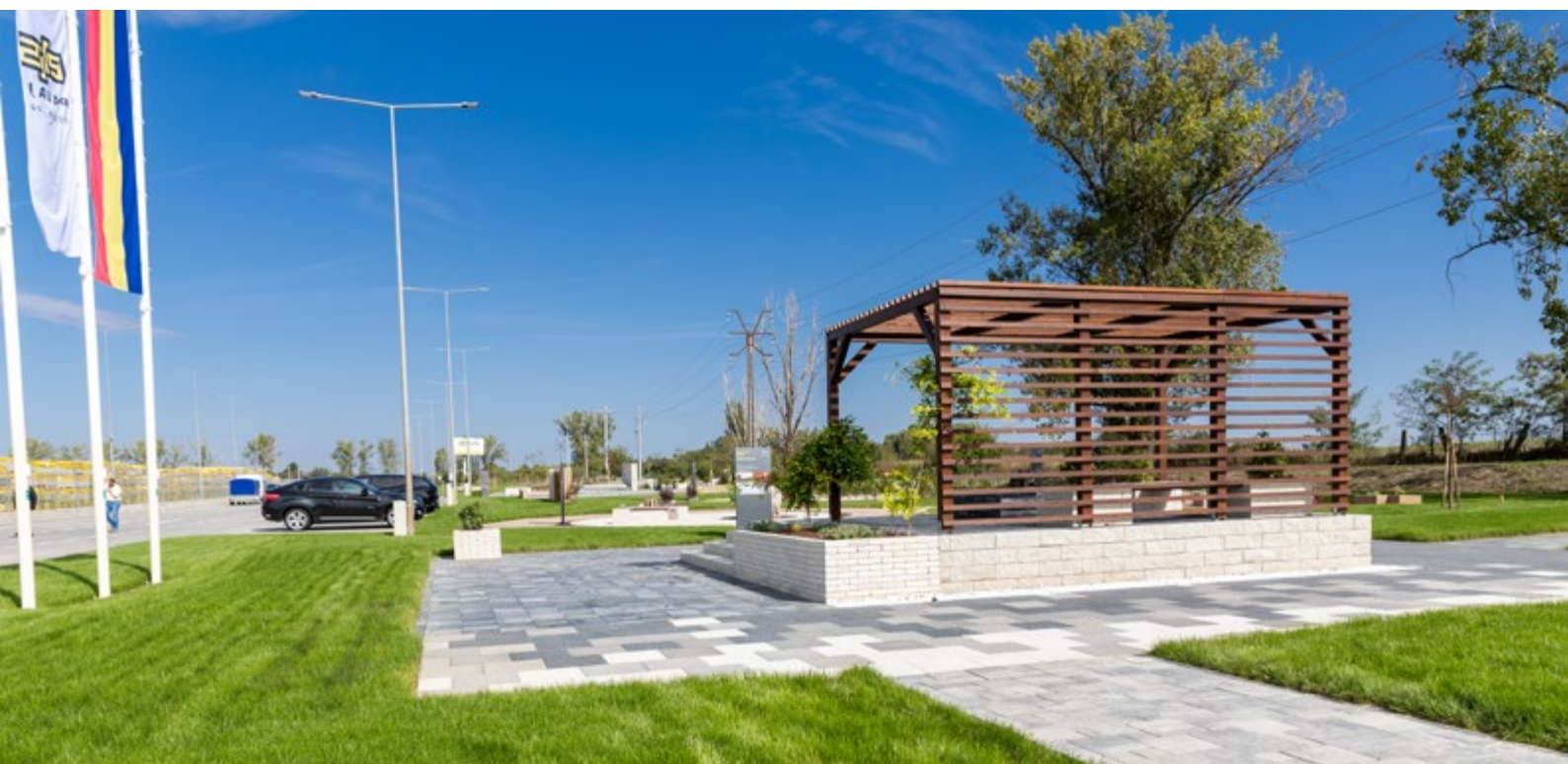
Într-un context național în care criza forței de muncă s-a acutizat, ELIS PAVAJE a fost printre primii jucători din domeniu care au adoptat soluții alternative, recrutând personal calificat din Asia. Astăzi, aproape 200 de colegi din Nepal și Sri Lanka contribuie la proiectele ELIS PAVAJE, iar această decizie s-a dovedit una strategică și eficientă, mai ales că a ajuns la peste 1.000 de angajați în întreg grupul. Azi, echipa Elis privește înainte cu aceeași pasiune cu care a început în urmă cu peste 30 de ani, pregătită să inoveze, să crească sustenabil și să ofere clienților produse și servicii la cel mai înalt nivel.

Echipa Elis privește înainte cu aceeași pasiune cu care a început în urmă cu peste 30 de ani, pregătită să inoveze, să crească sustenabil și să ofere clienților produse și servicii la cel mai înalt nivel

Sustenabilitate, inovație și dezvoltarea capitalului uman

Cererea tot mai mare pentru soluții estetice, durabile și ușor de întreținut a determinat o diversificare a ofertei și o sofisticare a alegerilor făcute de clienți – fie că vorbim de beneficiari finali, arhitecți sau dezvoltatori. Piața prefabricatelor din beton de mici dimensiuni a continuat să crească în 2024, pe fondul dezvoltării constante a sectorului rezidențial, dar și al investițiilor în infrastructură urbană și rurală.

„ELIS PAVAJE continuă să își consolideze poziția de lider pe piața materialelor prefabricate din beton, având o direcție strategică bine definită. Ne concentrăm pe trei piloni esențiali: sustenabilitate, inovație și dezvoltarea capitalului uman. Anul trecut, ne-am consolidat poziția de lider, ajungând la o cotă de piață de 22%, rezultat ce reflectă încrederea pieței în brandul companiei, varietatea portofoliului și investițiile constante în calitate, inovație și capacitate de producție”, conchide dl. Emil Elisiu Goța, Director General ELIS PAVAJE.





DEZVOLTARE IMOBILIARĂ



COSMOPOLIT

YOU'RE HOME NOW

COSMOPOLIT
– O EXPERIENȚĂ ICONICĂ
ÎN REAL ESTATE-UL BRAȘOVEAN

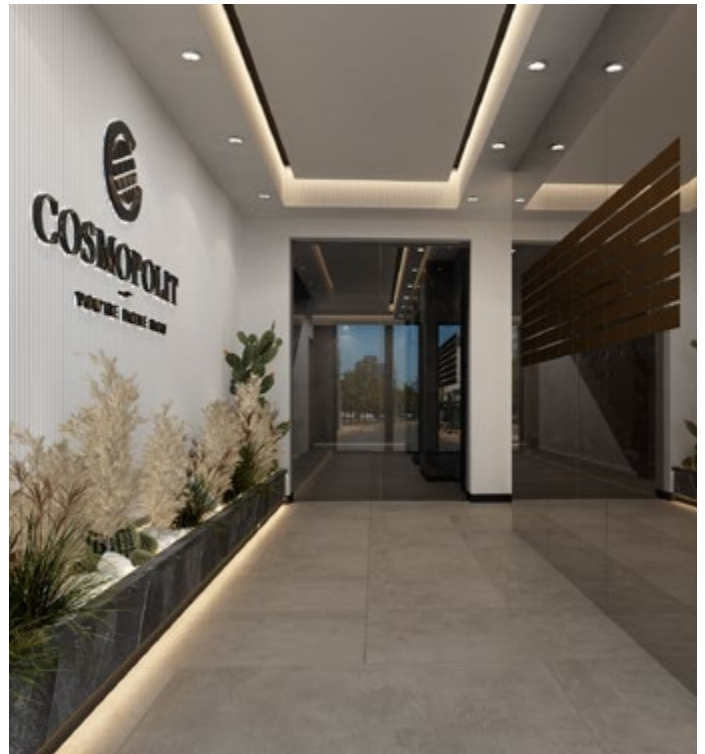
COSMOPOLIT SETEAZĂ NOI STANDARDE pentru investițiile imobiliare din Brașov

COSMOPOLIT are astăzi deja peste un deceniu de experiență în segmentul real-estate. Dezvoltatorul imobiliar este adesea asociat cu excelența, dar și cu un lifestyle definit și respect pentru detaliu. Mai mult decât simple locuințe, compania construiește repere care dau valoare orașului și definesc un standard autentic de viață.



Pe Strada Carpaților 15-17, în cartierul Răcădău, COSMOPOLIT Zenit îți oferă șansa de a locui într-una dintre cele mai atractive zone ale Brașovului. Aflat la câțiva pași de școli, restaurante și cafenele, dar și la doar câteva minute de centrul comercial Magnolia, proiectul este amplasat ideal pentru cumpărături rapide și acces facil la servicii.

Proiectul este poziționat în imediata vecinătate a Parcului Trandafirilor, dar și aproape de alte zone ideale pentru plimbări și relaxare în aer liber. În același timp, viitorii locatari au la dispoziție centre comerciale importante, iar accesul rapid către centrul Brașovului – aflat la doar 7 minute – transformă ansamblul într-o alegere inspirată pentru un stil de viață activ și echilibrat.





Mihaela Biriș,
Marketing Manager COSMOPOLIT

*COSMOPOLIT Zenit
este amplasat în una
dintre cele mai privilegiate
zone ale Brașovului*

COSMOPOLIT Zenit este un proiect exclusiv, cu o arhitectură atemporală și un design contemporan, care completează viziunea brandului. Exteriorul și interiorul sunt gândite să se adapteze continuu la dinamica pieței și la aspirațiile clienților moderni – de la dorința de confort, până la un stil de viață urban, conectat și autentic.

„Standardele ridicate pe care le setăm în fiecare detaliu al proiectelor noastre definesc diferența pe care COSMOPOLIT o aduce pe piața imobiliară din Brașov”, a declarat dna. Mihaela Biriș, Marketing Manager COSMOPOLIT.



UNIC PRIN DESIGN.
PUTERNIC PRIN PERFORMANȚĂ.



FERESTRE ȘI UȘI



De peste 20 de ani, UNIKAT transformă meșteșugul în artă și tehnologia în performanță. Producem și montăm ferestre și uși premium din PVC, aluminiu și lemn stratificat, realizate cu precizie, atenție la detalii și respect pentru mediu. Inovațiile noastre, de la produse certificate pentru case pasive la soluții personalizate până la cel mai mic element, definesc standarde noi în industria tâmplăriei. UNIKAT înseamnă tâmplărie creată pentru a transforma și pentru a inspira.



Sintagma „Atenția la fiecare detaliu” a devenit un reper al proiectelor COSMOPOLIT

Fiecare proiect are aceeași coerență și același standard ridicat. În acest fel, dezvoltatorul imobiliar își asumă rolul de a seta o referință pe piață și de a livra spații care rezistă în timp, atât ca structură, cât și ca design. În plus, sintagma „Premium în fiecare detaliu” a devenit un reper al proiectelor. Premium

În toate proiectele sale, COSMOPOLIT alege materiale de construcție de calitate, ce combină inovarea și tehnologia, pentru ca funcționalitatea și confortul să fie maxime

nu este un simplu cuvânt de marketing, ci un mod de a gândi fiecare etapă – de la alegerea materialelor, la designul spațiilor și la modul în care rezidenții trăiesc efectiv experiența brandului. Fiecare aspect contează și este gândit să aducă un plus de valoare zilnică.

În fiecare proiect, dezvoltatorul integrează materiale de calitate înaltă și soluții inovatoare, unde tehnologia se împletește cu estetica. Rezultatul? Spații care depășesc simpla funcționalitate și oferă un confort desăvârșit, ridicând constant standardul vieții urbane din Brașov și redefinind reperele imobiliare.

Conceptul COSMOPOLIT se sprijină pe trei valori fundamentale: calitatea excepțională, grija pentru fiecare detaliu și armonia cu orașul. Zenit reprezintă expresia concretă a acestei viziuni.

Datorită locației sale privilegiate, materialelor atent alese și finisajelor de top, Zenit se afirmă ca un reper al Brașovului. Fiecare apartament și fiecare spațiu comun reflectă valorile COSMOPOLIT: pasiunea pentru excelență, responsabilitatea în fiecare alegere și atenția la detalii care transformă designul într-o experiență unică.

Proiectele dezvoltate în zone centrale și valoroase ale orașului

Zonele exclusiviste ale Brașovului oferă un echilibru între viața urbană și liniște. Pentru companie, alegerea acestor locații a venit ca ceva firesc, deoarece un apartament COSMOPOLIT nu este doar acasă, ci și o investiție cu valoare în timp. Fiecare proiect este gândit ca un reper arhitectural, nu doar ca un spațiu de locuit. Unicitatea vine din combinația dintre eleganța discretă și funcționalitatea bine calibrată.

În Zenit, au fost integrate fațade ventilate, suprafețe vitrate generoase și elemente arhitecturale contemporane care creează spații luminoase și prietenoase. Designul interior respectă aceeași coerență – linii curate,

materiale naturale și soluții inteligente care pun în valoare atât estetica, cât și confortul rezidenților.

De asemenea, spațiile comune sunt cartea de vizită a fiecărui proiect COSMOPOLIT. De aceea sunt tratate cu aceeași seriozitate ca și interiorul apartamentelor: finisaje elegante, lifturi de top, soluții moderne de iluminat. Totul este gândit pentru a crea un sentiment de inovație și siguranță.

În Zenit, au fost integrate fațade ventilate, suprafețe vitrate generoase și elemente arhitecturale contemporane care creează spații luminoase și prietenoase





Soluții personalizate, de la compartimentări, acces sau încălzire

Feedbackul clienților a fost și rămâne esențial pentru Cosmopolit. Astfel, proiectele au fost adaptate la dorințele clienților prin soluții personalizate – de la compartimentări flexibile, până la dotări moderne precum accesul SMART sau încălzirea în pardoseală. În același timp, lifturile Kone, boxele de depozitare sau finisajele elegante contribuie la experiența clienților. Toate aceste elemente definesc confortul de zi cu zi. Un lift silențios și sigur, un spațiu de depozitare suplimentar

sau o zonă comună plăcută vizual fac diferența între un simplu bloc și un ansamblu iconic.

Siguranța este un alt criteriu esențial pentru clienți. Parcările subterane protejează atât mașinile, cât și mediul urban, iar supravegherea video și accesul controlat prin soluții SMART sporesc confortul și liniștea de acasă.

În oferta proiectelor COSMOPOLIT, băile sunt complet utilate și finisate. Pentru aceste încăperi, au fost alese soluții integrate și materiale de top pentru ca proprietarii să se bucure de băi complet funcționale din prima zi. Nu trebuie să își facă griji pentru finisaje sau dotări suplimentare. Totul este inclus. Și, pentru că estetica joacă un rol esențial, o baie iluminată inteligent și amenajată cu eleganță transformă un gest banal de zi cu zi într-un stil de viață.

„Marmura și piatra naturală sunt materiale atemporale. Ele transmit soliditate și creează o armonie discretă în spațiu. Pentru clienți, aceste finisaje reprezintă o garanție a calității și a valorii durabile”, mai spune Managerul de Marketing.

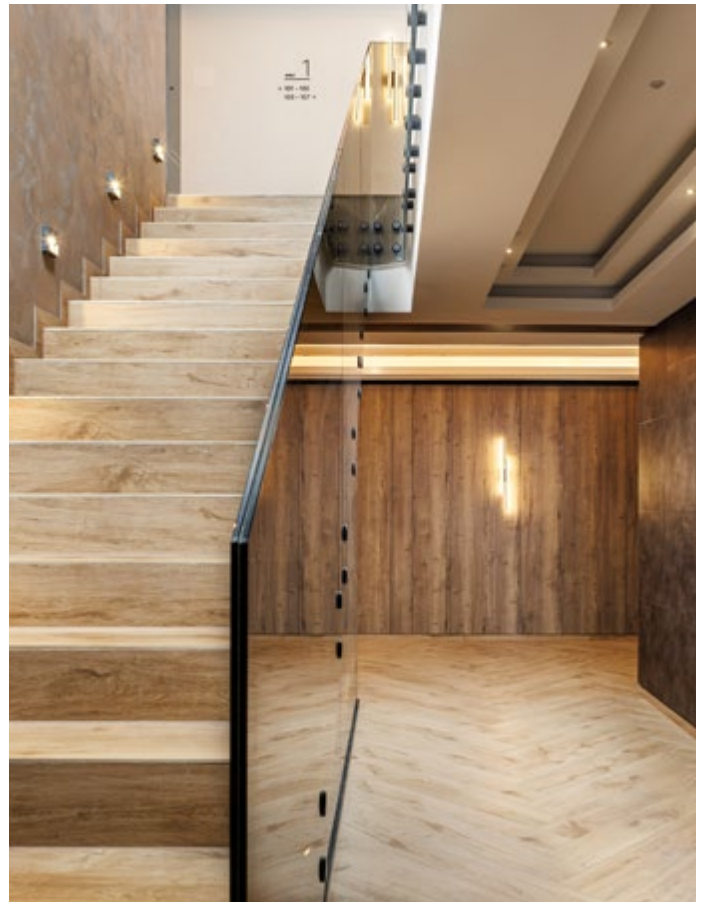
În proiectele COSMOPOLIT, băile sunt predate complet echipate și finisate, astfel încât proprietarii să se bucure de confort deplin încă din prima zi

Funcționalitatea și estetica se îmbină armonios

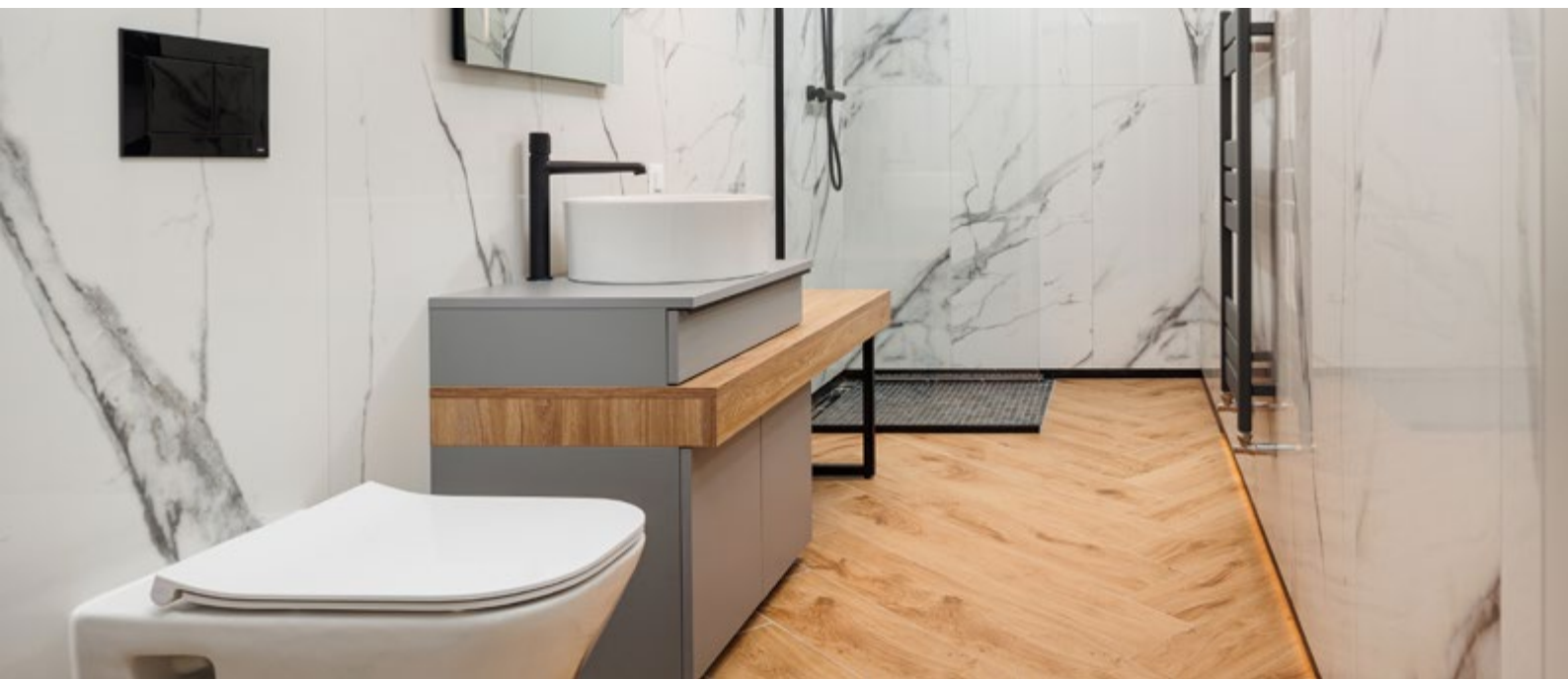
La COSMOPOLIT, fiecare apartament trebuie să fie complet și pregătit la cel mai înalt nivel. Astfel, clienții știu exact ce primesc și nu există diferențe de calitate între apartamente. Parchetul triplustratificat din lemn natural și ferestrele cu suprafețe vitrate mari oferă armonie în fiecare spațiu, durabilitate și eficiență. Parchetul din lemn natural se îmbină perfect cu încălzirea în pardoseală, iar ferestrele mari aduc lumină și confort termic. Instalațiile electrice premium și accesul SMART (videointerfon) sunt elemente moderne care aduc un plus de siguranță, ergonomie și conectivitate. Rezidenții se bucură de o locuință adaptată nevoilor actuale – un apartament inteligent și pregătit pentru viitor.

