



PINmagazine.ro

PUBLICAȚIA INDUSTRIEI REGIONALE DE IT & OUTSOURCING

Apare trimestrial la Iași ■ Tiraj 1.000 exemplare ■ Se distribuie în toată țara

Cum s-a dezvoltat ecosistemul antreprenorial IT din regiune



Tehnologia are o problemă de PR



Mihai Mocanu
consultant marketing

Cum te poate sprijini comunitatea de startup



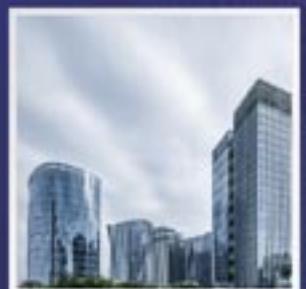
Georgiana Dăscălescu
Communications Manager
@ How to Web

Când un lider este foarte încrezător, dar nu este competent



Letiția Lucescu
consultant management

ARHIPELAGUL TECH: dincolo de usile de sticlă al firmelor IT din Iași (2)



Dan Zaharia
publisher



SE SUFOCĂ.
NE IMPLORĂ.
REGRETĂ.



Viitorul pentru #IAȘI sună bine



Dan Zaharia

senior consultant Extind

„Orașele care vor susține antreprenoriatul, care vor fi prietenoase cu start-up-urile, universitățile care vor crea medii propice inovării și construirii de echipe de tineri antreprenori, vor fi cele care vor câștiga cel mai mult. Iar pentru a reuși, colaborarea cu industria inovativă, cu companiile care creează modele de reușită internațională în tehnologie, e esențială. Deci credem că trendul de creștere a numărului de angajați în industria de IT&C va continua, cu productivitatea per angajat și implicit ponderea în PIB a industriei crescând și mai mult în următorii ani”, a concluzionat Florin Talpeș, #BitDefender in Articol #ZiarulFinanciar

Daca in 2018 fondul **TBNR Accelerator Iași (The Best Never Rest)** atrăgea din comunitatea locală 150.000 euro care au

fost investiți în câteva start-up-uri locale cu potențial (**Nifty Learning, PixTeller** și **ThinkOut**), iată ca în 2021 ecosistemul local de start-up-uri a atras peste 7 milioane de euro de la fonduri de investiții și angel investors - **Etvás** (1 mil.), **Digital - Veterinary Software** (2.5 mil.), **ThinkOut** (0.25 mil.), **Metabeta** (0.5 mil.), **SenseTask** (0.4 mil.) și **FameUp** (2.5 mil.).

Gemini CAD Systems, ieșenii care au scris de la zero un soft de proiectare pentru industria textilă au fost preluați în septembrie 2021 de grupul francez de

tehnologie Lectra, furnizor de soluții de inteligență industrială - software, hardware, date și servicii, într-o tranzacție ce va ajunge la circa 13 - 20 de milioane de euro și va dura aproximativ cinci ani.

Cine urmează? Nu știm, dar putem spune că analizăm harta stakeholder-ilor care sprijină start-up-urile tech locale publicată în **PINmagazine**, revista industriei IT & Outsourcing regionale. De aceea, tema acestui număr #PINmagazine este de tip „Toamna se numără bobocii”: fonduri atrase și planuri pentru start-up-urile #tech, câți noi angajați se întorc în birourile corporațiilor, revenim la evenimente offline cu o componentă live online / hibridă? Oricum, pentru #IASI, viitorul sună bine.

Ce puteți citi în acest număr:

EDITORIAL

Dan Zaharia – Viitorul pentru #IAȘI sună bine 3

ANALIZE & TENDINȚE

Mihai Mocanu – Tehnologia are o problemă de PR 6

Mihai Talpoș – Care sunt semnalele că noua societate tehnologizată nu mai funcționează corect 9

COVER STORY

Noile cuceriri ale tribului startup 14

Georgiana Dăscălescu – Cum te poate sprijini comunitatea de startups în a dezvolta un produs de succes 15

ThinkOut - soluția care ajută antreprenorii să ia decizii informate de business 18

Rungutan: Performance Testing after every release – a requirement or nice to have? 20

Un startup din Iași, care procesează documente cu ajutorul AI, a atras o finanțare de aproape jumătate de milion de euro 24

DIGITAIL - o nouă rundă de finanțare și ambiții americane 26

METABETA: Startup-urile și investitorii își pot strânge mâna mai repede 28

RUBIK - noi programe pentru antreprenori 29

10 start-up-uri de tehnologie din România, Bulgaria, Canada, Elveția și Singapore, cu afaceri de peste 500.000

de euro, au devenit alumni ai Acceleratorului InnovX-BCR 31

Innovation Labs a desemnat câștigătorii ediției 2021 în cadrul finalei Demo Day 33

FameUp: „Nu avem decât o direcție și aceasta este Statele Unite” 39

OAMENI DIN IT

Christopher Roy Turner, General Manager CGM Romania: I love that we know how to have fun and that we are ALL IN 42

Livia Fotache – Are you monitoring the right QA metrics? 45

Alten Delivery: Ce doresc viitorii angajați să afle în primul rând? Care e sistemul nostru de lucru - office, home, hibrid, remote 49

Anca Teletin – Patru moduri prin care echipa și-a păstrat optimismul chiar și pe timp de criză 51

MANAGEMENT & DEZVOLTARE

Dan Zaharia – ARHIPELAGUL TECH: O călătorie dincolo de ușile de sticlă ale firmelor IT din Iași (II) 54

Letiția Lucescu – Ce se întâmplă când un lider este foarte încrezător, dar nu este competent 59

Fundația Orange extinde programul Solidarity FabLab cu două noi centre de formare pentru tinerii vulnerabili 61

Palas Campus – impactul sustenabilității în reziliența pieței office 63

COLEGIUL EDITORIAL:

Dan Radu – editor PIN Magazine.ro, Dan Zaharia – publisher PIN Magazine.ro, Marius Cristian – secretar general de redacție, Adrian Mironescu – coperta, Sabina Zaharia – social media. Fotografii: depositphotos.com, shutterstock.com. Colaboratori permanenți: George Țurcanașu, Varujan Pambuccian

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

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

“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

Tehnologia are o problemă de PR

Toiul pandemiei, Davos. Elita lumii politice, importanți lideri de opinie și ai marilor companii anunțau The Great Reset. Un angajament comun de reconfigurare a relațiilor internaționale, a naturii modelelor de business și a contractului social, în contextul accelerării încălzirii globale, accentuării diviziunilor politice și a dificultăților economice la nivel global. Recunoscând severitatea provocărilor, participanții la Forumul Economic Mondial propuneau 3 piloni pentru The Great Reset. Primul - crearea condițiilor pentru o „stakeholder economy”, în care companiile ar ține cont de nevoile partenerilor, clienților, angajaților și comunității ca un întreg, creând valoare pe termen lung, într-un mediu etic. Al doilea pilon - susținerea, într-o manieră sustenabilă, a unor mari



Mihai Mocanu
consultant marketing

proiecte de infrastructură pentru reconstrucția post-Covid. Al treilea - valorificarea inovațiilor aduse de Industry 4.0 pentru servirea binelui public.

