



PINmagazine.ro

PUBLICAȚIA INDUSTRIEI REGIONALE DE IT & OUTSOURCING

REVISTA TECH EDITATĂ LA IAȘI · EDITIE SPECIALĂ · EXCLUSIV ONLINE

Coronavirus options ▾

Undo

Inform

Fight

Support

Close

**LUPTA
TECH VS. CORONAVIRUS**



"Azi aici, mâine listați la bursă"



Înscrie-te în **Acceleratorul BCR-InnovX** și învață de la parteneri internaționali cum să fii ca ei!

www.bcr.ro/accelerator



Marea întoarcere la birouri.

Cât de curând? Câți dintre noi?

Dacă e să ajung la o concluzie după discuții recente cu lideri regionali din real-estate și ITO, majoritatea companiilor nu se grăbesc să se întoarcă mai devreme de finalul verii la birouri cu mai mult de jumătate din personal.

Și de ce s-ar grăbi? Regulile încă nu sunt suficient de clare, nu știm care sunt obligatorii și care doar recomandări. Sunt unele estimări că ansamblul de măsuri conduce la costuri suplimentare de circa 100 euro / lună / angajați. Impactul bugetar pentru o companie de 1.000 de angajați, depășește **1 milion de euro** pe parcursul unui an. Bani care nu pică din cer (sau de la acționari) ci vor fi obținuți prin sacrificarea altor categorii bugetare, inclusiv prin reducerea bugetelor de călătorii, a zonei de team-building, a activităților CSR pe care multe ONG-uri locale se bazează.

Practic „**pachetul de siguranță**” devine singurul beneficiu din această perioadă, eliminând alte beneficii precum abonamente la fitness, masaj la birou, fructe livrate etc. Parcă și văd anunțuri de recrutare gen: „La noi peste 80% din colegi nu nu sunt obligați să lucreze de acasă mai mult de o zi pe săptămână”, „Aici ai voie să vii zilnic la birou și nu e trebuie să vii cu termosul de cafea de acasă.”

Și când discutăm de pachetul de siguranță e greu de pus o graniță între birocrație și **legende urbane**, lobby din partea unor grupuri de interese și acele măsuri de bun simț care chiar pot conduce la menținerea și chiar îmbunătățirea stării de sănătate a colegilor din birouri.

Pornim calculele ușor cu obligativitatea purtării măștilor în spațiile comune închise în care sunt incluse bineînțeles și clădirile de birouri, indiferent că vorbim de recepția clădirii, holuri, lifturi, open space, spații de relaxare, săli de conferințe etc. La un consum de 6 buc. pe



Dan Zaharia
senior consultant Extind

zi (2 pentru plecat/venit de la birou, și 4 pentru a le schimba la fiecare două ore) și la un preț care nu va reveni la 20 de bani vorbim de 6 măști x 2 lei x 20 de zile = 240 lei / lună / angajat.

Adaugăm **creșterea frecvenței curățeniei zilnice** cu accente la final de săptămâna și luni, blocarea unui om suplimentar în zonele de trafic intens să ștergă intens mânerurile, butoanele, barele etc. Și mergem mai departe: mănuși de unică folosință, separatoare de plexiglas, covoare la intrare îmbibate cu clor (ce fain vor mirosi spațiile de birouri).

Nu uităm de **creșterea taxei de servicii** datorită mentenanței mai frecvente a sistemelor HVAC și aport aer proaspăt plus investiții în măsuri extreme de tipul: terminale control acces recunoaștere facială + detecție temperatură și port mască (tocmai am premiat la CodVid Challenge Accepted Hackathon o astfel de soluție software); dispozitive portabile de imagistică termică sau doar termometre de măsurare temperatura la distanță mică; porți de dezinfecție prin pulverizare pentru trafic de persoane; camere IP cu termo-viziune pentru detectare febră, om

suplimentar la recepție / pază care să monitorizeze acest lucru

Partea pozitivă e că **se vor păstra majoritatea locurilor de muncă** din IT & Outsourcing și că va scădea migrația angajaților între companii pentru 100 euro în plus la salariu, primordială fiind securitatea job-ului.

Volumul de muncă crește pentru că toată lumea e forțată de digitalizeze și să automatizeze. Această criză va cataliza un salt major cu ajutorul uneltelor de tip RPA - **Robotic Process Automation** dezvoltate și de UiPath, unicornul pornit din România.

Stabilitatea utilităților (electricitate, internet) și versatilitatea forței de muncă industriale ITO în **Europa Centrala și de Est** este din nou apreciată de clienții globali, în condițiile în care în ultima vreme America de Sud devenise foarte atractivă, iar India își consolidase poziția de lider în outsourcing.

Abia acum vedem avantajul că România are o **infrastructură de internet** bine dezvoltată și că switch-ul spre „work from home” s-a făcut fără întreruperi de furnizare servicii. Și asta în condițiile în care anul trecut, cu un download mediu de 21,80 Mbps, România a scăzut 32 de locuri în clasamentul Worldwide Broadband Speed League, până pe locul 38.

Cel mai greu va fi să uităm de **spaima** strecurată de ordonanțe, mesajele de interes public (mass-media, rețele sociale, megafoane mașini poliție). Iulian Anghel afirmă într-un articol din Ziarul Financiar că „va fi greu pentru companii, chiar dacă angajații se vor întoarce pe șantiere sau în birouri. Va exista teama unuia față de celălalt și încrederea de odinioară va fi enorm de greu de recâștigat.”

#lasivafbine

Ce puteți citi în acest număr:

EDITORIAL

Dan Zaharia – Marea întoarcere la birouri.
Cât de curând? Câți dintre noi?

3

ANALIZE & TENDINȚE

Codăm împreună și salvăm vieți,
comunități și business-uri

6

Trei proiecte menite să ajute în
lupta împotriva coronavirusului
primesc incubare prin hackathonul
Școlii informale de IT- Challenge Accepted

8

Dr. Dirk Linzmeier, CEO OSRAM Continental:
„The car is evolving to a self- driving
data center on wheels“

10

Letiția Lucescu – 5 comportamente
care te pot ajuta în managementul de criză

12

Andrei Postolache – TBNR la 2 ani:
ce am făcut, ce urmează?

14

George Țurcănașu – PINMap Iași. Version 2.0

17

OAMENI & TEHNOLOGII

Acceleratorul BCR-InnovX: În noul context global,
start-up-urile din tehnologie au nevoie de
mai mult sprijin ca niciodată

22

Robert Gherghel – MODEX: O companie fondată de
români revoluționează tehnologia blockchain

25

Smaranda Băluț – Noile proiecte
ale Rubik Hub

28

SpotTheFake – luptând împotriva traficului
ilegal de bunuri direct din inima Iașului

31

MSing with Trauma: o aplicație
ce-ți transformă creierul în muzică

35

Alexander Stoica-Marcu – ProductLead:
un toolbox complet pentru strategiile
de marketing online

38

CGM Software: Informația medicală
la un click distanță

41

Ana-Maria Drăgănuță-Briard –
Avoteca. Găsește-ți avocatul potrivit
în mod discret și rapid

43

COLEGIUL EDITORIAL:

Dan Radu – editor PIN Magazine.ro, Dan Zaharia – publisher PIN Magazine.ro, Marius Cristian – secretar general de redacție, Sorin Mărghițaș – correspondent Cluj-Napoca, Adrian Mironescu – coperta. Fotografii: depositphotos.com
Colaboratori permanenți: George Țurcănașu, Varujan Pambuccian, Mihai Mocanu, Raluca Munteanu, Cristiana Grigoriu

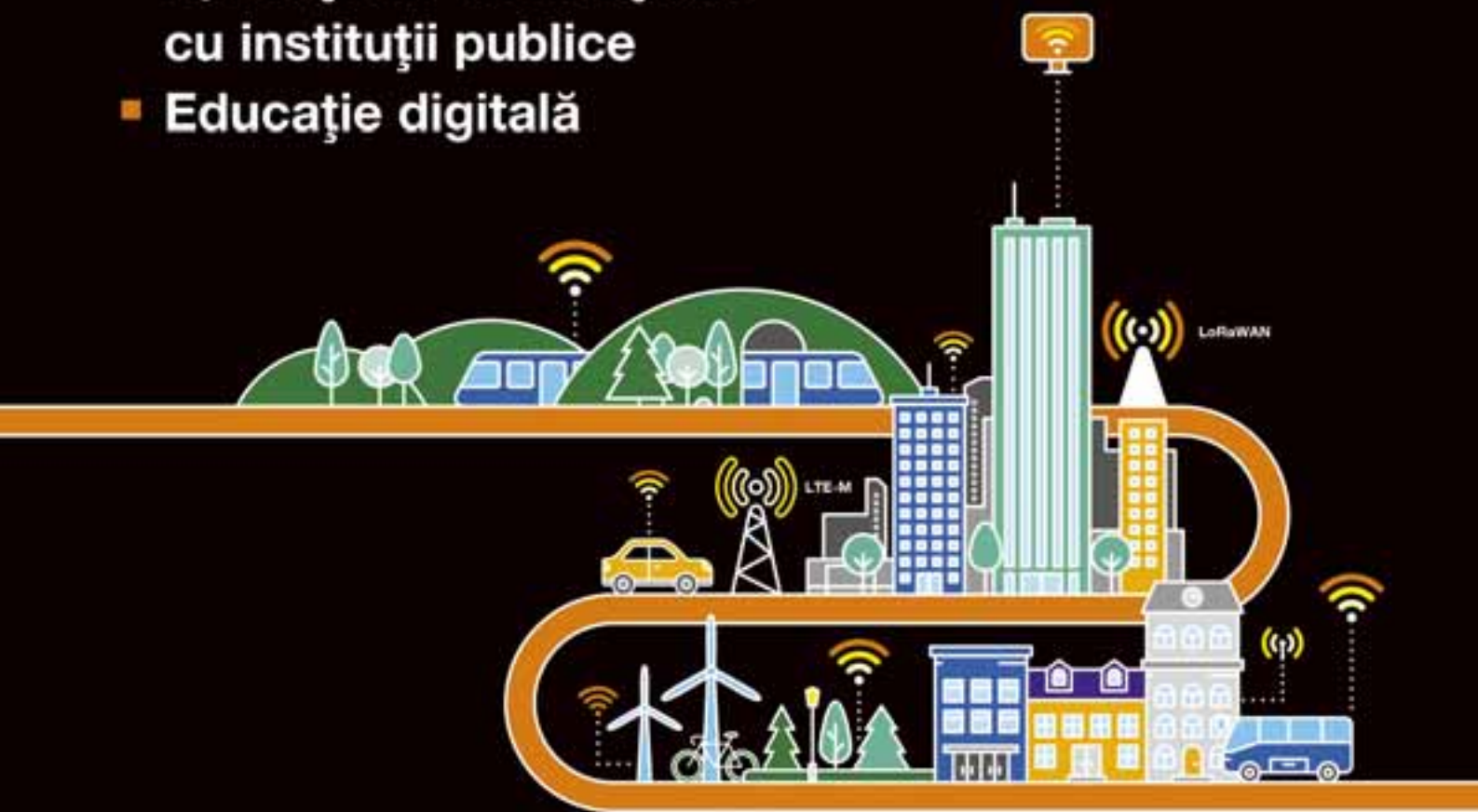
PINmagazine, strada Baltagulului nr 14, Iași
www.pinmagazine.ro, tel: 0745345100/ 0722523102
info@pinawards.ro

Tipografia Venus Printing Solutions
Iași, strada Cloșca, nr. 28.
telefon/ fax: 0232 / 211 808

Smart City

Rețelele inteligente, analiza seturilor mari de date și obiectele conectate stau la baza unui oraș inteligent. La Orange Business Services susținem orașele de mâine în fiecare etapă a transformării digitale, pentru eficientizarea operațiunilor administrației și îmbunătățirea calității vieții oamenilor.

- **Eficiență energetică**
- **Transport inteligent**
- **Monitorizarea mediului**
- **Aplicații de interacțiune cu instituții publice**
- **Educație digitală**



Detalii pe
www.orange.ro/smart-city

**Business
Services**



CODVIDHack – Hackathon virtual dedicat luptei împotriva pandemiei COVID19

Codăm împreună și salvăm vieți, comunități și business-uri

Anul acesta, evenimentul cu tradiție al Școlii informale de IT, Challenge Accepted – Hackathon, organizat în parteneriat cu Acceleratorul de Busi-

ness BCR – InnovX & Google Atelierul Digital, a ajuns la ediția a VI-a și este dedicat exclusiv luptei împotriva efectelor pandemiei COVID19.

Evenimentul **CODVidHack** a avut loc **100% online**, între **8 și 10 Mai 2020**.

Participanții la această ediție, developeri, cursanți ai Școlii sau tineri pasionați de IT, au luptat de acasă, timp de 48 de ore, împotriva problemelor cu care ne confruntăm acum la nivel mondial, prin identificarea de soluții inovatoare și crearea de prototipuri software utile în a limita sau chiar înlătura efectele negative ale pandemiei, venind în sprijinul celor care luptă cu virusul din linia întâi, a oamenilor izolați în case, fără acces la anumite resurse sau în sprijinul afacerilor mici și mijlocii afectate.

„Fiecare dintre noi își va asuma un anumit comportament pentru această perioadă. Unora ne va fi frica și vom sta cuminți să treacă totul. Alții, vom pune la îndoială ceea ce se întâmplă și chiar vom încerca să găsim tot soiul de explicații care au condus la scenariul curent. Alții, vom lupta. Vom lupta cu ceea ce știm și cu ceea ce putem. O problema complexă nu poate fi ameliorată cu o soluție generală, integrată. Însă putem deconstrui problema mare în probleme mai mici. Iar problemele mai mici sunt mai ușor de adresat. În cadrul Challenge Accepted, vom contribui cu ceea ce știm la generarea unor soluții care, puse în context mai larg, vor reprezenta încă un centimetru de lupta. Centimetru cu centimetru, vom câștiga lupta mare.” spune **Răzvan Voica**, Cofondator Școala informală de IT.

Organizatorii maratonului de codare, Școala informală de IT, au decis să ac-

The banner features a purple background. At the top left is the logo for 'Școala informală de IT' (Informal School of IT), which includes a laptop icon. Below the logo, the text 'Școala informală de IT' is written in white. The main title 'CHALLENGE ACCEPTED' is in large, bold, white capital letters, with 'CODVIDHACK' below it in a similar font but with 'COD' in orange. At the bottom, it says 'powered by' followed by logos for 'BCR business accelerator', 'InnovX', and 'Google Atelierul Digital'.

CHALLENGE ACCEPTED - HACKATHON EDIȚIA A VI-A

100% virtual
8-10 mai 2020
#luptămedeacasă

Despre Școala informală de IT

Înființată în 2013, Școala informală de IT este lider la nivel național în sectorul educației non-formale și a reconversiei profesionale în domeniul IT. Până în prezent, peste 5000 de pasionați de tehnologie au absolvit cursurile de IT din oferta școlii, în cele mai mari 7 hub-uri IT din țară (București, Cluj-Napoca, Iași, Timișoara, Brașov, Sibiu și Craiova). Comunitatea activă de peste 100 de mentori practicieni în mari companii IT naționale și internaționale oferă mentorat și coaching în carieră cursanților care își doresc șansa unui nou început. Școala informală de IT este partener a peste 120 de companii de top din industria IT & Software.

După jurizare, 3 MVP-uri (Minimum Viable Product – n. r.) cu potențial de a fi transformate în produse reale vor intra în perioada de incubare.

Acestea vor deveni aplicații, testate cu utilizatori reali și validate pentru implementare.