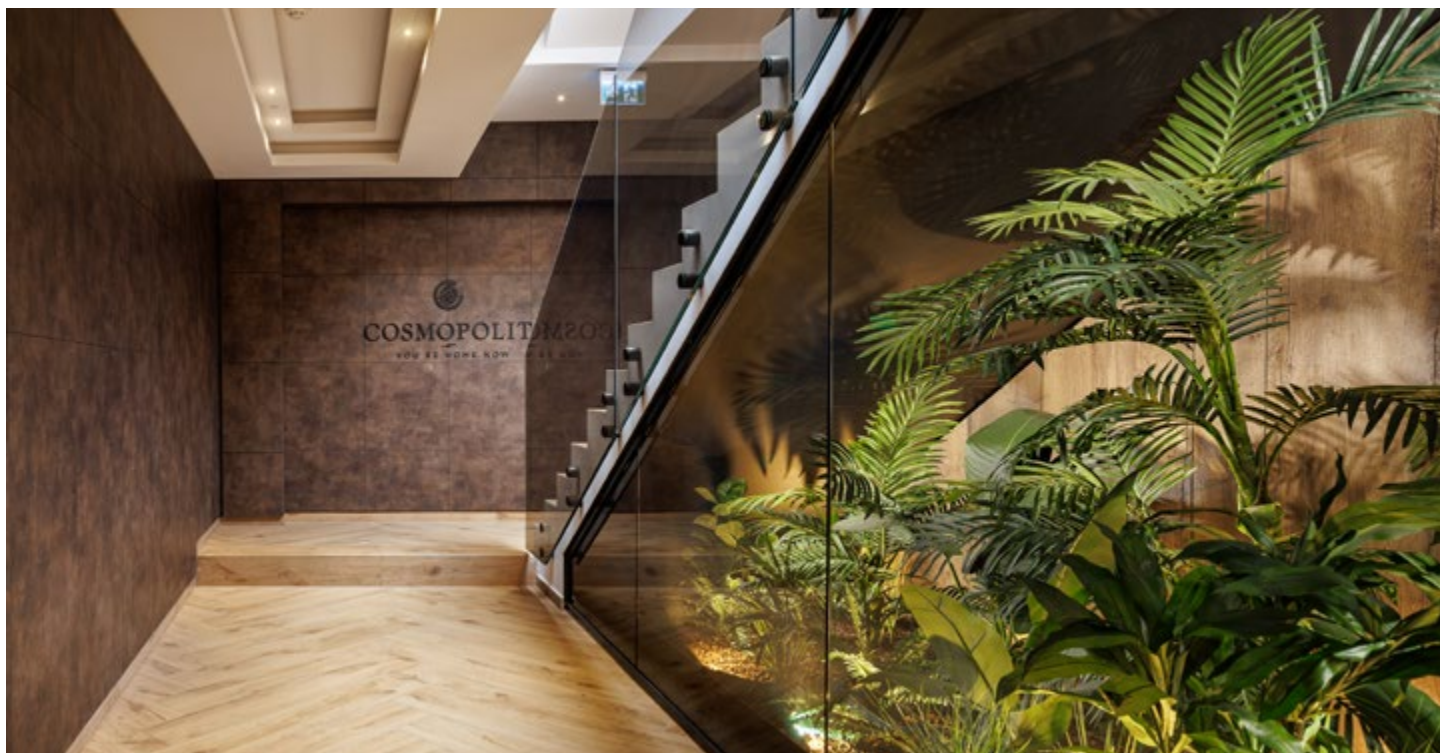
La COSMOPOLIT, funcționalitatea și estetica se îmbină armonios în fiecare proiect.

Filozofia după care se ghidează dezvoltatorul imobiliar este una clară: funcționalul nu trebuie să excludă frumusețea, ceea ce înseamnă că sunt alese acele materiale și soluții care răspund nevoilor de zi cu zi, dar care sunt în același timp elegante și corelate estetic.



Filozofia după care se ghidează dezvoltatorul imobiliar este una clară: funcționalul nu trebuie să excludă frumusețea spațiului





Succesul COSMOPOLIT se datorează standardelor înalte pe care le impune în fiecare proiect și stilului de viață exclusivist pe care îl propune.

Strategia COSMOPOLIT pentru următoarea perioadă include proiecte de amploare, construite cu grijă pentru sustenabilitate și coerență.

„Credem că adevărata diferență în imobiliare o fac valorile – pasiunea pentru calitate, responsabilitatea față de sustenabilitate și atenția fiecărui detaliu. Din acest motiv, strategia noastră este să dezvoltăm proiecte tot mai mari, integrate și coerente, care să reflecte această viziune. Amprenta COSMOPOLIT rămâne promisiunea noastră către cei care ne aleg.” – Mihaela Biriș, Marketing Manager COSMOPOLIT



COSMOPOLIT

YOU'RE HOME NOW





ENERGIE

EUR
PRODU

PRO VIAL LIGHTING, SOLUȚII COMPLETE PENTRU JUCEREA DE ENERGIE VERDE



ÎN PERIOADA URMĂTOARE, COMPANIA VA PUNE ACCENTUL pe investițiile în tehnologii digitale și în dezvoltarea de servicii noi pentru clienți

Privind retrospectiv la parcursul său, Euro Vial Lighting a trecut printr-o serie de momente definitorii care au transformat compania dintr-un mic distribuitor într-un lider incontestabil al pieței. Mai exact, transformarea Euro Vial Lighting a fost marcată de câteva momente cheie, unul dintre cele mai importante fiind cel legat de consolidarea parteneriatelor cu producători naționali și internaționali de prestigiu.



Cu un portofoliu de peste 250.000 de referințe, Euro Vial Lighting reușește să gestioneze această diversitate printr-o structură bine organizată și printr-un parteneriat strâns cu producători de renume internațional

Însă consolidarea parteneriatelor nu ar fi fost îndeajuns, dacă nu ar fi fost susținută de măsuri precum extinderea portofoliului la peste 250.000 de referințe și investiția constantă în digitalizare și fluxurile comerciale și logistice. Aceste decizii au transformat Euro Vial Lighting într-un jucător național important de soluții electrice și de eficiență energetică.





Cosmin Balaban,
Director Executiv Euro Vial Lighting

Eficiență energetică și automatizare, cele mai solicitate domenii

Euro Vial Lighting crede într-un viitor energetic independent și sustenabil. Compania oferă soluții complete și personalizate pentru producerea de energie verde. În acest sens, echipa de experți sprijină clienții în fiecare etapă, de la consultanță și proiectare, până la alegerea celor mai performante echipamente. Cu ajutorul acestora, clienții descoperă o gamă bogată de produse și au posibilitatea de a investi în soluții inteligente, care au un impact pozitiv asupra mediului.

În prezent, cele mai căutate soluții din portofoliul Euro Vial Lighting sunt cele care răspund cererii tot mai mari pentru eficiență energetică și automatizare, domenii în care compania oferă tehnologii avansate ce susțin tranziția către un consum responsabil și sustenabil.

„Gestionăm acest portofoliu prin sisteme digitale de clasificare și stocuri optimizate, care oferă clienților acces rapid și transparent la produse. Cele mai căutate soluții astăzi sunt cele care aduc eficiență și control: iluminat LED de ultimă generație, echipamente pentru automatizarea clădirilor și soluții integrate pentru infrastructura energetică sustenabilă”, ne-a declarat dl. Cosmin Balaban, Director Executiv Euro Vial Lighting.

*Euro Vial Lighting crede
într-un viitor energetic
independent și sustenabil*

EVL | **EURO VIAL**
LIGHTING

Cele mai relevante proiecte ale Euro Vial Lighting

Sursa principală de energie verde pentru aplicații rezidențiale și comerciale, energia solară, folosește tehnologia fotovoltaică pentru a converti direct lumina soarelui în electricitate. Panourile fotovoltaice, precum cele oferite de Euro Vial Lighting, sunt inima acestui proces, transformând o resursă inepuizabilă într-o energie nepoluantă și accesibilă. Datorită versatilității și costurilor în continuă scădere, energia solară reprezintă cea mai populară soluție pentru independența energetică.

Euro Vial Lighting s-a implicat în proiecte complexe, livrând de-a lungul timpului cabluri și echipamente pentru parcuri





fotovoltaice și proiecte de infrastructură verde și contribuind activ la tranziția energetică. În următorii ani, strategia companiei vizează dezvoltarea și consolidarea suplimentară a acestei divizii, astfel încât să reprezinte un pilon strategic, iar Euro Vial Lighting să devină partenerul preferat al companiilor care își propun să atingă obiective ambițioase de sustenabilitate, indiferent de proiectele pe care le abordează.

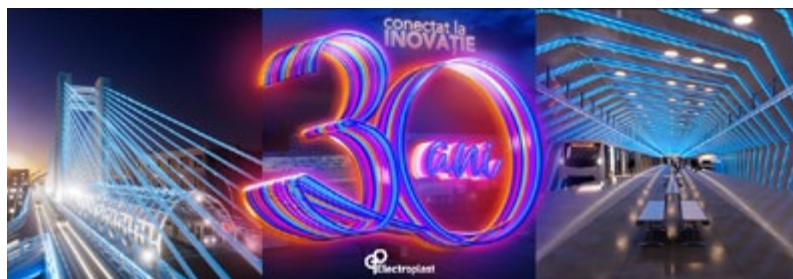
Euro Vial a furnizat materialele necesare pentru demararea și finalizarea proiectului „Modernizare Stație Oradea”, pentru acest obiectiv fiind livrate cabluri de semnalizare cu izolație și manta din PVC. Proiectul a vizat

modernizarea rețelelor de distribuție a energiei electrice de 110 kV din zona stațiilor Centru, Aeroport, loșia și Mecanica – un pas important în dezvoltarea infrastructurii orașului.

Prin trecerea liniilor aeriene de înaltă tensiune în subteran se reduc riscurile de întreruperi provocate de fenomene meteo extreme și se crește nivelul de siguranță pentru locuitori. În total, peste 68 km de linii electrice subterane noi vor asigura o alimentare stabilă și fiabilă pentru locuințe, companii și instituții locale. De asemenea, stațiile de transformare au fost modernizate cu echipamente de ultimă generație, pregătite pentru digitalizare și pentru integrarea surselor de energie verde.



Compania s-a implicat în proiecte complexe, livrând de-a lungul timpului cabluri și echipamente pentru parcuri fotovoltaice și proiecte de infrastructură verde și contribuind activ la tranziția energetică



DATE DE CONTACT

E-mail: office@electroplast.ro

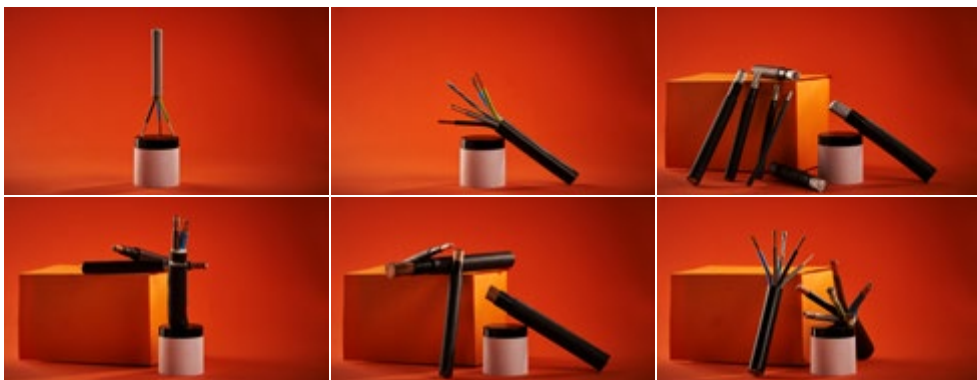
Tel: 0040-263.231.378

Adresa: str. Subcetate nr. 14,
Bistrița, jud. Bistrița-Năsăud, România

www.electroplast.ro

www.linkedin.com/company/electroplast-bistrita

www.facebook.com/electroplastbistrita



Tot ce înseamnă cabluri începe cu noi

Avem o experiență de peste 30 ani în fabricarea de cabluri electrice din cupru și aluminiu, iar portofoliul nostru cuprinde peste 3.600 de tipo-dimensiuni de cabluri necesare diverselor domenii, precum feroviar, construcții civile și industriale, energetic, instalații, industrie.



În colaborarea cu partenerii noștri, răspundem provocărilor prin implicarea în proiecte complexe de construcții, precum:

- Modernizare a infrastructurii feroviare din Portul Constanța
- Coridorul Rhine-Danube (TEN-T) – modernizare și reabilitare a liniei Caransebeș – Timișoara – Arad

- Electrificarea și reabilitarea liniei de cale ferată Cluj-Napoca – Oradea – Episcopia Bihor
- Autostrazi – A7 Ploiesti – Pascani ; Sibiu – Pitesti ș.a.
- Drum expres Craiova – Pitesti
- Aeroporturi: Otopeni, Craiova, Sibiu ș.a.
- Spitale
- Arena Națională București





Parteneriatele joacă un rol esențial

Într-un mediu competitiv, colaborările strategice joacă însă un rol esențial. Din acest motiv, Euro Vial Lighting își selectează cu atenție partenerii și colaborează cu branduri internaționale precum Legrand, Gewiss, Schneider, ABB și Schrack, ceea ce oferă clienților garanția calității.

„Parteneriatele cu lideri globali ne permit să aducem în România cele mai noi tehnologii și să oferim clienților soluții complete, cu garanția calității și suport tehnic avansat. În plus, aceste branduri ne consolidează poziția pe piață și creează încredere pentru proiecte de amploare, de la infrastructuri energetice până la clădiri inteligente”, este de părere dl. Cosmin Balaban.

Compania își comercializează produsele prin intermediul unui magazin online, o vitrină electronică care permite utilizatorului să găsească produsele de care are nevoie, de oriunde s-ar afla. Magazinul online integrează cele mai noi tehnologii, pentru a facilita procesul de cumpărare și pentru a oferi o experiență premium fiecărui utilizator.

Magazinul online al Euro Vial Lighting, un instrument de business

Magazinul online este gândit ca un instrument de business, nu doar un canal de vânzare. Strategia prevede ca acest magazin să includă pe viitor configuratoare de produse, să permită afișarea de prețuri și stocuri în timp real, crearea de conturi personalizate pentru clienți și să folosească un motor de recomandări bazat pe inteligență artificială. Practic, compania va pune la dispoziție o platformă care simplifică decizia de achiziție și aduce experiența B2B la nivelul de viteză și simplitate cu care clienții sunt obișnuiți în zona B2C.

Ca și până acum, digitalizarea continuă să fie un pilon strategic pentru companie. Mai mult decât atât, am putea spune că digitalizarea a devenit un diferențiator clar

Magazinul va include configuratoare de produse, afișare de prețuri și stocuri în timp real, conturi personalizate pentru clienți și un motor de recomandări bazat pe inteligență artificială

pentru Euro Vial Lighting, care a permis reducerea timpilor de procesare prin automatizări, o flexibilitate sporită prin Cloud, dar a permis și îmbunătățirea colaborării prin aplicația de task management.

„În prezent, lucrăm la un proiect strategic de upgrade ERP completat de o soluție integrată WMS, care va ridica la nivel european standardele de eficiență și logistică”, mai spune Directorul Executiv.





O companie ancorată în societate

Crezul Euro Vial Lighting este că rolul său nu se oprește la livrarea de produse. De-a lungul timpului, compania a susținut programe educaționale pentru tineri din domeniul tehnic, proiecte culturale și acțiuni comunitare. Următorul pas este acela de a dezvolta un program pentru responsabilitate socială, dedicat, cu accent pe educație și sustenabilitate – direcții în care se poate face o diferență reală.

Ca angajator, Euro Vial Lighting se distinge prin promovarea unui mediu de lucru dinamic și deschis, accentuând dezvoltarea profesională și personală. Implementarea sistemelor de Learning Management System (LMS) pentru a sprijini dezvoltarea continuă a angajaților evidențiază angajamentul companiei față de creșterea și îmbunătățirea constantă a echipei.

Referindu-se la proiectele și planurile pentru perioada următoare, reprezentantul companiei subliniază accentul pus pe investițiile în tehnologii digitale și în dezvoltarea de servicii noi pentru clienți.

Având în vedere că rezultatele financiare au avut o evoluție stabilă, obiectivul nostru rămâne acela de a atinge pragul de 20 de milioane de euro în următorii ani. Pentru noi, acest lucru înseamnă nu doar cifre mai mari, ci și consolidarea unui mediu de lucru atractiv pentru colegii existenți și viitori – un mediu aflat într-o continuă dezvoltare, unde inovația și parteneriatul sunt valorile de bază”, a declarat, în încheiere, dl. Cosmin Balaban, Director Executiv Euro Vial Lighting.

Ca angajator, Euro Vial Lighting se distinge prin promovarea unui mediu de lucru dinamic și deschis, accentuând dezvoltarea profesională și personală





perfect
care

HALOVA

OVULE CU ACID HIALURONIC

100% natural

Aloe Vera
Extract de gălbenele
Vitamina E

10 ovule



5 944754 000754

ARE DISTRIBUTION SRL,
ului nr. 82,
irgiu,

SĂNĂTATE

PERFECT CARE, EXCELENȚĂ ROMÂNEASCĂ CU IMPACT GLOBAL



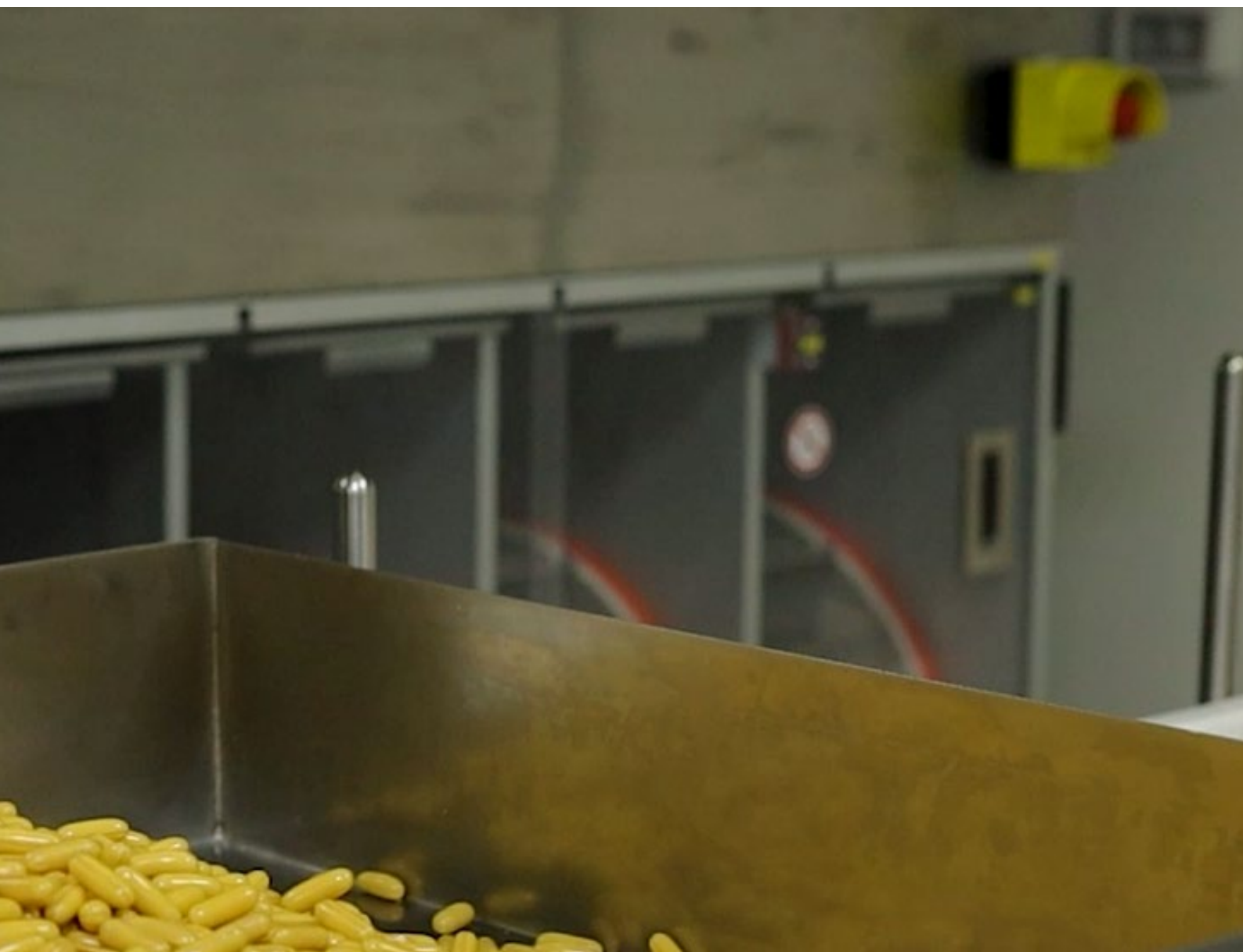
GRUPUL DE COMPANII SE POZIȚIONEAZĂ CA UN PARTENER FLEXIBIL, EFICIENT ȘI ORIENTAT SPRE REZULTATE, capabil să răspundă rapid la dinamica pieței și la cerințele clienților

Perfect Care înseamnă viziune, perseverență și angajamentul constant de a aduce binele în viețile oamenilor. Cu origini solide în România, grupul a înregistrat o creștere susținută, iar produsele sale sunt astăzi prezente în peste 20 de țări.