Tehnologia, ca inamic public (când soluția devine problemă)

Așadar, un aparent acord că avem probleme, că suntem presați. Toți împreună:

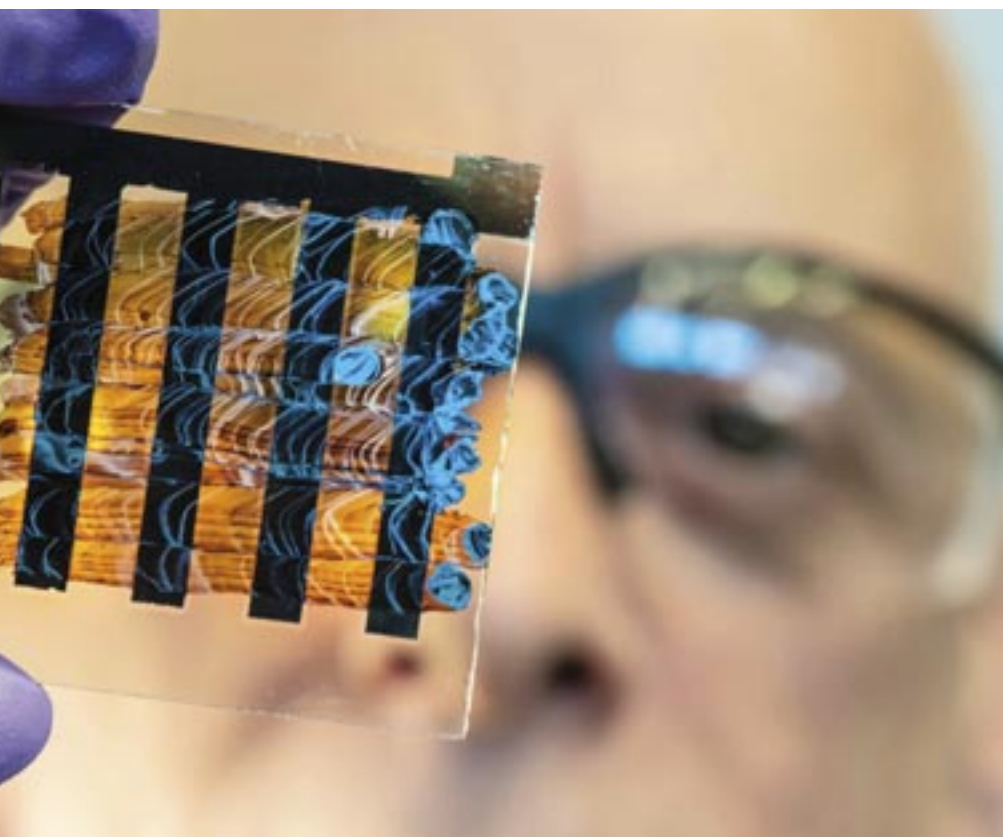
indivizi, comunități, state. Că nu avem unde să ne ascundem. Și că tehnologia este una din marile noastre șanse. Doar că realitatea e mai brutală decât proiectele marilor forumuri, conferințe. În paralel cu aceste planuri ambițioase, liderul de atunci al lumii libere propunea eradicarea virusului prin injecții cu dezinfectant. Bagateliza însăși ideea încălzirii globale. Nega statistici, rapoarte oficiale, cu implicații enorme pentru sănătatea publică. Susținătorii l-au crezut și încă îl mai cred.

Ridiculizarea, chiar respingerea tehnologiei, științei s-au propagat, prin confuzia și panica pandemiei, în toate societățile, pe toate continentele. Teorii halucinante au prins tracțiune de masă, susținute de alți lideri populiști. Depășind cu mult stadiul obișnuit, de simple aberații conspiraționiste ale unor marginali. Savanți, tipuri de tehnologii, pionieri în IT, companii implicate în cercetare sunt, în continuare, decredibilizate, demonizate.

De ce se întâmplă așa? Cum se face că lucruri evidente, verificabile trec pentru atât de mulți drept falsuri? Care este explicația pentru care și oameni aparent educați cad pradă unui populism gregar, manifestat uneori violent, online sau chiar în stradă? **Cel mai facil răspuns ar fi: ignoranța. Motivele sunt însă mult mai nuanțate.** Insuficient conștientizate, asumate de guverne, companii ori forumuri prestigioase.

De ce **absurdul** poate ține loc de adevăr (câteva explicații, nu justificări)

Fără pretenția unui parcurs exhaustiv, să parcurgem câteva posibile surse ale acestui fenomen. Un element important





în mod real de la vechiul concept al interesului național, la conștiința speciei. La fel de necesară este intransigența față de ipocrizia, comportamentul abuziv, sentimentul de impunitate al unor mari companii. Numai așa va fi recâștigată o parte din încredere. E critică nevoia reafirmării educației bazate pe adevăr factual, respect față de date. A explicării cât mai simple, fără aroganță, a ce înseamnă IoT, machine learning sau realitate virtuală. Ca să nu se teamă de Industry 4.0, de inovațiile științei, cât mai mulți oamenii trebuie să le înțeleagă. Așa ar putea înțelege și ce e mRNA. Că nu e ceva diabolic, că le face bine.

Tehnologia are o problemă de PR. Poate ar trebui ca media să facă mai des o popularizare a științei. Cu breaking news din articolele din Nature. Sau din Gates Notes. Să se afle

ține de ipocrizia instituționalizată. De discrepanța severă dintre discursul public al unor state sau companii și aplicarea concretă a schimbărilor nobile promise de ele. Ca exemplu, printre partenerii Forumului se află un gigant auto responsabil de scandalul manipulării tehnologiilor anti-poluare. Alți parteneri populează constant rapoartele privind condițiile proaste, un-eori inumane la care își supun angajații. Până la vreun mare Reset, până un nou contract social, la capitalismul tip stakeholders, îl practică consistent pe cel clasic, pentru shareholders.

De asemenea, unele companii pharma, deși creatoare de vaccinuri salvatoare de vieți, au o reputație catastrofală prin marketarea abuzivă a unor medicamente cu efecte medicale și sociale devastatoare. A se vedea numai rolul în criza opioidelor și procesele aferente din Statele Unite. Iată deja câteva exemple de surse ale neîncrederii. La ele se adaugă evitarea obligațiilor fiscale de

către mari companii tech, reglementarea tardivă sau insuficientă a unor practici abuzive privind colectarea datelor personale etc.