Evenimentul Școlii informale de IT „Challenge Accepted CODVidHack”, powered by BCR Business Accelerator, InnovX & Google Atelierul Digital, este susținut de următorii parteneri și sponsori: Cluj IT, Today Software Magazine, Asociația Națională a Farmaciștilor de Spital din România (ANSFR), Campus Cluj, Gold FM, BuzzNews, Digital Stack, Fresh Blood, PIN Magazine, Fab Lab Iași și Asociația Producătorilor și Distribuitorilor de Echipamente de Tehnologia Informației și Comunicațiilor (APDETIC), Via Cluj TV, Cluj Insider, Cluj Today, Up News, Smart Health Cluster. ●

cepte „provocări” și să lupte pe trei fronturi:

- **Save lives,**
- **Save Communities**
- **Save Businesses.**

„Din fericire, până acum s-au găsit multe soluții la diversele probleme apărute odată cu pandemia. Dar, din păcate, e atât de mare nevoie de ajutor încât ce s-a făcut în

tot acest timp nu e suficient și e nevoie de mai mult, și mai mult. Acesta este și motivul pentru care susținem acest hackathon, care vine cu idei curajoase și soluții inovatoare atât pentru stat, cât și pentru sectoarele care au business-uri afectate. Profităm din plin de puterea tehnologiei ca să găsim mijloace prin care să depășim cu bine această situație. Ne bucurăm cu atât mai mult cu cât putem face asta într-un mod provocator, cum e atmosfera unui hackathon” a spus **Ionuț Stanimir**, Director de Marketing BCR.

Trei proiecte menite să ajute în lupta împotriva coronavirusului primesc incubare prin hackathonul Școlii informale de IT- Challenge Accepted

Hackathonul Challenge Accepted, evenimentul cu tradiție al Școlii informale de IT, organizat în parteneriat cu Acceleratorul de Business BCR - InnovX & Google Atelierul Digital, anunță cele trei proiecte câștigătoare ale maratonului virtual ce s-a desfășurat exclusiv online în perioada 8-10 mai. Juriul, format din specialiști cu vastă experiență în IT și reprezentanți ai organizatorilor, a ales cei 3 câștigători ai competiției, care vor beneficia de incubare dintr-un fond total de 10.000 de euro pus la dispoziție prin Acceleratorul BCR-InnovX.

Evenimentul a fost dedicat exclusiv soluțiilor software ce pot ajuta în lupta împotriva efectelor pandemiei COVID-19. Situația actuală a fost privită de organizatori ca pe o oportunitate de a inova, fără a pierde, însă, din dinamismul și conexiunile ce se formează de obicei într-un hackathon. Mutarea evenimentului în mediul virtual a avut ca efect deschiderea accesului și pentru

cetățenii străini, astfel încât această ediție a avut 270 participanți din 8 țări.

Pe primul loc a ieșit proiectul „Visual recognition of people with mask“.

Scopul aplicației este sprijinirea companiilor în momentul reluării activității la birou sau în fabrică, printr-un software ce **folosește inteligența artificială pentru a identifica, în timp real, dacă persoanele dintr-o filmare de tip CCTV poartă sau nu mască.** Mai mult decât atât, software-ul poate recunoaște dacă masca este purtată corect sau nu, cu foarte mare acuratețe, și poate emite avertismente pentru remedierea situației.

Proiectul „Managing workspaces“ s-a clasat pe locul doi. Obiectivul propus a fost ajutarea proprietarilor de birouri (în primă fază) în a-și restructura spațiul de lucru conform normelor de siguranță prevăzute de lege, din punct de vedere al distanțării sociale și al creării unui mediu ce oferă siguranță și încredere angajaților. **Platforma dezvoltată este ușor de utilizat, automatizând tot procesul, printr-un mix de inteligență artificială și input de date de la persoane avizate.**

Pe locul trei s-a situat proiectul „Online platform for volunteers“, propusă de un reprezentant al Asociației „Samariteanul Milostiv“ din Suceava. Misiunea lor a fost dezvoltarea unei aplicații în care să se centralizeze toate oportunitățile de voluntariat din țară, de la orice ONG care desfășoară acțiuni în care implicarea voluntarilor poate fi utilă. **Platforma dezvoltată încurajează tinerii să participe activ ca voluntari la diverse acțiuni ale ONG-urilor din România, obținând calificative, recenzii, opinii însumate în puncte (nivel erou, supererou și titan), pe care le pot valorifica mai târziu în CV-ul lor.**

„Experiența Challenge Accepted COVID-Hack ne-a demonstrat prin exemple personale autentice că este important să avem încredere în «gândit și codat în România». Mai departe ne vom ocupa să susținem o nouă etapă de «implementat și vândut în România», acest hackathon fiind o continuare a eforturilor depuse în Acceleratorul BCR-InnovX pentru a susține ecosistemul românesc de start-up-uri. Agilitatea, scopul comun și colaborarea între comunități diverse, între corporații și start-up-uri sunt ingredientele care ne-au apropiat atât de mult în aceste două zile și care s-au dovedit esențiale pentru succesul acestui eveniment. Suntem recunoscători celor peste 270 de oameni din peste 8 țări care ne-au fost alături în cadrul acestui hackathon organizat cu atenție la detalii de partenerii noștri de încredere de la Școala Informală de IT și Google Atelierul



Digital”, a declarat Ana Maria Crețu, Manager Programe Start-up BCR.

„Ne bucurăm să susținem această inițiativă și să contribuim la eforturile pentru reducerea impactului COVID-19. Credem că tehnologia joacă un rol important în găsirea de soluții practice care vor ajuta la depășirea provocărilor cu care ne confruntăm. CODVidHack este un prilej bun pentru inovație, și o dovadă că se întâmplă lucruri frumoase în momentul în care oamenii sunt uniți și comunitățile vin împreună”, spune Dan Oros, Head of Marketing, Google România.

„E extraordinar că am putut reuni un număr atât de mare de oameni pasionați de IT, dornici să lupte împreună împotriva COVID-19. Suntem mândri că am reușit să spargem barierele impuse de distanță și am folosit tehnologia la maxim pentru binele comun. S-a creat o atmosferă și o sinergie incredibilă, s-a lucrat intens la proiecte cu componenta de AI, machine learning, IoT și multi-platform”, a declarat Răzvan Voica, Co-fondator al Școlii informale de IT.

Cum s-a desfășurat evenimentul?

Vineri, 8 mai s-a dat startul maratonului de codare. Challengerii, 23 la număr, au prezentat ideile lor de aplicații ce ar putea ajuta în combaterea problemelor cauzate de pandemia cu COVID-19. Organizatorii, Școala informală de IT, au decis să accepte „provocări” și să concentreze lupta pe trei fronturi: **Save lives, Save Communities și Save Businesses.**

Provocările au venit din partea ONG-urilor, a persoanelor fizice, a unor start-up-uri și a unor medici. A urmat etapa de încheiere a echipelor - **18 din cele 23 idei prezentate au reușit să stârnească interesul celor 270 de**



participanți - programatori, testeri, analiști de business și UX designeri.

Apoi, au făcut cunoștință cu mentorii, cei care s-au asigurat că se lucrează pe funcționalitățile cele mai importante și că membrii echipei nu-și pierd focusul pe timpul maratonului.

Sâmbătă, 9 mai, a fost ziua eforturilor supraomenești. S-a trecut de la concept la prototip și de la prototip la linii de cod. **Discuții intense, schimb de experiență și multă, multă muncă** - așa s-ar putea sumariza cea de-a doua zi a maratonului de codare. Participanții sunt oboșiți, dar nu renunță, ei știu că soluțiile generate vor veni în sprijinul celor care luptă cu virusul din linia întâi, a oamenilor izolați în case, cu acces limitat la resurse și a afacerilor mici și mijlocii afectate de pandemie. Merită menționat faptul că patru din cele 18 proiecte acceptate s-au folosit și de inteligența artificială, două din ele ajungând chiar să se claseze pe primele locuri.

Duminică, 10 mai, participanții și mentorii au făcut ultimele teste și ajustări, pentru ca soluția lor să fie cât mai aproape de a fi utilizabilă. Maratonul de codare s-a încheiat cu un sprint, în care fiecare echipă a avut 5 minute la dispoziție pentru a-și prezenta proiectul.

Ulterior, au fost anunțate cele trei proiecte câștigătoare. Toate echipele câștigătoare vor primi premiile de la Școala informală de IT, BCR-InnovX, Google și APDETIC.

* * *

Evenimentul Școlii informale de IT, **Challenge Accepted CODVidHack**, powered by BCR Business Accelerator, InnovX & Google Atelierul Digital, a fost susținut de următorii parteneri și sponsori: Asociația Producătorilor și Distribuitorilor de Echipamente de Tehnologie Informației și Comunicațiilor (APDETIC), GDG Bucharest, GDG Craiova, ESA Business Incubation Centre Austria, Bucharest.AI, Iasi.AI, Orange, Science Park Graz, Startup Grind, Women Tech-makers, Asociația Națională a Farmaciștilor de Spital din România (ANSFR), Cluj IT, Moqups, Asociația pentru Prevenirea și Controlul Infecțiilor (APCI), Ghesar, Asociația Medicilor de Familie București-Ilfov, 7Code Software, ICT Cluster Serbia, Smart Health Cluster, FabLab Iași, Fresh Blood, Digital Stack, PIN Magazine, Today Software Magazine, Gold FM, VIA Cluj TV, Campus Cluj, BuzzNews, Cluj Insider, Cluj Today și UP News. ●

DR. DIRK LINZMEIER,
CEO OSRAM CONTINENTAL

„The car is evolving to a self-driving data center on wheels“



Where is the market for automotive lighting heading?

The market for automotive lighting has been in a constant state of change. While headlamps were once installed mainly for better sight - for the driver as well as all other road users - today's lighting solutions are entering a new stage. They are merged with electronics and connected to a vehicle's board systems, making them adaptive and intelligent. For future driving scenarios light will become a differentiation technology.

Your declared goal is to shape the future of mobility lighting with seamless connectivity. How can we imagine the new mobility's demands and your solutions?

Our mobility needs and expectations are generally changing. The car is increasingly evolving from purely a means of transportation to a sustainable self-driving data center on wheels – available 24/7 and digitally connected to its environment. In the vehicles of tomorrow visible and invisible light will take on essential functions powered by an innovative lighting system architecture. Topics, that will become relevant are for example digital headlamps systems for more safety, exterior surround lighting for visualization and communication as well as sensor

fusion for dynamic high-resolution lighting.

These features depend heavily on the development of digital lighting systems that enable ultra-fast and precise light distribution. At OSRAM Continental we focus on how detailed models of the vehicle environment and the movement of the vehicle are obtained by intelligent sensor fusion algorithms and align our products accordingly. Technical solutions like SMARTRIX HD systems with a large number of individually controllable LED pixels open up numerous new possibilities for efficient lighting functions.

In addition, automotive lighting will provide new external communication possibilities and create a personalized atmosphere inside. Using light projections, the vehicle's near-field surroundings can become the future canvas for mobility – allowing interactive communication and unlocking digital services. From logo projections on the vehicle's sides to 360° dynamic around-the-car content, OSRAM Continental is exploiting the potential for personalization, perception and safety.

What makes Osram Continental a decisive player in terms of future lighting?

We are a global joint venture that benefits from many years of experience in the

key technologies on both sides. OSRAM is the market leader in automotive lighting and Continental is an expert in electronics and software. Equipped with outstanding technological competence as well as the spirit and agility of a startup, we develop innovative lighting solutions that will take automotive lighting to a new level – for a connected, safer, more personalized and more sustainable mobility of the future.

With our joined forces we are able to drive forward innovations by working closely with the automotive industry to integrate lighting, sensor technology and electronics seamlessly in a single application. This allows us to advance new intelligent light functions such as the combination of lighting and sensor technology in a module or light-based communication between the driver, other road users and the vehicle's surroundings.

Another advantage: We are a globally acting company with 16 locations worldwide and a production site as well as a research and development team in all central regions. OSRAM Continental

can look back on a very exciting first year and the positive market response is a great endorsement of our approach to shaping the future of mobility lighting.

When two companies merge to form a joint venture this always has an impact on the culture of the companies. How did you deal with that?

From the very beginning, we have attached great importance to corporate culture. OSRAM Continental is based on the idea that 1+1 is more than 2: By combining skills and know-how we can create extraordinary solutions with a real added value for our customers. This idea also describes the culture we are striving for. We believe in the expertise of our employees and their skills and we empower, nurture and connect them through leadership. That's why successful leadership is one of our top priorities.

Can you explain that in more detail? Why is leadership so important in your eyes?

Leadership is the key to achieve outstanding performance and sustainable success. Especially since the world of business has changed significantly in times of digitization, new leaders must be more creative, adaptable and driven than ever before. In our modern world, you can't rely on permanence. Everything has become fast-paced, connected and volatile. Although this change has brought numerous benefits with it, adapting to this new pace isn't always easy. I started to ask myself, how a business leader can overcome these emerging challenges and stay on top of this new world.

And what conclusion have you come to?

I believe that our fast-changing business environment requires leaders with a flexible, adaptable mindset, a strong

team spirit and a clear vision. So, embrace change, make continuous learning a part of your culture, connect and collaborate with your teams, customers and partners and let creativity flow. If you are ready to do so and you don't see disruptive change as a threat, but quite the opposite, you will be able to take full advantage of the opportunities of this exciting new world.

Furthermore, in a fast-paced business world, you need to constantly develop new ideas and solutions to survive in international competition. For this, you need to think outside the box and motivate your team to break out of old patterns. For me boundaries of the single departments of the company therefore don't matter. We have to stop thinking in „silos“. Working with colleagues from completely different or new areas unleashes new energies. This is why we work connected across multiple continents and we believe, that building up business networks based on collaboration and trust not only makes the best out of our existing connections, it is also very important to win new customers and projects.

What also sets us apart from others, is that at OSRAM Continental we clearly defined Leadership Principles, for example „Transparent communication“. In all associate surveys I have seen so far, „communication“ is an important topic. I believe it is very difficult, if not almost impossible, to communicate in a way that all messages are received equally well. The problem lies on both sides – the sender and the receiver. However, it is essential that we make every effort to ensure that our team understands the „why,“ or the background and motivation of why we take certain decisions and actions. What is also very important is „Trust“. For me, trust is the foundation of every collaboration, and having mutual trust within my team is imperative. A lack of trust in an organi-

About OSRAM Continental:

OSRAM Continental GmbH is a 50/50 joint venture of leading technology companies OSRAM and Continental. With its world headquarters in Munich, Germany, OSRAM Continental combines modern lighting technologies with electronics and software to offer a broad portfolio of intelligent, innovative lighting solutions for the global automotive industry. OSRAM Continental employs approximately **1,500 people at 16 locations in 9 countries**. For more information, please visit www.osram-continental.com.

zation will quickly lead to an unengaged and demotivated workforce. As a leader, you have to build an environment of trust.

What can we expect from OSRAM Continental in the upcoming years?

We are currently working on a wide range of products. An important research and development area is high definition headlights, which are able to adapt their beam in real-time to changing traffic situations or, for example, weather conditions. The high resolution ensures maximum luminous efficiency on the road, while the beam's adaption contributes to minimum interference with other traffic participants and pedestrians. In addition, we are working on solutions for low power consumption as well as interior and rear lights. Furthermore, we are developing solutions for symbol projection to, for example, enable communication via light for autonomous driving scenarios. There are lots of innovations in our funnel. Stay tuned! ●

5 comportamente care te pot ajuta în managementul de criză

Rolurile și responsabilitățile managerilor s-au schimbat dramatic în ultimele săptămâni.

Înainte de COVID-19, managerii se concentrau mai ales pe încurajarea inovării, motivația angajaților, managementul financiar și creșterea cotei de piață.