Compania, fondată în martie 2012 de trei antreprenori – Mihnea Olariu, Andrei Pănoiu și Mihnea Mihalache – a început ca o companie mică, dar ambițioasă, având o misiune clară: îmbunătățirea sănătății și bunăstării oamenilor. Activitatea a început cu distribuția propriei mărci de absorbante igienice Lady Anion și a unor suplimente alimentare. Încă de la început, direcția strategică a fost una clară – dezvoltare, inovație și impact pozitiv.

Anul 2014 a marcat un moment de cotitură în evoluția companiei. A fost deschisă prima farmacie, au fost inițiate exporturi de produse farmaceutice către piețe din Uniunea Europeană, Asia și Africa, iar distribuția absorbantelor a fost extinsă dincolo de granițele României. Aceste inițiative au reprezentat debutul unei expansiuni





Mihnea Mihalache,
CEO grup Perfect Care

internaționale ambițioase. Până în 2020, rețeaua de farmacii a ajuns la 22 de locații, a fost finanțată construcția unei fabrici de produse cosmetice, iar procesul de cercetare și dezvoltare a gamei proprii de produse s-a intensificat considerabil.

„Pandemia de COVID-19 a fost un moment definitoriu pentru noi. Datorită rezilienței și viziunii strategice, ne-am adaptat rapid, extinzându-ne activitatea către fabricarea de produse farmaceutice, dispozitive medicale și suplimente alimentare. Astfel, am reușit nu doar să ne asigurăm continuitatea, ci și să răspundem eficient unor nevoi sociale stringente”, ne-a declarat dl. Mihnea Mihalache, CEO grup Perfect Care.

Până în 2020, rețeaua de farmacii a ajuns la 22 de locații și a fost finanțată construcția unei fabrici de produse cosmetice





ONE VISION
ONE FUTURE
ONE SUPPLIER

the All-In-One **PHARMA**

In today's ever-changing world, complexity has become an opportunity. An opportunity to create new dimensions, advanced connections and effective solutions together with a single supplier who can provide everything you need to shape the future of pharma.



Portofoliul de produse și servicii

Grupul Perfect Care își concentrează activitatea principală în domeniul producției și distribuției en-gros de produse farmaceutice, adresându-se direct farmaciilor, distribuitorilor și altor entități din sectorul sănătății. Ca extensie strategică a acestei activități, grupul operează Farmacia Perfect Care și lanțul de farmacii Pharma Care, consolidând astfel prezența și în segmentul B2C. Astăzi, portofoliul Perfect Care include peste 20 de produse proprii dezvoltate, pe lângă gama distribuită prin rețeaua proprie de farmacii și parteneri, consolidându-și poziția drept un jucător important în domeniul sănătății și al îngrijirii personale.

Comparativ cu alte companii din același segment, Perfect Care se poziționează ca un partener flexibil, eficient și orientat spre rezultate, capabil să răspundă rapid la dinamica pieței și la cerințele clienților. Avantajele competitive includ un portofoliu diversificat, o infrastructură logistică solidă și o abordare integrată, care reunește distribuția en-gros cu

activitatea de producție. Această combinație permite livrarea promptă și eficientă a produselor farmaceutice, dar și furnizarea de soluții personalizate, competitive și de înaltă calitate – elemente ce consolidează statutul Perfect Care ca partener de încredere, atât pe piața românească, cât și la nivel internațional.

În anul 2024, grupul a înregistrat o cifră de afaceri consolidată de 372 de milioane de lei, reflectând o evoluție semnificativă. Distribuția en-gros, alături de activitatea de retail, continuă să reprezinte cea mai mare pondere în totalul veniturilor realizate.

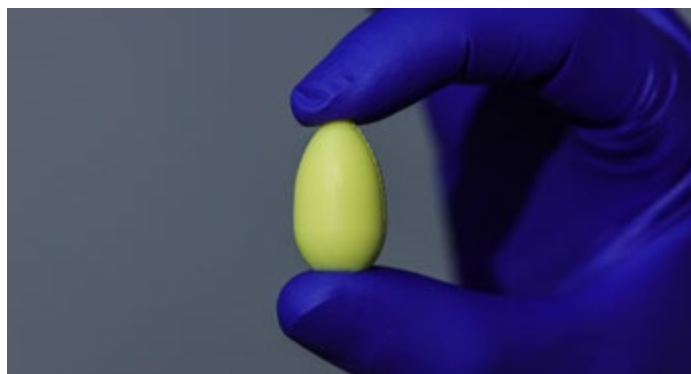
Avantajele competitive ale Perfect Care includ un portofoliu diversificat, o infrastructură logistică solidă și o abordare integrată, care reunește distribuția en-gros cu activitatea de producție

Soluții inovatoare, sigure și eficiente

Deși fondatorul și CEO-ul Perfect Care nu are studii de specialitate în domeniul farmaceutic, expertiza sa a fost construită printr-o implicare constantă și activă în acest sector. Rolul de conducere implică o înțelegere aprofundată a tuturor proceselor – de la aspectele tehnice și operaționale, până la reglementările care guvernează industria farmaceutică. Este un parcurs de învățare continuă, într-un mediu dinamic, care solicită adaptabilitate și implicare permanentă.

„Activitatea grupului se bazează pe o conformare riguroasă la reglementările din domeniul sănătății, precum și pe parteneriate solide cu actori de încredere din industrie. Echipa noastră este formată din profesioniști cu o vastă experiență, care dețin o cunoaștere detaliată a lanțului logistic farmaceutic și a cerințelor tehnice și legislative ale fiecărui segment de piață”, adaugă dl. Mihalache.

În zona de producție, grupul se diferențiază prin utilizarea tehnologiilor moderne și prin respectarea strictă a standardelor europene de calitate. Accentul este



pus pe dezvoltarea de soluții inovatoare, sigure și eficiente, care răspund nevoilor actuale ale pieței și ale consumatorilor finali. Pe lângă serviciile de producție, compania oferă și produse complet dezvoltate, gata de comercializare.

În zona de producție, grupul Perfect Care se diferențiază prin utilizarea tehnologiilor moderne și prin respectarea strictă a standardelor europene de calitate





O rețea de distribuție bine dezvoltată

Distribuția de produse farmaceutice și FMCG necesită o logistică excelentă și o rețea de distribuție bine pusă la punct. Ce strategii ați implementat pentru a optimiza lanțul de aprovizionare și distribuție al companiei?

Companiile din cadrul grupului Perfect Care sunt autorizate să gestioneze o gamă largă de produse: produse sanitare și de igienă, cosmetice, dispozitive medicale, suplimente alimentare, medicamente eliberate fără prescripție medicală, medicamente pe bază de rețetă, precum și substanțe controlate, inclusiv narcotice și stupefiante.

„Grupul beneficiază de o rețea de distribuție bine dezvoltată, colaborând cu toți operatorii logistici importanți din domeniul farmaceutic și dispunând, în același timp, de propria flotă auto. Cele patru depozite aflate în puncte strategice pe teritoriul României asigură un flux operațional eficient. Un departament dedicat aprovizionării spitalelor și clinicilor private susține în mod constant

livrarea către peste 300 de clienți din întreaga țară”, explică CEO-ul grupului.

Pentru distribuția internațională, strategia grupului se bazează pe parteneriate solide și de durată. Deși nu operează direct în rețelele de farmacii din afara țării, Perfect Care colaborează cu companii specializate pentru a asigura prezența produselor sale pe piețele externe. În prezent, grupul are clienți în 36 de țări de pe patru continente.

Aprovizionarea cu materii prime și produse se realizează atât din state membre ale Uniunii Europene, cât și din țări terțe, contribuind astfel la diversificarea surselor și la menținerea unui lanț de aprovizionare stabil și competitiv.

Pentru distribuția internațională, strategia grupului se bazează pe parteneriate solide și de durată

Investiții în creșterea capacității de producție

În ceea ce privește investițiile realizate, grupul Perfect Care le-a direcționat cu preponderență către dezvoltarea capacităților de producție farmaceutică. În prezent, este în desfășurare un amplu proiect de extindere a facilităților de producție și depozitare, prin construirea a șase clădiri noi în cadrul complexului industrial situat în orașul Mihăilești, județul Giurgiu.

Această extindere va permite o creștere semnificativă a capacității de producție, de la aproximativ 14 milioane de cutii anual la peste 65 de milioane până la începutul anului 2026. Investițiile vizează tehnologii de ultimă generație, bazate pe procese automatizate de producție, menite să crească eficiența și siguranța operațională.

În plus, toate noile clădiri sunt echipate cu un sistem inteligent de management energetic, cu scopul de a optimiza consumul de resurse și de a reduce considerabil amprenta de carbon a grupului, reflectând angajamentul față de sustenabilitate și responsabilitate ecologică.



Sustenabilitatea, o prioritate strategică

„Sustenabilitatea reprezintă o prioritate strategică pentru noi, concretizată prin integrarea de surse de energie regenerabilă în facilitățile de producție. Complexele industriale sunt dotate cu panouri solare, pompe de căldură de ultimă generație și sisteme inteligente de management energetic. Aceste tehnologii contribuie la optimizarea consumului, reciclarea căldurii generate în procesele industriale și reducerea substanțială a amprentei de carbon”, mai spune reprezentantul companiei.

Perfect Care investește activ în extinderea și modernizarea flotei auto prin achiziția de vehicule hibride, cu emisii reduse, ca parte a angajamentului său față de sustenabilitate și protecția mediului. Această inițiativă urmărește nu doar diminuarea impactului asupra mediului înconjurător, ci și creșterea eficienței operaționale, prin reducerea consumului de combustibil și optimizarea costurilor logistice. În plus, utilizarea unor tehnologii ecologice în transport reflectă o abordare responsabilă în întregul lanț de aprovizionare și distribuție. Prin adoptarea unor soluții de mobilitate prietenoase cu mediul, grupul contribuie activ la tranziția către o economie verde și își consolidează statutul de partener responsabil și orientat spre viitor.

Prin adoptarea unor soluții de mobilitate prietenoase cu mediul, grupul contribuie activ la tranziția către o economie verde



O comunicare transparentă și un leadership empatic

La Perfect Care Distribution, precum și în întreaga structură a grupului, cultura organizațională se fundamentează pe valori esențiale precum respectul, colaborarea, responsabilitatea și inovația. Grupul promovează un mediu de lucru deschis, în care ideile fiecărui angajat sunt nu doar ascultate, ci și încurajate activ. Se urmărește crearea unui climat în care fiecare membru al echipei se simte apreciat, valorizat și motivat să contribuie la succesul colectiv.

Această cultură este susținută printr-o comunicare transparentă, un leadership empatic și o implicare reală a angajaților în procesul decizional. Strategia de atragere și retenție a talentelor se bazează pe un proces riguros de recrutare, orientat spre identificarea persoanelor care împărtășesc valorile și viziunea companiei. Grupul oferă un pachet competitiv de beneficii, oportunități concrete de dezvoltare profesională și un

mediu stimulat care încurajează inițiativa, performanța și creativitatea.

Mai mult decât atât, Perfect Care pune accent pe echilibrul dintre viața profesională și cea personală, prin implementarea unor programe flexibile și prin recunoașterea constantă a meritelor individuale. Credința că angajații satisfăcuți și implicați reprezintă motorul unei dezvoltări durabile este un pilon central al strategiei organizaționale, reflectând angajamentul continuu față de bunăstarea echipei și performanța sustenabilă a grupului.

Perfect Care pune accent pe echilibrul dintre viața profesională și cea personală, prin implementarea unor programe flexibile și prin recunoașterea constantă a meritelor individuale

Obiective strategice

În ceea ce privește strategia pentru următorii ani, principalul obiectiv al grupului Perfect Care este internaționalizarea. Compania și-a propus să-și extindă prezența în minimum 50 de țări în următorii cinci ani. Strategia se va concentra pe cercetarea și dezvoltarea de produse noi, precum și pe extinderea și optimizarea capacităților de producție. Grupul nu intenționează să se diversifice în alte activități economice, păstrându-și focusul clar pe consolidarea poziției în domeniul farmaceutic și al produselor conexe.

„Referitor la performanțele financiare, datele prezentate reflectă cifrele consolidate la nivelul întregului grup, depășind cadrul operațional al Perfect Care Distribution. Grupul își asumă o viziune de ansamblu, urmărind evoluția globală a afacerii sale. În perioada 2021–2024, cifra de afaceri consolidată a crescut de la 268 de milioane lei la 372 de milioane de lei. Pentru anul 2025, se estimează un EBITDA consolidat de aproximativ 20 de milioane de lei. Având în vedere volumul contractelor deja semnate, pentru anul 2026 previzionăm o creștere semnificativă a cifrelor de afaceri, cu un accent deosebit pe îmbunătățirea profitabilității”, încheie dl. Mihnea Mihalache, CEO grup Perfect Care.



SĂNĂTATEA MIN SFATURI PENTRU UN

SĂNĂTATE

ITALĂ ÎN ERA DIGITALĂ: BUN ECHILIBRU EMOTIONAL



TEHNOLOGIA NE OFERĂ OPORTUNITĂȚI EXTRAORDINAR dar în același timp ne expune la un flux nesfârșit de stimuli care pot consuma resursele emoționale

Trăim într-o epocă în care tehnologia a devenit nu doar un instrument, ci o prelungire a vieții noastre de zi cu zi. Telefoanele inteligente, rețelele sociale, aplicațiile de mesagerie și fluxurile constante de știri ne conectează permanent la lume. Acest lucru aduce beneficii incontestabile: putem comunica instantaneu cu cei dragi, avem acces la informații nelimitate, putem lucra de oriunde și ne putem educa într-un mod mai rapid decât oricând.



RE,
in
ne



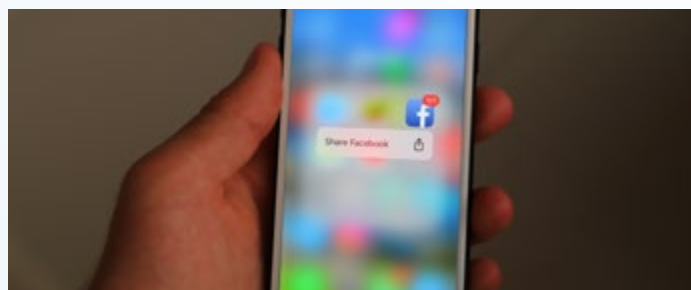


Totuși, această hiperconectare are și un cost ascuns, iar unul dintre cele mai importante domenii afectate este sănătatea noastră mintală. Creierul nostru, adaptat de mii de ani pentru interacțiuni directe, perioade de liniște și ritmuri naturale de odihnă și activitate, este acum expus unui flux constant de stimuli digitali. Notificările ne întrerup gândurile, imaginile atent selectate din social media ne influențează percepția despre realitate, iar lipsa unor limite clare între muncă și viața personală ne poate împinge spre epuizare emoțională.

Când nu avem un control conștient asupra timpului petrecut online, putem ajunge să simțim anxietate, stres cronic, dificultăți de concentrare și chiar o scădere a stimei de sine

Modul în care folosim tehnologia

Problema nu este tehnologia în sine, ci modul în care o folosim și felul în care ea ne influențează obiceiurile zilnice. Când nu avem un control conștient asupra timpului petrecut online, putem ajunge să simțim anxietate, stres cronic, dificultăți de concentrare și chiar o scădere a stimei de sine. Cercetările arată că expunerea constantă la informație fragmentată ne reduce capacitatea de atenție. Un angajat de birou își întrerupe activitatea sau este întrerupt de stimuli digitali o dată la câteva minute, ceea ce face ca mintea să nu mai intre în starea de flux necesară pentru gândire profundă. Multitasking-ul digital ne poate da impresia că suntem productivi, dar de fapt ne consumă energia cognitivă și ne face să ne simțim mai obosiți la sfârșitul zilei.



Influența rețelelor sociale

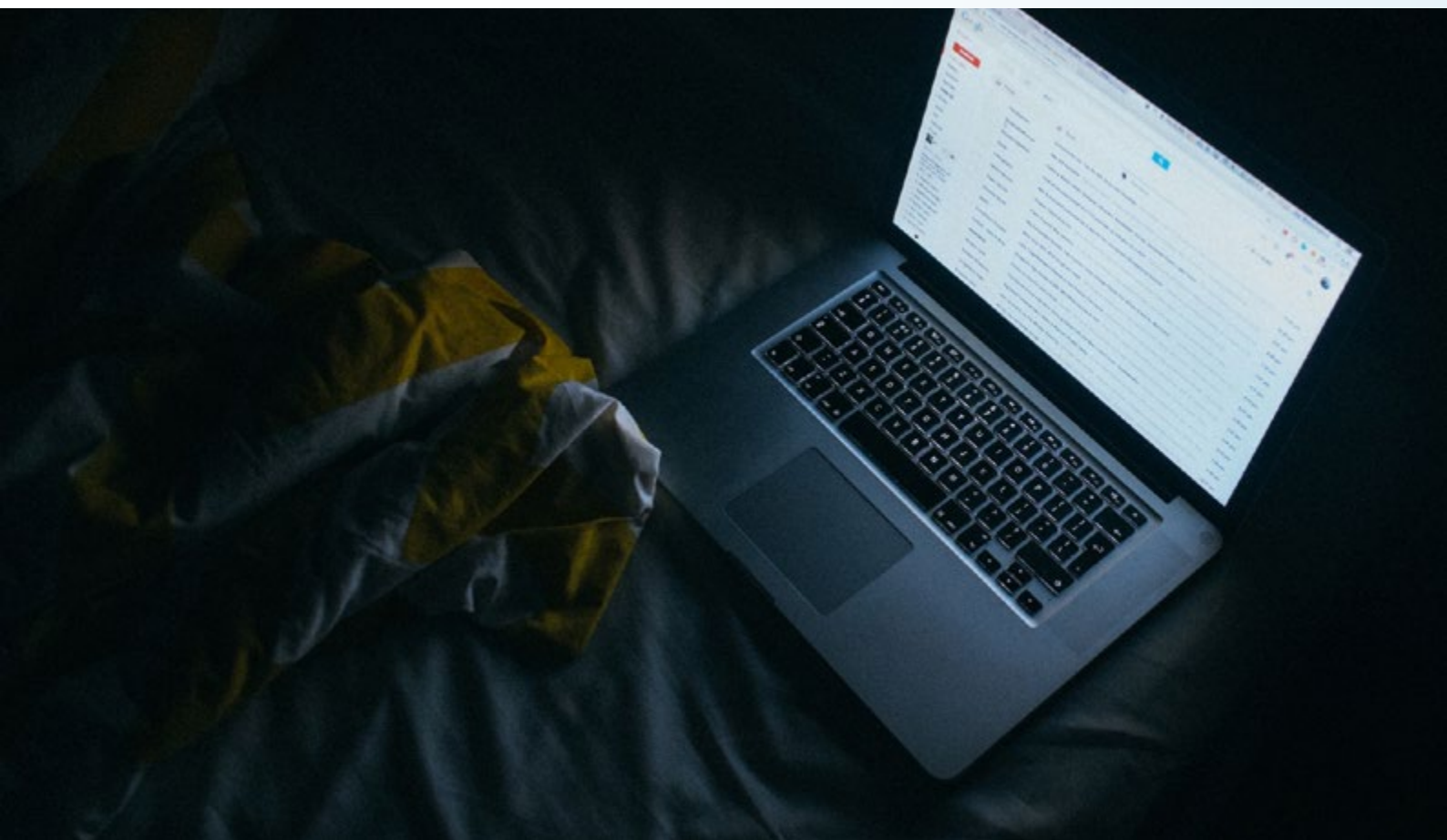
Un alt aspect important este felul în care rețelele sociale influențează felul în care ne vedem pe noi înșine. Platformele online ne oferă un spațiu unde oamenii își împărtășesc realizările, călătoriile, momentele de bucurie, de obicei într-o formă idealizată. Această realitate filtrată creează presiunea de a ține pasul și de a atinge standarde nerealiste, ceea ce poate duce la comparații sociale nesănătoase. Tinerii, mai ales adolescenții, resimt fenomenul de „fear of missing out”, teama de a pierde ceva important dacă nu sunt conectați în permanență. Acest sentiment întreține un ciclu de verificare compulsivă a telefonului și poate crește anxietatea.