La fel de toxică e slaba combatere la nivel UE a spionajului practicat de companii de tehnologie controlate de China. Ori a campaniilor de știri false, dirijate de Rusia prin platforme social media, pentru a crea neîncredere în sistemele democratice și capacitatea lor de a gestiona crize. **Toate acestea generează suspiciune, confuzie, anxietate de masă.**

Optimism? (în loc de concluzie, o definiție)

Guverne, economiști, mari companii promit bune intenții, The Great Reset. Cer la schimb încredere. În ele și în tehnologie. Pentru asta e obligatorie resetarea politicilor statelor (nu s-a mers atât de departe la Davos). Care să treacă

că domnul acela cu implantatul cipurilor se ocupă, de fapt, cu accelerarea tehnologiilor care pot salva la propriu lumea. Recunoașterea știrilor false, rezistența la manipulare sunt critice (în Finlanda, se predă așa ceva din școala primară). S-ar putea explica mai bine oamenilor, așa cum sugera, tot la Davos, președintele Microsoft, că e nevoie să învețe digital skills nu doar dacă au un job tehnic, ci pentru că toate joburile vor deveni dependente de tehnologie. Poate că așa nu se vor mai teme de schimbări, de tehnologii ce par complicate. Iar fără frică nu sunt posibile nici conspirațiile.

Provocările rămân enorme. Tocmai acum, când trebuie să rezolve urgent probleme fundamentale, credibilitatea tehnologiei, științei suferă. Cursa e contra cronometru. Și e târziu. Mai poate fi loc, oare, de optimism? Sau poate ar trebui definit termenul? Încă nu suntem într-un punct ireversibil. Iar asta e o formă de optimism. ●



Smart Health Cluster

SOLUȚII EFICIENTE DE MANAGEMENT AL SĂNĂTĂȚII

Comunități Smart Health consolidate

Servicii medicale digitalizate

Inovații tehnologice, de proces și organizaționale

Procese educaționale digitalizate, pentru studiul medicinei

www.smarthealth.ro

Care sunt semnalele că noua societate tehnologizată nu mai funcționează corect

Realitatea tehnologică are nevoie de suportul uman pentru a fi sustenabilă

Așa cum ființa umană (formată din trup, minte și suflet) are nevoie de corpul său fizic pentru a putea exprima ceea ce se întâmplă în straturile sale cele mai profunde, utilizând: gesturi, cuvinte sau desene pentru a putea exprima ideile, gândurile, sentimentele, așa și computerele au nevoie de periferice, fără de care, în multe privințe, ele însele nu ar fi de nici un folos.



Mihai Talpoș

Co-fondator Școala Informală de IT

O capacitate extraordinară de procesare a unui computer nu servește la nimic dacă perifericele nu-l pot urma

Cel mai modern computer personal din lume și-ar pierde total utilitatea dacă nu ar avea clasicul periferic: ecranul, fără de care utilizatorul său nu s-ar descurca. La fel de adevărat este și faptul că o capacitate extraordinară de procesare a unui computer nu servește la nimic dacă perifericele nu-l pot urma, adică nu pot exprima această putere, așa cum nu servește la nimic computerului să aibă periferice extraordinare dacă memoria sa ori capacitatea de calcul nu este la înălțime.

Lată deci că - la fel ca în privința omului și a existenței sale - și în cazul existenței tehnologice, echilibrul pare să fie cheia reală a sustenabilității.

Dacă la om echilibrul dintre cele trei paliere amintite ale existenței sale (trup,

minte și suflet) are de suferit, apar mesaje și semnale de alarmă care să îl avertizeze pe acesta că are ceva de schimbat, ceva de îmbunătățit.

Ființa umană beneficiază, în principal, de trei tipuri de semnale sau mesaje interioare de discordanță. Aceste trei tipuri de mesaje sunt: tensiunile fizice sau nervoase, traumatismele fizice sau psihologice și bolile organice sau psihologice.

Care sunt semnalele?

Care să fie însă, în societatea tehnologizată, mesajele și semnalele de alarmă ce ar trebui să ne avertizeze asupra faptului că ansamblul nu mai funcționează coerent?

Pentru a încerca să găsim răspuns la aceasta incitantă întrebare, vom porni la drum analizând succint procesele „fiziologice” care se desfășoară într-o societate (ca organism viu), fie ea și tehnologizată. Va fi deci necesar să

studiem interacțiunea, adică acțiunile reciproce, și subordonarea principalelor „organe” și „țesuturi” care alcătuiesc acest organism viu.

Conform dicționarului explicativ al limbii române, noțiunea de societate umană se referă la un grup de persoane între care se manifestă relații permanente (interese comune, valori și scopuri). Lată deci că principalele „organe” și „țesuturi” care alcătuiesc organismul viu societal sunt: interesele comune, valorile comune și scopurile împărtășite.

Conform doctrinelor universalismului, a realismului conceptual, a colectivismului și a anumitor reprezentanți ai psihologiei structuraliste (*Gestaltpsychologie*), societatea este însă o entitate care își trăiește propria viață, independentă și separată de viețile diverșilor indivizi, care acționează pe cont propriu și urmărește propriile sale țeluri, diferite de țelurile urmărite de indivizi.

Mai are societatea obiective comune cu membrii ei?

În acest caz, desigur, poate apărea un antagonism între obiectivele societății și cele ale membrilor ei. Pentru a asigura înflorirea și dezvoltarea continuă a societății devine necesar să fie controlat egoismul indivizilor, iar ei să fie siliți să-și sacrifice țelurile lor egoiste în beneficiul societății.

Să fie acesta un prim semnal de alarmă care să ne avertizeze ca ansamblul societății tehnologizate nu mai funcționează coerent:



Avansul tehnologic are efecte aparent de nebanuit pe paliere societale dintre cele mai diverse, afectând negativ principalele „organe” și „tesuturi” care alcătuiesc organismul viu societal.

reprezintă un fenomen încadrat de oamenii de știință la categoria: „explozie a populației”.

Mai au membrii societății valori comune? Ce ne dezbină?

Religia

Așadar, dacă la capitolul „interese comune” nu stăm foarte bine, ca societate tehnologizată, haideți să vedem cum stăm la capitolul valorilor comune. În privința valorilor comune, tumultuoasa societate modernă pare să fi reaprins „focuri” demult mornite pe palierul religios, recentele evenimente din Afganistan fiind o bună dovadă în acest sens.

Unele estimări plasează numărul creștinilor care trăiesc în Afganistan în ecartul situat între 10.000 și 12.000 de persoane, potrivit International Christian Concern, care monitorizează actele de persecuție a creștinilor din întreaga lume. Cei mai mulți dintre creștinii afgani au devenit „peste noapte”, ținte pentru persecuția talibanilor.

Sub ideologia talibanilor, pedeapsa pentru convertirea la creștinism este

aparitia unor antagonisme între obiectivele societății și cele ale membrilor ei? Suntem deja, ca societate, în aceasta ipostază?

Mai poate fi vorba de interese și scopuri comune la nivelul membrilor unei societăți în condițiile în care 1% din populația lumii deține peste jumătate din averea globală? De partea cealaltă a baricadei, jumătatea cea mai săracă a populației globului deține doar 1% din averea globală.