Atenția celor mai mulți cade astăzi pe controlul costurilor și menținerea lichidității. Ne confruntăm cu blocaje și deficiențe pe care nu le-am identificat ca riscuri, nu le-am evaluat impactul și nici nu ne-am făcut rezerve ca să le putem gestiona, dar care acum modifică drastic sfera rolurilor și priorităților lor.

În tot acest timp, și managerii, și echipele, navighează printre diverse probleme de sănătate și siguranță, lucrează de la distanță și își susțin familiile prin pandemie. În plus, mai trebuie să se priceapă și la a face față avalanșei de situații neprevăzute și schimbări legislative într-o modalitate structurată, adică la managementul riscului.

Nu este o tranziție ușoară.

Cei aflați în poziția de a conduce echipe vor fi supuși unor teste de durabilitate pentru care unii nu au suficient antrenament, iar curba învățării va fi destul de abruptă.

Un studiu condus de către ghSMART*, efectuat pe 21000+ manageri, identifică 4 comportamente necesare pentru a traversa o criză:

- să ia decizii mai degrabă cu rapiditate, decât cu precizie,



Letiția Lucescu
senior partner EVOLUTIV

- să se adapteze cu îndrăzneală,
- să furnizeze produse/servicii de încredere,
- să fie gata pentru impact,

la care mai adăugăm unul:

- să-și dezvolte echipa.

Să le luăm pe rând:

1. luați decizii mai degrabă cu rapiditate, decât cu precizie

Situația se schimbă de la oră la oră. Cei mai buni lideri procesează rapid informațiile disponibile și reușesc să ia decizii cu convingere.

În timpul unei crize apar infodemia și așa numita supraîncărcare cognitivă: informațiile sunt incomplete, interesele și prioritățile pot intra în conflict, iar anxietatea și emoțiile au un nivel ridicat.

Un soi de paralizie analitică se poate instala cu ușurință, cu atât mai mult cu cât organizațiile au tendința de a construi consens.

Iată un cadru simplu și scalabil pentru luarea rapidă a deciziilor:

- definiți prioritățile. Identificați și comunicați trei- cinci dintre cele mai importante:
 - La începutul crizei, acestea ar putea include
 - ✓ siguranța angajaților,
 - ✓ lichiditatea financiară,
 - ✓ grija față de clienți,
 - ✓ continuitatea operațională.

- identificați problemele apărute, riscurile și impactul lor posibil, asigurați-vă că stabiliți un nivel comun de toleranță la nou și faceți corecții pe măsură ce au loc schimbările/evenimentele.

- apelați la compromisuri inteligente. Ce conflicte ar putea apărea printre prioritățile pe care le-ați stabilit? Între supraviețuirea de azi și succesul de mâine? Cu alte cuvinte, care sunt riscurile posibile și ce impact pot avea?

- Împuterniciți linia „de front” pentru a lua decizii acolo unde este posibil, și indicați clar de la ce prag încolo escaladează luarea deciziei și de către cine. **Atenție:** pentru agilitate, împingeți deciziile în jos, nu în sus.

- Nu pedepsiți greșelile. Vor avea loc greșeli, dar nerespectarea regulilor este mult mai periculoasă..

2. Îndrăzniți să vă adaptați

Căutați informații, oameni și resurse fără să vă fie frică de ceea ce nu știți. Aduceți expertiză din exterior, un ochi din afară poate fi de mare ajutor.

Împreună cu echipa:

- decideți ce să nu faceți. Prioritizați fără milă. Scrieți o listă cu „ce să nu faceți”.
- s-ar putea ca multe din comportamentele de până acum să fie irelevante în acest context. Uitați-le.
- consolidați relațiile cu toți membrii echipei. Trebuie să știți exact ceea ce se întâmplă „pe teren”. Fie că administrează un lanț de aprovizionare, conduce o echipă/o secție sau supraveghează o un proces, managerii au nevoie să evalueze situația cât mai des și cât mai de vreme. O modalitate ar fi să vă creați propria rețea de voluntari care să poată vorbi despre impactul crizei și emoțiile angajaților, clienților, furnizorilor și altor terți interesați. Tehnologia joacă un rol important, asigurați-vă că aveți acces la toți cei implicați și întindeți-vă antenele în toate ecosistemele organizației.

3. livrați produse/servicii de încredere

Chiar dacă ne confruntăm cu atât de mulți factori asupra cărora nu avem control, criza e un bun prilej de a ne asuma responsabilitatea și de a ne consolida valorile.

- Notați-vă primele 5 priorități (pe o jumătate de pagină sau mai puțin) și asigurați-vă că le știe toată lumea și sunteți de acord să le respectați.



Verificați frecvent operațiunile în acord cu aceste priorități și împărtășiți-vă aceste informații cu rapoarte directe. Actualizați lista ori de câte ori este nevoie. Stabiliți-vă indicatori noi și poate alte criterii pentru a măsura performanța. Alegeți trei sau cinci valori care contează cel mai mult pentru voi, în echipă.

4: pregătiți-vă pentru impact

În perioade de criză, nicio responsabilitate nu e mai mare decât aceea de a avea grijă de echipa ta.

- Păstrați-vă mintea și corpul în alertă și disciplină. Pentru a livra, liderii trebuie să-și păstreze echilibrul chiar și atunci când alții își pierd capul. Stabiliți o rutină de îngrijire personală: mâncați sănătos, faceți exerciții, meditați sau orice altceva funcționează cel mai bine pentru voi.

5: dezvoltați-vă echipa

Când muncim la distanță comunicarea riscă să-și dilueze calitatea.

- Alocați un buget managerial de timp pentru ca să interacționați zilnic cu măcar cinci din membrii echipei voastre. Începeți prin a vă conecta la nivel personal cu empatie și respect și abia apoi treceți la sarcinile de serviciu. Sunt echipe care lucrează online intens împreună, își transmit rapoarte, verifică termene și resurse și încheie săptămâna cu o întâlnire de tip „reset” dedicată exclusiv energiei și climatului de echipă.
- Întrebați-vă cine dintre membrii echipei a crescut cel mai mult în criză și pregătiți-l pentru mâine, când vom intra într-un nou normal.
- Căutați și împărtășiți experiențele pozitive, micile succese, acte de bunăvoință, dificultăți care au fost depășite. Multe companii atașate de un scop înalt, nobil, se implică și salvează vieți, produc sau donează echipamente medicale, sau fac pur și simplu o bucurie cuiva. Oricare ar fi scopul vostru, sărbătoriți-vă zilnic eroii.

Până la urmă, a fi productiv în aceste vremuri e un act eroic. ●

* adaptare Chris Nichols et al., HBR

TBNR la 2 ani: ce am făcut, ce urmează?

The Best Never Rest este un accelerator și mic fond de investiții de startup-uri de tehnologie din Iași

Inițiativa a 6 antreprenori și IT-iști din Iași, și bucurându-se de susținerea a 21 de investitori privați și a unei rețele de mentori voluntari, TBNR a strâns la începutul anului 2018 140.000 EUR și a început căutarea startup-urilor potrivite în care să investească. Acest articol este povestea la ce am găsit, cum am ales, unde am investit, unde se află azi acele startup-uri, ce am crezut că vom face și ce am făcut, ce am învățat și ce urmează.

Fondul de investiții

Condiția principală de la început a fost ca fondul de investiții să fie privat, pentru a ne putea oferi flexibilitatea și rapiditatea deciziei. Am dorit foarte mult să putem alege startup-urile cu care lucrăm pe baza experienței noastre, și a modului în care se prezintă echipa cu toate subtilitățile și intangibilele a ceea ce înseamnă o echipă bună. Orice formă de finanțare structurală, cu fonduri publice, ori ar fi durat mai mult, ori ne-ar fi fost inaccesibilă, ori ne-ar fi forțat să aplicăm un fel de concurs de dosare, cu toată artificialitatea și falsitatea acestor moduri de selecție. Am dorit să putem să discutăm cu echipele, să vedem ce au făcut, ce vor să facă, cine sunt, cum se comportă, ce mentalitate au, și să putem lua o decizie rapidă de investiție.

Investitorii noștri, persoane fizice, care provin tot din zona de tehnologie, antreprenariat și business, au înțeles



Andrei Postolache

Senior Consultant Introspecials

avantajele acestui mod de lucru și au ales să facă parte din echipa TBNR.

Direcții de investiții

Am ales să investim exclusiv în tehnologie, și în principal în startup-uri care aveau șansa unei creșteri explozive, exponențiale, ceea ce înseamnă practic un focus pe soluții software care se adresează unor piețe mari sau în creștere, pentru a avea potențialul de scalabilitate dorit.

Fiindcă sumele pe care le aveam la dispoziție erau mici, era clar că vom investi în early stage și very early stage, adică startup-uri care erau la început sau care abia se formau. Sume de 20-30-40 de mii de euro nu ar fi însemnat în general mare lucru pentru un startup-up matur (pe cât de matur poate fi un startup), dar pentru o echipă aflată la început puteau face diferența dintre a în-

cepe cu adevărat un business sau a rămâne la stadiul de idee la bere.

Evident că, lucrând cu very early stage, ne-am asumat și un risc mai mare, pentru că prin definiție lucrezi cu startup-uri netestate. Da, te uiți la echipă, analizezi toată informația pe care o ai la îndemână, validezi ce poți dar, când tragi linie rămâne realitatea că oricât de mult potențial ar arăta echipa și ideea, pur și simplu nu ai de unde să știi ce va fi.

Potențialul de creștere explozivă și riscul mare sunt două fețe ale aceeași monede: știm că nu multe vor reuși, dar cele care vor reuși au o șansă să ajungă departe.

Am avut și excepții de la această strategie, dar asta a fost direcția principală.

Startup-urile în care am investit

Nifty Learning, <https://niftylearning.io>: soluție de training administration pentru companii, investiție TBNR 33.000 EUR.

Nifty e primul startup în care am investit. La momentul investiției ei existau ca echipă de peste un an, însă la un nivel de tatonare, participând la evenimente (e.g. Startup Weekend), având discuții preliminare cu potențiali clienți, însă ca activitate secundară pe lângă job-urile lor principale. Concomitent cu investiția noastră și-au format entitatea juridică și (majoritatea) s-au dedicat full time startup-ului, prin renunțarea la job-uri. Între timp, Nifty și-au continuat traseul



ascendent, fiind acceptați la Techstars Berlin 2019, după o selecție dintre sute de startup-uri din toată Europa, încorporându-se și în US, primind investiție de la Techstars și semnând primele contracte cu clienții, la data acestui articol fiind în proces de plină de expansiune.

Pixteller, <http://pixteller.com/>: soluție web pentru a crea ușor animații și design-uri grafice, investiție TBNR 50.000 EUR.

Pixteller a fost cel mai matur startup în care am investit, ei deja existând la data investiției noastre, având deja o echipă dedicată, clienți și întreținându-se financiar din veniturile proprii. Pixteller concurează într-o piață globală extreme de competitivă, B2C, însă cu potențial imens de creștere. Tehnologia Pixteller este foarte avansată, iară abilitatea lor de a genera automat sute de mii de design-uri și de a face animații video în browser cu un grad de flexibilitate asociat în mod normal aplicațiilor specializate le permit să crească cu o echipă mult mai mică decât concurenții lor. Pixteller continuă și azi pe aceeași direcție și explorează și idei de spinoff-uri, folosindu-și tehnologia pentru integrări pe orizontală cu alte platforme și piețe.

Mediwhere, <http://mediwhere.co.uk/>: platformă intermediere turism medical (dental) din UK spre România, investiție TBNR 10.000 EUR.

Mediwhere a fost o investiție în afara zonei noastre principale de interes, adică nu software, nu tech, potențial teoretic de scalabilitate mai mic, dar în același timp într-un domeniu mai „fizic”, și cu o echipă care ne-a convins prin seriozitate și determinare.

Aceste 3 investiții au fost rezultatul discuțiilor cu peste 30 de echipe, discuții care s-au terminat mai repede sau au ajuns în stadii avansate, până aproape de investiție, însă singurele care s-au concretizat au fost cele 3 de mai sus.

Ce am făcut și ce nu am făcut din ce am crezut că vom face

Ne-am confirmat strategia de a merge pe echipă și de a investi acolo unde vedem dăruire și determinare din partea echipei, calități de care vor avea nevoie pentru a trece de toate dificultățile și piedicile inevitabile prin care trece orice startup cu ambiții. Calitatea echipei a

fost cel mai important criteriu de selecție și unde am simțit că putem avea încredere, nu am fost dezamăgiți.

Ni s-a confirmat și decizia de a merge pe fonduri private, și a evita birocrăția și încetineala care vine cu fonduri europene sau altfel de fonduri structurale, iară autonomia de a decide pur pe criterii de ce credem noi ca va funcționa și ce nu, fără a fi constrânși de grile și bareme mai mult sau mai puțin corelate cu realitatea este ceva la care continuăm să ținem foarte mult.

Am supraestimat atât nevoia dar și capacitatea noastră de a face accelerare în sensul de școală, dând spre incubare aproape, de cursuri, training-uri, evenimente, conferințe, sesiuni, program fix pentru startup-uri cu workshop-uri și așa mai departe. În realitate, nici valoarea (pentru noi, în situația noastră) acestei direcții s-a dovedit a nu fi atât de mare, și nici apetitul și capacitatea noastră nu a fost pe cât am crezut că va fi. După o perioadă inițială ceva mai structurată, am ajuns ca relațiile și interacțiunile dintre noi și cele 3 startup-uri să fie mai fluide, mai informale, și mai pe on a need to basis. Ne-am lămurit focusul și ne-am nișat energiile, dându-ne

seama că nu le putem face pe toate. Prezența noastră publică a fost redusă și în timp a devenit și mai redusă, lucru care avut logica sa, dar care a mers puțin mai departe decât am dorit.

Cum am selectat echipele și de ce e greu de găsit echipe potrivite?

În special când ești atât de la început cum au fost majoritatea echipelor cu care am discutat noi, te confrunți de obicei cu două realități concomitente și aflate într-o tensiune una cu alta:

- Echipa are entuziasmul începutului și este foarte încrezătoare în ideea lor
- Echipa, fiind în general la prima încercare, nu are experiența greutăților prin care va trece deci entuziasmul lor e posibil să nu fie justificat

Ajungi așadar să cauți o balanță fină între entuziasm, încredere și încăpățănare, care sunt absolut necesare, pentru că fără o anume doză de

nebulie sigur nu vor reuși, dar în același timp fără a da în miopie și aroganță, care le împiedică din a învăța și a se adapta. Nu este imposibil, dar este foarte greu să găsești o echipă care să îndeplinească aceste criterii și care să se fi format atunci pe loc fără să fi avut ceva istorie de lucru împreună anterioară. Nu este un accident că Nifty erau deja o echipă de peste un an (ok, la un nivel de implicare mai redus, dar tot semnificativ), iară Pixteller funcționau deja ca business.

Când pui la un loc aceste caracteristici de personalitate și dinamică de echipă cu necesitatea unei idei bune și a unor skill-uri tehnice necesare, dar și cu posibilitatea și curajul de a te dedica full time unui startup, renunțând eventual la un job bine plătit, devine destul de clar că nu va fi deloc ușor să găsești echipe în care să vrei să investești. Sunt mulți care se joacă de-a startup-ul, care participă la competiție după competiție, care tot plimbă același pitch deck și care-ți citează din cărți sau îți povestesc despre Elon Musk, dar sunt puțini care chiar vor și pot să facă pasul pe bune.

Ce urmează?

TBNR va continua, în primul prin implicarea necesară și normală în cele 3 startup-uri în care am investit deja.

Privind mai de sus, suntem la fel de convinși că lașul are nevoie și poate susține un mediu antreprenorial în IT viu și în creștere, și că este și nevoie și loc de entități precum a noastră pentru a face parte din dezvoltarea acestui mediu.