Lumina albastră și somnul

Somnul este un alt domeniu afectat semnificativ de tehnologie. Lumina albastră emisă de ecrane inhibă producția de melatonină, hormonul responsabil de inducerea somnului, ceea ce duce la adormire întârziată și la un somn de calitate scăzută.

De asemenea, obiceiul de a verifica telefonul înainte de culcare sau de a răspunde la mesaje în timpul nopții menține creierul într-o stare de alertă, împiedicându-l să intre în fazele profunde de odihnă necesare pentru refacerea emoțională și cognitivă. În plus, telemunca, devenită tot mai răspândită după perioada pandemiei, a creat un context în care granițele dintre viața personală și cea profesională s-au estompat. Mulți oameni simt nevoia de a fi mereu disponibili, răspunzând la emailuri și mesaje și după terminarea programului. Această permanentă conectare poate duce la epuizare, iar fenomenul de burnout a devenit din ce în ce mai des întâlnit.

Somnul este un alt domeniu afectat semnificativ de tehnologie

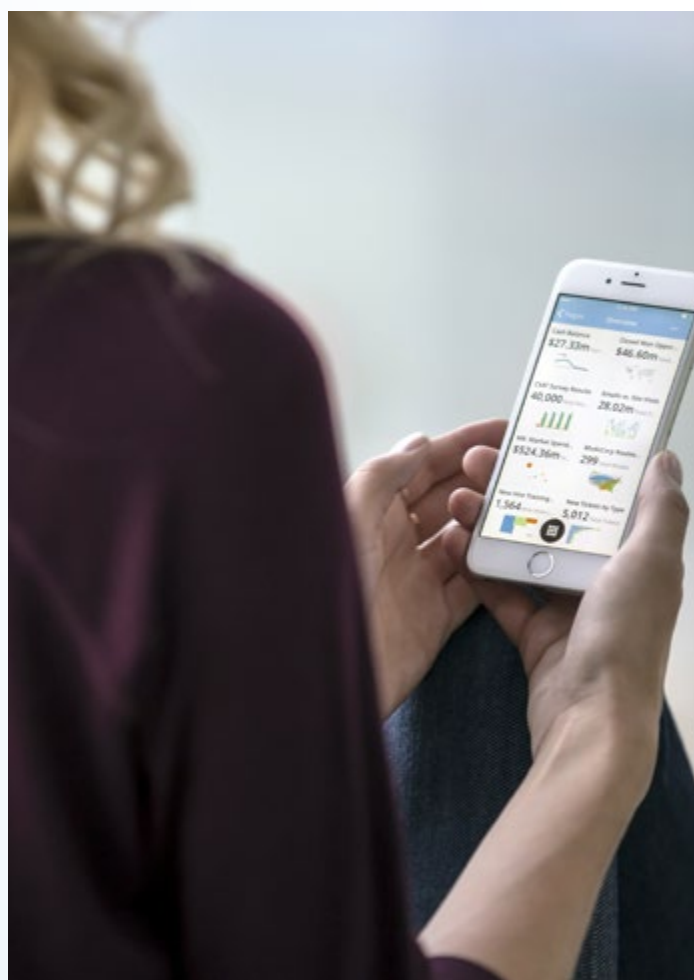




Evitarea unor consecințe negative

Pentru a evita consecințele negative ale acestei realități digitale, este esențial să fim atenți la semnalele pe care ni le transmite corpul și mintea noastră. Apariția unei iritabilități crescute la mesaje sau notificări, dificultățile de concentrare, lipsa interesului pentru activități offline care altădată ne aduceau plăcere, somnul fragmentat sau nevoia compulsivă de a verifica telefonul pot fi primele semne ale unui dezechilibru emoțional.

De asemenea, sentimentul de a nu fi suficient de bun comparativ cu ceea ce vedem online și anxietatea generată de teama de a pierde evenimente sau noutăți sunt indicii că relația noastră cu tehnologia a devenit nesănătoasă. Recunoașterea acestor simptome este un prim pas vital spre recăpătarea controlului.



Strategii pentru echilibrul emoțional

Un pas esențial este să devenim conștienți de cât timp petrecem în fața ecranelor. Aplicațiile de monitorizare a timpului pot fi un prim pas spre schimbare. Poți începe cu obiective mici: 30 de minute mai puțin pe rețele sociale pe zi, introducerea unei „ore fără telefon” seara sau weekenduri fără ecrane.

Rutinele ne oferă stabilitate emoțională. Încearcă să-ți creezi obiceiuri precum:

- Pauze scurte de deconectare la fiecare 90 de minute de lucru;
- Mișcare zilnică: plimbări, yoga, exerciții fizice;
- Meditație sau respirație conștientă pentru reducerea stresului;
- Lectură de cărți tipărite, pentru a da creierului un alt tip de stimul;



Pregătirea pentru somn

- Elimină ecranele cu cel puțin o oră înainte de culcare;
- Creează un ritual relaxant de seară: ceai cald, citit, muzică liniștitoare;
- Păstrează un orar constant de somn, chiar și în weekend.

Cultivarea conexiunilor reale

Întâlnirile față în față, conversațiile autentice și interacțiunile sociale offline reduc senzația de izolare. Implică-te în activități de voluntariat, hobby-uri de grup, evenimente culturale.





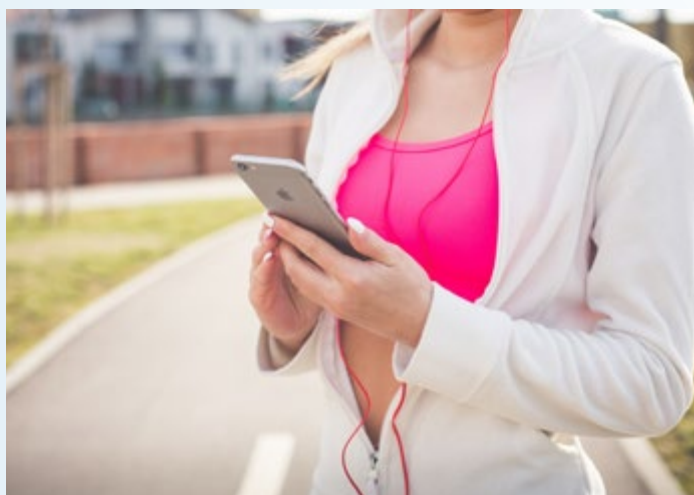
Mindfulness și autorefecție

Practica mindfulness te ajută să observi gândurile fără a te identifica complet cu ele. Jurnalizarea emoțională (scrierea gândurilor) poate aduce claritate și ușurare.

Dacă anxietatea, depresia sau epuizarea persistă, cere sprijinul unui psiholog sau psihoterapeut. Terapia cognitiv-comportamentală este eficientă în tratarea tulburărilor generate de stresul digital.

Așadar, sănătatea mintală în era digitală este una dintre cele mai mari provocări ale vremurilor noastre. Tehnologia ne oferă oportunități extraordinare de dezvoltare personală, conectare și informare, dar în același timp ne expune la un flux nesfârșit de stimuli care pot ne consuma resursele emoționale.

În fața acestui context, echilibrul nu se obține prin respingerea tehnologiei, ci prin folosirea ei conștientă, în mod intenționat și echilibrat. Cheia este să învățăm să ne gestionăm atenția, să stabilim limite clare, să protejăm momentele de liniște și să ne păstrăm relațiile autentice cu oamenii din jur. Este un proces continuu de adaptare și autorefecție, dar unul care ne poate reda starea de bine și sentimentul de control asupra propriei vieți. Dacă alegem să fim prezenți, să trăim cu discernământ și să nu lăsăm ecranele să ne dicteze emoțiile, putem transforma era digitală într-un spațiu de creștere personală și nu într-o sursă de anxietate. Adevărata libertate în era informațională vine din puterea de a alege când să fim conectați și când să ne acordăm timp pentru noi înșine.



Pentru a evita consecințele negative ale acestei realități digitale, este esențial să fim atenți la semnalele pe care ni le transmite corpul și mintea noastră



PE



PRODUCĂTORI

PANIFCOM, ESTE 100 DE ANI DE TRADIȚIE ÎN PANIFICAȚIE



REȚETĂ CURATĂ ESTE CEA MAI VIZIBILĂ INOVAȚIE A COMPANIEI și un exemplu de Clean Label pe piața pâinii ambalate din România

Povestea PANIFCOM începe în 1924, cu Petru Holicov și o moară mică în județul Iași. Din acele începuturi modeste s-a născut o tradiție de familie care a transmis din generație în generație respectul pentru pâine și pentru munca bine făcută. Astăzi, PANIFCOM este un ecosistem omogen, cu un model complet „de la bob la pâine”, cu patru ramuri de activitate: agricultură, morărit, zootehnie și panificație. Compania controlează întreg lanțul de producție al pâinii, de la cultivarea cerealelor, măcinare, până la coacerea și distribuția pâinii. Este un model care asigură calitatea constantă și o trasabilitate totală.



Tradiția de peste 100 de ani devine astfel nu doar o poveste frumoasă, ci un angajament. Pentru că pâinea bună cere timp, răbdare și ingrediente simple, PANIFCOM a implementat aceste principii, dând naștere la gama Rețetă Curată, unde produsele sunt făcute fără aditivi, doar cu făină de calitate, apă, sare și maia naturală.

„La PANIFCOM, tradiția se simte în gustul autentic al pâinii, dar și în felul în care alegem să derulăm afacerea: cu responsabilitate față de calitate, comunitate și generațiile viitoare. Faptul că în 2024 am sărbătorit 100 de ani de existență ne onorează și ne obligă să continuăm să facem lucrurile corect. Ne diferențiem prin Rețeta Curată, lanțul integrat

și implicarea în comunitate”, ne-a declarat dna. Cristina Potolincă, Director Executiv al fabricii de pâine.

Tradiția de peste 100 de ani devine astfel nu doar o poveste frumoasă, ci un angajament, din moment ce pâinea bună cere timp, răbdare și ingrediente simple





Portofoliul de produse cuprinde astăzi pâini feliate și ambalate, specialități cu semințe, sortimente integrale și gama semnătură Rețetă Curată



Linii de business și portofoliul de produse

PANIFCOM își desfășoară activitatea pe patru ramuri majore. În agricultură, compania lucrează aproximativ 4.000 de hectare, dintre care 1.000 sunt irigate, aplicând practici moderne de tip no-till și rotația culturilor. În domeniul morăritului, moara proprie produce făină atât pentru fabrica de panificație, cât și pentru parteneri locali. Segmentul zootehnic se remarcă prin una dintre cele mai moderne ferme de vaci din România, cu un nivel de productivitate comparabil cu standardele europene de top. Inima afacerii rămâne însă panificația, care a generat în 2024 o cifră de afaceri de 18,2 milioane de euro.

Portofoliul de produse cuprinde astăzi pâini feliate și ambalate, specialități cu semințe, sortimente integrale și gama semnătură Rețetă Curată – Mândria Butarului, 3 Boabe. Distribuția este asigurată prin 63 de rute zilnice, către peste 2.000 de magazine de proximitate și toate marile rețele comerciale din Moldova.

Produse fără aditivi, dospite lent

În domeniul panificației, rețeta succesului PANIFCOM reunește cinci „ingrediente” esențiale. În primul rând, rețeta curată: produse realizate fără aditivi, dospite lent cu maia naturală. Al doilea element este lanțul integrat, care asigură un control complet „de la bob la pâine” și garantează trasabilitatea.

„Succesul nostru este consolidat și prin certificările internaționale obținute – IFS Food, ISO 9001, ISO 22000 și ISO 14001. La acestea se adaugă inovația și tehnologia, cu linii complet automatizate, cuptoare moderne și ambalaje reciclabile. Iar, în final, poate cel mai important ingredient rămâne echipa – peste 245 de angajați dedicați, uniți de aceleași valori”, afirmă dna. Cristina Potolincă.



Rețetă Curată este cea mai vizibilă inovație a PANIFCOM și un exemplu de Clean Label pe piața pâinii ambalate din România. Produse precum Mândria Brutarului sau 3 Boabe sunt realizate doar din ingrediente naturale și dospite lent cu maia naturală. Prin colaborarea cu Dr. Mihaela Bilic, unul dintre cei mai respectați nutriționiști din România, compania a reușit să transmită mesajul corect consumatorilor: pâinea curată este sănătoasă, hrănitoare și sigură.

SMS Reitler este un nume de referință în industria echipamentelor pentru panificație, activând pe piață din 2003. Compania produce utilaje industriale specializate, cu accent pe silozuri de făină și rezervoare de maia lichidă, destinate brutăriilor care pun calitatea pe primul loc. Toate produsele sunt realizate exclusiv din materiale de înaltă calitate, conforme cu cele mai stricte standarde din industria alimentară.

Cu o prezență solidă în România, Moldova, Ungaria și Slovacia, SMS Reitler a echipat cu succes peste 120 de brutării, contribuind la eficientizarea proceselor și la obținerea unui produs final constant și sigur. Prin experiență, inovație și parteneriate pe termen lung, compania rămâne un sprijin de încredere pentru profesioniștii din domeniul panificației.

**SMS****Reitler****Date de contact:****Alexandru Reitler****Tel/Whatsapp: 0744520219**



Sustenabilitatea și implicarea în societate, doi piloni importanți

Campaniile comune derulate de-a lungul timpului au educat publicul și au consolidat poziția PANIFCOM în acest segment. Însă succesul companiei s-a datorat și accentului pus pe sustenabilitate, pe implicarea în comunitate și pe resursa umană. Pentru companie, sustenabilitatea nu este doar o strategie, ci o practică zilnică, integrată în toate ramurile de activitate. În agricultură, aceasta se reflectă prin aplicarea tehnologiei no-till, reducerea cu 33% a utilizării pesticidelor, rotația culturilor și folosirea fertilizării naturale provenite din propria fermă.

În zootehnie, productivitatea ridicată este rezultatul grijii pentru bunăstarea animalelor, al valorificării deșeurilor ca fertilizant și al utilizării geneticii de top. Morăritul și panificația sunt la rândul lor susținute de investiții verzi, cu peste 1.900 de panouri fotovoltaice montate pe fabrică și moară, ambalaje reciclabile și procese optimizate energetic.

„Dincolo de operațiunile interne, ne implicăm activ în comunitate prin proiecte de responsabilitate socială, educație și sport. Astfel, sustenabilitatea nu este doar un obiectiv, ci parte integrantă din identitatea și brandul PANIFCOM”, afirmă Directorul Executiv al fabricii de pâine.

Compania este partener de peste un deceniu al organizației Salvați Copiii – filiala Iași, oferind sprijin constant copiilor din medii vulnerabile. De-a lungul timpului, a mai sprijinit clubul de fotbal Politehnica Iași, organizația Cercetașii României, precum și numeroase proiecte educaționale și culturale. De asemenea, a lansat inițiative precum cartea de bucate „Rețete curate de la oameni curați”, prin care a pus în valoare tradițiile culinare ale comunității.

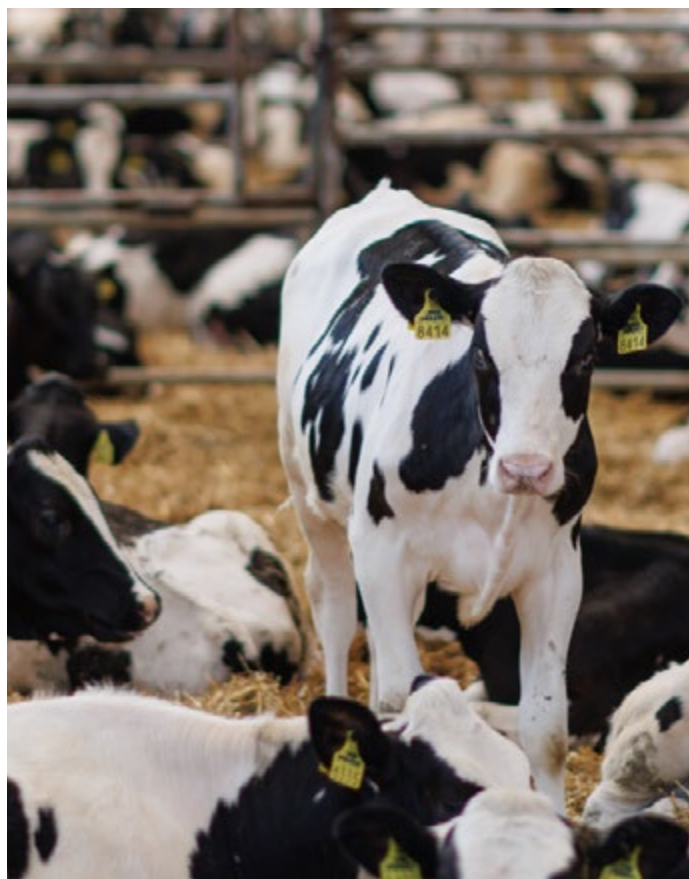
Sustenabilitatea nu este doar o strategie, ci o practică zilnică, integrată în toate ramurile de activitate

Un business complet integrat

Povestea PANIFCOM înseamnă 101 ani de tradiție, cu rădăcini adânci, grâu crescut cu grijă și „pâine vie”, dar și statutul de unul dintre principalii producători de panificație din regiunea Moldovei.

PANIFCOM dispune astăzi de o echipă de angajați profesioniști și oferă oportunități variate – de la agricultură și zootehnie, până la morărit, panificație, logistică, vânzări și marketing. În 2024, compania a înregistrat o cifră de afaceri de 33 de milioane de euro, dintre care 18,2 milioane provenite din panificație – segmentul central al businessului.

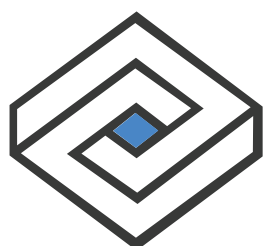
Compania operează un business complet integrat – agricultură, moară, brutărie și distribuție – care asigură controlul pe întreg



Noi suntem Izocon Edil, companie din Iași activă din 2011, specializată în lucrări de hidroizolații pentru acoperișuri și terase. Oferim soluții moderne și durabile, adaptate atât proiectelor rezidențiale, cât și celor comerciale.

Realizăm hidroizolații cu membrane bituminoase, PVC, TPO sau EPDM, dar și lucrări de montaj pentru șindrilă bituminoasă, utilizând materiale de calitate și tehnologii actuale. Echipa noastră tânără și bine pregătită asigură execuții rapide, corecte și eficiente.

Ne mândrim cu seriozitatea, promptitudinea și colaborarea strânsă cu specialiști din domeniu, iar obiectivul nostru este să oferim clienților siguranță și protecție de durată prin fiecare proiect pe care îl realizăm.



IZOCON
roofing & waterproofing experts

Specialiști în hidroizolații

Protejăm clădirile cu soluții durabile care rezistă testului timpului

 0746. 912. 929

office@izoconedil.ro | izoconedil.ro



lanțul de valoare și o acoperire solidă în toată regiunea Moldovei. Cu branduri proprii puternice și o echipă profesionistă, PANIFCOM livrează zilnic peste 100.000 de pâini, sprijinită de o flotă logistică proprie. În 2024, brutăria a generat singură venituri de 18,2 milioane de euro, confirmând reputația impecabilă și capacitatea industrială a brandului.

„Pentru 2025, ne propunem o creștere de aproximativ 10%, mizând pe lansarea de noi produse și pe extinderea prezenței în alte regiuni. În plus, ne bazăm pe trendul ascendent al consumului de produse naturale și transparente, care reflectă direcția strategică a brandului”, mai spune Directorul Executiv al fabricii de pâine.