Optimiștii ar putea susține că un interes comun major, al tuturor locuitorilor planetei albastre, ar trebui să fie protecția mediului. Teoretic, așa este! Practic însă, chiar și pe acest palier, interesele populației par să fie antagonice.

Procentul amintit, de 1% din populația lumii, care deține jumătate din averea globală, pare să se preocupe de găsirea unor soluții rapide pentru reducerea efectelor suprapopulării (considerată a fi principala cauză a problemelor de mediu), în timp ce extrema cealaltă (a celor săraci) pare să se preocupe doar de găsirea unor soluții de supraviețuire (care presupun,

de cele mai multe ori, neglijarea aspectelor legate de mediu).

Suprapopularea - două puncte de vedere diferite

Problema suprapopulării planetei a fost conștientizată cu adevărat pe la sfârșitul secolului al - XX-lea. La începutul erei noastre, numărul oamenilor ce trăiau pe Pământ se situa la aproximativ 100 de milioane. Epidemiile, războaiele regulate, medicina arhaică, toate acestea nu au permis populației să crească rapid. Pragul de 1 miliard de persoane a fost depășit abia în anul 1820.

În secolul al XX-lea, însă, suprapopularea planetei a devenit din ce în ce mai plauzibilă, deoarece numărul de persoane a crescut exponențial (pe fondul progresului tehnologic fără precedent și a creșterii nivelului de trai). Astăzi, aproximativ 7 miliarde de oameni locuiesc pe frumoasa planetă albastră (al șaptelea miliard fiind atins în ultimii cincisprezece ani). Creșterea anuală este de aproximativ 90 milioane de oameni, ceea ce

moartea. Este interesant de văzut ce reacții - la nivel internațional – va genera o acțiune nesăbuită a talibanilor de a aplica pedeapsa cu moartea unui număr atât de mare de creștini. Cert este că, un astfel de gest, nu ar contribui cu nimic pozitiv la armonia ce ar trebui să domnească în materia valorilor spirituale, la nivel planetar.

Atitudinea față de homosexualitate

leșind din sfera valorilor spirituale, care nu par să ne unească suficient la nivel social, pe fondul avansului tehnologic și al accesului la mijloace de comunicare în masă foarte eficiente, bazate pe tehnologie Internet, societatea modernă pare să se confrunte cu noi teme majore de dezbinare. Un bun exemplu în acest sens este chestiunea „propagandei homosexuale”.

Mișcarea LGBT de la nivel mondial a cunoscut un avânt fără precedent, multe

cercuri academice punând aceste evoluții și pe accesul populației la comunicarea prin Internet, nu numai pe puternicul lobby pe care această comunitate a știut să îl facă ani la rândul, la nivel politic.

Problema este însă că și această chestiune naște dezbinare și neînțelegeri. În urmă cu puțin timp, la doar câțiva kilometri de România, în Ungaria, s-a iscat o polemică de nivel european, dacă nu mondial, premierul ungar Viktor Orbán poziționându-se ca un adevărat inamic al mișcării LGBT .

Date fiind ambițiile remarcabile ale mișcării menționate, se poate intui că și în viitor alte state, la fel de conservatoare în aceste privințe, precum Ungaria, vor reacționa similar, generând noi motive de discordie și manifestare agresivă la nivel planetar.

lată deci că avansul tehnologic are efecte aparent de nebănuț pe paliere societale dintre cele mai diverse, afec-

tând negativ principalele „organe” și „țesuturi” care alcătuiesc organismul viu societal. Desigur, starea de fapt a societății contemporane nu poate fi pusă exclusiv „în cârca” procesului tehnologizării. Indubitabil, tehnologizarea a avut și are multiplele ei efecte benefice pentru societate.

Esența concluziilor ce se pot extrage din succintul tratat prezentat asupra „fiziologiei” societății tehnologizate trebuie să fie însă aceea că în lipsa echilibrului și a eticii măsurilor ce vizează continuarea progresului tehnologic, problemele cu care se va confrunta societatea viitorului vor fi semnificativ mai mari decât cele cu care umanitatea deja se confruntă.

Generațiile viitoare vor trebui să dea dovada de multă înțelepciune, așadar, să ne rugăm forțelor superioare nouă ca celebrul Einstein să nu fi avut dreptate atunci când a afirmat (în stilul-i caracteristic) faptul că: „În ziua în care tehnologia va fi mai importantă ca relațiile interumane, în lume va exista o generație de idioți”. ●





AIESEC 

TINERI CU VALORI ȘI VIZIUNI MULTICULTURALE

Plănuiești să accelerezi creșterea business-ului tău? Sau dorești să îmbogățești atmosfera în care lucrezi? **AIESEC** lași te ajută să găsești talentele internaționale care se pliază pe nevoile companiei tale!



De ce?

- recrutare specializată;
- acces la tineri internaționali;
- suport din partea AIESEC;
- timp eficient;
- costuri scăzute.



Tineri internaționali

- între 20 și 30 de ani;
- cu 0-2 ani experiență;
- majoritar din Europa.



Suport AIESEC

- promovarea oportunității;
- acces la tineri și preselecție;
- suport logistic;
- suport pe întreaga desfășurare a proiectului.

CONTRIBUIE ȘI TU LA DEZVOLTAREA POTENȚIALULUI UMAN!

Nu ezita să ne contactezi la datele de mai jos. Suntem aici să contribuim la creșterea domeniului business prin dezvoltarea calităților de lider ale tinerilor implicați în programele noastre.

calina.ciocoiu5@aiesec.net

Cover Story

NOILE CUCERIRI ALE TRIBULUI STARTUP

Cum s-a dezvoltat ecosistemul IT din regiune si unde au ajuns antreprenorii ieseni pe drumul spre succes

PIN MAGAZINE (revista si harta de birouri), cu sprijinul colegilor de la Iasi Startups, a hotărât crearea unui „recensământ” al **STAKE-HOLDER**-lor care pun umărul la dezvoltarea comunității antreprenoriale din **IAȘI**: comunități tech și startups, spații de coworking și alte locuri neconvenționale de întâlnire, hackathoane, fonduri de investiții, asociații studențești, servicii pentru noile afaceri, mass-media, clus-

tere, acceleratoare, incubatoare sau programe suport, conferințe specializate, organizații suport.

Am reușit să le includem pe toate? Nu, dar aveam nevoie de o versiune 1.0 astfel încât să realizăm că dincolo de marile nume de companii românești sau internaționale atrase de polul de talente generat de învățământul formal și informal, avem și o pepinieră de potențiali **MILICORNI** (a mia parte dintr-un UNICORN) care trebuie promovați, sprijiniți să accelereze spre noi povești de succes.

Șapte milioane. Cine urmează?

