



ZIARUL FINANCIAR

- TOTUL PENTRU BUSINESS. TOTUL ESTE BUSINESS -

EDITAT DE MEDIAFAX GROUP ANUL XVIII / NR. 4.449 12+8 PAGINI MARTI, 5 IULIE 2016 PREȚ: 5 LEI WWW.ZF.RO; ZF@ZF.RO; TEL.: 0318.256.288

PUBLICITATE

15 ANI DE DISTRIBUȚIE A CARBURANȚILOR

OSCAR Downstream

- * 1.500 DE STAȚII DE INCINTĂ DIESELpoint, LA NIVEL NAȚIONAL
- * 31 STAȚII OSCAR DOWNSTREAM PE PRINCIPALELE RUTE COMERCIALE
- * 4.000 PARTENERI LA NIVEL NAȚIONAL, PE TOATE LINIILE DE BUSINESS

ZF Pe scurt

- Moldova devine o zonă „specială”** ca să nu se prăbușească complet. **Pagina 3**
- Ministerul Finanțelor** are un nou secretar de stat. Elena Georgescu se va ocupa de „afaceri europene”. **Pagina 3**
- Ministrul mediului Cristiana Palmer** a declarat ieri că guvernul lucrează la „o nouă variantă de taxă de timbru”. **Pagina 3**
- Ministrul transporturilor** a admis ieri că înapoierea în ceea ce privește infrastructura este cauzată de „lipsa capacității de implementare” a proiectelor a unor companii precum CNADNR, CFR, Metrorex. **Pagina 3**
- Bursa-FONDURI MUTUALE**
- Romgaz Mediaș** plătește din 26 iulie dividendele cu randament de 10,5%. **Pagina 4**
- SIF2 Moldova** a răscumpărat acțiuni de 429.000 de lei în ultima săptămână din iunie. **Pagina 4**
- Producătorul Chio și Nuline** a revenit pe profit după cinci ani pe pierderi. **Pagina 8**
- Șeful Edenred România** a fost promovat director regional pentru Europa Centrală. **Pagina 8**
- O familie de antreprenori din Mioveni**, care „a crescut” ca furnizor al Dacia, vrea să repună pe hartă hotelurile în paragină din sudul litoralului. **Pagina 9**
- „Dacă ceri 80.000 euro pe un apartament de trei camere**, vei sta cu el în piață și îl vei vinde la final pe mai puțini bani”. **Pagina 9**
- Oțelul românesc** a fost folosit pentru construirea Podului Ozman din Turcia. **Pagina 10**
- Spaniolii de la CAF** au finalizat livrarea celor opt noi trenuri pentru Metrorex. **Pagina 10**
- Grupul francez Carrefour** va avea dreptul de a opera magazinele Billa România sub sigla Billa doar pentru 18 luni de la data încheierii tranzacției. **Pagina 10**

ZIARUL FINANCIAR .live
live.zf.ro

Astăzi de la 12.00 la 13.00 puteți urmări pe live.zf.ro

- **Depozit la bancă sau investiție imobiliară: ce câștigi, ce pierzi?**
O discuție cu Eduard Uzunov, proprietarul agenției imobiliare Regatta
- **Cum merge piața de publicitate și care sunt tendințele?**
O discuție cu Mirela Pleșca, directorul financiar al GroupM