Viitorul arată bine din punctul nostru de vedere și 2020 este anul în care dorim, împreună cu investitorii și mentorii noștri, împreună cu noi investitori și parteneri, să găsim formula cea mai potrivită și să dăm drumul la „TBNR 2”. Rămânem la ideile principale de flexibilitate și rapiditate în decizii, de focus pe tech, dar în afară de asta vedem la ce soluție vom ajunge pentru etapa a doua. Sperăm să ne auzim din ce în ce mai des în lunile următoare, până atunci, numai bine. ●

<http://tbnr.ac>

<https://www.facebook.com/tbnr.ac/>



Care este tendința dezvoltării clădirilor de birouri? Cum vor arăta ele?

PINMap Iași. Version 2.0

Care e stocul de birouri al Iașului? În diversele statistici vehiculate în publicațiile de specialitate identificăm valori care vizează anul 2019, ce sunt cuprinse între 180 și 200 K mp. (Colliers, Jones Lang LaSalle, Cushman & Wakefield Echinox).

Documentarea recentă a echipei **PIN-Map Iași** a identificat următoarele date pentru stocurile de birouri din Iași:

- pentru **T4 2019 - 265 K mp.**,
- iar pentru **T1 2020 - 280 K mp.**

De unde provine diferența consistentă între datele vehiculate de companiile globale de consultanță și de brokeraj imobiliar și realitatea din teren surprinsă de echipa ieșeană?

În principal, diferența pleacă de la numărul de clădiri inventariate. În timp ce echipa PINMaps Iași a inventariat toate clădirile, indiferent de talie, noi și mai vechi, construite de la zero sau realizate prin renovarea unor clădiri ce au avut alte funcții, companiile globale au inventariat o fracțiune dintre acestea.

Am identificat două surse principale ce impun acest ecart între datele vehiculate:

- a) Clădirile mici de birouri**, ce sunt cel mai adesea ignorate de companiile globale;
PINMap Iași a identificat între cele **111 clădiri de birouri active în 2019 (114 în 2020) 60 de clădiri sub 1500 mp.**, cu un stoc de



George Țurcănașu

lector dr., CUGUAT – T.I.G.R.I.S.
Departamentul de Geografie al
Universității „Alexandru Ioan Cuza” din Iași



aproape **46 k mp** din 265 k mp la momentul T3 2019 și 280 K mp. în T1 2020; dacă fixăm limita clădirilor mici la **2000 mp.**, **72 de clădiri mici în 2019** și **73** la momentul actual, ceea ce înseamnă că suprafața acestei categorii crește la aproape **59 K mp.** în **2019** și aproape **61 K mp** în prezent;

- b)** o parte a **proiectelor de tip brown-field**, mai ales a celor **de renovare a unor vechi clădiri din zona industrială** (clădirile personalului TESA al întreprinderilor ridicate înainte de 1990) e foarte posibil să nu fi fost luate în seamă de către companiile globale. PINMap Iași nu a fost foarte îngăduitor cu această categorie. Echipa a introdus în stocul de birouri al orașului doar acele clădiri pentru care proprietarii au depus eforturi mai mari sau mai mici pentru a le menține pe piața office. Din această cauză în inventarul nostru apar clădiri de birouri precum **Nico-**

C. Andy Perez (director general la **Newmark Commercial Realty**, Republica Dominicană) precizează în articolul **A Guide to Office Building Classifications; Class A+, Class A, Class B, Class C** (2015) că *[d]iferența dintre diversele clasificări ale clădirilor de birouri variază în funcție de piață, iar clădirile de clasă B și C sunt, în general, clasificate în raport cu clădirile de clasă A; clasificările sunt utilizate pentru a diferenția clădirile și ajută la raportarea datelor de piață într-o manieră care diferențiază tipurile de clădiri. Nu există o formulă definitivă și general valabilă pentru clasificarea unei clădiri, dar există o serie de caracteristici generale care sunt utilizate într-o astfel de abordare: calitatea clădirilor, accesibilitatea în raport cu serviciile necesare chiriașilor și angajaților, calitatea serviciilor (calitatea profesională a managementului, de exemplu).*

Irina, EGros 1, Deco 1 și 2, Baza3 sau **Michael**, dar a fost ignorată clădirea Omega-Tehnoton, de exemplu.

Pornind de la această neconcordanță în ceea ce privește cifrele vehiculate ale stocului ieșean de birouri, echipa PIN-Map a considerat oportună o clasificare cât mai riguroasă a clădirilor de birouri de pe piața office.

Acest demers a fost necesar identificării cu mare acuratețe a gradului de

modernitate a stocului de birouri inventariat.

În demersul clasificării, echipa PINMap Iași 2020 a construit un indicator compozit, pornind de la cele trei seturi de caracteristici:

1. Calitatea infrastructurii (suprafața totală a clădirii, suprafața utilă pe nivel, înălțimea tavanului, calitatea materialelor utilizate, arhitectura, capacitatea ascensorului – acolo unde e cazul, calitatea de clădire verde etc.)
2. Accesibilitatea la structurile teritoriale ale aglomerației urbane și la serviciile de proximitate (distanța față de stații de transport public, grădinițe, școli, restaurante etc.)
3. Servicii oferite (parcări, recepție, calitatea profesională a managementului etc.)

Pe baza scorului obținut au fost separate patru categorii de clădiri de birouri:

- clasele A și A+,
- B+,
- B
- categorie C (sau a clădirilor neclasifi-

cabile), care grupează celelalte clădiri de birouri cu scoruri reduse (vezi tabelul).

Structura actuală a stocului de birouri (**280 K mp. la nivelul T1 2020**) e departe de a fi ideală (vezi tabelul și figura).

- Cele **12 clădiri** cărora li s-au atribuit **Clasele A și A+** au peste **117 K mp**, Acestea reprezintă doar 41,9% din stocul de birouri actual al Iașului. Categoria a fost alimentată recent (în luna februarie a.c.) cu clădirea Flux3 – NOC, după o perioadă de mai bine de 3 ani în care nu s-a mai făcut nici o livrare. Până în T3 2020 se vor livra încă două clădiri de birouri - UBC7 și Continental2, astfel încât la finalul anului curent Iașul va avea peste **140 K mp.** în clădiri de clasa A și A+. Tendința generală a acestei categorii e de creștere, astfel încât va ajunge la peste 60% din stoc începând cu anul 2025. Aportul principal îl vor aduce rețelele **Silk District** și **UBC**. Clădirile emblematice actuale ale acestei categorii sunt: clădirile rețelei UBC, Moldova BC, Centro 3, Ideo 1 etc.
- **Clasa B+** a fost atribuită unui număr de **20 de clădiri** ce însumează la

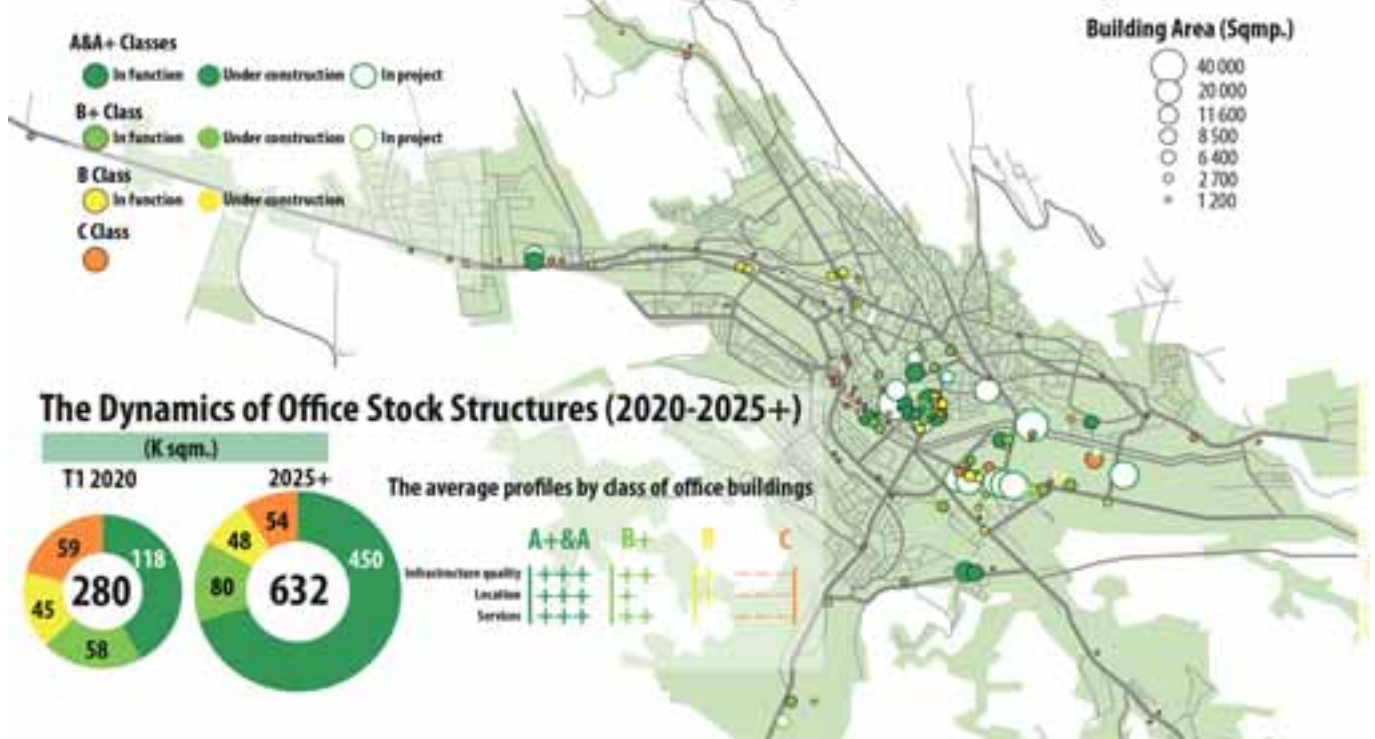
ora actuală **58,5 k mp**, Această categorie e reprezentată de clădiri de birouri cu o calitate a infrastructurii asemănătoare categoriei A, dar sunt depunctate datorită taliei lor mai reduse (au între 2000 și 4000 mp), iar unele dintre acestea sunt și izolate în raport cu marile sau mai micile concentrări office ale orașului. Conform estimărilor, e o categorie cu o dinamică mai lentă. Stocul acestei categorii va ajunge în **T3 2020** la aproximativ **72 K mp.** prin livrarea întregului proiect Baza3 și la **80 K mp** până în 2025 prin livrarea unor clădiri în zone periferice ale Iașului (Electra, de exemplu). Clădirile emblematice actuale ale categoriei B+ sunt: Aria, Șandru, Nicolina, Centro 2, EGros 1, Fire Credit, Baza3A etc.

- **Clasa B** grupează **24 de clădiri**, dar de talie mai modestă (doar **45,4 K mp**), fapt care degradează indicatorul calității infrastructurii office. Dinamica acestei categorii va fi una redusă. Se așteaptă în prima parte a anului curent livrarea clădirii EGros 2, ce va duce stocul acestei categorii la **48,6 K mp**. Clădirile emblematice actuale ale categoriei B sunt: Solomon's (Sf. Lazăr), Granit, Habitat, Copou, Deco 1 și 2 etc.

Clase de clădiri de birouri	Stoc de birouri (2019)	%	Stoc de birouri (T1 2020)	%	Stoc de birouri (T3 2020)	%	Stoc de birouri* (2025)	%	Stoc de birouri* (2025+)	%
A+ & A	108,5	40,9	117,5	41,9	142,6	44,1	321,6	63,1	449,6	70,1
B+	58,5	22,1	58,5	20,9	72,0	22,4	80,0	16,1	80,0	13,1
B	39,4	14,8	45,4	16,2	48,6	15,0	48,6	9,8	48,6	7,9
Others	58,8	22,2	58,8	21,0	59,8	18,5	54,0	10,9	54,0	8,9
Total stoc birouri	265,2	100,0	280,2	100,0	323,0	100,0	504,2	100,0	632,2	100,0

* Conform proiectelor anunțate. Statistica nu ține cont de eventualele reconversii ale unor clădiri de birouri actuale și nici de glisarea dintr-o categorie în alta a clădirilor de birouri existente.

Office Stock Structures (2020 - 2025+)



- Din nefericire, **58 de clădiri**, ce însumează aproape **60 mii mp** (22 % din stocul de birouri al Iașului), aparțin ultimei categorii (unele clădiri fiind dificil de clasificat). Marea majoritate a acestora sunt de talie mica (sub 1500 mp), dar nu lipsesc nici clădirile de talie importantă (de peste 3000 mp). Caracteristica generală e poziția lor periferică în sistemul de relații al aglomerației urbane ieșene, Dintre clădirile ce aparțin acestei categorii menționăm: **Solomon's** (Moara de Foc), **Jad**, **Arcu**, **VEO**, **Rewo** etc. PINMaps estimează ca această categorie nu numai că nu va mai fi alimentată de noi clădiri, ci va înregistra și un regres important până în 2025. Un exemplu în acest sens e anunțata renovare a clădirii lasitex, ce va deveni o clădire de clasa A.

Concluzie:

Marile proiecte ce vor fi implementate până în 2025, dar și după acest mo-

ment se orientează către clădirile de birouri de clasa A+ (Silk District, UBC etc.), fapt care va duce la o schimbare radicală a structurii stocului de birouri, ce va fi dominat de clasa A+ și A – peste 60% în 2025 și peste 70 % până în 2030.

Un lucru e clar, **zona spațiilor coworking se va dinamiza!**

Despre **structura modului de muncă** în perioada relaxării post-pandemie

Homeworkingul exclusiv nu e eficient

În perioada post-pandemie normalitatea în ceea ce privește munca „de birou” va avea o altă structură temporală ca pâna acum o lună, o luna și jumătate.

Raportul dintre modul de lucru **la birou, acasă** sau în **spații coworking** va fi diferit.

În ceea ce privește **homeworkingul**, acest mod de lucru, dacă e exclusiv, nu e viabil și nici eficient! Mai ales din perspectiva psihică, dar și din cauza unei calități mai slabe a brainstormingului realizat doar în online.

Dacă va fi completat cu **lucrul la birou** pe o perioadă determinată din săptămână sau cu **coworkingul** (munca în spațiile coworking) lucrurile vor sta mult mai bine. Posibil să fim chiar mai eficienți decât în perioada ante-pandemie!

Din perspectiva evoluțiilor economice, dar și din perspectiva structurilor office sau coworking, Iașul nu e foarte pregătit.

În ipoteza în care domeniile IT&Outsourcing nu vor fi afectate, pentru a asigura distanța socială pentru cele aproximativ 20 mii de persoane ce lucrează în aceste domenii, orașul nostru ar trebui să aibă un stoc office mult mai mare decât cel actual (**veo 220 K mp în clădiri de birouri moderne – categoriile A și B**, la care se adaugă încă

vreo **60 K mp** într-o zonă a clădirilor dificil de clasificat; trebuie să ținem cont ca până la finalul anului vor mai fi date în funcțiune aproximativ **40 K mp în birouri clasa A și B** – estimăm pentru **T4 2020 un stoc de birouri de 320 K mp.**)

Probabil, necesarul stocului de birouri e de aproximativ de doua ori mai mare! Asta înseamna ca prețul pe „unitate de produs” va fi mai mare! Și de aici o veritabilă mișcare browniană în structurile organizatorice și teritoriale ale acestor industrii, mișcare ce va acționa la nivel scalar mondial. Putem sa câștigăm, dar și să pierdem!

Clădirile noi sau cele renovate și refuncționalizate vor trebui să aibă spații mai mari pe nivel

Se pot găsi **soluții pentru a adapta munca și stocul de birouri existent** la cerințele actuale de siguranță în zona sănătății pentru a asigura distanța socială.