Dacă în 2018 fondul TBNR Accelerator Iași (The Best Never Rest) atrăgea din comunitatea locală 150k euro care au fost investiți în câteva start-up-uri locale cu potențial (Nifty Learning, PixTeller și ThinkOut), iată că în 2021 ecosistemul local de start-up-uri a atras peste 7 milioane de euro de la fonduri de investiții și angel investors - Ețvas (1 mil.), Digitail - Veterinary Software (2.5 mil.), ThinkOut (0.25 mil.), Metabeta (0.5 mil.), SenseTask (0.4 mil.) și FameUp (2.5 mil.)

Retineti câteva din acestea: **Rungutan, NestorUp, BreedXY, Synovius, Hereitis, Nifty Learning, ThinkOut, Pixteller, Sinapsi, Metabeta, Digitail, Sensetask, OmniMile, Wakatech, Radio Savior și FameUp.**

Unii au atras deja sute de mii sau chiar milioane de euro ca finanțare.

Dar dincolo de programele de accelerare și fondurile atrase, de o parte dintre ele vom citi de-a lungul timpului nu numai în **PIN** magazine sau Ziarul Financiar ci, probabil, nu peste mulți ani, și în TechCrunch și Forbes.





Cum te poate sprijini comunitatea de startups în a dezvolta un produs de succes

Pentru a putea dezvolta un startup de tehnologie de succes e nevoie de o înțelegere cât mai bună a legăturii dintre un startup, ecosistemul antreprenorial și comunitatea de startups. De asemenea, cunoașterea conceptelor des întâlnite, tool-urilor, framework-urilor, dos & don'ts sau tips & tricks este esențială atunci când dezvolți un produs digital.



Georgiana Dăscălescu
Communications Manager @
How to Web

Ecosistemul antreprenorial

Un ecosistem antreprenorial este format din fondatori, startup-uri în diferite stadii

de dezvoltare și mai multe tipuri de organizații, care interacționează ca un sistem, cu scopul de a forma noi com-

panii. Parcursul unui startup tech depinde de relațiile dintre aceste entități, dar și de cum înțeleg fondatorii cât de utile sunt produsele lor digitale pentru clienții, utilizatorii și industriile pentru care acestea sunt dezvoltate.

Dintre aceste entități putem enumera instituții de educație sau publice, business-uri existente (startups, IMM-uri, companii mari) sau organizații de suport, talent, profesioniști și sursele de capital sau finanțare. Un ecosistem dezvoltat te poate ajuta pe tine, ca fondator, să îți crești șansele de succes pentru startul tău, mai ales la început de drum. Într-o comunitate de startups poți găsi nu numai resurse și tool-uri, dar și sprijinul altor fondatori ca tine, care s-au în-

tâlnit, poate, de aceleași probleme în dezvoltarea produsului lor.

Exemple de succes

Fondatorii aflați la început de drum pot învăța atât din bunele practici, cât și din greșelile pe care cei dinaintea lor le-au făcut. Multe startups eșuează încă din primele luni sau, dacă supraviețuiesc, ajung să fie folosite de un număr cât mai restrâns de utilizatori sau clienți.

De aceea, exemplele de succes ne arată cum se poate trece de majoritatea provocărilor cu care founderii se pot confrunta. Putem învăța multe de la companii locale precum UiPath, startup pornit acum peste 15 ani într-un apartament din București. De asemenea, ne putem uita la parcursul celor de la TypingDNA, Vector Watch, (care a fost apoi achiziționat de Fitbit, la rândul său achiziționat de Google), Smartbill, FintechOS sau, dintre cele recente, Machinations, Neurolabs, Cartloop și Soleadify.

Succesul lor naște alte câteva elemente importante fondatori, precum un network valoros, organizații și programe de suport, media dedicată, public awareness, precedent pentru colaborarea de tip enterprise - startup și surse de capital.

Un network valoros

Un network valoros este reprezentat de fondatori, operatori și experți, care pot porni inițiative sau pot fi mentori, advisers sau investitori în startups. Aici îi putem enumera pe cei de la Deepstash, Start GDPR, Hyperhuman sau UniApply.

Un alt element e reprezentat de companii mari și mai ales corporații care lucrează cu startups. Putem da exemplul celor de la Google, BCR Social Finance și

Orange, care sunt și co-organizatori Launch.

Incubatoarele și programele educaționale

O echipa de profesioniști ajută fondatorii în problemele des întâlnite asociate cu dezvoltarea unui startup. Aceștia oferă mentorat, uneori un loc de coworking sau chiar și finanțare. Aici putem vorbi despre pre-acceleratoare, precum Startup Spinner al Rubik Hub sau Step Forward al TechHub Bucharest sau acceleratoare, precum BCR InnovX al celor de la BCR, Orange Fab al celor de la Orange, Commons Accel al Commons, Early Game Accelerator al celor de la Early Game Ventures sau Techcelerator al GapMinder Venture Partners.

Sursele de capital

Sursele de capital pot veni atât din investiții directe, prin investitori privați sau platforme de finanțare de tip Seedblink. Prin investitori privați regăsim business angels (precum TechAngels, Transylvania Angels Network, The Best Never Rest, Growceanu) sau cei de venture capital (Early Game Ventures, Roca X, Venture Growth Partners, Cleverage, GapMinder Venture Partners).

Comunitatea de startups

Așadar, dacă ai un produs digital sau vrei să dezvolți unul, caută o comunitate locală care să te sprijine. Un astfel de ex-

emplu, **Launch - comunitatea fondatorilor de startups**, unde aplicările sunt deschise mereu. Inițiativă a **How to Web, Google for Startups, BCR Social Finance și Orange România**, Launch oferă acces gratuit la toate resursele de care ai nevoie pentru a trece de la un produs la un startup de succes: expertiză, experiență, capital și proiecte pilot, precum și un program care îți ghidează eforturile în direcția potrivită.

Ca membru al Launch, ai acces la întâlniri individuale cu experți sau activități de grup împreună cu ceilalți fondatori, pentru a depăși obstacolele legate de dezvoltarea startup-ului tău. Ai zeci de mentori care te pot ghida în procesul tău, de la companii mari Google, UiPath, Uber, BCR, Orange sau Microsoft, startup-uri în creștere precum FintechOS, TypingDNA, Soleadify, Machinations, Hyperhuman, Pago sau Smartbill sau chiar de la grupuri de investitori precum Seedblink. Te poți alătura comunității Launch oricând, completând formularul lor de pe site.