*Povestea PANIFCOM
înseamnă 101 ani de
tradiție, cu rădăcini adânci,
grâu crescut cu grijă și
„pâine vie”*

PANIFCOM vizează extindere regională și națională

Direcțiile de dezvoltare viitoare ale PANIFCOM vizează o extindere regională și națională, cu posibilitatea lansării unor proiecte-pilot de export. În paralel, compania pregătește noi produse sănătoase și are în vedere valorificarea suplimentară a celorlalte ramuri de activitate.

O atenție specială este acordată investițiilor în sustenabilitate și digitalizare – de la instalarea unor panouri solare suplimentare și implementarea agriculturii de precizie, până la integrarea soluțiilor IoT și AI în fabrică. În același timp, compania va continua campaniile educaționale, promovând mesajul „Citește eticheta. Fără secrete. E scris pe etichete”.



PANIFCOM vizează o extindere regională și națională, cu posibilitatea lansării unor proiecte-pilot de export

„Privind spre viitor, ne bazăm pe un brand solid, o echipă puternică și o strategie care îmbină tradiția cu sustenabilitatea. Pâinea cu gust de altădată și garanția transparenței rămân reperele care ne vor ghida și în următorii 100 de ani. Mai mult decât o fabrică de pâine, PANIFCOM este o marcă cu o istorie de un secol și, în același timp, cu inovații de secol XXI”, conchide dna. Cristina Potolincă, Director Executiv al fabricii de pâine.

RONDA

d i s t r i b u t i o n

Lansați în 2023, suntem un nume nou în piața locală și regională de distribuție a materiilor prime profesionale din industria alimentară, însă în spatele acestui business sunt oameni cu foarte multă experiență în domeniu, gata să ofere servicii și produse de calitate, având capacitatea de a satisface toate cerințele și nevoile ce țin de zona de Bakery și HoReCa.

Suntem localizați în Iași și livram în toate județele limitrofe.

Vă așteptăm să ne cunoaștem!

Contact

Adresa: Alea Agricultorilor nr. 2,
Comuna Lețcani, Hala C1,
Iasi, Romania, 707280
Tel.: 0754 093 753

ALĂTURI
TEHNO



AGRICULTURĂ

AGRICROPS, DE FERMIERI CU EXPERTIZĂ, OLOGIE ȘI SOLUȚII PRACTICE



COMPANIA RĂSPUNDE NEVOILOR FERMIERILOR PRIN SERVICII INTEGRATE: produse de calitate, consultanță agronomică aplicată, monitorizare în timp real și training

AGRICROPS a luat naștere în 2013, din inițiativa a trei colegi de facultate care împărtășeau aceeași pasiune pentru agricultură și dorința de a aduce o abordare diferită în relația cu fermierii. Viziunea inițială nu a fost doar de a furniza produse agricole, ci de a oferi soluții integrate, care combină know-how-ul agronomic, tehnologia și consultanța aplicată în teren, pentru a sprijini fermierii în fiecare etapă a producției.



După mai bine de un deceniu, această viziune s-a transformat într-o realitate concretă. AGRICROPS a evoluat de la o echipă mică de absolvenți de facultate la o companie matură, recunoscută pentru profesionalism, inovație și implicare directă în fermele fermierilor. Compania am devenit un partener de încredere, oferind tehnologii moderne, cum sunt dronele agricole și stațiile meteo inteligente, precum și soluții de sustenabilitate, cum este sechestrarea carbonului, care ajută fermierii să-și crească productivitatea și eficiența.





Cosmin Pilat,
Director de Vânzări AGRICROPS

„Această transformare a fost posibilă datorită unei filosofii simple: investiția în oameni și în relații pe termen lung. Echipa AGRICROPS a crescut odată cu fermierii, iar succesul companiei reflectă, de fapt, succesul partenerilor săi din câmp. În prezent, demonstrăm că viziunea inițială – de a aduce plus valoare agriculturii din regiune – nu doar s-a confirmat, ci a devenit platforma pentru noi direcții de dezvoltare, inclusiv digitalizare, agricultură de precizie și practici sustenabile”, ne-a declarat dl. Cosmin Pilat, Director de Vânzări AGRICROPS.

AGRICROPS a evoluat de la o echipă mică de absolvenți de facultate la o companie matură, recunoscută pentru profesionalism, inovație și implicare directă în fermele fermierilor



Produse și servicii adaptate pentru nevoile fermierilor

Pentru că fermierii caută soluții complete și practice, care să le permită să fie mai eficienți și să minimizeze riscurile din exploatațiile lor, cele mai solicitate produse includ inputurile clasice – semințe, îngrășăminte și produse pentru protecția plantelor – însă cererea este tot mai mare pentru soluții de agricultură de precizie și tehnologii moderne, care optimizează resursele și cresc productivitatea.

În ceea ce privește serviciul de consultanță, fermierii solicită în special planuri tehnologice personalizate, adaptate la specificul fiecărei ferme, uneori a fiecărei sole din fermă; monitorizare digitală a culturilor, prin drone și stații meteo inteligente, pentru decizii rapide și precise și, nu în ultimul rând, direcții de sustenabilitate, inclusiv tipuri de lucrări ale solului, rotația culturilor, folosirea culturilor de acoperire și proiecte de sechestrare a carbonului.

„AGRICROPS răspunde acestor nevoi printr-un pachet integrat de servicii: oferim



produse de calitate, consultanță agronomică aplicată, monitorizare în timp real și training. Fermierii nu primesc doar inputuri, ci un parteneriat complet, bazat pe experiență și know-how, care le permite să-și maximizeze performanța”, este de părere Directorul de Vânzări.

Cele mai solicitate produse includ inputurile clasice – semințe, îngrășăminte și produse pentru protecția plantelor

FUNDAMENTUM 700 WG

tribenuron metil 400g/kg + metsulfuron-metil 135 g/kg
+ florasulam 165 g/kg

Erbicid selectiv cu acțiune sistemică,
pentru combaterea în vegetație a buruienilor
din culturile de cereale păioase

**BAZA SOLIDĂ
A UNEI CULTURI CEREALE PĂIOASE
PROFITABILE**



O abordare diferită în piață

În ceea ce privește poziționarea AGRICROPS în piață, reprezentantul companiei consideră că avantajul competitiv al companiei nu se rezumă doar la portofoliul de produse, ci și la modul în care interacționează cu fermierii. Astfel, AGRICROPS se diferențiază de alte companii similare prin trei piloni principali:

Prin orientarea spre sustenabilitate a companiei, care promovează agricultura durabilă prin proiecte de sechestrare a carbonului, AGRICROPS contribuie la protejarea solului și a mediului

În primul rând, compania oferă consultanță aplicată și personalizată – nu doar produse, ci construiește împreună cu fermierii planuri tehnologice complete și îi sprijină pe tot parcursul campaniei agricole. Această implicare directă creează relații de încredere pe termen lung.

În al doilea rând, AGRICROPS implementează soluții moderne, precum dronele agricole și stațiile meteo inteligente, care aduc date concrete pentru decizii rapide și eficiente.

Nu în ultimul rând, orientarea spre sustenabilitate a companiei, care promovează agricultura durabilă prin proiecte de sechestrare a carbonului, contribuind astfel la protejarea solului și a mediului.

„Mai mult, faptul că AGRICROPS a crescut organic, pornind de la trei colegi de facultate apropiați de realitățile din teren, ne conferă flexibilitate și conexiune directă cu fermierii, un element adesea absent la jucătorii mari. Avantajul nostru constă în combinația dintre profesionalism, tehnologie și relație umană, elemente care se traduc în rezultate măsurabile și parteneriate solide”, adaugă dl. Pilat.

Echipa AGRICROPS, formată din ingineri agronomi, este un element esențial al avantajului competitiv al companiei. Această specializare asigură expertiză tehnică de nivel înalt, permițându-i să ofere recomandări fundamentate științific și adaptate la condițiile locale.

De asemenea, cunoștințele agronomice permit companiei să dezvolte planuri tehnologice personalizate și să ajusteze soluțiile în funcție de tipul de sol, cultură, rotație și resursele disponibile. În plus, monitorizarea directă a culturilor și suportul permanent creează parteneriate bazate pe încredere, unde fermierii știu că primesc mai mult decât produse: primesc know-how aplicat și asistență reală în câmp.

Prin expertiza și implicarea directă, AGRICROPS transformă consultanța agromonică în rezultate concrete pentru fermieri, consolidând relații durabile și orientate spre performanță.





La Secuieni, AGRICROPS deține o fermă proprie cu câmpuri experimentale, unde se testează hibrizi, tehnologii și soluții pentru protecția plantelor

O infrastructură ce îmbină eficiența logistică cu testarea tehnologiilor în teren

Infrastructura AGRICROPS este construită strategic pentru a combina eficiența logistică cu testarea tehnologiilor în teren. Depozitul de la Popricani este situat într-o zonă cheie pentru distribuția produselor, ceea ce permite companiei să asigure livrări rapide și eficiente către fermierii din nord-estul țării. Acesta optimizează fluxurile logistice și reduce timpii de reacție, oferind un avantaj competitiv concret.

La Secuieni, AGRICROPS deține o fermă proprie cu câmpuri experimentale, unde se testează hibrizi, tehnologii și soluții pentru protecția plantelor. Aici, consultanța AGRICROPS devine practică: fermierii pot vedea direct rezultatele recomandărilor făcute și pot participa la demonstrații aplicate. Astfel, combinația dintre depozitul strategic Popricani și ferma experimentală Secuieni permite AGRICROPS să ofere un serviciu complet: rapiditate în livrare, suport tehnic și know-how aplicat, consolidând poziția de partener integrat pentru fermieri.



Compania se implică în proiecte care sprijină educația agricolă, dezvoltarea comunităților locale și practici sustenabile

Digitalizare și sustenabilitate, viziunea pentru viitor

Viziunea AGRICROPS se bazează pe două direcții strategice: digitalizare și sustenabilitate. Digitalizarea permite fermierilor să ia decizii rapide și precise, prin instrumente precum drone, stații meteo inteligente și software de monitorizare a culturilor. Aceasta optimizează resursele și crește eficiența producției.

Sustenabilitatea este la fel de importantă. AGRICROPS este partener al eAgronom în România, companie estoniană specializată în gestionarea obținerii creditelor de carbon, oferind fermierilor acces la programe care transformă practicile durabile în beneficii economice concrete.

„Prin lucrări conservative ale solului, utilizarea culturilor de acoperire și proiectele de sechestrare a carbonului, susținem fermierii să crească productivitatea fără a compromite mediul și a primi și bani pentru aceste practici. Rolul nostru este, așadar, să facilităm această tranziție și să fim alături de fermieri în transformarea provocărilor în oportunități”, explică Directorul de Vânzări.

Implicarea în comunitate

În ceea ce privește relația cu comunitatea, responsabilitatea socială este parte integrantă a activității Agricrops. Compania se implică în proiecte care sprijină educația agricolă, dezvoltarea comunităților locale și practici sustenabile.

Un exemplu concret este participarea la workshop-uri de la Universitatea de Științele Vieții, Ion Ionescu de la Brad, Iași, unde AGRICROPS a susținut sesiuni practice pentru studenți, oferindu-le oportunitatea de a vedea tehnologiile moderne aplicate în ferme reale. În paralel, organizează câmpuri demonstrative pentru parteneri și susține inițiative locale, de la construcția de biserici până la concursuri sportive și alte activități educative și culturale.

„Prin parteneriatul cu eAgronom, încurajăm adoptarea practicilor agricole responsabile, care aduc beneficii atât mediului, cât și comunităților. CSR-ul la AGRICROPS nu este doar un capitol formal, ci o strategie concretă de implicare și transfer de cunoștințe, care sprijină dezvoltarea oamenilor și a comunităților din jurul nostru”, detaliază reprezentantul companiei.





Investiții strategice

Deși 2024 a fost un an agricol dificil, AGRICROPS a realizat investiții strategice, cum ar fi achiziția fermei vegetale de la Secuieni, cu câmpuri experimentale pentru testarea tehnologiilor.

Compania s-a concentrat, de asemenea, pe digitalizare, care să ajute la optimizarea proceselor interne și la comunicarea cu fermierii, precum și pe investiții în utilaje agricole moderne, pentru creșterea eficienței și a randamentelor.

Planul investițional pentru perioada următoare se concentrează pe consolidarea echipei, extinderea soluțiilor digitale și modernizarea infrastructurii logistice și tehnice, astfel încât AGRICROPS să ofere fermierilor soluții integrate, eficiente și performante.

Planul investițional pentru perioada următoare se concentrează pe consolidarea echipei, extinderea soluțiilor digitale și modernizarea infrastructurii logistice și tehnice

Rezultate și perspective financiare

Din perspectivă financiară, AGRICROPS a înregistrat o creștere constantă a cifrei de afaceri, datorită extinderii portofoliului de produse, serviciilor de consultanță și investițiilor în digitalizare și infrastructură. Rezultatele reflectă nu doar volumul vânzărilor, ci și calitatea parteneriatelor cu fermierii și eficiența operațională.

Pentru anul în curs, previziunile sunt optimiste, sprijinite de extinderea capacității logistice și a echipei de vânzări, precum și de consolidarea relațiilor cu fermierii prin proiecte sustenabile, inclusiv parteneriatul cu eAgronom. Managementul companiei se așteaptă la o creștere stabilă și sustenabilă, care combină performanța economică cu valoarea adăugată pentru fermieri.

„Suntem un partener de încredere pentru fermieri și oferim mai mult decât produse: aducem know-how, tehnologie și soluții

Managementul companiei se așteaptă la o creștere stabilă și sustenabilă, care combină performanța economică cu valoarea adăugată pentru fermieri

integrate. Rolul nostru în piață este să facilităm performanța și sustenabilitatea prin digitalizare, consultanță agronomică și proiecte inovatoare, inclusiv parteneriatul cu eAgronom pentru credite de carbon. Mesajul nostru către fermieri și parteneri este clar: suntem alături de voi, cu expertiză, tehnologie și soluții practice, pentru a transforma provocările agriculturii în oportunități reale de creștere și eficiență”, încheie dl. Cosmin Pilat, Director de Vânzări AGRICROPS.





AUTOMOTIVE

INV



AUTONOVA
VESTEȘTE ÎN AUTOMATIZARE
ȘI ROBOTIZARE

ASTĂZI, COMPANIA CONTINUĂ SĂ OFERE SOLUȚII VIABILE ȘI STABILE, confirmându-și poziția de partener de încredere pe termen lung

Cu o experiență de peste șase decenii, AUTONOVA s-a impus ca un jucător de referință în industria auto și non-auto, fiind o companie privată cu capital 100% românesc. De la proiectarea și fabricarea de ansamble și sub-ansamble, până la echipamente hidraulice de frânare pentru autovehicule, AUTONOVA și-a construit reputația prin inovație, adaptabilitate și parteneriate solide. Astăzi, compania continuă să ofere soluții viabile și stabile, confirmându-și poziția de partener de încredere pe termen lung.



AUTONOVA își diversifică constant portofoliul

AUTONOVA deține o expertiză solidă în fabricarea echipamentelor hidraulice de frânare, a componentelor de siguranță care sunt vitale și segmentului de vehicule electrice. Compania își diversifică constant portofoliul, adăugând produse din zona prelucrărilor de înaltă performanță, a sudurilor și componentelor ștanțate, realizate prin procese automatizate și robotizate, susținute de integrarea noilor tehnologii emergente.





Ioan Haiduc,
Director General AUTONOVA
Ciprian-Dan Costea,
vicepreședinte al Consiliului de Administrație
AUTONOVA

În ultimii ani, compania a făcut investiții semnificative în automatizare și robotizare. Pentru AUTONOVA, automatizarea și robotizarea proceselor de producție a fost vitală pentru menținerea pe termen lung a competitivității într-un mediu concurențial internațional extrem de dinamic. Prin urmare, AUTONOVA acordă o importanță deosebită automatizării și robotizării activităților de producție și implementării celor mai noi tehnologii, ceea ce a condus invariabil la o evoluție ascendentă a activității de producție și o îmbunătățire a calității produselor livrate.

„Ne concentrăm pe procesul de automatizare integrală a zonei de prelucrare pe unele linii de centre cu comandă numerică destinate unor proiecte în sectorul auto. Dorim ca segmentul prelucrărilor să fie înzestrat cu inteligență artificială, astfel încât să avem capacitatea de a îmbunătăți fluxurile și procesele de producție în această arie de activitate pe care o desfășurăm”, ne-a declarat Ing. Ioan Haiduc, Director General AUTONOVA.

AUTONOVA și-a construit reputația prin inovație, adaptabilitate și parteneriate solide, însă continuă să ofere soluții viabile și stabile

AUTONOVA se pregătește pentru extinderea pe piața vehiculelor electrice

Pentru ca totul să funcționeze perfect, se estimează că va fi necesar un orizont de timp de circa doi ani, deoarece este nevoie ca prin utilizarea unor algoritmi specifici și învățare automată să fie automatizate sarcini complexe. În plus, va fi necesar ca noile aplicații să fie înzestrate cu capacitatea de a recunoaște diverse modele, de a face predicții și de a veni cu scenarii alternative, care să fie validate de către inginerii din domeniul producției și din departamentul tehnic, în urma testării în condiții reale a acestora.

În momentul de față, produsele companiei intră deja în componența cutiilor de viteze pentru autoturisme hibride și electrice. Însă AUTONOVA se pregătește pentru extinderea pe piața vehiculelor electrice. Acest segment de afaceri este în mod direct legat de evoluțiile pe care industria auto le manifestă în ansamblul său, componente produse de AUTONOVA fiind și continuând să fie esențiale în cadrul vehiculelor electrice și hibride.

„Prin istoria, tradiția și experiența noastră, prin investiții, determinare și inovație, suntem deja adaptați cerințelor noilor realități din domeniul industriei auto”, precizează dr. Ciprian-Dan Costea, vicepreședinte al Consiliului de Administrație AUTONOVA.

Produsele companiei intră deja în componența cutiilor de viteze pentru autoturisme hibride și electrice





AUTONOVA, unul dintre brandurile de referință ale industriei românești

Strategia AUTONOVA urmărește diversificarea echilibrată a afacerii și a portofoliului de produse, alături de un mix între activitățile de producție de serie în domeniul industriei auto și non-auto. În mod specific, în perioada următoare, se urmărește extinderea gamei de utilaje, astfel încât AUTONOVA să poată produce și livra componente într-o paletă dimensională mai diversă decât cea actuală.

AUTONOVA este astăzi unul dintre brandurile de referință ale industriei românești, iar autenticitatea și recunoașterea sa din partea stakeholderilor și a mediului economic internațional consolidează poziția companiei și îi oferă avantaje semnificative în relațiile cu partenerii, clienții sau furnizorii – mulți dintre aceștia fiind companii multinaționale. Creșterea valorii brandului AUTONOVA și beneficiile asociate acestui statut se bazează pe colaborări constante cu mediul academic și cu think-tank-uri internaționale, precum parteneriatul cu Horasis.

În acest fel, AUTONOVA beneficiază de o identitate puternică, bazată pe interacțiuni internaționale autentice și pe experiențe pozitive pentru partenerii săi, care generează încredere și un respect suplimentar pentru ceea ce AUTONOVA reprezintă.

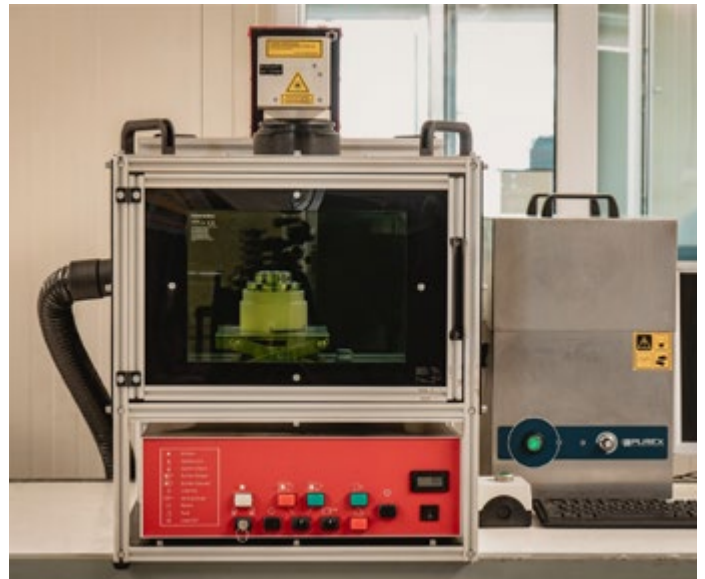
„Cultura noastră organizațională și guvernanta corporativă pe care o promovăm, includ astfel de interacțiuni și colaborări strategice care ne ajută în urmărirea viziunii și realizarea misiunii AUTONOVA”, mai spun dl. Haiduc.