Cea mai la îndemână e **alternarea muncii la birou cu homeworkingul și/sau coworkingul**. Să creștem programul de lucru la 6 zile pe săptămână (trei acasă sau într-un spațiu coworking și trei la birou – un birou pe care îl vom împărți alternativ cu un coleg).

Nu știu dacă proiectele de clădiri de birouri anunțate se vor mai materializa. În cazul în care aceste proiecte se vor amâna, lașul între celelalte orașe mari e din nou penalizat – pentru că din această perspectivă avea anunțate cele mai mari proiecte – ce puțin 200K mp. pentru următorii 5 ani.

Un lucru e clar, **zona spațiilor coworking se va dinamiza!** Deopotrivă, din perspectiva numărului lor, cât și ca dimensiune – clădirile noi sau cele reno-

vate și refuncționalizate vor trebui să aibă spații mai mari pe nivel.

Cum funcționează la mine

Adaptarea la acest nou mod de lucru nu cred că va fi foarte complicată.

O bună parte dintre cei ce lucrează la birou lucrează foarte mult și acasă. Va avea loc și o fluidizare a programului de lucru.

În ceea ce mă privește, lăsând la o parte orele predate, cred că mai bine de $\frac{3}{4}$ din

timpul afectat elaborării cursurilor, a lucrărilor practice, a unor articole sau lucrări de cercetare, a creării bazelor de date sau a realizării produselor cartografice finite, publicabile se petrece în modul homeworking.

Restul de $\frac{1}{4}$ din timp înseamnă rezolvarea unor chestiuni birocratice, a căror realizare e mai eficientă la birou, sau accesarea și copierea unor articole sau elemente bibliografice, ce se poate face (în multe cazuri!) doar din spațiul Universității – care e abonată online la diverse reviste de specialitate. ●



SECȚIUNEA

Oameni & Tehnologii



Acceleratorul BCR-InnovX:

Start-up-urile din tehnologie au nevoie de mai mult sprijin ca niciodată

Acceleratorul BCR-InnovX, la care au participat anul trecut 25 de start-up-uri din tehnologie, are în plan extinderea numărului total de companii accelerate, a adăugat în 2020 programe de incubare în București, Iași și Cluj, și vine cu mai multe beneficii pentru antreprenori.

Ce se va întâmpla cu InnovX?

Însă ce se va întâmpla cu acceleratorul în contextul „lebedei negre” creată de

epidemia coronavirusului? Extinderea epidemiei a impactat deja piețele internaționale, care au scăzut la niveluri similare cu cele din 1929 (Marea Criză), numeroase domenii au fost afectate puternic, **consumul a trecut pe un trend descendent**, iar estimările de revenire a economiei globale sunt incerte.

În acest context, businessurile din tehnologie, și mai ales cele aflate la început, trebuie sprijinite cât mai mult, pentru că viitorul va fi cel al soluțiilor digitale.

Iar viitorul se întâmplă astăzi.

„Subiectul pandemiei ne îngrijorează pe toți, însă trebuie urmărite cu atenție evoluțiile din domeniul medical și tehnologic. Am atins un nivel al progresului tehnologic foarte ridicat, prin care soluțiile în astfel de situații de criză apar mult mai repede. În cazul coronavirusului sunt deja peste 20 de companii, start-up-uri și laboratoare de cercetare universitare care lucrează intens la crearea de vaccinuri. De aceea, acum mai mult ca oricând, este important să continuăm să susținem companiile inovatoare din tehnologie”, spune Ionuț Stanimir, director de marketing BCR și co-fondator al Acceleratorului BCR-InnovX.

Două startup-uri din regiunea Moldovei sunt în atenția acceleratorului

Programul este dedicat antreprenorilor de tech care doresc să scaleze businessul la nivel global, să aibă acces la mentori cu experiență, să acceseze fonduri europene, să intre în contact cu potențiali investitori și clienți sau să afle cele mai noi informații legate de cum poți dezvolta un business inovator.

„Anul acesta ne-am extins în Iași și Cluj și am introdus o etapă de incubare de două săptămâni, în care start-up-urile își pot perfecționa planul de business. La Iași avem un parteneriat strategic cu Fab Lab și Școala Informală de IT, care ne ajută să găsim cei mai talentați antreprenori. Cele mai bune startup-uri vor fi selectate pentru un Bootcamp de șase săptămâni la București, în cadrul căruia vor putea să întâlnească potențiali clienți, investitori și parteneri în birourile Mindspace”, explică Stanimir.

Antreprenorii din regiunea Moldovei s-au putut înscrie în luna februarie pentru prima grupă de incubare, denumită Start-ups, dedicată firmelor cu cifră de afaceri între 100.000 euro și 1 milion de euro, fiind selectate firmele

- **Breed XY** (o platformă de gestionare și evaluare a animalelor de rasă)
- și **Exonia** (un spin-off de RPA industrial pentru grupul Exonia, producător de ambalaje),

care au cele mai mari șanse să ajungă în programul de accelerare BCR-InnovX din București.

Vom decide dacă programul va continua **exclusiv online** sau și fizic în **Bootcamp**

Programul de incubare și accelerare va continua online, precum și offline în grupe mai mici și în spații sigure, respec-

tând recomandările Organizației Mondiale a Sănătății (OMS) și ale autorităților.

„Noi avem misiunea să ajutăm start-up-urile din tehnologie și vom continua să facem acest lucru și în contextul pandemiei de coronavirus. Fiind un program axat pe noile tehnologii, InnovX era deja pregătit cu toate tool-urile necesare pentru a desfășura toate activitățile programului exclusiv online. În funcție de scenariile cauzate de Coronavirus vom decide dacă programul va continua exclusiv online sau și fizic în Bootcamp. Pentru reluarea activităților în mediul fizic avem pregătite măsuri sanitare suplimentare. Deja am pregătit un plan de măsuri prin care antreprenorii care participă la programele de incubare și accelerare să beneficieze în continuare de sprijinul nostru în condiții de siguranță. Am creat în cadrul acceleratorului un task force condus de Dr. Nicu Iancu, Președintele Asociației I2DS2, fost rector al Academiei Naționale de Informații, și mentor în cadrul programului InnovX”, spune Daniel Dumitrescu, CEO InnovX.



Programul de accelerare BCR-InnovX 2020, în noul context global:

1. **Acceleratorul Programul BCR-InnovX are trei categorii principale**, atât pentru etapele de incubare, cât și pentru accelerare:
 - Start-ups (cifra de afaceri sau finanțare atrasă de 100.000 euro - 1 mil. euro)
 - Grinders (cifra de afaceri sau finanțare de până la 100.000 euro)
 - Scale-ups (cifra de afaceri sau finanțare de peste 1 milion de euro)
2. **Cursuri online pe platforma de conținut educațional antreprenorial edX.org for Business**, create de Massachusetts Institute of Technology și Universitatea Harvard.
3. **Cursuri și sesiuni de mentorat pe platforma online Mevo**, una dintre cele mai bune soluții de live streaming la nivel mondial, care permite sesiuni live și înregistrate.
4. **Sesiuni de mentorat unu la unu cu experți din diverse industrii**. Toți mentorii din programul BCR-InnovX sunt lideri în segmentul lor de activitate.
5. **Cursuri cu mai puțini participanți și flexibile**: în caz de necesitate, BCR-InnovX va organiza programul de accelerare cu un număr mediu de cinci antreprenori și doi mentori (niciodată mai mult de 9-10 persoane). Start-up-urile vor beneficia de standarde ridicate de educație, respectând recomandările OMS și ale autorităților legate de numărul maximum de persoane și de densitate precum și de un aer corespunzător cu ajutorul purificatorului de aer antibacterian și antiviral de ultima generație.
6. **Instrumente online și metodologii personalizate de învățare** testate la cele mai înalte niveluri, pentru a asigura succesul afacerilor: Live Plan, Blue Ocean Strategy, Strategyzer și DE-Toolbox sunt doar câteva dintre software-urile utilizate de InnovX pentru activitățile de colaborare, care pot fi accesate atât online, cât și la cursuri.
7. **Accesarea granturilor europene și naționale**: În cadrul BCR-InnovX start-up-urile vor aplica numai la granturi și finanțări care pot fi accesate exclusive online, fără a necesita prezența fizică: The EIC Accelerate Program, Fast Track to Innovation (administrat de Agenția Executivă pentru IMM-uri) sau the Proof of Concept Program (Programul Operațional Regional).
8. **Parteneri din tehnologie care oferă workshop-uri online și offline**. Microsoft, UiPath sau Modex sunt doar câțiva dintre partenerii din tehnologie ai programului BCR-InnovX.
9. **Standuri fizice sau virtuale la conferințele globale de top**. Absolvenții programelor BCR-InnovX vor avea șansa, în funcție de rezultate, să participe la evenimentele globale organizate de Startup Grind în Tbilisi (Georgia), Londra (UK) sau Silicon Valley (SUA) fie cu stand fizic sau utilizând noua soluție de realitate virtuală InnovX Multiverse, lansată în februarie 2020 la Startup Grind Silicon Valley.
10. **Start-up-urile își vor putea testa și valida businessul** în cadrul BCR sau în alte corporații mari, pe care ulterior antreprenorii le pot atrage drept clienți.
11. **Antreprenorii vor avea acces la inițiativele și evenimentele organizate sub umbrela Romania Tech Nation**, program derulat sub Înaltul Patronaj al Președintelui României.
12. **Workshop-uri restrânse cu experți din diferite domenii**: finanțe, drept, proprietate intelectuală, marketing, branding, negocieri sau vânzări.
13. **Start-up-urile vor putea exersa pitch-ul perfect**, în toate formatele: elevator pitch de 60 de secunde, fire pitch de 5 minute sau formatul European Horizon 2020 de 15 minute
14. **BCR-InnovX are sediul principal Globalworth Campus (București)**, un complex de birouri care a primit cele mai ridicate niveluri de acreditare pentru clădiri sustenabile - LEED Platinum și Excellent BREEAM Certificate
15. **Programul de accelerare are loc în spațiul de co-working Mindspace din Globalworth Campus**, cu care BCR-InnovX a semnat un program de colaborare pe termen lung. Mindspace este unul dintre cei mai mari creatori de spații dedicate start-up-urilor și asigură servicii la cel mai înalt nivel de curățenie și igienizare, conform recomandărilor Organizației Mondiale a Sănătății (OMS).

Urmează o perioadă plină de provocări pentru antreprenori, din care vor ieși mai puternici cei care se vor pregăti mai bine. Pentru aceia care vor să inoveze, să afle sfaturi utile de la lideri din diverse domenii și să învețe leadership, programul BCR-InnovX poate fi soluția ideală.

MODEX: O companie fondată de români revoluționează tehnologia blockchain

Modex BCDB este o soluție software care utilizează tehnologia blockchain și se implementează printr-o simplă conectare la baza de date tradițională fără să aducă modificări acesteia. Modex BCDB vine cu o serie de beneficii noi pentru protecția datelor: descentralizare, transparență, securitate ridicată, imuabilitate și integritate.

Sediul la [Londra](#) și birouri în [Gibraltar](#) și [Sillicon Valley](#)

Deși tehnologia blockchain reprezintă soluția pentru unele probleme complexe legate de securitate, auditare, pe-



Robert Gherghe
PR Manager

în procesul de adoptare a acestei tehnologii revoluționare.

Prin simplificarea modului în care companiile pot implementa tehnologia blockchain în operațiunile proprii, Modex BCDB permite companiilor să realizeze proiecte pe blockchain în doar câteva zile în loc de luni, la un preț avantajos pe care companiile mici și medii și-l permit.

Fondată în 2017 de Mihai Ivașcu, Alin Iftemi și Dragoș Rautu, Modex a pornit ca o platformă pentru programatori, gândită să-i ajute să dezvolte DApps fără a învăța codul specific blockchain.



rioadele lungi de dezvoltare și tarifele mari de consultanță, sunt piedici majore

După ce a înțeles că provocările blockchain-ului depășesc procesul propriu-zis de programare, compania a





Parteneriat între FabLab și Modex pentru FabLab2

„Modex este o companie globală fondată de români. Pentru o companie de tehnologie cum este a noastră, considerăm că este o adevărată responsabilitate socială să oferim ceva înapoi comunității care ne-a format, motiv pentru care investim în continuare în educația adresată tinerilor și studenților dar și în dezvoltarea mediului antreprenorial.

Ne-a bucurat invitația partenerilor noștri de la Fab Lab și BCR pentru a participa la realizarea noului hub tehnologic din Iași. În aceeași direcție se înscrie și parteneriatul nostru cu ASE București, unde vom deschide un laborator de blockchain dedicat studenților sau cel pe care îl discutăm cu Politehnică pentru zona academică.

În ciuda crizei mondiale în care ne aflăm, Modex dorește să trimită un mesaj de solidaritate, speranță și încredere în umanitate, iar deschiderea acestui spațiu de coworking în vremuri de distanțare socială este, în plus, un angajament educațional pe care ni-l luăm față de comunitatea antreprenorială și de tehnologie din Iași.

Totodată, Fab Lab BCR powered by Modex devine un prim pas către extinderea la nivel regional a companiei Modex.”, a adăugat Alin Iftemi, Head of Business & Co-founder Modex.

Recent, Modex BCDB a primit certificarea „Seal of Excellence” din partea Comisiei Europene în cadrul Horizon 2020, program care oferă posibilități de finanțare pentru cercetare și inovare.

căutat o modalitate de a aduce blockchain-ul către mediul de afaceri.

Cu sediul central la Londra, Modex are centrul operațional la București și deține birouri recent deschise în Gibraltar și Silicon Valley. Numărul de angajați cuprinde peste 70 de programatori, designeri și specialiști de business.

O nouă perspectivă tehnologică asupra modului în care companiile își gestionează propriile baze de date

„Prin lansarea Modex BCDB, anul trecut în toamnă, am reușit să dăm startul unei noi ere în adoptarea blockchain-ului de către companii”, declara Mihai Ivașcu, CEO-ul și cofondatorul Modex.

„Am dezvoltat Modex BCDB ținând cont - în primul rând - de nevoile compani-

Modex BCDB a fost proiectat pentru a funcționa între aplicația dumneavoastră și baza de date existentă

Modex BCDB asigură integritatea, auditarea și siguranța datelor în timpul integrării cu baza sau bazele de date existente ale unei companii.

Modex BCDB a fost proiectat pentru a funcționa între aplicația dumneavoastră și baza de date existentă, permițând scrierea datelor atât pe BCDB, cât și pe baza existentă și permițând programatorilor să lucreze în sistemele pe care le folosesc deja.

Acest proces brevetat permite o mai bună siguranță fără a sacrifica ușurința utilizării și fără a fi nevoie de pregătire suplimentară. De asemenea, BCDB permite companiilor să permisioneze cu ușurință datele ținând cont de nevoile angajaților, dar și de reglementările în vigoare (GDPR, HIPAA).

ilor, dorind totodată să eliminăm barierele din calea adopției, obstacole care țin, de obicei, companiile la distanță. Platforma noastră și clienții noștri demonstrează că este posibil să te bucuri pe deplin de avantajele unei baze de date pe blockchain fără perioade lungi de dezvoltare sau costuri ridicate de implementare și consultanță.”

Soluția dezvoltată de programatorii români de la Modex – Blockchain Database (BCDB) – propune o nouă perspectivă tehnologică asupra modului în care companiile își gestionează propriile baze de date.

Modex BCDB este o soluție software care utilizează tehnologia revoluționară blockchain și se implementează printr-o simplă conectare la baza de date tradițională fără să aducă modificări acesteia. Astfel, Modex BCDB vine cu o serie de beneficii noi pentru protecția datelor: descentralizare, transparentă, securitate ridicată, imuabilitate și integritate.