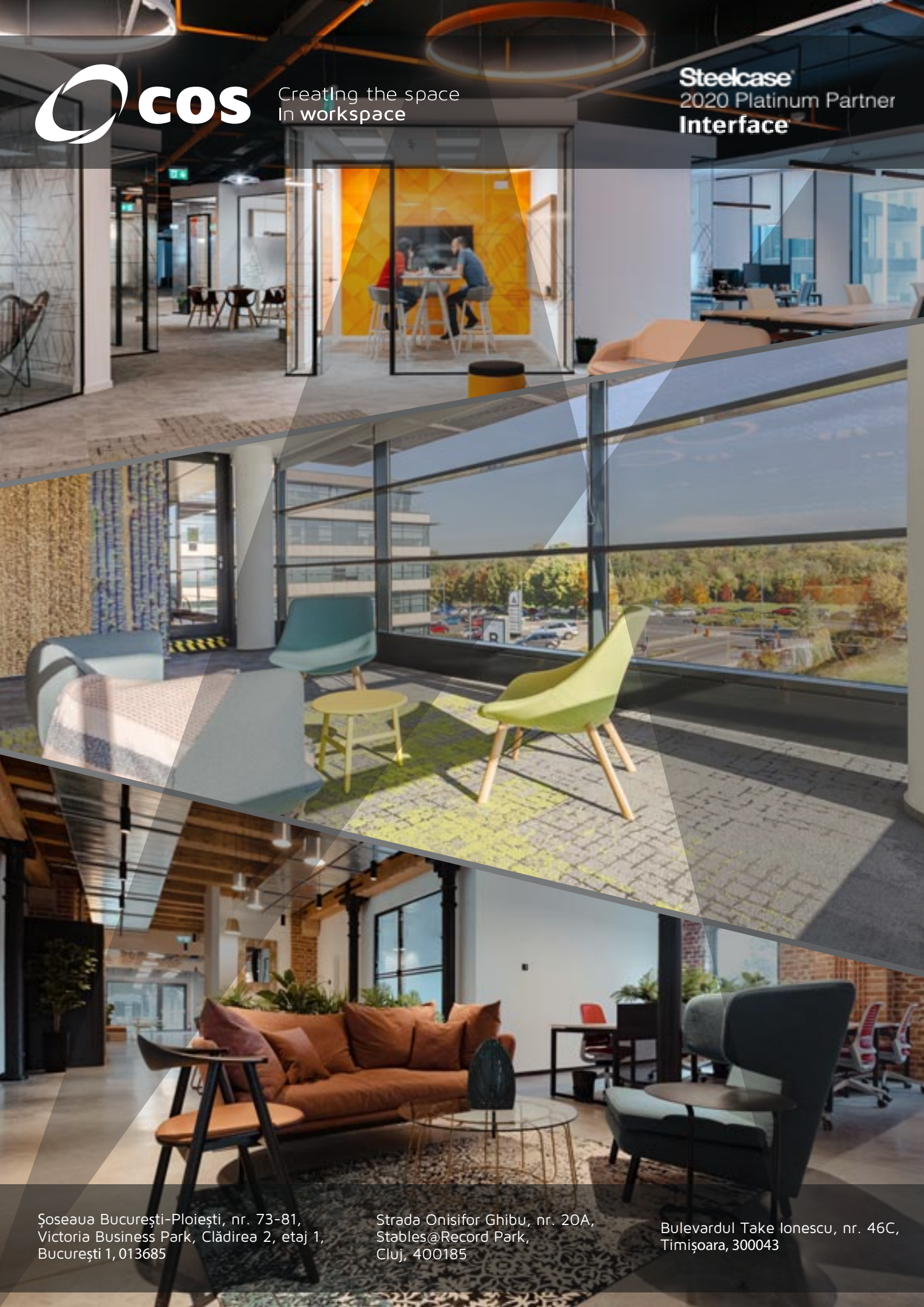
Lista de companii oferită e doar un început pentru a înțelege cum funcționează ecosistemul antreprenorial local. Odată ce înțelegi cum funcționează fiecare entitate, îți e mai ușor să crezi o strategie de creștere pentru produsul tău. Nu uita că cel mai important, la început de drum, este să experimentezi, să iterezi și să înveți mereu de la o iterație la alta. Și să înveți din greșelile sau succesele altora. Proverbul spune: „*Dacă vrei să mergi repede, du-te singur. Dacă vrei să mergi departe, mergi împreună.*” ●





Creating the space
In workspace

Steekcase®
2020 Platinum Partner
Interface®



Șoseaua București-Ploiești, nr. 73-81,
Victoria Business Park, Clădirea 2, etaj 1,
București 1, 013685

Strada Onisifor Ghibu, nr. 20A,
Stables@Record Park,
Cluj, 400185

Bulevardul Take Ionescu, nr. 46C,
Timișoara, 300043

ThinkOut - soluția care ajută antreprenorii să ia decizii informate de business

ThinkOut, startup-ul fintech ieșean fondat în 2016 de Cristi Bârlădeanu, este o platformă de cash flow management dedicată antreprenorilor și afacerilor lor. Aceasta face analiza și prognoza de cash flow accesibilă pentru IMM-uri, oferind managerilor o viziune de ansamblu în timp real asupra performanței financiare pe baza istoricului de tranzacții din conturile bancare.

ThinkOut automatizează procesul de analiză și previziune de cash flow

De-a lungul celor cinci ani de activitate platforma a fost lansată în 3 țări din regiunea CEE, România, Ungaria și Polonia. Utilizatorii din aceste 3 țări beneficiază de servicii personalizate, dar ThinkOut poate fi folosit la nivel global în mai mult de 70 de țări, cu integrări a peste 5000 de bănci.

Managementul de cash flow este o componentă esențială în administrarea unei afaceri, însă deseori este o activitate dificilă și minuțioasă, care necesită mult timp și efort depus în introducerea, analizarea și planificarea datelor financiare. Ne-am propus să simplificăm acest proces prin intermediul unei soluții care oferă antreprenorilor sprijin în luarea deciziilor de business folosind date concrete direct din bancă.

Practic, ThinkOut automatizează procesul de analiză și previziune de cash flow și oferă o imagine clară și reală a com-

paniei din perspectiva fluxurilor de numerar. Platforma se conectează cu conturile bancare și oferă antreprenorilor informații în timp real despre situația financiară actuală, precum și alți indicatori financiari relevanți. Astfel, utilizatorii pot consulta datele financiare și gestionarea distribuției tranzacțiilor pe categorii de încasări și plăți, pun la punct bugetul și văd evoluția propriei afaceri cu ajutorul unor indicatori financiari relevanți.

În modul acesta, deciziile de business își pot avea fundamentul **pe date reale, nu doar pe intuiție**, mișcările de numerar pot fi anticipate mai ușor, iar antreprenorii se pot concentra pe creșterea profitabilității și dezvoltarea afacerii.

Finanțare totală de 600,000 euro

Pentru a continua dezvoltarea platformei, în primăvara acestui an am încheiat o nouă rundă de investiții de peste 250.000€ prin rețelele de angels investors TBNR Accelerator Iași, Transilvania Angels Network și Vestra Industry, ajungând până acum la o finanțare totală de peste 600.000€.

În ultimii ani am colaborat îndeaproape cu Banca Transilvania și BT Store, un hub online cu soluții complementare banking-ului pentru antreprenori.

În același timp, ne propunem încheiem noi parteneriate bănci din România, dar și cu instituții care susțin firmele mici și mijlocii și prin intermediul cărora putem ajunge la antreprenorii care își doresc un

management mai eficient al propriei afaceri.