În perioada următoare, se urmărește extinderea gamei de utilaje, astfel încât AUTONOVA să poată produce și livra componente într-o paletă dimensională mai diversă decât cea actuală

Sustenabilitatea în cadrul AUTONOVA

AUTONOVA integrează obiectivele de sustenabilitate în guvernanta corporativă, prin includerea acestora în sistemele de management al riscurilor și de control intern. Acest proces presupune evaluarea și măsurarea impactului activităților companiei pe trei piloni esențiali – mediu, social și guvernanta (ESG) – corelat cu obiectivul permanent al creșterii eficienței economice.

Implementarea panourilor fotovoltaice și măsurile de reducere a emisiilor de carbon au adus pe termen mediu o îmbunătățire a poziției și performanței financiare a companiei, aspect susținut și prin indicatorii de sustenabilitate specifici. Ca parte activă a unor lanțuri de aprovizionare complexe, interne și internaționale, în amonte și în aval, AUTONOVA are o obligație suplimentară în domeniul sustenabilității, astfel încât scorul de sustenabilitate al acestor circuite economice - ca indice compozit - să fie îmbunătățit pe o bază permanentă.



Implementarea panourilor fotovoltaice și măsurile de reducere a emisiilor de carbon au adus pe termen mediu o îmbunătățire a poziției și performanței financiare a companiei

MACHINE AS A SERVICE

A Smarter Way to Automate

Key Benefits for Our Clients

- ◆ Maintenance included
- ◆ Flexible rental periods
- ◆ OPEX instead of CAPEX
- ◆ Lower financial risk
- ◆ Access to the latest technology
- ◆ Fast ROI





Angajamentul pentru calitate, o constantă a activității

În momentul de față, AUTONOVA este certificată conform celor mai importante standarde internaționale. Angajamentul pentru calitate este permanent și reprezintă o constantă a activității.

„Suntem re-certificați pe următoarele standarde: 16949:2016 – singurul standard recunoscut la nivel global pentru managementul calității care se aplică organizațiilor active în lanțul de aprovizionare în sectorul automotive; 8000:2014 - responsabilitate socială corporativă; 9001:2015 – sistemul de management al calității, 14001:2015 – sistem de management al mediului, 45001:2018 - sistemul de management al sănătății și securității în muncă”, menționează dr. Ciprian-Dan Costea, vicepreședinte al Consiliului de Administrație.

Conformitatea cu cele mai bune practici în domeniu este dovedită prin certificările deținute de AUTONOVA, acestea reprezentând fundamentul care oferă o certitudine partenerilor asupra eficienței proceselor.

Astfel, chiar și în contextul economic dificil din ultimii ani, compania a rămas stabilă și profitabilă. Principiile de guvernare corporativă sunt dezvoltate pe baza unor modele internaționale de succes, al celor mai bune practici în domeniul său de activitate. Compania pune un accent deosebit pe monitorizarea pe o bază permanentă a tuturor indicatorilor, urmărind în același timp și rezultatele financiare particulare a fiecărei linii individuale de afaceri, cum ar fi auto și non-auto, fiecare client în parte, administrarea Parcului Industrial AUTONOVA.

Totodată, în vederea consolidării rezilienței, în activitatea de zi cu zi societatea utilizează câteva obiective consacrate precum SMART, modelul PESTEL, modelul Boston Consulting Group.

Certificările deținute de AUTONOVA reprezintă fundamentul care oferă o certitudine asupra eficienței proceselor

Fluctuația personalului, la un nivel redus

În ceea ce privește resursa umană, AUTONOVA reușește să își fidelizeze angajații și să îi atragă spre noile tehnologii, fiind foarte preocupată de proprii angajați, ceea ce se reflectă și în nivelul de fluctuație al personalului. O parte din personalul care generează fluctuație manifestă o reticență la schimbare, inclusiv la cea conectată automatizării și robotizării. Cu toate acestea, ceea ce rămâne constant este angajamentul companiei de a asigura cursuri de pregătire pe diferite segmente de activitate și dorința de a susține participarea acestora la seminarii, webinarii și la sesiuni de pregătire profesională.

De fiecare dată când se implementează sisteme noi automatizate sau aplicații robotizate, odată cu punerea acestora în funcțiune, se realizează și instructajul specific persoanelor care vor monitoriza respectivele utilaje sau roboți. Trebuie menționat și faptul că inginerii AUTONOVA au reușit să dezvolte in-house și să implementeze în cursul anului

Inginerii AUTONOVA au reușit să dezvolte in-house și să implementeze în cursul anului 2025 câteva soluții de automatizare în segmentul liniilor de ștanțare

2025 câteva soluții de automatizare în segmentul liniilor de ștanțare, soluții care aduc reale câștiguri de productivitate companiei.

„Libertatea pe care o oferim angajaților, inclusiv aceea de a propune idei bazate pe tehnologii noi și sprijinul pe care îl acordăm pregătirii profesionale, au făcut posibil ca astfel de exemple de succes să treacă de stadiul de proiect și să devină realitate. Alături de libertatea pe care o acordăm și o susținem, premiarea acordată pentru astfel de propuneri inovative și susținerea necondiționată a dezvoltării profesionale sunt câțiva vectori cheie de fidelizare a angajaților noștri”, afirmă Directorul General.





Misiunea AUTONOVA

Pentru următorii cinci ani, misiunea AUTONOVA ar fi aceea de a oferi industriei automotive, dar și altor ramuri industriale, o gamă extinsă de produse de cea mai bună calitate, prin cultivarea activă a inovației și a excelenței în domeniu.

Prin construcția unui ansamblu de relații dintre conducerea executivă, administrativă, acționarul majoritar și acționarii minoritari și alți stakeholderi, AUTONOVA și-a definit un

set precis de obiective și mijloace de atingere a acestora, urmărind în același timp indicatorii de monitorizare a performanțelor așteptate și urmărite. În plus, prin acțiunile concrete pe care le desfășoară, AUTONOVA urmărește stabilirea concretă a pașilor necesari pentru extinderea gamei de produse realizate și crearea unei arhitecturi de investiții care să susțină demersurile sale, cu accent pe automatizare, robotizare și utilizarea noilor tehnologii.

„AUTONOVA este și rămâne așadar o companie care oferă un răspuns corporativ la aceste aspecte, prin colaborările cu clienții internaționali, prin transfer de best practices în domeniul afacerilor și al cercetărilor, prin colaborarea cu mediul academic și prin încurajarea tuturor stakeholderilor de a se implica. Mai mult, la nivel de guvernare corporativă, am dezvoltat un model de business excelențe, cu obiective și etape clare care trebuie parcurse, dar și indicatori specifici pe fiecare segment de activitate”, a declarat, în încheiere, dr. Ciprian-Dan Costea, vicepreședinte al Consiliului de Administrație.

AUTONOVA urmărește stabilirea concretă a pașilor necesari pentru extinderea gamei de produse realizate și crearea unei arhitecturi de investiții care să susțină demersurile sale



IMPOZITUL PE DI ÎN

FINANȚE

VIDENDE DIN ROMÂNIA N COMPARAȚIE CU ALTE ȚĂRI



IMPOZITUL PE DIVIDENDE ESTE CRUCIAL ÎN EVALUAREA ATRACȚIVITĂȚII UNEI PIEȚE DE CAPITAL și joacă un rol esențial în modul în care investitorii percep atractivitatea p

Impozitul pe dividende reprezintă o componentă esențială a sistemului fiscal al fiecărei țări, influențând atât comportamentul investitorilor, cât și atractivitatea pieței de capital. În România, acest impozit a fost supus unor modificări semnificative în ultima perioadă, oferind o perspectivă valoroasă asupra competitivității fiscale a țării.

E UN FACTOR ACTIVITĂȚII

n care
ieței de capital





Contextul fiscal din România

Începând cu 1 ianuarie 2025, România a majorat impozitul pe dividende de la 8% la 10%. Această schimbare a fost parte a unui pachet fiscal mai larg, care include și alte măsuri, precum creșterea TVA-ului și impozitarea unor sectoare economice specifice. Este important de menționat că această modificare a fost aplicată doar pentru dividendele distribuite începând cu 2025.

Începând cu 1 ianuarie 2026, impozitul pe dividende va crește la 16%. Această majorare a ratei impozitului reflectă o schimbare semnificativă în politica fiscală a României și poate avea implicații importante asupra comportamentului investitorilor și asupra competitivității pieței de capital românești.

Începând cu 1 ianuarie 2026, impozitul pe dividende va crește la 16%.

Scurt istoric al impozitului pe dividende în România

Impozitul pe dividende în România a trecut prin mai multe etape importante în ultimele decenii, reflectând evoluția generală a politicii fiscale și a economiei de piață. După 1989, România a introdus treptat legislația necesară pentru funcționarea unei economii de piață. Primele reglementări privind impozitarea dividendelor au apărut la începutul anilor '90, cu cote relativ ridicate, într-un context în care statul căuta să-și asigure venituri stabile.



O schimbare majoră a avut loc în 2005, odată cu introducerea cotei unice de 16% pentru impozitul pe venit și profit. Impozitul pe dividende a fost aliniat la această cotă unică, ceea ce a adus simplitate și predictibilitate pentru investitori.

Începând cu 1 ianuarie 2016, impozitul pe dividende a fost redus de la 16% la 5%, unul dintre cele mai mici din Uniunea Europeană la acel moment. Măsura a avut scopul de a stimula investițiile și de a face piața de capital din România mai atractivă.

Din 2023, impozitul pe dividende a fost majorat la 8%, ca parte a pachetului de reforme fiscale menite să crească veniturile la bugetul de stat.

Ulterior, de la 1 ianuarie 2025, rata a urcat la 10%, urmând trendul de creștere al impozitării pentru a acoperi deficitul bugetar și a respecta angajamentele față de UE.

În acest moment este deja stabilit că din 2026 impozitul pe dividende va fi din nou de 16%, ceea ce marchează practic revenirea la nivelul cotei unice din perioada 2005–2015.



Începând cu 1 ianuarie 2016, impozitul pe dividende a fost redus de la 16% la 5%



În țări precum Malta și Cipru, ratele impozitului pe dividende sunt mult mai scăzute, ceea ce le face atractive pentru investitori



În Regatul Unit, sistemul de impozitare a dividendelor include o alocație anuală de 500 lire sterline, sub care dividendele nu sunt impozitate



Impozitul pe dividende în alte țări

În Uniunea Europeană, ratele impozitului pe dividende variază considerabil. De exemplu, în Germania, impozitul pe dividende este de 26,375%, incluzând un supliment de solidaritate de 5,5%. În schimb, în țări precum Malta și Cipru, ratele impozitului pe dividende sunt mult mai scăzute, ceea ce le face atractive pentru investitori.

În Statele Unite, impozitarea dividendelor depinde de tipul acestora. Dividendele calificate beneficiază de rate de impozitare mai mici, variind între 0% și 20%, în funcție de nivelul venitului. Această structură favorabilă poate face piața americană mai atractivă pentru investitori, în special pentru cei cu venituri mari.

În Regatul Unit, sistemul de impozitare a dividendelor include o alocație anuală de 500 lire sterline, sub care dividendele nu sunt impozitate. Peste această sumă, ratele de impozitare variază între 8,75% și 39,35%, în funcție de nivelul venitului. Această structură poate avantaja investitorii cu venituri mai mici, dar poate deveni mai costisitoare pentru cei cu venituri mari.

Implicații pentru investitori

Modificările recente ale impozitului pe dividende în România pot influența comportamentul investitorilor în mai multe moduri. Investitorii pot compara ratele de impozitare a dividendelor în diferite țări pentru a evalua în care jurisdicție obțin cel mai mare randament net.

Cunoașterea ratelor de impozitare ajută investitorii să își planifice strategiile fiscale, inclusiv alegerea conturilor de investiții și a instrumentelor financiare care oferă avantaje fiscale.

În plus, în acest context, investitorii pot decide să își diversifice portofoliile în funcție de regimurile fiscale favorabile ale diferitelor țări, maximizând astfel randamentele nete.

Impozitul pe dividende este un factor crucial în evaluarea atractivității unei piețe de capital. și joacă un rol esențial în modul în care investitorii percep atractivitatea pieței de capital. În România, modificările recente ale ratei de impozitare, de la 10% în 2025 la 16% începând cu 2026, reflectă o ajustare semnificativă a politicii fiscale, cu impact direct asupra randamentelor nete ale investitorilor.



Modificările recente ale impozitului pe dividende în România pot influența comportamentul investitorilor



FLEXIBILITATE ȘI PRO DE ECHIPAMENT



UTILAJE

RET UTILAJE, PROFESIONALISM ÎN VÂNZAREA DE TERASIERE ȘI DE RIDICAT



COMPANIA ARE PARTENERIATE ȘI CAMPANII SPECIFICE cu majoritatea furnizorilor de servicii financiare, oferind clienților opțiuni variate de achiziție

RET Utilaje activează pe piața românească încă din 1994. Compania și-a început activitatea prin importul de unelte electrice din Germania și prin dezvoltarea de parteneriate în zona de mică mecanizare – compresoare, compactoare etc. La începutul anilor 2000, RET Utilaje a intrat într-o colaborare cu Terex, unul dintre cei mai mari producători de utilaje de construcții la nivel mondial, aflat atunci în top 5. Criza economică din 2008 a dus însă la restrângerea portofoliului Terex, compania vânzând o parte importantă a fabricilor sale către alți producători.



Din anul 2019, RET Utilaje a început o consolidare a portofoliului de produse, alegând parteneri de încredere. Astăzi, principalii furnizori sunt Kubota (mini-excavatoare și echipamente compacte), Hidromek (utilaje terasiere) și Magni (încărcătoare telescopice), printre cei mai importanți producători din domeniu. Din portofoliul RET Utilaje mai fac parte și alte branduri de renume precum Karcher (utilaje pentru municipalități), Terex Cranes (pentru macarale Rough Terrain și turn), Weycor (cilindri compactori) și Rokbak (camioane articulate).

Din anul 2019, RET Utilaje a început o consolidare a portofoliului de produse, alegând parteneri de încredere





RET Utilaje, o companie flexibilă

RET Utilaje este astăzi o companie specializată în vânzarea de echipamente terasiere și de ridicat. În calitate de distribuitori unici pentru aproape toți producătorii din portofoliul său, compania se concentrează în special pe promovarea produselor noi.



„În ultima perioadă, produsele second-hand de calitate au ajuns aproape la fel de scumpe ca cele noi, însă fără nici măcar o garanție morală că produsul achiziționat este fiabil și de calitate. În același timp, piața de second-hand și, implicit, plaja de opțiuni a clienților este mult mai mare. Mulți clienți regretă că au plătit 70-80% din valoarea unui produs nou pe un produs second-hand care le-a creat mai multe probleme”, ne-a declarat dl. Codrin Mihăilă, Director General RET Utilaje.

Dacă ar fi să definim activitatea RET Utilaje printr-un singur cuvânt, acesta ar fi flexibilitate. RET Utilaje are parteneriate și campanii specifice cu majoritatea furnizorilor de servicii financiare și poate în plus să ofere clienților opțiuni care să fie exact ce au nevoie.

„Lucrăm foarte des cu companiile de leasing din piața românească, tocmai pentru a veni în sprijinul clienților care nu își permit să achiziționeze utilaje „cu banii jos”. De asemenea, putem să oferim clienților suport financiar din propriile surse, inclusiv prin vânzări în rate și termene de plată generoase, în special la achizițiile prin fonduri europene”, precizează Directorul General.

Servicii post vânzare excelente

Fiind o firmă de familie de dimensiune medie, flexibilitatea a reprezentat principala armă care a ajutat compania să își construiască poziția pe piață. În cadrul RET Utilaje, deciziile se iau rapid și eficient, existând întotdeauna canale de comunicare între clienți și conducerea firmei. Un alt avantaj oferit de companie clienților săi a fost cel legat de faptul că firma a prioritizat service-ul pentru utilajele comercializate.

Faptul că gama de produse a fost foarte bine delimitată a contribuit în mare măsură la o foarte bună cunoaștere a produselor și, implicit, la servicii post-vânzare de excepție. Complementar serviciilor de vânzare efectivă de utilaje, RET Utilaje oferă service în și post



garanție, transportul utilajelor către client prin intermediul partenerilor, dar și consultanță constantă, chiar și post vânzare, pentru a ajuta clientul să utilizeze utilajul la capacitate maximă.





Din 2001, RET Utilaje este dealer TEREX și ATLAS COPCO. Cele două brand-uri au fost cele care au propulsat RET într-o poziție de top pe piață. Echipamentele și serviciile celor doi producători sunt cunoscute la nivel mondial ca fiind de o calitate superioară.

„Deși Terex și Atlas Copco nu mai au anvergura din trecut, ele sunt în continuare un reper important pentru clienți și conferă încredere. Importanța unui brand cunoscut în portofoliu nu poate fi negată, motiv pentru care ne mândrim cu parteneriatul nostru cu Kubota, cei mai importanți producători de mini-excavatoare din întreaga lume”, mai spune dl. Codrin Mihăilă.

Fiind o firmă de familie de dimensiune medie, flexibilitatea a reprezentat principalul atu care a ajutat compania să își construiască poziția pe piață

O echipă profesionistă, bine pregătită tehnic

RET Utilaje deține trei certificări ISO, plus numeroase certificări obținute de la partenerii săi. Certificările sunt importante, însă ceea ce contează cu adevărat este implementarea unor măsuri și norme specifice, gândite astfel încât să garanteze oferirea celor mai bune produse și servicii fiecărui client în parte.

Astfel, fiecare angajat din cadrul departamentelor de vânzări și service al RET Utilaje participă la multiple sesiuni de training și specializare ale brandurilor partenere, pentru a putea oferi cele mai bune servicii clienților finali.

Majoritatea membrilor echipei de vânzări au în medie o vechime de peste cinci ani în cadrul RET Utilaje, în plus față de o perioadă lungă petrecută în domenii tehnice. În cadrul companiei sunt angajate persoane cu o educație tehnică corespunzătoare, motiv pentru care RET Utilaje le poate oferi pachete salariale atractive. Din acest motiv, retenția personalului este extrem de mare. În calitate de distribuitori autorizați, echipa RET Utilaje participă periodic la târguri, training-uri și alte evenimente, ceea ce aduce avantaje reale în relația cu clienții.



*Majoritatea membrilor
echipei de vânzări au în
medie o vechime de peste
cinci ani în cadrul RET Utilaje,
în plus față de o perioadă
lungă petrecută în domenii
tehnice*





Decizia de a achiziționa un utilaj trebuie să reflecte un raport calitate-preț optim

Achiziția unui utilaj este o etapă importantă pentru client, fie persoană fizică sau companie. Din acest motiv, ideal ar fi ca decizia de achiziție să fie luată doar după o prospectare extrem de riguroasă a pieței, astfel încât raportul calitate-preț să fie optim.

Din păcate, perioada de incertitudini pe care o traversăm îngreunează și mai mult o alegere corectă. În plus, trebuie ținut cont și de faptul că echipamentele au evoluat considerabil în ultimii ani, iar diferența de performanță, fiabilitate și confort între un utilaj nou și unul cu multe ore de folosință se resimte, atât pentru client, cât și pentru operator. Totodată, în perioade ca aceasta pe care o traversăm, clienții pot profita de prețurile mai scăzute ale utilajelor, realizând astfel o investiție extrem de profitabilă.

Decizia de achiziție a unui utilaj trebuie să fie luată doar după o prospectare extrem de riguroasă a pieței, astfel încât raportul calitate-preț să fie optim

Utilajele moderne sunt tehnologizate la maximum

La fel ca tehnologiile din alte domenii, și utilajele au ajuns să fie tehnologizate la maximum, ceea ce aduce cu sine anumite provocări specifice. De exemplu, tehnologiile electrice sau pe baterii, motoarele din ce în ce mai performante și soluțiile digitale pentru creșterea productivității au ajuns omniprezente în toate utilajele.

„Cu toate acestea, trebuie să ținem cont și de faptul că astăzi șantiere întregi sunt suspendate, plățile sunt întârziate, anumite proiecte sunt amânate pe termen nedeterminat, așa că este ușor de înțeles o oarecare reticență în a face achiziții. În același timp, aceste inovații tehnice extrem de utile, vin uneori cu o scădere a fiabilității. Mai mult decât atât, multe dintre aceste soluții nu sunt folosite la capacitatea lor maximă”, este de părere Directorul General.