Moderator: Cristian Hostiuc, directorul editorial al ZF

prezentat de **orange**

- Managerul Fondului Proprietatea**, după Brexit: Sustinem în continuare listările la bursa de valori londoneză. **Pagina 4**
- Ion-Toni Teau**, șeful Transelectrica, are patru terenuri în capitală, venituri lunare de 18.000 de lei și 140.000 de euro în bănci. **Pagina 4**
- BĂNCI-ASIGURĂRI**
- Două treimi din companiile românești** nu ar lua un credit de la bancă oricât de jos ar fi dobânda. **Pagina 5**
- Randamentele la titluri de stat** au urcat în iunie la scadențele medii, de 3-5 ani. Impactul Brexit a fost resimțit în ultima săptămână din iunie. **Pagina 5**
- Ionuț Simion**, președintele AmCham: Cum va arăta România în următorii ani depinde de succesul strategiei de dezvoltare. **Pagina 5**
- COMPANII**
- O familie de antreprenori** a ajuns la 3.000 de pacienți anual cu patru clinici de ortopedie. **Pagina 7**
- Mallul Park Lake**, de 180 mil. euro din Titan, se va deschide în septembrie. **Pagina 7**
- Cristian Amza și Oresa** au primit acordul Concurenței pentru a porni din nou la drum cu La Fântâna. **Pagina 7**
- BUSINESS INTERNAȚIONAL**
- Polonia** face schimbări majore în industria fondurilor private de pensii. **Pagina 2**
- Summitul NATO** de pe 8-9 iulie din Varșovia se ține în circumstanțe extraordinare: ieșirea Marii Britanii din UE riscă să creeze haos. **Pagina 2**
- La nivel mondial**, deținerea de aur au crescut cu peste 500 de tone din luna ianuarie, când acestea erau la cel mai scăzut nivel. **Pagina 2**
- BUSINESS HI-TECH**
- Service-return.com**: Primim circa 10.000 de cereri pe lună pentru reparații de telefoane mobile. **Pagina 11**
- Fashion Days**: Rata de retur a scăzut cu 20% anul trecut. **Pagina 11**
- Impact Hub Bucharest** și-a dublat anul trecut afacerile la 850.000 euro. **Pagina 11**
- Cele mai citite știri pe www.zf.ro**
- Nigel Farage, liderul UKIP, și-a dat demisia la numai două săptămâni după votul pentru Brexit**
- Accident în lanț pe Autostrada Soarelui**
- Primele efecte ale Brexitului pe piața de recrutare: „Veniti în București și în Cluj pe salarii de 2.000 - 3.500 de euro net pe lună”**

CURS VALUTAR - 4.07.2016

| | | | | |
|----------------|----------------|----------------|---------------|----------------|
| € | \$ | CHF | € | € |
| 4,5164 LEI | 4,0590 LEI | 4,1643 LEI | 1,1127 \$ | 1,0835 CHF |
| -0,0016 LEI | -0,0049 LEI | -0,0024 LEI | -0,0017 \$ | -0,0032 CHF |

30.000 de firme mici înființate și 60.000 de locuri de muncă create

Topul celor mai mari 100 de companii SRL-D

Peste 90% dintre afacerile pornite de antreprenorii debutanți sunt profitabile.

ADELINA MIHAI

Cele mai mari 100 de companii de tip SRL-D au încheiat anul trecut cu o cifră de afaceri cumulată de peste 180 de milioane de lei, profituri de 12 milioane de lei și un efectiv mediu total de 730 de angajați, arată datele obținute de ZF de la Registrul Comerțului.

Raul Ionuț Chira, 35 de ani, este unul dintre tinerii antreprenori care au accesat, în 2013, finanțarea de 10.000 de euro de la stat pentru a-și deschide propria afacere în domeniul comerțului cu materiale de construcții. Anul trecut, compania sa, Eisen Art SRL-D, cu sediul în Baia Mare, a raportat o cifră

de afaceri de 5,9 milioane de lei, ajungând astfel pe locul 4 în topul celor mai mari SRL-D-uri din România.

„Am lucrat mai mulți ani în domeniul comerțului cu materiale de construcții și ulterior am vrut să continui pe cont propriu. Am luat o finanțare de 10.000 de euro de la stat prin programul SRL-D, bani din care am luat un stivuitor și încă 10.000 de euro de la bancă din care am luat marfa. Se poate să iei bani de la stat, deși toată lumea spune că este dificil. Când am aplicat eu pentru finanțare, care vrea să mai acceseze și fonduri europene pentru deschiderea unei unități de producție.

Peste 30.000 de firme de tip SRL-D au fost înființate de la lansarea

UN SRL-D DIN TOP 100 CREEAZĂ, ÎN MEDIE, 7,3 LOCURI DE MUNCĂ

Rezultatele financiare din 2015 ale celor mai mari 5 companii de tip SRL-D (debutant) în funcție de cifra de afaceri de anul trecut

| Nr. crt. | Companie | Cifra de afaceri 2015 (mil. lei) | Profit net 2015 (mii lei) | Nr. mediu angajați 2015 |
|----------|-------------------------------|----------------------------------|---------------------------|-------------------------|
| 1. | Aliment Comercial Group SRL-D | 7,0 | 63 | 0 |
| 2. | Laromet Metalstar SRL-D | 6,7 | 85 | 0 |
| 3. | Gletos Metal SRL-D | 6,7 | 52 | 8 |
| 4. | Eisen Art SRL-D | 5,9 | 116 | 3 |
| 5. | Grain Collect SRL-D | 3,8 | 26 | 1 |

programului (în 2011) până în prezent, antreprenorii debutanți reușind să creeze astfel circa 60.000 de noi locuri de muncă în ultimii cinci ani. În 2016, programul pentru SRL-D are un buget de 22,7 milioane de lei.