Marea Britanie - o piață țintă

Planurile noastre de viitor includ și integrarea cu module de e-commerce pentru a acoperi nevoile de analiză financiară a câtor mai multe tipuri de afaceri.

Pentru afacerile online, gestionarea cash flow-ului poate fi ceva mai complicată decât pentru business-urile offline.

Pe lângă faptul că trebuie luate în considerare mai multe canale de vânzare, diferiți procesatori de plăți sau tranzacții în mai multe valute, e necesar să fie luate în calcul fluctuațiile de cash care dictează sănătatea business-ului.

De aceea, credem că putem ajuta în sensul acesta oferind **informații punctuale de care cei care au afaceri în e-commerce au nevoie.**

Vizăm și extinderea pe piețele din Europa de Vest, începând cu Marea Britanie, acolo unde sunt aproximativ 100.000 de români care au fondat afaceri în ultimii 5 ani.

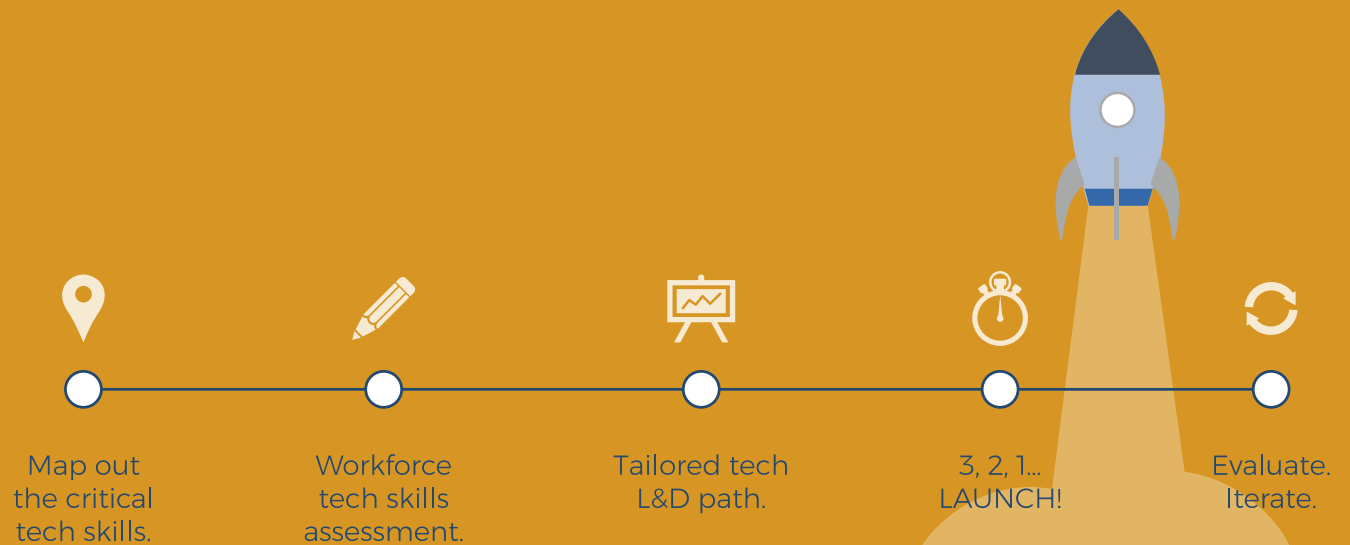
Considerăm că e important să aflăm ce nevoi au antreprenorii români de acolo, cu ce probleme de management de cash flow se confruntă și să găsim soluția potrivită pentru a-i sprijini în creșterea business-urilor.

Pentru fi la curent și a afla mai multe detalii despre ThinkOut, vizitează site-ul <https://thinkout.io> sau trimite-ne un mail pe adresa office@thinkout.io. ●

DIGITAL STACK

Knowledge. Performance. Growth.

TECH SKILLS LEARNING & DEVELOPMENT CENTER



We solve the problems of assessment and **implementation of technology training needs** on a very broad technical spectrum, through a **complex process of consulting and guidance** aimed at all organizational levels.

Against the background of accelerated digitization needs, **we support companies to improve their adaptability** and **we make a positive change in the development of the IT industry** by streamlining opportunity costs.

130+
TRAINERS

5500+
COMMUNITY

8
CITIES

office@digitalstack.ro

digitalstack.ro

BUCHAREST | CLUJ | IASI | CRAIOVA | BRASOV | TIMISOARA | SIBIU | CHISINAU

Rungutan: Performance Testing after every release – a requirement or nice to have?

In this article we will learn how to combine performance testing and performance monitoring into our daily deployment stack.

But first, it is very important to define what Performance Testing really is and classify the types of Performance Testing available.

What is Performance Testing?

A very basic and easy to comprehend way of describing Performance Testing is by defining it as a software testing process used to test the speed, response time, stability, reliability, scalability, and resource usage of a software application under a given workload. The main purpose of performance testing is to identify and remove performance bottlenecks from the software application.

Source = <https://www.guru99.com/performance-testing.html>

What are the different types of Performance Testing?

Stress Testing - This test pushes an application beyond normal load conditions to determine which components fail first. Stress testing attempts to find the breaking point of the application and is used to evaluate the robustness of the application's data processing capabilities and response to high volumes of traffic.

Spike Testing - This testing evaluates the ability of the application to handle sudden volume increases. It is done by suddenly increasing the load generated by a very large number of users. The goal is to determine whether performance will suffer, the system will fail, or it will be able to handle dramatic changes in load. This testing is critical for applications that experience large increases in number of users; for example, utility customers reporting power outages during storms. This can be considered a component of stress testing.

Load Testing - The purpose of load testing is to evaluate the application's performance under increasingly high numbers of users. Load, or increasing numbers of users are applied to the application under test and the results are measured to validate the requirements are met. This load can be the expected concurrent number of users on the application performing a specific number of transactions within the set duration. This test will give out the response times of all the important business critical transactions. If the database, application server, etc. are also monitored, then this simple test can itself point towards bottlenecks in the application software.

Endurance Testing - Endurance testing evaluates the performance of the system under load over time. It is executed by applying varying loads to the application under test for an extended period to validate that the performance requirements related to production loads and durations of those loads are met. Endurance testing can be considered a component of load testing and is also known as soak testing.

Volume Testing - Also known as flood testing, this testing is used to evaluate the application's ability to handle large volumes of data. The impact on response time and the behavior of the application are analyzed. This testing can be used to identify bottlenecks and to determine the capacity of the system. This type of performance testing is important for applications that deal with big data.

Scalability Testing - This testing is used to determine your application's ability to handle increasing amounts of load and processing. It involves measuring attributes including response time, throughput, hits and requests per second, transaction processing speed, CPU usage, Network usage and more. Results of this testing can be used in the planning and design phases of development which reduces costs and mitigates the potential for performance issues.

Source = <https://qualitestgroup.com/insights/blog/demystifying-the-six-major-types-of-performance-testing/>

Why is performance testing needed?