Tehnologizarea utilajelor a adus însă și numeroase beneficii. Un caz frecvent întâlnit este acela în care utilajul „îi arată” utilizatorului cum să îl folosească la randament maxim

Clienții mulțumiți recomandă mai departe produsele și serviciile RET Utilaje, ceea ce impune deschiderea de noi puncte de lucru

și cum să îl întrețină corespunzător, astfel încât să îi prelungească durata de viață. Acest lucru este posibil prin informațiile pe care utilajul le colectează și care sunt analizate constant de producător.

Beneficiile se resimt pentru toți cei implicați: producătorul folosește aceste date pentru a perfecționa generațiile următoare de utilaje, distribuitorul își reduce timpul de diagnosticare și repară mai eficient, iar clientul are certitudinea că folosește echipamentul la adevăratul său potențial. Astfel, clienții mulțumiți recomandă mai departe produsele și serviciile RET Utilaje, ceea ce impune deschiderea de noi puncte de lucru, în zonele în care compania deține deja o echipă de vânzări și service.





2022 și 2023, cei mai buni ani din istoria companiei

Având în vedere creșterea accelerată a companiei și extinderea portofoliului de produse și servicii, firma are în plan deschiderea unei noi hale pentru service și reînnoirea completă a flotei auto. Deși perioada următoare se anunță dificilă, aceste investiții, realizate la momentul potrivit, pot pregăti compania pentru următorul ciclu de creștere economică, care, cel mai probabil, va veni mai devreme decât mai târziu.

Din punct de vedere financiar, anii 2022 și 2023 au fost cei mai buni ani din istoria firmei, pe fondul unei lichidități crescute în piață și a unui apetit sporit pentru investiții. În 2024, lucrurile au revenit cumva la normalul economic de dinainte de pandemie.

„Din păcate, 2025 a venit cu foarte multe necunoscute economice, dar și sociale, politice etc. și credem că acesta va fi de fapt primul an în care vom vedea niște rezultate economice la nivel de țară și industrie mai puțin bune. În același timp, pentru noi, trendul este unul bun și estimăm ca la finalul anului să fim cel puțin la nivelul din 2024, dacă nu chiar mai bine, lucru susținut de anumite proiecte speciale pe care le-am avut pe parcursul anului”, a declarat, în încheiere, dl. Codrin Mihăilă, Director General RET Utilaje.

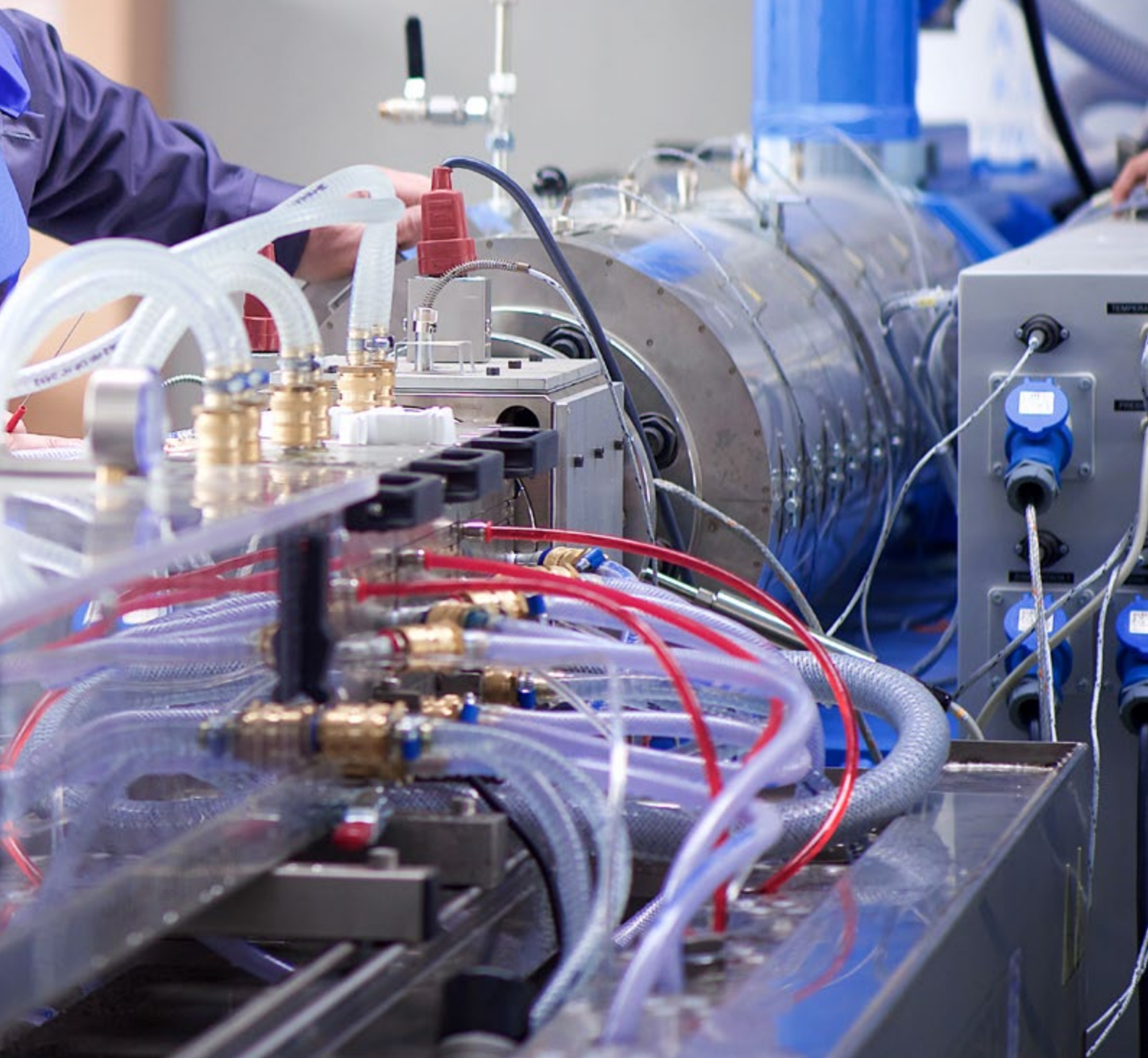


KLASS C PERFORM



INDUSTRIE

COATING SYSTEM, MANȚĂ ȘI INOVAȚIE ÎN PIAȚA PROFILELOR PVC



COMPANIA A REALIZAT MAI MULTE INVESTIȚII ÎN ECHIPAMENTE, DIGITALIZARE ȘI SUSTENABILITATE, cu impact asupra eficienței operaționale și competitivității pe piață

KLASS COATING SYSTEM a fost fondată în 2007, având ca obiectiv dezvoltarea unei activități solide în domeniul profilelor PVC. Primii 10 ani de activitate au constat într-un șir de investiții constante, cercetare, dezvoltare și colaborări cu parteneri din diverse țări, contribuind la poziționarea companiei ca furnizor de încredere.



De-a lungul anilor, capacitatea de producție a fost extinsă treptat, în concordanță cu evoluția cerințelor pieței. În 2020, compania a introdus elemente de sustenabilitate în procesele sale, prin înființarea unei secții de reciclare și instalarea unui parc fotovoltaic, integrând astfel principiile responsabilității ecologice în activitatea zilnică.

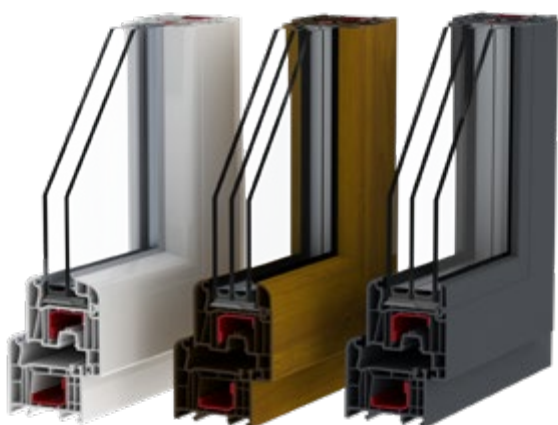
În 2024, procesul de dezvoltare a continuat odată cu lansarea liniilor de extrudare pentru glafuri de interior și profile cassonetti, o investiție ce a contribuit la diversificarea portofoliului și la consolidarea poziției pe piața de profil. Tot în această perioadă, portofoliul s-a îmbogățit prin introducerea unei noi serii de profile, KLASS 76 MD, menită să aducă un plus de adaptabilitate la cerințele actuale ale pieței în ceea ce privește eficiența energetică.





În prezent, activitatea companiei este orientată spre utilizarea tehnologiilor moderne, menținerea standardelor de calitate și eficiență, precum și integrarea principiilor de responsabilitate ecologică.

Activitatea companiei este orientată spre utilizarea tehnologiilor moderne, menținerea standardelor de calitate și eficiență



Portofoliul de produse și servicii

Portofoliul KLASS COATING SYSTEM include patru serii de profile din PVC pentru uși și ferestre: KLASS 400, KLASS 600, KLASS 600 Plus și KLASS 76 MD. Acestea sunt dezvoltate pentru a acoperi cerințe variate privind performanța energetică și designul.

Gama de produse este completată de glafuri pentru interior și de sistemul KLASS CASSONETTI, destinat integrării rulourilor și jaluzelelor într-un mod estetic și funcțional.

În plus, compania furnizează servicii de înfoliere a profilelor din PVC, activând ca unul dintre cei mai importanți jucători din acest domeniu din partea centrală și de sud-est a Europei.

Profilele KLASS sunt concepute pentru a răspunde unor cerințe variate privind eficiența energetică și posibilitățile de personalizare, oferind atât clienților finali, cât și producătorilor de tâmplărie PVC, soluții flexibile și fiabile.

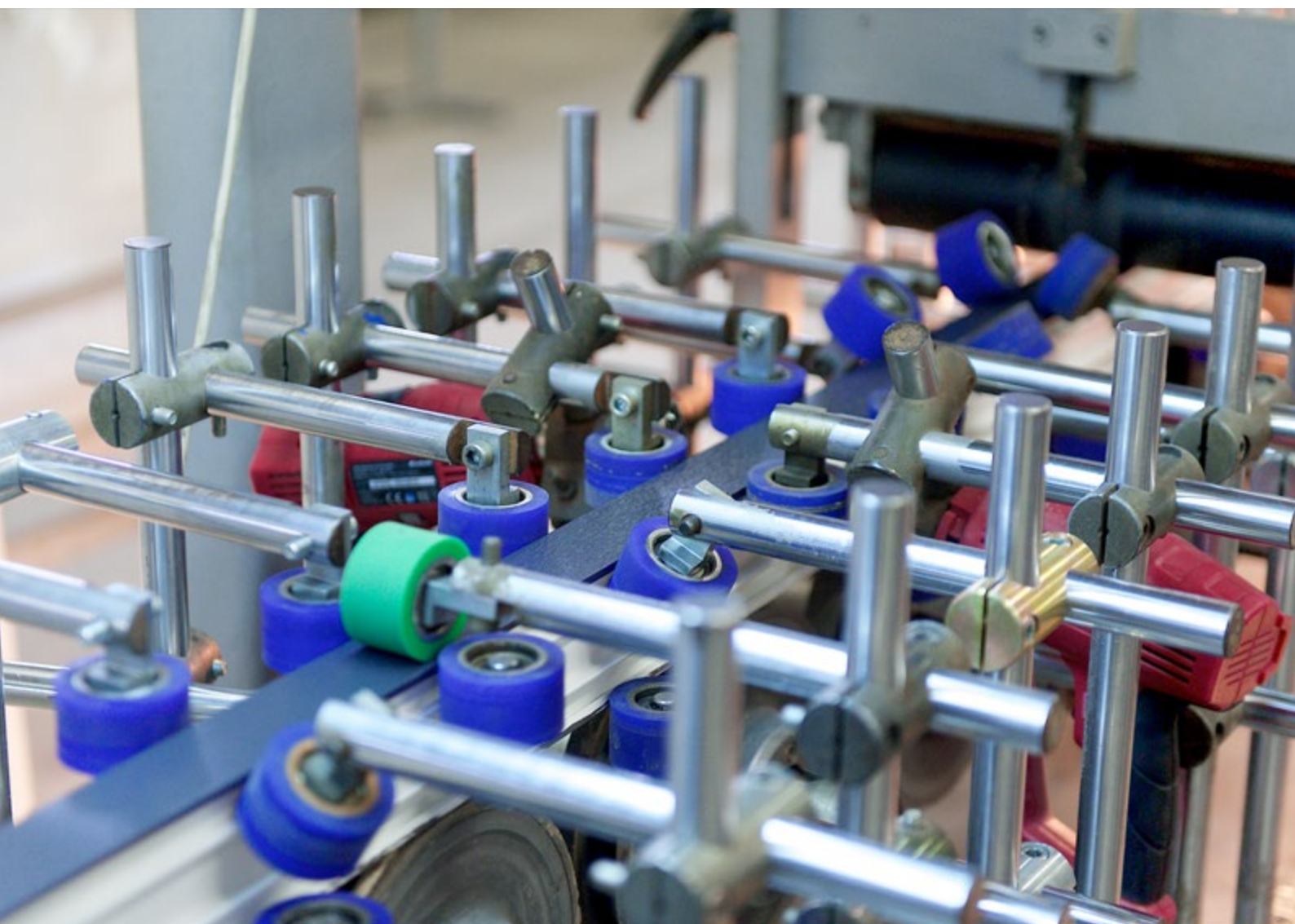
Un element distinctiv al gamei îl reprezintă sistemul de armături comun pentru toate seriile de profile. Această compatibilitate simplifică procesul de producție, eficientizează stocurile și oferă producătorilor de tâmplărie termoizolantă o mai mare rentabilitate operațională. Portofoliul include, de asemenea, produse complementare – glafuri și sisteme de mascare interioară a rulourilor și jaluzelelor (cassonetti) – care permit realizarea completă a unei ferestre, dintr-o singură sursă.

Din punct de vedere tehnic, compania utilizează echipamente și matrițe de ultimă generație, pentru a asigura standarde ridicate de calitate.

Profilele KCLASS beneficiază de agremente tehnice, rezistență la foc și marcaj CE, ceea ce le permite utilizarea și pe piețele externe, conform normelor europene.



Profilele KCLASS sunt concepute pentru a răspunde unor cerințe variate privind eficiența energetică și posibilitățile de personalizare





Controlul calității este integrat în fiecare etapă a procesului de producție, verificările fiind realizate în flux, pe toate schimburile



Controlul calității este integrat în fiecare etapă a procesului de producție

Activitatea companiei se desfășoară pe o platformă industrială cu o suprafață de aproximativ 150.000 metri pătrați, unde sunt organizate patru secții de producție.

Producția profilelor PVC se realizează pe linii de extrudare Theysohn, iar matrițele provin de la producători austrieci, fiind echipamente ce permit obținerea unor profile cu precizie ridicată și durabilitate în exploatare.

Controlul calității este integrat în fiecare etapă a procesului de producție. Verificările se realizează în flux, pe toate schimburile, iar probele de material sunt prelevate și analizate conform standardului SR EN 12608-1/2016, apoi păstrate pentru trasabilitate. În paralel cu testările interne, produsele sunt evaluate și în laboratoare independente acreditate, pentru a confirma conformitatea cu normele internaționale de calitate.

Profilele KLASS sunt fabricate pentru regim de Climă Severă și dispun de agremente care certifică impermeabilitatea la apă, etanșeitatea la aer, rezistența la foc și comportamentul la îmbătrânire accelerată.

Relații de colaborare bazate pe calitate și respectarea angajamentelor comerciale

KLASS COATING SYSTEM și-a dezvoltat rețeaua de parteneri încă de la înființare, prin stabilirea unor relații de colaborare bazate pe calitate și respectarea angajamentelor comerciale. Relațiile cu partenerii s-au consolidat în timp, fiind susținute nu doar prin furnizarea de produse, ci și prin consultanță și suport continuu.

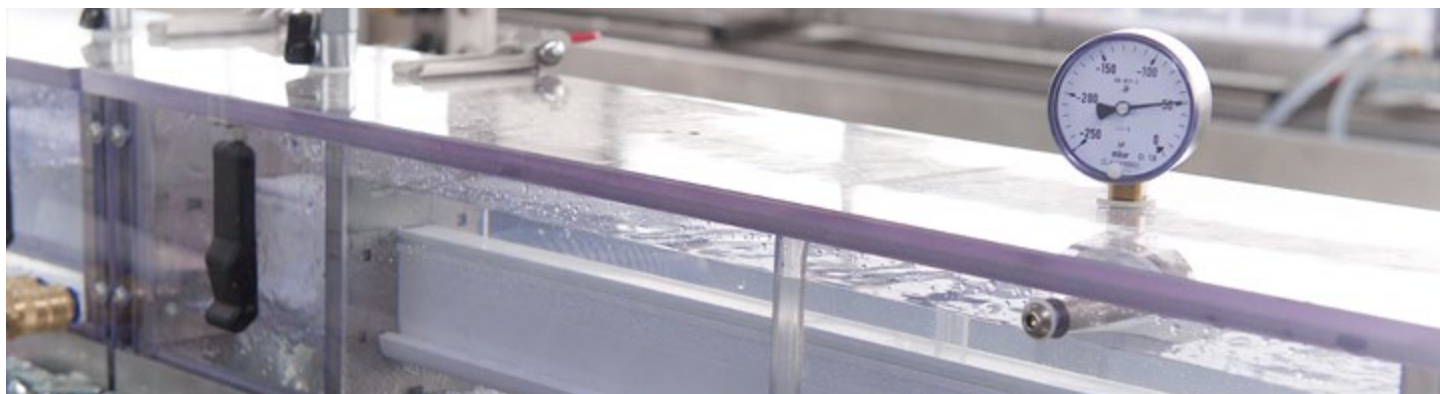
Pe plan intern, compania este prezentă printr-o rețea de producători de tâmplărie PVC. La nivel extern, produsele sunt comercializate în piețe precum Bulgaria, Serbia și Republica Moldova, iar prin intermediul colaboratorilor ajung și în alte state europene.

Strategia pe termen mediu și lung vizează extinderea rețelei de distribuție, menținerea parteneriatelor existente și consolidarea reputației companiei ca furnizor stabil de profile PVC pe plan internațional.



Pe plan intern, compania este prezentă printr-o rețea de producători de tâmplărie PVC





Investiții pentru creșterea eficienței operaționale

În ultimii ani, KLASS COATING SYSTEM a realizat mai multe investiții în echipamente, digitalizare și sustenabilitate, cu impact asupra eficienței operaționale și competitivității pe piață.

În 2020, compania a inaugurat o secție de reciclare destinată procesării deșeurilor rezultate din producție, precum și a celor colectate de la parteneri. În același an, a fost instalat un parc fotovoltaic cu o capacitate de 0,6 MW, care a contribuit la reducerea consumului de energie din surse convenționale și la diminuarea emisiilor de carbon.

Pe partea de digitalizare, a fost implementat un sistem ERP avansat pentru centralizarea și optimizarea proceselor interne, cu efecte asupra eficienței și utilizării resurselor. În paralel, compania a investit în dezvoltarea prezenței digitale, inclusiv prin optimizarea SEO, ceea ce a crescut vizibilitatea online în domeniul profilelor PVC pentru uși și ferestre.

Inovații la nivel de produs

Profilele KLASS sunt produse conform unui Sistem Integrat Calitate-Mediu, certificat ISO 9001, și respectă cerințele necesare aplicării marcatului CE. Produsele sunt concepute pentru a asigura performanțe privind reacția la foc, etanșeitatea și eficiența energetică, fiind compatibile cu standardele aplicabile clădirilor realizate după principiile nZEB (Nearly Zero-Energy Buildings).

În ceea ce privește inovațiile recente, compania a introdus seria KLASS 76 MD, caracterizată printr-o adâncime constructivă de 76 mm, o geometrie optimizată și o garnitură mediană coextrudată. Aceste elemente permit obținerea unui coeficient de transfer termic global sub $1 \text{ W/m}^2\text{K}$, ceea ce contribuie la îmbunătățirea performanței energetice a ansamblurilor de tâmplărie.



KLASS COATING SYSTEM
*a implementat un sistem ERP
avansat pentru centralizarea și
optimizarea proceselor interne,
cu efecte asupra eficienței și
utilizării resurselor*

Un model de producție responsabil

KLASS COATING SYSTEM își aliniază strategia de dezvoltare la standardele europene de mediu, având ca obiectiv reducerea emisiilor de carbon și promovarea unui model de producție responsabil. Produsele companiei sunt 100% ecologice, reciclabile, iar procesele de fabricație integrează energie verde pentru a diminua impactul asupra mediului.

În perioada 2021–2022, compania a investit peste 0,6 milioane de euro într-un parc fotovoltaic cu o capacitate de 0,6 MW, proiect ce urmează a fi extins. Această investiție a contribuit atât la reducerea emisiilor, cât și la optimizarea consumului energetic în procesele tehnologice.