România are companii mari dominate de acționari străini și companii mici deținute de antreprenori români, care nu reușesc să devină mijlocii.

Din cele mai mari 1.000 de companii din România, 75% sunt cu capital privat străin, iar în top 10 companii din România nu există nicio firmă antreprenorială.

Programul de finanțare precum cel pentru SRL-D pot îmbunătăți poziția țării în topul european al IMM-urilor per capita.

Cu 30 de firme la mla de locuitori, România este cu mult sub media celorlalte state europene, fiind la jumătate față de media UE.

Vezi pagina 9

CITROËN

C4 CACTUS

TE PRINDE ÎN ORICE CULOARE

4 ANI GARANȚIE 100.000 KM

CREATIVE TECHNOLOGIE

6 AIRBAG-URI • ECRAN TACTIL 7" • AER CONDIȚIONAT
COMPUTER DE BORD • SISTEM AUDIO MP3 + 4 BOXE

C4 CACTUS DE LA **9.990 €**

TVA și CONTRAVALORAREA UNEI PRIME DE CASARE INCLUSE

citroen.ro

CITROËN preferă TOTAL. Alege un crossover de generație nouă, cu design unic, modern, protecții laterale Airbump® și consola centrală 100% digitală și intuitivă cu ecran tactil de 7". Preț valabil pentru C4 Cactus Feel 1.2 PureTech 82 CP, cu TVA și un avantaj client sub forma contravalorii unei prime de casare (6.500 lei calculată la un curs euro de 4.4828 lei) incluse. Garanție contractuală de 4 ani, în limita a 100.000 km. Ofertă valabilă în limita stocului disponibil, prin Programul de Stimulare a Inovării Parcului Auto Național 2016.

CONSUM MIXT ÎNȚRE 3,4 - 4,6 L/100 KM ȘI EMISII CO₂ ÎNȚRE 89-107 G/KM.

Asigurătorii mari au renunțat la peste 600 de oameni anul trecut

ANELIS BACIU

CEI mai mari nouă asigurători locali după primele subscrise au tăiat aproape 8% din numărul locurilor de muncă anul trecut și au rămas cu un total de 8.240 de salariați, fapt care arată că procesul de restructurare nu s-a finalizat, deși au trecut șapte ani de la criză.

Șapte din nouă cei mai mari asigurători și-au redus echipele de personal în 2015.

Cea mai mare restructurare a fost efectuată de Asiom, de unde au plecat 192 de oameni. Numărul de angajați ai Asiom s-a redus cu circa 18% pe parcursul anului trecut, până la 890 de persoane.

Reduceri au înregistrat și Uniqa și Carpatica Asig. Uniqa a renunțat la 132 de angajați, în timp ce Carpatica Asig, companie aflată în procedura de rezoluție, a dat afară 88 de persoane.

Pe de altă parte, cea mai mică scădere a numărului de angajați, de numai 4%, a fost marcată de Groupama, asigurătorul francez ajungând la un număr mediu de salariați de 1.511 anul trecut. Groupama este cel mai mare angajator, deși ca volum de prime subscrise se află abia pe poziția a treia în piața de asigurări. În topul asigurătorilor după numărul de angajați urmează apoi Allianz-Triax (1.421 salariați) și Omnisiasig (1.238 salariați).

Industria asigurărilor a fost nevoită să se restructureze în condițiile în care în ultimul deceniu a funcționat numai pe pierdere, ceea ce i-a forțat pe acționari să majoreze capitalul în mai multe rânduri.

Vezi pagina 5

Un antreprenor din Vaslui face peste 10 milioane de euro anual din producția și procesarea de carne de pasăre

ROANA ROTARU

GRUPUL de firme Morandi, controlat de antreprenorul vasluian Cătălin Moraru, a generat în anul 2015 venituri totale de peste 10 milioane de euro din producerea și procesarea de carne de pui, cu aproximativ 19% mai mult față de anul precedent, potrivit datelor publicate pe site-ul Ministerului Finanțelor.