În plină criză mondială, compania s-a alăturat eforturilor unor mari companii de cybersecurity din Statele Unite ale Americii, pentru a proteja unitățile spitalicești și nu numai.

Platforma Modex BCDB poate fi integrată în infrastructură spitalelor sau poate fi folosită de guverne pentru a avea un strat suplimentar de securitate a datelor.

Modex este astfel membru al Cyber Alliance to Defend our Healthcare, o alianță, care își propune să lupte pentru sistemul de sănătate, și care este creată de fondul de investiții C5 Capital.

Caracteristici ale platformei Modex BCDB:

● Implementare ușoară

Implementare on-prem sau în orice altă infrastructură cloud (AWS, Azure, Google Cloud).

Integrare între codul de pe partea serverului și baza de date existentă pentru a permite citirea directă a datelor de pe BCDB și baza de date existentă.

● Siguranță și trasabilitatea datelor

Asigura integritatea datelor prin validarea semnăturii recordului cu o copie păstrată

în registrul imutabil din blockchain. Reconstruiește orice modificare înregistrată neautorizată prin aducerea datelor la formă inițială.

● Back-up în timp real

Menține noduri de date complete capabile să reconstruiască noi instanțe BCDB de la zero pentru fiecare nod de date pierdut.

Elimina nevoia de snapshots care necesită mult spațiu.

● Respectă reglementările în vigoare

Permite definirea de sub-rețele pentru a ajunge la configurații specifice pentru a restricționa sincronizarea datelor.

Facilitează sincronizarea datelor la nivel de grup bazându-se pe reglementările care diferă în funcție de industrie și regiunea geografică.

● Criptare

Standard, criptare continuă.

Modex BCDB este agnostic în ceea ce privește bazele de date utilizate.

-Pay-per-Use cu prețuri personalizate pentru companii

Bazat pe licență, cu un model pay-as-you-go.

Un anumit număr de tranzacții gratuite pentru a stimula creșterea numărului de persoane ce adoptă tehnologia încă de la început.

<https://modex.tech/>. ●

O nouă etapă în condiții de work from home

Noile proiecte ale Rubik Hub

Au trecut deja aproape 2 luni de când s-a decis, din cauza circumstanțelor prea bine știute, închiderea spațiilor de coworking Rubik Hub, din Piatra Neamț și Rubik miniHub, din cadrul UAIC.

Pentru Rubik Hub însă nu asta a fost cea mai mare provocare. Rezidenții au conștientizat și acceptat cât se poate de bine situația, iar membrii echipei au înțeles destul de repede că se începe o nouă etapă.

Pandemia ne-a prins în pragul lansării celei de-a doua ediții a programului de pre-accelerare Rubik Garage, care ar fi trebuit să debuteze cu un bootcamp pentru cei acceptați, care ne-ar fi dat ocazia să cunoaștem mai bine echipele, să le aflăm nevoile și să le explicăm ce



Smaranda Băluț
PR manager Rubik Hub

presupune un program de pre-accelerare.

Bootcamp-ul nu a avut loc, nici retreat-ul pentru mentori și founderi, nici bootcamp-ul pentru studenții de la #InfoEC

și nici un alt eveniment offline pe care îl aveam în plan.

Oricât de sumbru ar suna toate cele menționate mai sus, a venit natural pentru noi să ne adaptăm cât mai bine noii situații și să regândim programele și proiectele pentru un format online

Acest moment de introspecție ne-a adus claritatea pe care o căutam de ceva timp, dar fără să realizăm asta.

Am realizat că avem toate cele necesare (experiență, instrumente de lucru, aplicații, membrii responsabili, dorință, etc) pentru a face acest pas hotărât: trecerea programelor Rubik Hub în online, concomitent cu începerea lucrului de acasă, pentru membrii echipei.

Așadar, pentru noi anul acesta înseamnă

#inspire #educate #start

...sau **RubikEDU**, programul de educație antreprenorială gândit pentru studenții care iau în considerare antreprenoriatul drept o opțiune de carieră și care sunt dispuși să investească timp pentru dobândirea unor noțiuni de bază din sfera mentalității antreprenoriale.

Așa cum era de așteptat, RubikEDU a fost regândit și adaptat cerințelor actuale.

Dacă inițial acest program era format din 2 părți distincte - workshop-urile **RubikEDU** în universitățile din Regiunea de Nord-Est a României și **Square 1 Bootcamp**, un program de educație



antreprenorială prin experiențe practice și simulări - acum am decis că este momentul oportun de a introduce un nou modul, **Founders' Story**, menit să inspire și educe publicul larg.

Acest program este la rândul său format din 2 părți, o întâlnire online cu fondatori de succes, dornici să inspire pe alții și să împărtășească din experiența lor și o serie de 3 workshop-uri online, ideale pentru orice antreprenor la început de drum.

#align #validate #build

...sau **Rubik Garage**, un program de pre-accelerare pentru startup-urile early stage, cu o durată de 6 luni, care are ca scop dezvoltarea produselor/ serviciilor inovatoare în startup-uri de succes.

Accentul se pune pe depășirea obstacolelor punctuale și dobândirea de noi cunoștințe, prin sesiuni de office hours, evenimente (offline, evident..) mentorat din partea experților din comunitate și workshop-uri specifice.

Pe 26-28 iunie vom organiza un Demo Day în cadrul Rubik Garage, deschis publicului larg. Vom reveni în curând cu detalii punctuale.

#grow #connect #accelerate

...sau **Startup Spinner Makeathon**, un program intensiv de workshop-uri și mentorat, în care startup-urile își pot demonstra potențialul în fața investitorilor și acceleratoarelor.

Cea de-a treia ediția va fi organizată online pe data de 29-31 ianuarie 2021. Momentan, neștiind care va fi situația la momentul actual, luăm în calcul și posibilitatea de a avea o ediție hibrid, unde, dacă ni se va permite, vom invita



startup-urile acceptate în Spinner la Rubik Hub, pentru toată durata programului, iar mentoratul, webinarile, workshop-urile și match-urile vor fi făcute online.

#comunitateasprijină

Așa cum am precizat deja, toată trecerea asta în online a fost un exercițiu de echipă foarte binevenit. Ne-am definit mai clar rolurile, i-am introdus în context și pe noii colegi și, contrar tuturor așteptărilor, am găsit un ritm de lucru plăcut.

Această perioadă însă a venit și cu provocări. Piatra Neamț, micul orășel „de

provincie” are din păcate lipsurile sale. Și cum acestea ies în evidență în situații de criză, câțiva dintre colegii de la Rubik Hub ne-am trezit acționând instinctiv, din solidaritate și dorința de a contribui la schimbare.

Mai concret, pe 19 martie a luat naștere **Vivid Neamț**, un proiect al comunității locale, care are ca scop sprijinirea cadrelor medicale și a personalului de intervenție în lupta împotriva coronavirusului.

Într-un timp foarte scurt s-a reușit strângerea sumei de 265.000 de euro, bani cu care s-a cumpărat echipament de protecție și aparatură medicală. ●

COMING IN 2021



100.000 SQM
A CLASS OFFICES

LARGE FLOOR
PLATES

www.silkdistrict.ro

SpotTheFake – luptând împotriva traficului ilegal de bunuri direct din inima Iașului

3,3 % din comerțul mondial este reprezentat de obiectele false, de contrabandă

Traficul ilegal de produse a devenit în secolul 21 o problemă extrem de gravă, acesta afectând atât marii producători cât și utilizatorii produselor deopotrivă. Se estimează că la ora actuală mai mult de 3.3% din comerțul global este reprezentat de traficul cu obiecte de contrabandă (vezi [1]) fapt care are un impact profund negativ asupra societății moderne (vezi [2]) și asupra consumatorilor care obișnuiesc să achiziționeze produse din surse neverificate fără a fi conștienți de pericolul la care se expun.

Până la momentul de față au existat diverse încercări de a dezvolta platforme automate care să combată problema

traficului cu produse contrafăcute însă niciuna dintre acestea nu a fost din start gândită pentru a fi utilizată de către publicul larg, fără a necesita anumite cunoștințe de specialitate, dispozitive specifice sau expertiza unui specialist.

Prin SpotTheFake, un proiect cu finanțare europeană, echipa ZentaHub urmărește combaterea contrabandei cu bunuri contrafăcute prin dezvoltarea unei aplicații compatibilă cu sistemele de operare Android și iOS, care folosește Machine Learning pentru a recunoaște clase de obiecte din sectorul de bunuri de larg consum.

Cine suntem?

ZentaHub este compania unde dezvoltăm soluții de software și infrastructură iar un foarte mare accent îl

punem pe integrarea și exploatarea metodelor de machine learning în majoritatea produselor la care lucrăm.

Despre SpotTheFake

SpotTheFake este primul și cel mai ambițios proiect al nostru. Prin această aplicație urmărim să oferim publicului larg o soluție viabilă și ușor de utilizat pentru identificarea produselor contrafăcute. Aplicația se folosește de camera telefonului pentru a prelua imaginea produsului în cauză, care mai apoi este introdusă în procedura specializată de detecție dezvoltată de către noi, pentru ca în final aceasta să-i ofere utilizatorului un scor de decizie cu privire la veridicitatea obiectului verificat.

Secretul din spatele soluției noastre

Scorul final de decizie oferit utilizatorului apare sub forma unui procentaj ce estimează gradul de autenticitate al produsului verificat. Acest procentaj este obținut prin intermediul unui proces de validare în mai multe etape în cadrul căruia ne folosim de un ansamblu format din mai multe rețele neuronale artificiale convoluționale.

Rețelele neuronale convoluționale sunt o categorie specifică de modele des utilizate în machine learning, specializate în extragerea trăsăturilor de nivel înalt din imagini. Aceste trăsături pot mai

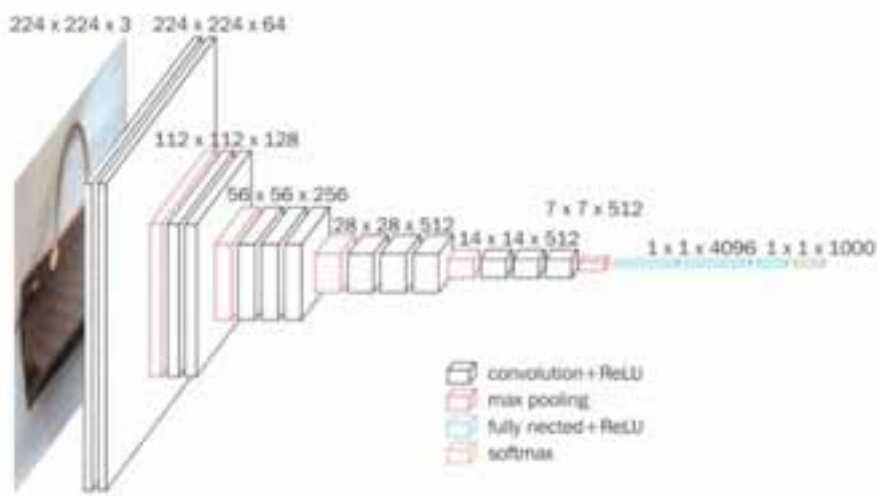


Figura 1. Rețeaua convoluțională VGG16 ([3]).



Figura 2. Imagini din setul de antrenare utilizat (produse, detalii geți, texturi geți)

apoi fi utilizate în rezolvarea diverselor probleme cum ar fi recunoașterea de obiecte în imagini. Pentru ca aceste rețele să poată fi utilizate, ele trebuie întâi de toate „antrenate”. Prin antrenare ne referim la procesul de a introduce în rețea un set de imagini (numit și „set de antrenare”) care conțin în linii mari elemente similare și relevante problemei noastre din care rețeaua să învețe trăsăturile acelor elemente. După „antrenare”, o rețea convoluțională este capabilă de a identifica în noi imagini, obiectele sau trăsăturile învățate.

SpotTheFake utilizează consacrată rețea convoluțională VGG16 (vezi Figura 1, [3]) pe care am „antrenat-o” cu ajutorul unui set de imagini ale unor bunuri de larg consum printre care: ochelari, geți și ceasuri. Setul de imagini utilizat a fost

generat chiar de către noi din diverse filmări ale respectivelor produse (vezi Figura 2). În cadrul procesului de validare în mai multe etape este utilizat un ansamblu format din mai multe variante ale acestui model VGG16, antrenate pentru a identifica gradul de autenticitate a unor detalii specifice fiecărui produs. Primul model este utilizat în prima etapă de validare și are ca rol identificarea produsului specific dintr-o imagine preluată de camera telefonului. Al doilea model are ca rol identificarea gradului de autenticitate pentru anumite trăsături ale produsului în cauză (fermoar, etichetă, cataramă). Ultimul model din ansamblu este specializat în detecția autenticității texturii produsului.

Pentru a testa eficiența metodei pe care o aplicăm, prima variantă prototip a

aplicației se axează pe identificarea gradului de originalitate pentru două genți marca „Louis Vuitton” iar rezultatele preliminare demonstrează că metoda noastră este una robustă, ușor generalizabilă pentru o gamă largă de produse.

Utilizarea aplicației

Unul din principalele atuuri ale aplicației SpotTheFake este că aceasta va fi foarte ușor de utilizat de către oricine, fie că persoana respectivă are cunoștințe tehnice sau nu.

Când utilizatorul deschide aplicația, aceasta cere permisiunea pentru a utiliza camera telefonului, fără de care identificarea produsului nu ar putea fi realizată. Imediat ce aplicația primește accesul la cameră, utilizatorul poate începe procesul de detecție prin fotografierea produsului dorit. După ce produsul este fotografiat, imaginea produsului este trimisă către prima rețea convoluțională responsabilă de identificarea acestuia. Dacă rețeaua identifică produsul ca fiind unul cunoscut, pentru care avem suportăm la momentul respectiv validarea autenticității, procedura continuă iar utilizatorul este îndrumat să fotografieze diverse detalii specifice ale respectivului produs. În cazul geții „Louis Vuitton”, acesta trebuie să fotografieze pe rând, catarama, eticheta, fermoarul, și textura geții. Fiecare dintre aceste poze sunt trimise mai apoi către modelele responsabile de detecția gradului de autenticitate al fiecărui detaliu în parte iar fiecare dintre aceste modele oferă un scor (procentaj%) al autenticității. În faza finală a procesului de autentificare, este realizată o medie ponderată a procentajelor calculate de modelele convoluționale, scor care este afișat utilizatorului și determină gradul de autenticitate al produsului verificat. Toți pașii prezentați pot fi observați în figurile 3 și 4.