De asemenea, secția de reciclare integrată în cadrul companiei permite valorificarea deșeurilor generate intern, dar și a celor colectate de la parteneri, susținând astfel un model de producție circular și orientat spre sustenabilitate.



Produsele companiei sunt 100% ecologice, reciclabile, iar procesele de fabricație integrează energie verde pentru a diminua impactul asupra mediului





KLASS COATING SYSTEM promovează un mediu de lucru stabil

KLASS COATING SYSTEM are în prezent peste 150 de angajați implicați în activitățile de producție și dezvoltare a portofoliului de produse. Compania promovează un mediu de lucru stabil, în care experiența specialiștilor se îmbină cu integrarea și formarea profesională a tinerilor. Valorile organizaționale sunt orientate către responsabilitate, dezvoltare continuă și adoptarea de soluții moderne.

Angajații beneficiază de pachete salariale competitive, bonusuri de performanță și posibilități de calificare sau specializare direct la locul de muncă. De asemenea, există oportunități de avansare profesională, cu accent pe consolidarea unei cariere pe termen lung în cadrul companiei.

O evoluție constantă a cifrei de afaceri

În ultimii ani, KLASS COATING SYSTEM a înregistrat o evoluție constantă a cifrei de afaceri, care a crescut de la 78,4 milioane de lei în 2021 la 96,5 milioane de lei în 2022, depășind 100 de milioane de lei în 2024. Premisele care au stat la baza acestei evoluții au fost atât consolidarea relației cu partenerii, cât și extinderea portofoliului de produse.

Pe termen mediu și lung, compania urmărește menținerea ritmului de creștere și investiții în tehnologii moderne pentru extinderea capacității de producție și dezvoltarea portofoliului de produse. Totodată, strategia include dezvoltarea și formarea continuă a echipei, în vederea consolidării poziției pe piața locală și internațională în sectorul profilelor PVC.



**CALITATE
ȘI SIGURANȚĂ**

în fiecare profil

www.klassprofile.ro





CINCI T

IT&C

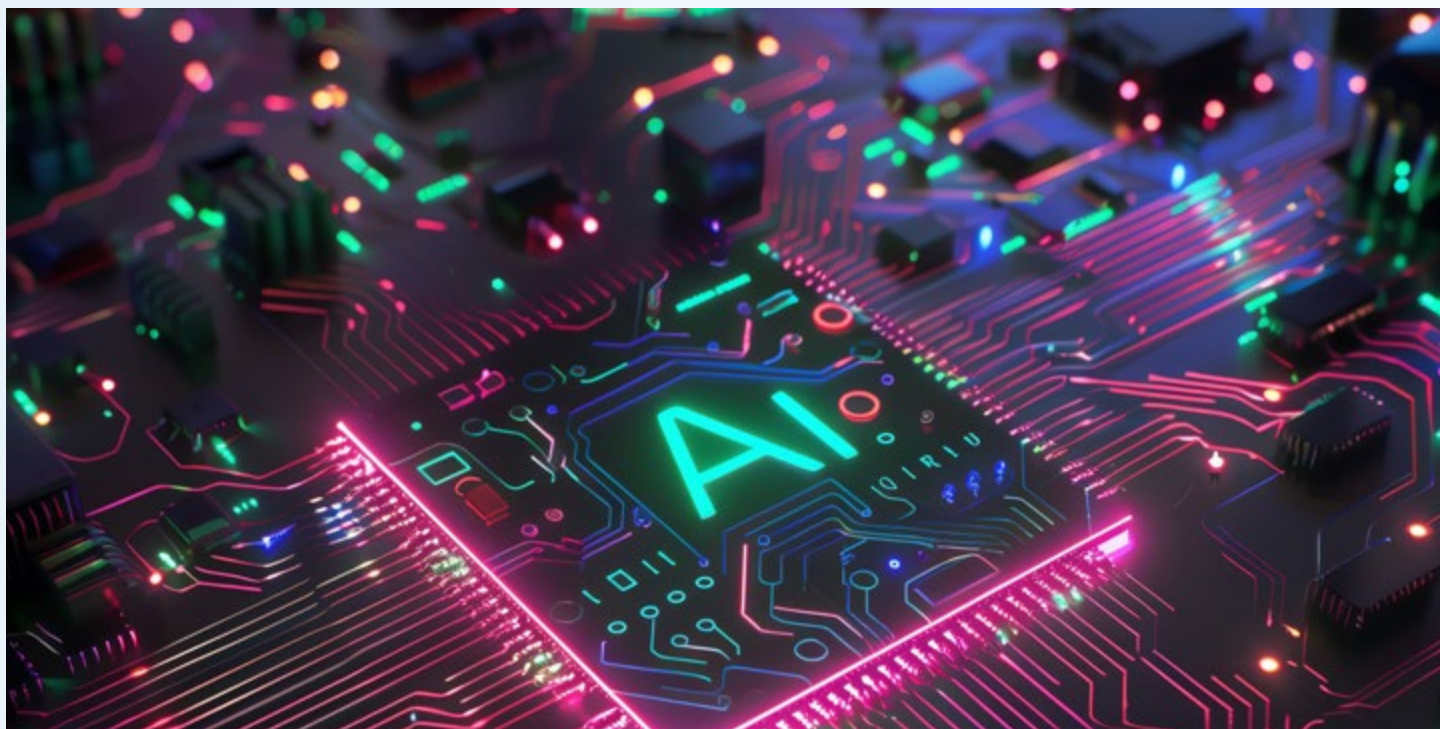


TECNOLOGII EMERGENTE
CARE VOR SCHIMBA IT&C-UL

TRANSFORMĂRILE VOR REDEFINI NU DOAR TEHNOLOGIA, ci și modul în care ne raportăm la ea

Industria IT&C trece printr-o transformare fără precedent, în care inovațiile de frontieră nu mai reprezintă doar concepte speculative, ci se pregătesc să devină parte integrantă din modul în care trăim, muncim și comunicăm. Următorii trei ani vor fi definiți de câteva tehnologii emergente care vor influența decisiv arhitectura rețelelor, modul în care datele sunt procesate, securitatea cibernetică și chiar relația noastră cu mașinile.





Ascensiunea inteligenței artificiale

În primul rând, ascensiunea inteligenței artificiale marchează un punct de inflexiune. Modelele de AI care până acum se limitau la producerea de text, imagini sau cod pe baza unor date preexistente devin treptat sisteme autonome, capabile să ia decizii, să planifice acțiuni și să interacționeze cu alte sisteme fără intervenție umană constantă.

În paralel, AI-ul este mutat tot mai aproape de sursa datelor, prin soluții de tip edge computing care reduc latența și sporesc

confidențialitatea. Aceasta înseamnă că dispozitivele inteligente vor putea lua decizii în timp real, fără să fie nevoie să trimită datele într-un cloud central, ceea ce nu doar îmbunătățește performanța, ci răspunde și unor nevoi critice de securitate și respectare a reglementărilor.

În următorii ani, integrarea acestor sisteme în procesele de business, de la mentenanță predictivă în industrie până la asistenți virtuali complet autonomi, va deveni un avantaj competitiv esențial. Totuși, această revoluție vine și cu provocări: costurile energetice pentru antrenarea modelelor mari de AI sunt în creștere, lipsa datelor curate poate introduce erori sau prejudecăți, iar reglementările vor deveni mai stricte, punând presiune pe companii să demonstreze transparența și explicabilitatea deciziilor luate de algoritmi.



Costurile energetice pentru antrenarea modelelor mari de AI sunt în creștere

O nouă etapă pentru infrastructura de comunicații

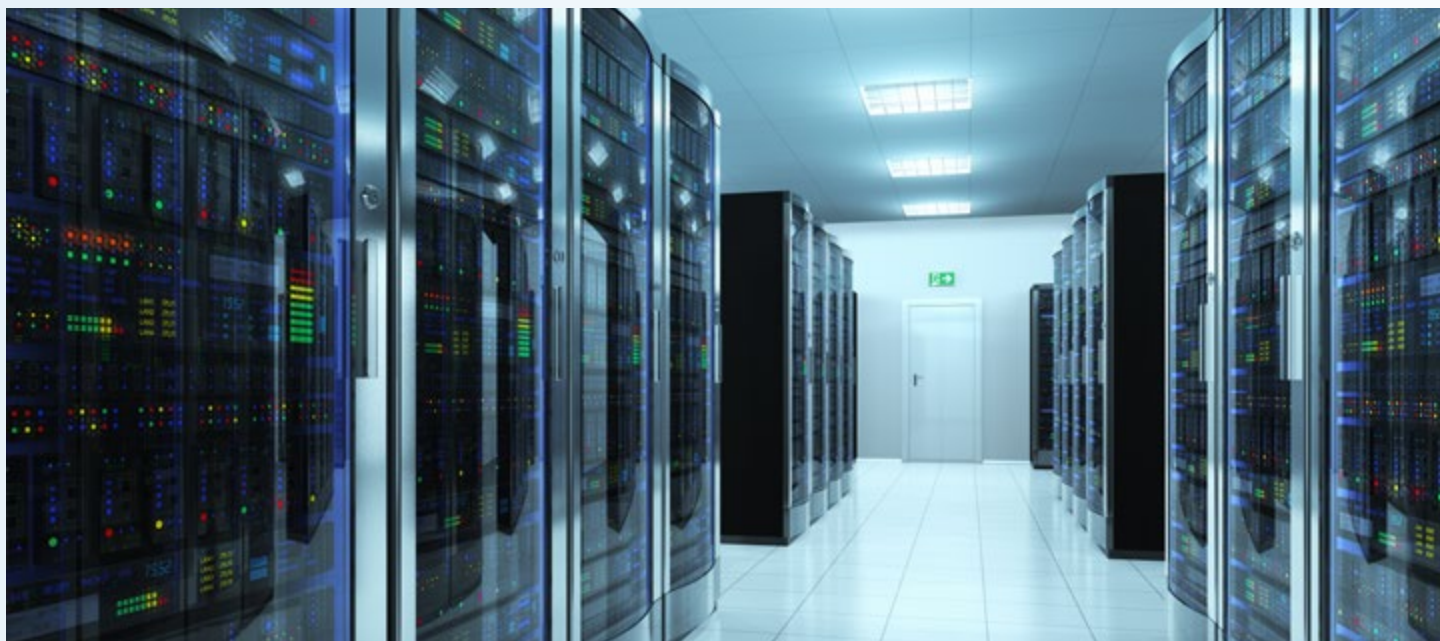
În paralel cu dezvoltarea AI-ului, infrastructura de comunicații trece la o nouă etapă, odată cu maturizarea standardului 5G-Advanced și pregătirile pentru 6G. Dacă 5G-ul a fost perceput inițial mai mult ca o îmbunătățire incrementală față de 4G, următoarea generație promite să ofere latențe extrem de reduse, capacități de conectare pentru milioane de dispozitive pe kilometru pătrat și o fiabilitate comparabilă cu cea a rețelilor cablate. Această evoluție va deschide calea pentru aplicații care necesită reacții în timp real, cum ar fi chirurgia la distanță, coordonarea traficului în orașe inteligente, vehicule autonome sau experiențe AR și VR complet imersive.

Totuși, aceste progrese presupun investiții semnificative în infrastructură, densificarea rețelilor și o atenție sporită asupra securității, pentru că suprafața cibernetică de atac va crește exponențial. În același timp, vor apărea și discuții legate de sustenabilitatea energetică a unor rețele extrem de dense, ceea ce va face ca optimizarea consumului să fie o prioritate la fel de importantă ca și performanța pură.



Infrastructura de comunicații trece la o nouă etapă, odată cu maturizarea standardului 5G-Advanced și pregătirile pentru 6G





Calculul cuantic

Un alt domeniu care va începe să aibă impact vizibil este calculul cuantic. Deși încă nu am ajuns la momentul în care computerele cuantice să depășească sistematic capacitățile calculatoarelor clasice pentru toate tipurile de sarcini, progresele recente arată că anumite aplicații – cum ar fi simularea de molecule sau rezolvarea unor probleme complexe de optimizare – vor putea fi accelerate semnificativ în următorii ani. Guvernele și marile corporații investesc masiv în această direcție, atât pentru a câștiga avantaj competitiv, cât și pentru a se pregăti pentru așa-numitul „Q-Day”, momentul în care criptografia clasică ar putea fi spartă de sisteme cuantice suficient de puternice.

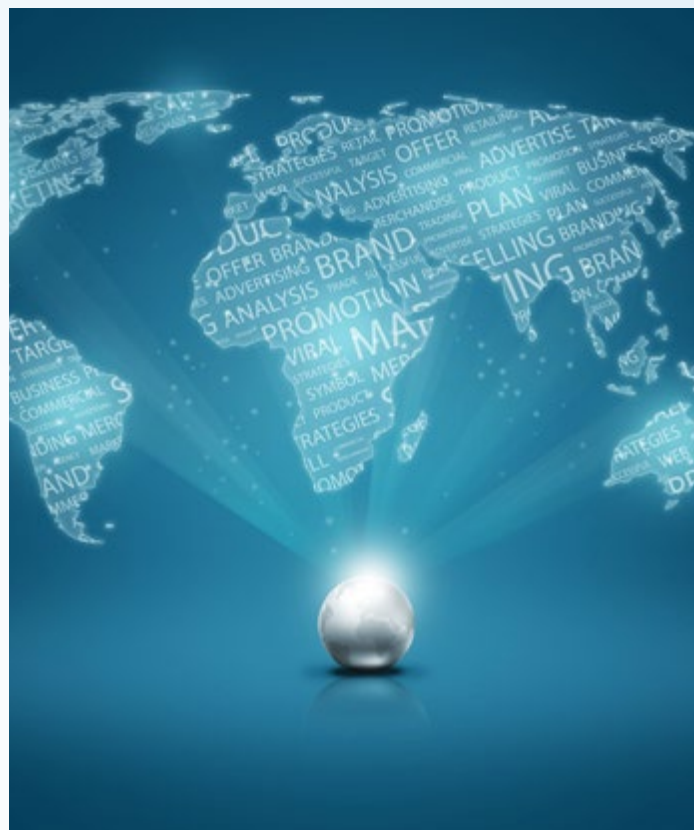
Această perspectivă determină deja o migrație treptată către criptografie post-cuantică, un proces care va continua să se intensifice. Provocările rămân considerabile, de la fragilitatea qubit-ilor și necesitatea unor medii controlate extrem de precis, până la lipsa specialiștilor în domeniu. Cu toate acestea, primele aplicații comerciale vor începe să apară în special sub formă de servicii de tip cloud quantum la care companiile se pot conecta pentru a rula calcule specializate.

Internetul lucrurilor se maturizează

În același timp, Internetul lucrurilor se maturizează și se transformă în Internetul obiectelor inteligente, unde dispozitivele nu doar colectează și transmit date, ci iau decizii autonome, se coordonează între ele și învață din mediul înconjurător. Această evoluție este posibilă datorită combinației dintre senzori tot mai ieftini și mai performanți, rețele de comunicații rapide și procesare locală bazată pe AI.

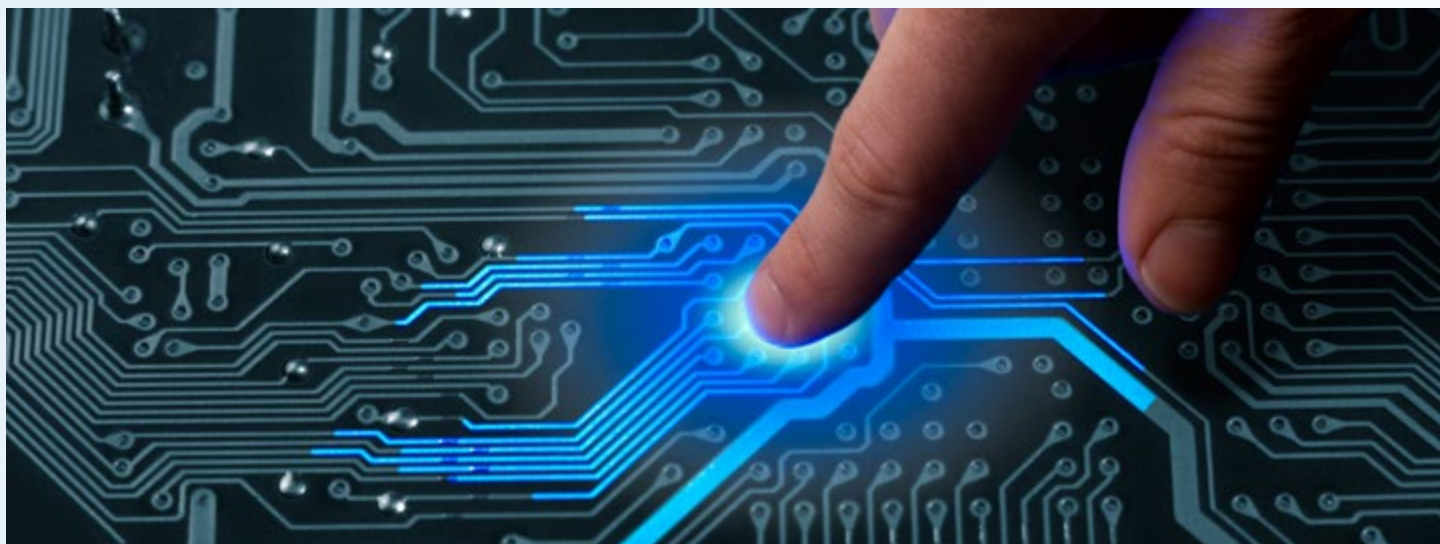
Agricultura de precizie, fabricile inteligente, logistica adaptivă și orașele conectate sunt doar câteva dintre scenariile unde vom vedea această tehnologie în acțiune, cu impact direct asupra productivității și calității vieții.

Totuși, creșterea masivă a numărului de dispozitive conectate ridică probleme serioase de securitate și interoperabilitate. Vulnerabilitățile din firmware, lipsa standardizării și dificultatea de a actualiza milioane de noduri de rețea pot crea puncte slabe exploatabile de atacatori. De aceea, în următorii trei ani, managementul securității IoT și al integrității datelor va deveni un domeniu critic de inovație.



Creșterea masivă a numărului de dispozitive conectate ridică probleme serioase de securitate și interoperabilitate





Accentul pe sustenabilitate

Nu în ultimul rând, accentul pe sustenabilitate va modela puternic modul în care IT-ul evoluează. Centrele de date, marii consumatori de energie ai erei digitale, vor fi supuse unei presiuni crescânde pentru a reduce amprenta de carbon, fie prin utilizarea surselor regenerabile de energie, fie prin optimizarea algoritmică a consumului. Inteligența artificială va fi folosită pentru a regla dinamic puterea de calcul în funcție de cerere, pentru a închide componentele inactive și pentru a răci infrastructura mai eficient. În paralel, hardware-ul va fi proiectat cu o atenție sporită pentru eficiența energetică, de la procesoare cu consum redus până la materiale mai ușor de reciclat. Pe măsură ce reglementările de mediu devin mai stricte, companiile care nu integrează obiective de sustenabilitate



în strategia lor IT riscă să piardă contracte, investiții sau să fie sancționate.

Toate aceste tendințe nu evoluează izolat, ci se întrepătrund și se potențează reciproc. AI-ul de tip agentic va acționa pe datele colectate de IoT la marginea rețelei, folosind latențele scăzute oferite de 5G-Advanced pentru a reacționa în timp real. Calculul cuantic va accelera antrenarea modelelor complexe și optimizarea rețelelor, iar sustenabilitatea va fi o condiție de bază pentru orice nouă infrastructură. Companiile care vor reuși să înțeleagă această convergență și să o transforme într-o strategie coerentă vor avea un avantaj major. Vor putea inova mai rapid, vor oferi experiențe mai bune clienților și vor respecta noile standarde de etică și responsabilitate pe care societatea le impune.

Așadar, următorii trei ani vor fi marcați de o accelerare spectaculoasă a inovației în IT&C, cu transformări care vor redefini nu doar tehnologia, ci și modul în care ne raportăm la ea. Inteligența artificială, comunicațiile de generație nouă, calculul cuantic, Internetul obiectelor inteligente și IT-ul sustenabil vor deveni piloni ai unui ecosistem digital mai autonom, mai sigur și mai responsabil. Cei care se pregătesc din timp, investesc în competențe, în infrastructură și în guvernare vor fi cei care vor dicta direcția acestei revoluții.



JURNALUL DE AFACERI

Totul despre afacerile din România



Revistă dedicată mediului de afaceri românesc



www.JurnaluldeAfaceri.ro