„Deținem 10 magazine proprii de comercializare a produselor în regiunea Moldovei. Am dezvoltat o rețea de distribuție a ouălor și am încheiat contracte de vânzare carne de pui și ouă cu mari lanțuri de magazine precum Mega Image, Billa, Carrefour și Profi”, a declarat pentru ZF Cătălin Moraru, proprietarul grupului de firme.

Morandi are un sistem integrat de producție format din patru ferme de creșterea a păsărilor, o fabrică de tranșare și ambalare a cărnii de pui și un centru de ambalare ouă. Profitul net al grupului de firme a fost de peste 400.000 de euro în 2015, rezultate obținute cu ajutorul a peste 130 de angajați.

Antreprenorul vasluian estimează o creștere a cifrei de afaceri de aproximativ 30% în acest an, sperând să ajungă la vânzări totale de peste 13 milioane de euro în 2016.

Vezi pagina 9

Un grup italian vrea să producă 300.000 de case de marcat pe an la Glimboca

ADRIAN SECELEANU

GRUPUL italian Custom, specializat în dezvoltarea de echipamente și software pentru automatizarea punctelor de vânzare, va crește de peste două ori capacitatea de producție a fabricii de case de marcat deschisă în urmă cu 10 ani în localitatea Glimboca din județul Caraș-Severin, în urma unei investiții de 0,5 mil. euro.

„Prin această extindere, Custom Production Europe SRL - cu o producție anuală de 130.000 bucăți / an - pune bazele pentru a mări capacitatea de producție anuală până la peste 300.000 bucăți / an în această fabrică”, conform reprezentanților companiei.

Compania, care inițial a avut 5 angajați în România și producea 100 de mecanisme de imprimare pe zi, a crescut puternic în ultimii ani, a declarat Marius Ursulescu, directorul general al companiei din România. „Am început cu 5 persoane în anul 2006. Am trecut de la 150 de metri pătrați în anul 2006 la 2.500 în anul 2015, pentru a ajunge la 4.000 de metri pătrați în anul 2016”, a precizat Ursulescu. În acest context compania și-ar putea majora personalul până la 96 de persoane până la finele anului, a adăugat Ursulescu.

Vezi pagina 11

Cel mai mare petrolist independent are un nou CEO și vrea benzinării proprii

ROXANA PETRESCU

OSCAR Downstream, businessul de aproape 400 de milioane de euro specializat în vânzarea de motorină către clienții comerciali, anunță o nouă strategie de dezvoltare și ia în vizor retailul de carburanți, un sector cu 2.000 de benzinării și vânzări anuale de aproape 10 miliarde de euro dominat de un careu de ași solid: Petrom, Rompetrol, Lukoil și MOL România.

„Atacul” demarează cu un nou CEO la cărma companiei controlate de antreprenorul român Alin Niculae, achizițiile de benzinării particulare sau chiar a unei rețele existente fiind analizate.

„Penetrarea segmentului de retail, punând accent pe comportamentul de cumpărare al consuma-

torului final așa cum suntem obișnuiți să o facem din B2B (business to business - n.red.), este un moment mult așteptat, atât de către noi, cât și de către clienții pentru care suntem deja pregătiți din punct de vedere logistic. Ne propunem să atingem și pe acest segment o cotă de piață semnificativă în următorii 5 ani, atât prin dezvoltări greenfield, cât și prin preluarea de stații white (benzinării independente - n.red.) și, de ce nu, a unei rețele existente”, a precizat Ovidiu Irimieș, noul CEO al Oscar Downstream. Ovidiu Irimieș a preluat funcția de CEO al Oscar Downstream la începutul acestei luni, de-a lungul carierei ocupând funcții de conducere în vânzări, aprovizionare și logistică în companii ca Shell România, MOL România și MOL Group.

Vezi pagina 7

30 %

este avansul bugetat în acest an de grupul de firme Morandi, creștere care se bazează pe majorarea capacității de producție.

Service-return.com: Primim circa 10.000 de cereri pe lună pentru reparații de telefoane mobile

Start-up-ul a fost înființat la începutul acestui an, după o investiție de aproape 150.000 de euro.

IOANA NIȚĂ

Service-return.com, start-up-ul online care oferă servicii de garanții și extragarantii „door to door” pentru ceasuri și telefoane mobile, estimează că va ajunge la venituri totale de un milion de euro în primul an de funcționare, în condițiile în care compania se

Service Return SRL este deținută în totalitate de Daniel Alexandru Peter, conform datelor oficiale. Start-up-ul le pune la dispoziție retailerilor și consumatorilor servicii de garanții și extragarantii pentru ceasuri și produse electronice de mici dimensiuni precum telefoane mobile, tablete și alte gadget-uri (smartwatch-uri, becuri inteligente, drone etc.) prin intermediul unei platforme online.