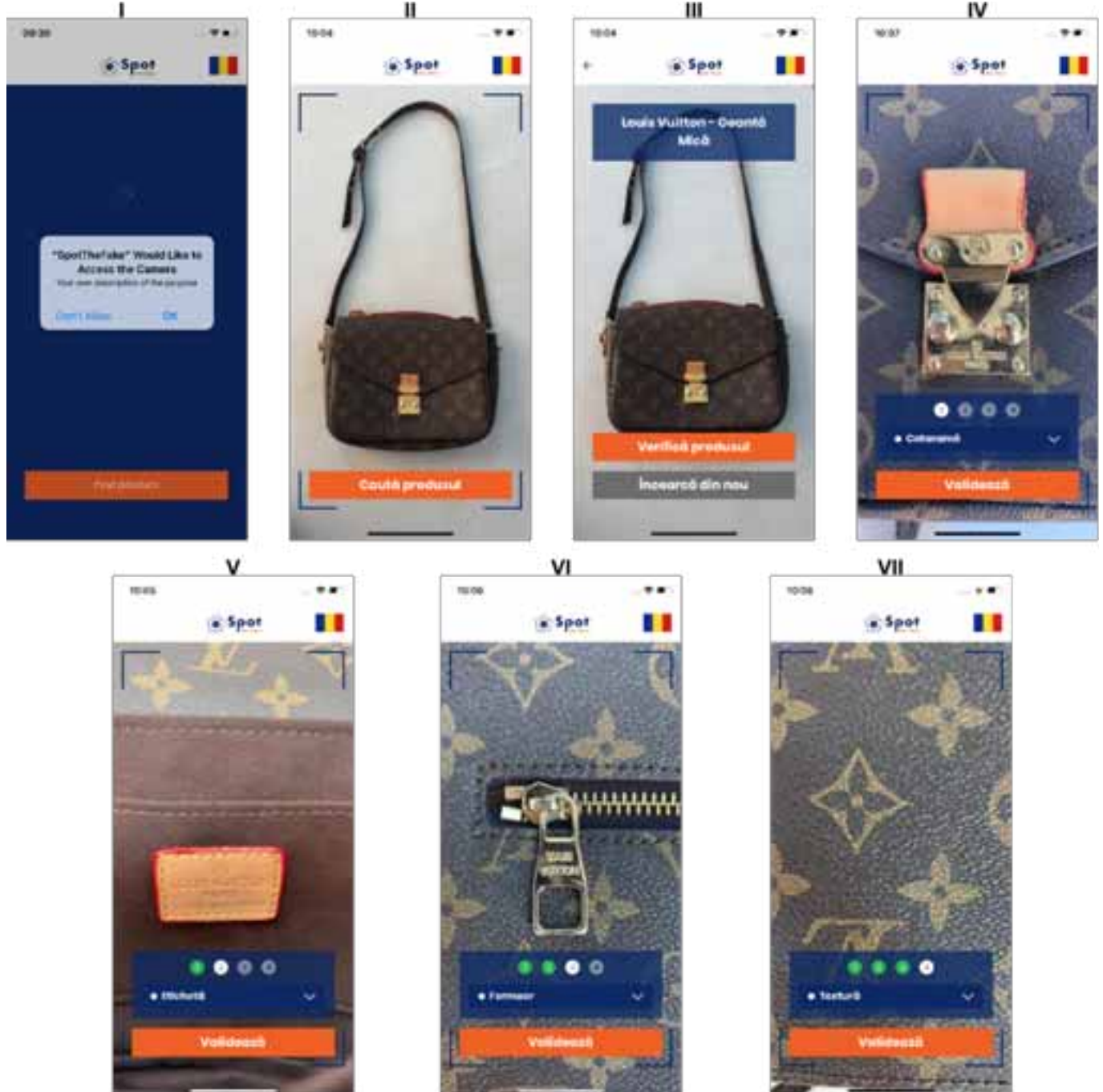


Figura 3. Procedura de validare a unei geanți „Louis Vuitton”

Concluzie

Deși proiectul SpotTheFake se află încă în faza incipientă, noi cei din echipa ZentaHub considerăm că progresele și rezultatele obținute până în prezent sunt mai mult decât încurajatoare și că suntem pe drumul cel bun înspre a dezvolta o soluție de încredere pentru combaterea traficului ilegal de bunuri care să se adreseze atât publicului larg dar și producătorilor deopotrivă. Pentru a vă ține la curent cu evoluția aplicației SpotTheFake și a afla printre primii când va fi disponibilă ne puteți urmări pe website-ul nostru <https://www.zentahub.com/>, dar și pe rețelele de socializare: Zen-

taHub pe Facebook și @zentahub pe Instagram. Dacă aveți anumite întrebări referitoare la proiectul SpotTheFake sau la alte dintre serviciile oferite de noi nu ezitați să ne contactați la adresa de e-mail: contact@zentahub.com. ●

Referințe

- [1] OECD/EUIPO, „Trends in Trade in Counterfeit and Pirated Goods”, OECD Publishing, Paris/European Union Intellectual Property Office, 2019.
- [2] „5 ways counterfeiting hurts society – and what we can do about it”. [Online]. Available: <https://iccwbo.org/media-wall/news-speeches/5-ways-counterfeiting-hurts-society-and-what-we-can-do-about-it/>, 2017.
- [3] „VGG16 – Convolutional Network for Classification and Detection”. [Online]. Available: <https://neurohive.io/en/popular-networks/vgg16/>.



Figura 4. Procentajul final de autenticitate pentru geanta testată



Școala
informală
de IT

 **PIN**magazine.ro



MSing with Trauma: o aplicație ce-ți transformă creierul în muzică



Aplicația țarghetează persoanele bolnave de scleroză în plăci (o boală degenerativă a creierului ce duce la incapacitatea în timp a bolnavului de a se mișca) a fost dezvoltată de Ioana Gabriela Dobroiu, CEO al MSing with Trauma, începând cu patru ani în urmă, ea însăși fiind în această grupă medicală.

Algoritmul **compune** pe baza imaginilor RMN ale bolii

„Cei care au scleroză în plăci au o suferință ascunsă, pentru că în general nu sunt crezuți de ceilalți. Nu ai nimic, nu se vede nimic, li se spune. Dar durerea? Dar leziunile? Cel afectat găsește totuși o modalitate să meargă înainte”, ne spune Ioana.

Lucrează la această aplicație de patru ani. A inventat algoritmul cu mult timp înainte, pe o cu totul altă idee - pentru că dorea să audă clădirile cântând, fiind și compozitoare de muzică de film și având și interese și abilități tehnice.

„Mai apoi am considerat ideea cu clădirile ca fiind prea superficială și am dezvoltat MSing with Trauma, un proiect cu valențe terapeutice, ce își dorește să ajute bolnavi de scleroză în plăci“.

Aplicația convertește imaginile RMN, unde se văd leziunile, transformând valorile structurale și coloristice în

compoziții unice muzicale. Practic, algoritmul compune pe baza imaginilor RMN ale bolii, dând o altă dimensiune bolii.

„Avem prototip funcțional, versiunea Alpha. Introduci imaginile în aplicație, o citește, scoate piesa, versiunea mobilă are și opțiunea de a o salva.“

Aplicația e brevetată, pe moment, la nivel european, Ioana făcând anul acesta demersuri pentru brevetarea mondială.

Proiectul a demarat și fără finanțare, membrii echipei lucrând în mare parte în regim de voluntariat.

„Este un proiect de art therapy și music therapy, în dorința de a antrena ticuri pozitive cerebrale. În versiuni avansate ale aplicației, în Beta, dorim să implicăm frecvențe pe stiluri muzicale, astfel încât utilizatorul să preselecteze un stil muzical, acesta se va filtra prin RMN și va avea un rezultat la final, să vedem cum se va simți ulterior.“

Efectele neurologice vor fi cuprinse într-un studiu științific, a cărei structură Ioana Dobroiu a gândit-o deja, după o îndelungată documentare, cu ajutorul a doi medici specializați.- ●





Școala
informală
de IT*

IT-ul e parte din ADN-ul tău?

Începe cariera ta cu noi!

www.scoalainformala.ro

ProductLead: un toolbox complet pentru strategiile de marketing online

ProductLead s-a născut în interiorul unei agenții de marketing și design, Evonomix, care era deja consolidată și lucra cu clienți care aveau venituri anuale de milioane de dolari.

ProductLead este un ecosistem de soluții dedicat strategiilor de marketing de actualitate și are la bază patru tipuri de servicii.

- **Comerț vizual:** cu siguranță vizualurile care prezintă produse în shop-urile online au un rol esențial în decizia vizitatorilor de a le cumpăra. Studiind pozele, oamenii își fac o impresie mult mai coerentă decât orice alt material ajutător.

Prin platforma noastră, intensificăm puterea vizualurilor folosind user



Alexander Stoica-Marcu

Chief Exponential Officer la ProductLead.me

generated content (conținut creat de utilizatori pe platforme sociale). Clienții noștri își pot construi galerii pe care le populează cu o selecție de imagini mult mai dinamice, în care personajele principale sunt produsele lor.

Mai mult, softul nostru generează pin-uri către produse pe care le inserează direct în imagini. Astfel, dacă vizitatorii doresc un anumit articol vestimentar purtat de cineva din galerie, un singur clic îi trimite direct în pagina de comenzi online. În felul acesta, magazinele online își pot crește rata de conversie și își pot îmbunătăți magazinul online din punct de vedere vizual.

- **Analize inteligente:** orice acțiune de marketing online pe care o întreprinzi își atinge potențialul maxim atunci când o și analizezi. Platforma ProductLead observă activitatea pe social media și o descompune în date. Astfel clienții noștri sunt la curent cu principalele interese ale audienței, locurile de unde sunt urmăriți, numărul de accesări, impresii, vizualizări și multe alte informații utile. Se pot analiza recurent conținuturile proprii de social media, competitorii și creatorii de conținut.
- **Automatizarea generării de imagini promoționale:** o altă funcționalitate eficientă a platformei este un motor inteligent care creează ilustrații gata de folosit în campaniile de promovare. Utilizatorii încarcă imaginile originale, sugerează textul de marketing, iar tool-ul nostru le trimite variante de reclame sau postări optimizate pentru Instagram, Google, Facebook și alte platforme.



ProductLead este unul dintre cele 10 startup-uri care și-au câștigat dreptul de a participa la prima ediție a acceleratorului BCR-InnovX.

Printre companiile care au beneficiat de serviciile ProductLead se află Samsung, Douglas, Untold, Collective, FILA și Philip Morris. Acceleratorul InnovX a reprezentat pentru ProductLead o oportunitate unică de a primi mentorat și proiecte pe termen lung în colaborare cu BCR.

- **Omnichannel:** experiența cumpărătorilor transcende digitalul în realitate. Strategiile noastre de omnichannel le oferă suport în ambele dimensiuni. De exemplu, vizitatorii pot testa produse în magazin în timp ce vizualizează cum clienții brandului se bucură de ele dintr-o galerie de vizualuri ce rulează pe marile ecrane. Însă la ProductLead ne jucăm cu multe alte variante inedite de omnichannel.

Prin omnichannel, am reușit să proiectăm fascinația digitalului în cotidian. Pe partea aceasta, am lucrat cu branduri de beauty și festivaluri de muzică. Am construit un sistem de ecrane integrat pe scene de festival, în locuri publice cu trafic intens și în magazine pe care se succede o selecție de vizualuri creative cu mesaje puternice.

Însă cel mai ambițios proiect a fost de departe Samsung Live Museum. Împreună cu Samsung, am modernizat ideea de muzeu pentru o noapte printr-o galerie live în cadrul festivalului Noaptea Muzeelor. În loc de



tablouri recunoscute, am transmis în timp real pe ecrane pozele postate pe social media sub anumite hashtag-uri.

Cu alte cuvinte, prin omnichannel, am transformat publicul Samsung în artiști. Această reușită îmbunătățește enorm relația dintre un brand și audiență.

O funcționalitate nouă pe piața românească

Întreaga suită de soluții ProductLead se adresează acelor producători care și-au creat propriul brand, care conduc deja un canal de eCommerce și care sunt activi în social media.

Spre exemplu, prin platforma ProductLead pot fluidiza relația cu vizitatorii site-ului instalând o galerie de vizualuri cu focus pe produsele lor, extrase de pe canalele de socializare.

Ceea ce e special la aceste imagini sunt pin-urile. Când utilizatorii sunt atrași de un articol surprins în aceste poze, ei pot intra direct pe pagina de produs apăsând pin-ul. Prin această soluție, rata de conversie crește în medie de patru ori mai mult în online.

Cuplând această funcționalitate nouă pe piața din România cu celelalte segmente ale noastre de analiză, generare automată de vizualuri și omnichannel, producătorii vor beneficia de un ecosistem inteligent de martech.

Acesta generează o recunoaștere mai mare a companiei în rândul audienței țintă, stilizează brandul în online, creează autenticitate, automatizează sarcini care necesită foarte mult timp de lucru, perfecționează campanii promoționale și monitorizează schimbările din industrie. Toate aceste avantaje duc la dezvoltarea companiei pe partea financiară și a relației sale cu clienții. ●



+40 742 959 457 | adrian@wiron.ro



Bruno Munari: To complicate is simple,
to simplify is complicated.
Everybody is able to complicate.
Only a few can simplify.

CGM Software: Informația medicală la un click distanță

Pacienții s-au adaptat de-a lungul timpului, îndepărtându-se de practica în care ajung să fie receptori pasivi ai propriei îngrijiri.

Aceștia au dreptul să solicite accesul la datele lor de sănătate, iau parte în procesul de luare a deciziilor comune dar și în controlarea modurilor în care sunt îngrijiți.

Soluțiile eHealth pun la dispoziția utilizatorilor diverse instrumente care vin ca

răspuns al cerințelor acestora și facilitează colaborarea dintre pacienți și furnizorii actului medical. Cu toate acestea, opiniile sunt împărțite după cum urmează în:

- **sprijinirea unui parteneriat pacient-furnizor** sau
- **asigurarea unei autonomii depline a consumatorului.**

Inexistența suficientelor informații cu privire la modul de proiectare și imple-

Nobody should suffer or die just because at some point medical information is missing.

Frank Gotthardt-
CEO, CompuGroup
Medical SE



Compania a ajuns la 200 de angajați la Iași

Frank Mainzer, actualul CEO al CGM Software România, este cel care a adus în Iași, acum trei ani și jumătate, CompuGrup Medical, unul dintre marii jucători mondiali în domeniul eHealth.

Compania înființată în Germania acoperă o gamă foarte largă de produse din domeniul medicinei digitale, având reprezentanțe în peste 19 țări.

Cu pași mici dar siguri, în cei trei ani de activitate, CGM Software a urmat un trend ascendent, atrăgând noi proiecte e-health și demarând programe destinate comunității.

Odată cu mutarea într-o nouă clădire și atingerea numărului de 200 de angajați, echipa planuiește să facă mult mai multe atât pentru mediul de business cât și pentru comunitate.



mentare a soluțiilor eficiente ce oferă servicii medicale prin intermediul tehnologiei, împiedică în acest moment luarea unor decizii care au ca scop crearea beneficiilor atât pentru pacienți cât și pentru medici sau furnizorii de servicii medicale.

Despre activitatea CompuGroup Medical la nivel Global

Istoria CompuGroupMedical SE a început acum mai bine de 25 de ani. Încă din primele zile ale industriei, informaticianul Frank Gotthardt, a descoperit beneficiile pe care produsele software le pot aduce sectorului sănătății.

O lume în care medicii ar folosi mai eficient timpul pentru evaluarea pacienților, reducând la minim timpul acordat sarcinilor administrative.

Chemarea acestuia a devenit din acel moment foarte clară: dezvoltarea industriei IT din zona medicală pentru a îmbunătăți serviciile medicale pentru toți oamenii

Tehnologia are potențialul de a transforma rapid calitatea și siguranța actului medical, dar are și capacitatea de a crește eficiența furnizorilor de servicii medicale.

Mai mult, industria medicală trebuie să facă față provocărilor de echilibrare a retenției costurilor și menținerea rezultatelor dorite de către pacient, iar toate aceste lucruri pot fi realizate prin adoptarea tehnologiei.

Astfel, orice tehnologie care poate reduce la minimum pierderea vieții umane și / sau îmbunătăți calitatea vieții are o valoare care nu are preț.

CGM Software România în colaborare cu alte branchuri ale grupului are în lucru în acest moment, un produs online destinat mediului autohton.

Acesta aduce multe beneficii relației între medic și pacient, punând la dispoziție un „dosar online” cu întregul istoric al pacientului, pe care pacientul să îl aibă într-o formă digitală la purtător și care să ofere acces medicului specialist.

Produsele CGM Software diferă de la piață la piață, deoarece legislațiile în domeniul sănătății sunt diferite și atunci

Despre activitatea CGM Software România

CGM Software România este parte integrată din CompuGroup Medical SE, un furnizor eHealth cu un portofoliu complet de soluții IT de ultimă generație special concepute pentru industria medicală.