Lansarea serviciilor pentru o nouă piață durează aproximativ două luni, fiind nevoie de dezvoltarea software, traducerea textelor, precum și de un om dedicat pentru contul respectiv.

„Vom încheia anul cu afaceri de șapte cifre. Focusul nostru este pe piețele din Europa, în special cele din vest – Marea Britanie, Germania, Italia -, însă ne interesează foarte mult și Polonia, care este o piață de patru ori mai mare decât cea din România”, a spus Ionuț Grosu, managing director al Service Return.

Compania a fost înființată la începutul acestui an pe bazele service-ului retailerului online QuickMobile, specializat în comercializarea de telefoane mobile și gadget-uri, deținut de familia Tiboc din Baia Mare.

plus, start-up-ul oferă și extra-garanții pe care retailerii le pot vinde către clienții lor, iar pentru magazinele online asigură și serviciul de retur al produselor. În cazul serviciilor de garanții standard, comercianții trebuie să achite o sumă lunară/ anuală (procent din volumul vândut de retailer sau de brand), iar pentru extra-garanții aceștia plătesc un comision către Service-Return.com. Start-up-



IONUȚ GROSU, managing director la Service Return: Investiția în Service-Return.com se ridică până acum la circa 150.000 de euro, cea mai mare parte a fondurilor fiind alocată tehnologizării celor două hub-uri Quick Mobile

ul are încheiate contracte cu peste 20 de service-uri autorizate din Europa către care trimite pentru reparații circa 20.000 de produse pe lună.

„Avem două hub-uri - în București și în Baia Mare, în care se recepționează produsele. Toate cutiile se desfac sub supraveghere

video și de acolo se duc către service-urile autorizate din România și din străinătate”, a precizat Grosu, adăugând că serviciul a fost primit mai bine de către retailerii și consumatorii din Europa, care au înțeles mai bine această nevoie.

Din cele aproximativ 20.000 de fișe de reparații pe care Service-Return le primește lunar, circa 50% sunt cereri de reparații pentru telefoane mobile, iar restul pentru ceasuri și alte gadget-uri. Cele mai frecvente solicitări de reparații sunt pentru probleme software ale telefoanelor mobile – reinstalarea softului, a acestea fiind urmate de probleme de hardware.

„Am început cu telefoanele mobile, dar cu am văzut și oportunitatea de a oferi servicii și pe partea de «lifestyle», așa că am adăugat în portofoliu și ceasurile. În următorul pas de dezvoltare este oferirea de extra-garanții pentru încălțăminte. Suntem deja în discuții cu câțiva retailerii de profil”, a menționat el.

Investiție de 500.000 de euro într-un hub nou în Italia

Investiția în Service-Return.com se ridică până acum la circa 150.000 de euro, cea mai mare parte a fondurilor fiind alocată tehnologizării celor două hub-uri Quick Mobile, precum și dezvoltării platformei online. „În prezent Service-Return este un serviciu care deservește nevoile retailerilor, dar acesta este doar prima fază. În faza a doua, consumatorii își vor putea crea un profil pe site în care să-și introducă datele personale și produsele achiziționate. Astfel, atunci când au probleme, aceștia vor putea localiza cel mai apropiat service pentru produsul în cauză sau ne vom putea ocupa noi contra unui tarif”, a explicat

Grosu. El a menționat că acest serviciu va fi lansat în toamna acestui an. În plus, Service Return le pune la dispoziție consumatorilor și carduri de garanție pentru ceasuri și produse electronice care pot fi achiziționate individual la tarife care variază între 100 lei și 200 lei. Compania are în plan să adauge treptat în portofoliu servicii de garanții și pentru alte categorii de produse, inclusiv mașini.

„Investim foarte mult în dezvoltare. Suntem în curs de dezvoltare a platformei și pentru piața din Germania. De asemenea, suntem în discuții să oferim gestiunea garanțiilor în Europa și pentru producătorii asiatici pentru diferite produse electronice - de la detectoare de gaze, roboți, becuri inteligente, aparate foto, videoproiectoare de buzunar sau căști”, a subliniat el.