Susținem toate activitățile medicale și organizatorice din cabinetele medicilor, farmacii, laboratoare și spitale.

Drept urmare, contribuim la creșterea eficienței organizațiilor astfel încât acestea să optimizeze îngrijirea și să crească satisfacția pacientului, îmbunătățind în același timp rentabilitatea.

Companie condusă de fondatori și tranzacționată public, CGM Software combină în mod unic atingera personală a unei afaceri locale cu puterea unei entități globale. Suntem capabili să răspundem nevoilor specifice ale unei organizații, oferind în același timp cunoștințe de asistență medicală globală și securitate pentru investiții.

personalizarea locală se impune. În România, CGM Software intenționează să implementeze un program de telemedicină, care să creeze o relație directă online, instantanee, între pacient și medic, utilizând device-uri cu conexiune wireless ce îi vor da posibilitatea medicului de a supraveghea și urmări parametrii de sănătate ai pacientului și de a realiza consultații la distanță.

Acesta poate fi util atât bolnavilor cronici cât și situațiilor în care dorești un consult de urgență sau un consult prealabil la un medic din altă localitate. ●

Avoteca. Găsește-ți avocatul potrivit în mod discret și rapid

O platformă de legal technology care pune împreună avocații români și potențialii lor clienți.

Cum a apărut Avoteca?

Dorind să îmi deschid un cabinet de avocatură de la distanță, ceea ce s-ar numi în engleză **virtual law firm**, m-am lovit de o barieră în industrie. Nu doar conceptuală, având în vedere că în România acest concept era ceva nemaivăzut. Dar și de o barieră structurală.

Toți avocații la început de drum o să îți spună că cea mai mare provocare a lor este să își găsească clienții și să își creeze o clientelă.

Găsirea unor clienți pe piață românească în cadrul unei **virtual law firm** era deja de domeniul science-fiction-ului.

Și asta, deși sunt foarte multe startup-uri care lucrează strict online, persoanele sunt din ce în ce mai ocupate și doresc calitate fără pierderea timpului.

Plus, dacă vorbim de străinii care vin în România cu afaceri, mulți dintre ei nu locuiesc aici, și își doresc rezolvarea



Ana-Maria Drăgănuță-Briard

CEO Avoteca



problemelor fără bătaie de cap sau drumuri prin țară.

Nu mai spun de faptul că foarte mulți nu știu unde să găsească un avocat atunci când au nevoie. Fiecare întrebă pe la prieteni, pe la rude, prin vecini, dar desigur, asta vine cu un preț. Discreția.

De aceea, am verificat printre colegii mei avocați și nu m-am mirat când am descoperit la foarte mulți dintre ei aceleași probleme: perioada lungă de timp în dezvoltarea propriului cabinet, lipsa clienților și, un punct ce apărea din ce în ce mai mult în discuții, timpul scurt pe-trecut cu familia în detrimentul activității din cabinet.

Se pierde foarte mult timp căutând un avocat

Atât eu, Ana-Maria (CEO) și Gautier (CTO), am locuit în multe țări și nu de puține ori am avut nevoie de avocați. Însă, după multe încercări anevoioase de a găsi avocați potriviți, am renunțat și ne-am chinuit singuri.

De aceea, am vrut să aducem într-un singur loc avocații și persoanele care au nevoie de serviciile lor.

Se pierde atât de mult timp căutând pe diverse platforme de social media, încât am vrut să creăm **o singură platformă dedicată serviciilor juridice**.

În acest fel, atât avocații au o prestanță online profesionistă, independentă de toate celelalte pagini cu pisici, dar și potențialii clienți au un motor de căutare dedicat numai serviciilor de care au nevoie.

Piața serviciilor juridice e într-o continuă schimbare și nu putem stă cu capul în



nisip și să ne prefacem că nu se întâmplă nimic.

A venit vremea ca industria juridică să își focuseze strategia pe client, și nu pe venituri. Veniturile vor veni cu siguranță dacă serviciile sunt livrate într-o manieră elegantă, pe înțelesul clientului, apelând la o comunicare eficientă și rapidă.

Se vede foarte clar și în piață. Răspunzi unui client în rezeală, la fel te va rezezi și el pe tine, ca profesionist. Marea majoritate a clienților, în special cei de business, au ajuns să știe ce vor exact și se așteaptă să le răspunzi cu promptitudine și pe limbajul lor.

Avoteca vine în întâmpinarea acestei probleme majore. Centrează serviciile avocațiale pe client, prin crearea unei infrastructuri digitale, aducând clientul aproape de avocatul potrivit problemei **personale** în mod rapid și eficient.

Cum funcționează Avoteca?

Multă lume când aude de platforme online, au așa o imagine de **boogie-man**, imaginându-și cine știe ce procese complicate.

Noi am făcut din platforma Avoteca un produs high-end, cu un design minimalist și un flux user-friendly.

Avocații sunt profesioniști într-o continuă lipsă de timp și ultimul lucru de care au nevoie este să se piardă în detaliile unei platforme online.

De aceea, oricât de tentantă ar fi fost, poate, uneori, ideea de a face un design mai pompos, ori să punem reclame pe website pentru a genera mai multe venituri, am ales să nu o facem, tocmai pentru a nu complica lucrurile.

Avoteca este o platformă prin care să îți găsești avocatul potrivit.

Deci cum funcționează platforma Avoteca? Simplu. Avocații își creează un cont de profesionist, în care adaugă datele despre activitatea lor, precum în ce oraș activează și ariile lor de expertiză. În curând, vom implementa mai multe opțiuni, în urma cărora potențialii clienți să își individualizeze cât mai mult căutările avocatului potrivit.

Care sunt avantajele unei astfel de platforme?

Depinde mult din ce direcție ne uităm.

- Dacă vorbim din punctul de vedere al unui avocat, marele avantaj îl reprezintă deschiderea largă înspre o plajă de clienți.

Clienți care vin pe platforma Avoteca cu o direcție clară și un scop bine determinat, și anume încheierea unei colaborări cu un avocat.

Apoi mai putem vorbi de prezența profesională online, prestigiul profesional și comunitatea de avocați din care aceștia fac parte.

Comunitatea de avocați Avoteca este de foarte mare folos pentru colaborări interprofesionale.

Dacă, de exemplu, un avocat are un proces la altă instanță și nu poate ajunge în timp util în acea localitate, ia legătura cu unul din avocații de pe Avoteca și încheie un contract de colaborare profesională pentru a-l substitui la acel termen.

Dacă ne gândim la aplicabilitatea acestora pe plan global, ne dăm seama ce impact benefic are asupra profesiei de avocat.

- Din perspectiva persoanelor care au nevoie de servicii juridice, prin platforma Avoteca aceștia își găsesc un avocat specializat pe problema lor juridică, în mod rapid, discret și având garanția că tratează cu un avocat înregistrat în mod legal.

Și asta deoarece noi nu acceptăm pe oricine pe platformă, ci verificăm în prealabil dacă persoana care a creat profilul de profesionist este înregistrat în tabloul avocaților furnizat și întreținut de barourile locale și UNBR. ●



PARTENERI

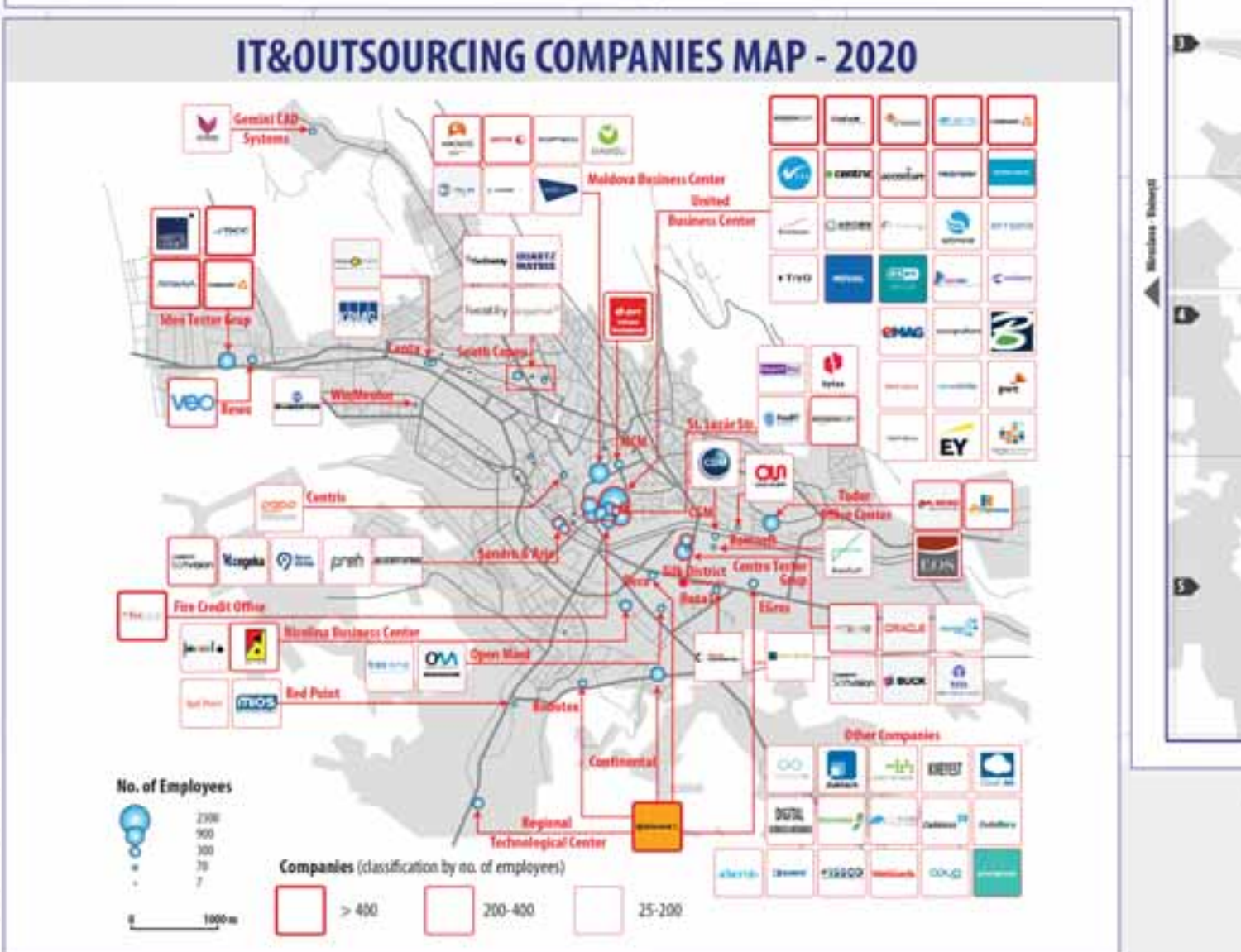


Școala
informală
de IT

Asociații studențești Iași

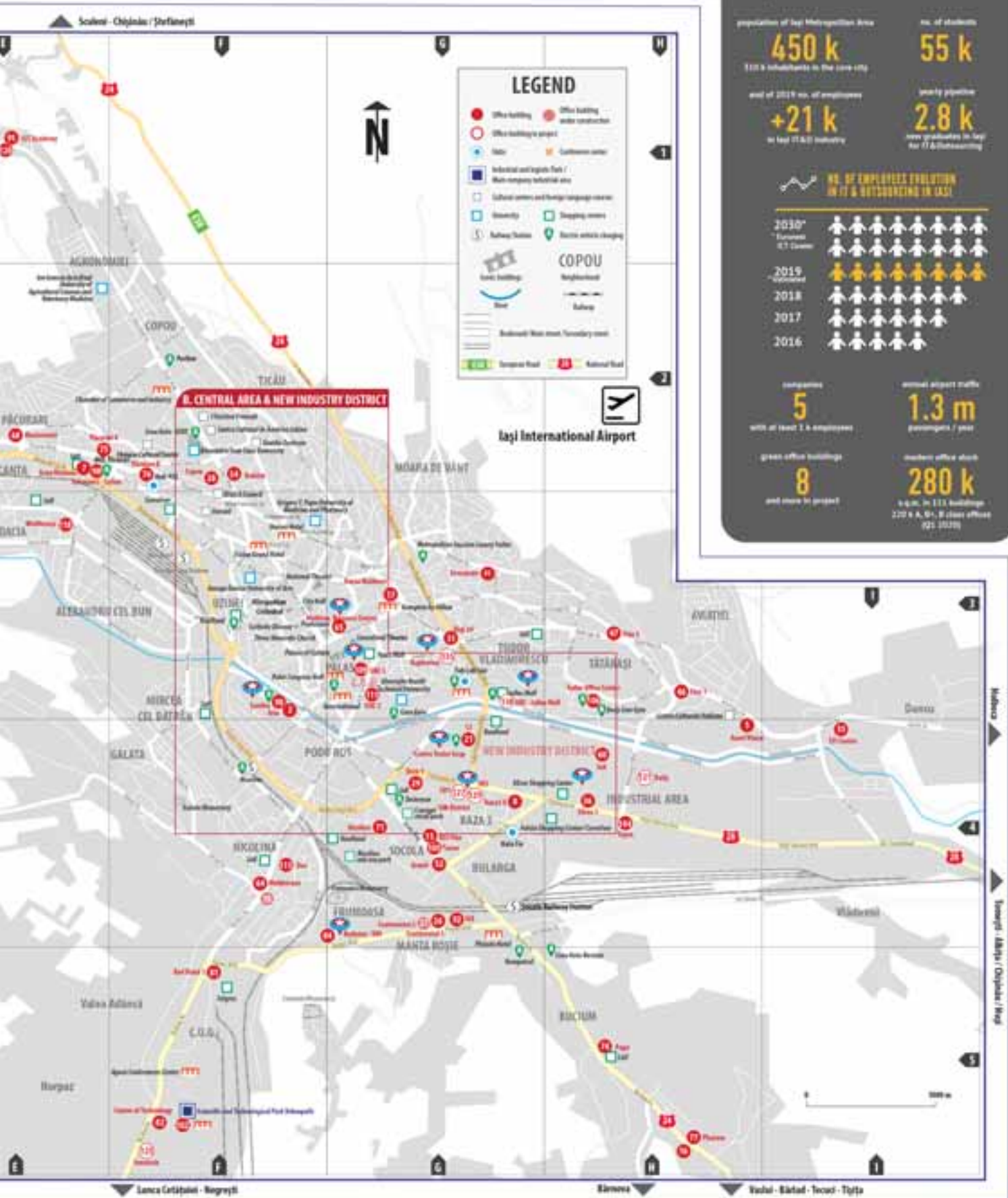


THE MAP OF MODERN OFFICES, INITIATIVES O



IT & OUTSOURCING INDUSTRY

IASI IT & OUTSOURCING 2019



population of Iasi Metropolitan Area
450 k
IT & Outsourcing in the core city

no. of students
55 k

end of 2019 no. of employees
+21 k
in Iasi IT&O industry

yearly pipeline
2.8 k
new graduates in Iasi for IT&Outsourcing

NO. OF EMPLOYEES EVOLUTION IN IT & OUTSOURCING IN IASI

2030* Forecast 0.7 years	
2019 estimated	
2018	
2017	
2016	

companies
5
with at least 1 k employees

annual airport traffic
1.3 m
passengers / year

green office buildings
8
and more in project

modern office stock
280 k
sq.m. in 111 buildings
220 k A, B, C, D class offices
(Q1 2019)

PARTNERS



PUBLISHERS



contact@pinmapiasi.ro
0722.523.102
pinmapiasi



PREMIILE INDUSTRIEI REGIONALE DE IT & OUTSOURCING



PIN
AWARDS
2020

Culegem roadele
LA TOAMNĂ



PINAWARDS.RO