În prezent, Service Return oferă servicii de garanții pentru branduri precum Apple, Samsung, LG, Sony, Huawei sau Pebble, platforma fiind disponibilă și în limba engleză și italiană. Compania are 10 clienți momentan, însă este în discuții cu alte câteva zeci de clienți, atât din străinătate, cât și din România. Până la finalul anului, Service Return va mai inaugura un hub în Italia, valoarea investiției ridicându-se la circa 500.000 euro. „Lansarea serviciilor pentru o nouă piață durează aproximativ două luni, fiind nevoie de dezvoltarea software, traducerea textelor, precum și de un om dedicat pentru contul respectiv care să se ocupe de discuțiile cu companiile de curierat și cu hub-urile din zonă”, a completat Grosu.

În cadrul cele două hub-uri Service Return de pe piața locală lucrează în prezent aproape 30 de persoane.

Italianii de la Custom cresc de peste două ori capacitatea fabricii de la Glimboca

ADRIAN SECELEANU

GRUPUL italian Custom, specializat în dezvoltarea de echipamente și software pentru automatizarea punctelor de vânzare, va crește de peste două ori capacitatea de producție a fabricii de case de marcat deschise în urmă cu 10 ani în localitatea Glimboca din județul Caraș-Severin, care va deveni una dintre cele mai importante unități deținute de grup.

„Prin această extindere, Custom Production Europe SRL - cu o producție anuală de 130.000 de bucăți/ an - pune bazele pentru a mări capacitatea de producție anuală până la peste 300.000 de bucăți/ an în această fabrică, determinând astfel o consolidare a

În creștere

Evoluția principalilor indicatori în perioada 2011-2015

| An | Cifra de afaceri (mil. lei) | Profit net (mil. lei) | Nr. mediu angajați |
|------|-----------------------------|-----------------------|--------------------|
| 2011 | 2,78 | 0,02 | 47 |
| 2012 | 5,31 | 0,58 | 50 |
| 2013 | 5,61 | 0,18 | 66 |
| 2014 | 6,05 | 0,06 | 48 |
| 2015 | 10,76 | 0,22 | 51 |

SURSA: Ministerul Finanțelor

competitivității grupului”, conform reprezentanților companiei italiene.

Grupul Custom, care mai are unități de producție în Italia (133.000 bucăți/an), India (23.400), China (212.150) și Brazilia (15.000), a avut afaceri de aproape 80 de milioane de euro în anul fiscal 2015/2016. În România, compania a raportat la Ministerul Finanțelor Publice pentru anul 2015 o cifră de afaceri de 10,8 mil. lei (2,4 mil. euro), în creștere cu 78% față de anul precedent.

Inițial, compania, care inițial a avut 5 angajați în România și

producea 100 de mecanisme de imprimare pe zi, și a crescut puternic în ultimii ani, a declarat Marius Ursulescu, directorul general al companiei din România.

„Am început cu 5 persoane în anul 2006. Am construit (...) foarte re-pede atât în ceea ce privește productivitatea, cât și dimensiunea, trecând de la 150 de metri



Custom va crește de peste două ori capacitatea de producție a fabricii de case de marcat din localitatea Glimboca

pătrați în anul 2006 , la 2.500 în anul 2015, pentru a ajunge la 4.000 de metri pătrați în anul 2016”, a precizat Ursulescu. În acest context, compania și-ar putea majora personalul până la 96 de persoane până la finele anului, a adăugat șeful Custom Production Europe.

Investiția în extinderea capacității de producție din România, cifră de 500.000 de euro, va permite creșterea competitivității grupului, a spus Carlo Stradi, președintele grupului italian Custom. „Investiția în noile echipamente face parte dintr-un proiect important de consolidare a competitivității grupului Custom la nivel mondial într-un sector aflat într-o continuă evoluție”, conform lui Stradi.

Click

Impact Hub Bucharest și-a dublat anul trecut afacerile la 850.000 de euro

Impact Hub Bucharest, unul dintre primele hub-uri înființate în România ca parte a unei inițiative internaționale, a raportat pentru anul trecut o cifră de afaceri netă de circa 850.000 de euro, dublu față de 2014, potrivit datelor comunicate de companie. Hub-urile le oferă spre închiriere proaspetților antreprenori spații de lucru în care aceștia au acces la o serie de servicii – internet, telefonie, birotică, precum și la o „comunitate de start-up-uri”. „Impact Hub Bucharest a crescut constant în fiecare an și asta demonstrează faptul că în România există un potențial foarte mare pe zona de antreprenoriat. (...) Calitatea inițiativelor antreprenoriale crește de la an la an și asta ne încurajează să dezvoltăm noi elemente în jurul conceptului inițial, unul dintre pașii cei mai vizibili fiind deschiderea în martie 2016 a unui nou spațiu în Cluj-Napoca”, a declarat Vlad Craioveanu, cofondator al Impact Hub Bucharest, alături de Oana Păun și Alexandra Pode. Înființat în urmă cu patru ani, hub-ul a adunat până în prezent peste 800 de membri. De asemenea, organizația a inițiat și dezvoltat o serie de programe de incubare și accelerare a start-up-urilor, sesiuni de mentorat și evenimente pe diferite teme de interes. În total, cele peste 2.000 de evenimente realizate au reunit circa 80.000 de participanți. Printre start-up-urile care s-au lansat și dezvoltat în cadrul programelor Impact Hub Bucharest se numără Sunday Bagels, luttu, Aviziero, Wild Thing, Dare to Rug, Trainerfour, Souploop, Upside Down, Cobi Bicycle, Stai Să-ți Povestesc, Echo și Bunice. În București mai există în prezent alte șase hub-uri, printre care se numără atât inițiative globale (TechHub), precum și inițiative locale - WeLoveDigital, MobileHub, 360HUB și Ingenius Hub. **Ioana Niță**

Aplicația zilei

Nume: Ryanair - Cheapest Fares
Platformă soft: Google Android, Apple iOS
Preț: Gratis
Dezvoltator: Ryanair

Funcționalitate: aplicația le permite utilizatorilor să caute și să își rezerve bilete de avion către aproape orice destinație din Europa operate de compania aeriană low-cost Ryanair direct de pe smartphone sau tabletă. Aceștia au și posibilitatea de a face “check-in-ul” de pe mobil, având biletul de avion disponibil în variantă electronică în cadrul aplicației. În plus, utilizatorii pot face și rezervări pentru cazare sau pentru închirierea unei mașini. **Ioana Niță**



Top 5 cele mai vizitate site-uri, 3 iulie

| Rn. | Site | Clienți unici* |
|-----|-----------------|----------------|
| 1 | stirileprotv.ro | 672.186 |
| 2 | olx.ro | 643.917 |
| 3 | libertatea.ro | 505.660 |
| 4 | romaniatv.net | 498.725 |
| 5 | realitatea.net | 434.123 |

*Trafic din România și străinătate. Sursa: SAI

PUBLICITATE

EȘTI PARTENER CU MINE, SUNT BUSINESS CU TINE.

ZIARUL FINANCIAR

România creștere economică 5%

500 EVENIMENTE

18 ANI EXPERIENȚĂ

SUCCESSUL ÎN BUSINESS SE MĂSOARĂ...

2000 SPEAKERI

50.000 PARTICIPANȚI

FII ALĂTURI DE EVENIMENTELE ZF.

EVENT SALES MANAGER: MIHAI KOGĂLNICEANU / 0785.111.555 / MIHAI.KOGALNICEANU@M.RO
EVENT SALES REPRESENTATIVE: CORINA TĂBARĂS / 0737.348.423 / CORINA.TABARAS@M.RO

PUBLICITATE

15ani de parteneriat

Anticipăm, promovăm, susținem valoarea adăugată.

15 ani de experiență în distribuția de carburant, cunoaștere profundă a cerințelor pieței, un partener orientat spre identificarea de soluții personalizate și un flux controlat între produs și clienți prin lanțul logistic integrat, dau certitudinea că produsul dorit este disponibil în cantitatea corectă, la locul și în timpul promis.

Soluțiile noastre de business acoperă toate canalele de distribuție - stații de incintă, carduri de carburant, livrări en-gross - creând o coeziune logistică și comercială personalizată pentru fiecare industrie și partener.

Oscar Downstream. Astăzi.

- 1.500 de stații de incintă DIESELpoint, la nivel național
- 31 stații Oscar Downstream pe principalele rute comerciale
- 4.000 de parteneri la nivel național, pe toate liniile de business
- 2.500.000 tone vândute în ultimii 5 ani
- 9 depozite pentru stocarea carburantului
- 50.000 mc capacitate proprie de stocare
- 48 autocisterne în flota proprie

Oscar Downstream. Esența valorii.

www.oscars.ro