Experts believe that mobile application errors are much higher than reported. Mobile applications face network problems, especially when the server is crowded. And if applications run on unsafe mobile networks, it becomes even more difficult. Some of the problems that applications face in such a situation are:

- Problems downloading images or broken images.
- Huge black holes in the content streams
- Reservation or checkout errors
- Frequent exhalations
- Locking and freezing
- Failed uploads

Poor application experience means frustrated customers, which translates into lost revenue. Research shows that over **47% of respondents**, when faced with a broken image, **would leave the application** and trade on another platform.

The application speed changes depending on the regions. It's important to update an app based on your country and test it as well. Internal testing should be done on the performance of applications at different speeds and networks. Some countries have 2G connection, some have 3G and others 4G. It's important to make sure users of the app around the world can use it conveniently without network issues. There is a good chance that the application will work at an optimal level in developed countries such as the USA, Great Britain, Germany, Japan and so on. However, the same application is very slow in developing countries such as China, India, Brazil, and Southeast Asia.

Moreover, a system can operate conveniently with only 1,000 simultaneous users but can behave randomly if the user base grows to 10,000. Performance testing determines whether the high speed, scalability and stability of the system are achieved by the system on high demand.

Where does Rungutan stand in the Performance Testing scene?

Rungutan is your own API Load Testing platform capable of running the entire Performance Testing suite.

Due to its advanced and flexible design, the Serverless technology behind the Rungutan platform can help organizations simulate application traffic spikes up to the point of orchestrating Distributed Denial of Service cyber-attacks while offering real-time reports with 1-second granularity of data.

Rungutan helps you simulate workflows to emulate user experience, so it's easier to design workflow-oriented test strategies. With this platform, you know all the time how many users your platform supports and what to do in case of fluctuations. Most importantly, you will finally be able to test only some segments of the platform, defining the tests exactly for your customers' behaviour.

Always add a Performance Monitoring solution to your stack

For day-to-day releases and code updates, **Rungutan** would help track any infrastructure fails in less than 10 minutes, assist in the optimization of caching mechanisms and infrastructure behavior, as well as code breakpoints.

Rungutan combined with a Performance Monitoring solution (e.g., **Sentry**, **NewRelic** or **Dynatrace**), would therefore run a few API calls at each release to provide valuable insights about the infrastructure with the least effort invested.

Rungutan and **Sentry** are two pieces of the same puzzle: capturing and observing user activity on your platform, because with Rungutan you simulate high user activity and then Sentry tells you the exact piece of code causing problems at scale.

More info = <https://rungutan.com/blog/sentry-far-gate-cf-stack/>

Include Performance Testing in a CI/CD pipeline for release performance insights

Let's define first these two processes so we could start from a common ground:

Continuous integration - Developers practicing continuous integration merge their changes back to the main branch as often as possible. The developer's changes are validated by creating a build and running automated tests against the build. By doing so, you avoid integration challenges that can happen when waiting for release day to merge changes into the release branch.



Continuous delivery - Continuous delivery is an extension of continuous integration since it automatically deploys all code changes to a testing and/or production environment after the build stage. In theory, with continuous delivery, you can decide to release daily, weekly, fortnightly, or whatever suits your business requirements. However, if you truly want to get the benefits of continuous delivery, you should deploy to production as early as possible to make sure that you release small batches that are easy to troubleshoot in case of a problem.

Source = <https://www.atlassian.com/continuous-delivery/principles/continuous-integration-vs-delivery-vs-deployment>

To ensure that you simulate all the necessary activities after every release, you should start by creating an API Workflow.

Workflow simulation is not a new concept, but one that is currently being overlooked by many such solutions currently existing on the market.

Rungutan knows that stressing an API call is not enough to understand a platform's security and maintainability, hence the reason why it defined a method of defining test cases to support user interaction with your APIs.

This method uses a JSON-based configuration language to define test cases and simulate steps in the workflow as such a normal user would.

The test case definition system fits any user case definition and can be used by even non-technical persons due to its simple design.

In the bottom left image, the workflow performs the following steps:

1. Sends a **POST** API call towards path **/login_path** with the necessary payload parameters defined as string within the **data** field and **extracts the header** with key „PH-SESSIONID“ and stores it as parameter name „authtoken“ to be reused.
2. Sends a **GET** API call towards **/my/profile** with previously de-

defined parameter „authtoken“ as a header within the key „Authorization“.

Due to **Rungutan's** ability to understand and process API calls from either a CLI, an API call or actions on the Web Platform, it is extremely easy to integrate it with pretty much anything.

Let's talk about **GitHub** and using it within its pipelines. To start the Performance Testing process via GitHub, we could either write the pipeline ourselves or simply use the out-of-the-box integration **Rungutan** has made publicly available on the **GitHub Actions Marketplace**.

This specific scenario employs the readily available application **Rungutan/Rungutan-actions** with the latest tag **1.0.0** to run the test scenario that was saved in the file **test_file.json** while fetching the **TEAM_ID** and **API_KEY** from the repository's secret environment configuration.

When all is said and done, the pipeline will execute the API request towards the

```

"workflow": [
  (
    "path": "/login_path",
    "method": "POST",
    "headers": {
      "Content-Type": "application/x-www-form-urlencoded"
    },
    "data": "user=user&password=pass",
    "extract": [
      {
        "parameter_name": "authtoken",
        "location": "headers",
        "key": "PHSESSIONID"
      }
    ]
  ),
  (
    "path": "/my/profile",
    "method": "GET",
    "data": "",
    "headers": {
      "Authorization": "bearer ${authtoken}"
    }
  )
]

```

```

name: Load test with Rungutan

on:
  release:
    types:
      - created

jobs:
  load:
    runs-on: ubuntu-latest

    steps:
      - uses: actions/checkout@v2

      - name: Load test your platform with Rungutan
        uses: Rungutan/rungutan-actions@1.0.0
        env:
          RUNGUTAN_TEAM_ID: ${ secrets.RUNGUTAN_TEAM_ID }
          RUNGUTAN_API_KEY: ${ secrets.RUNGUTAN_API_KEY }
          RUNGUTAN_TEST_FILE: test_file.json
          RUNGUTAN_TEST_NAME: ${ github.repository }-${ github.ref }

```



Rungutan platform automatically, and a test results scenario should appear in your dashboard looking somewhat like this:

Final thoughts

The reason why we wrote the article is that we're trying to raise awareness on

why Load Testing should be performed after each and every release.

The logic behind this assumption is pretty straight forward: each and every code or infrastructure change has the potential to either **optimize** or **downgrade the responsiveness** of your platform, which in turn impacts **your users' experience**.

That is why load testing after each and every release will provide you an accurate overall of how your platform is running and how it feels like for your customers.

If you need any help implementing this, please drop us an email at [support@rungutan.com!](mailto:support@rungutan.com) ●

Startup-uri ieșene sau regionale cu potențial de creștere

BREED XY

is a web and mobile suite that provides functionalities and processes for breed societies (sheep and goat) to perform BREEDING BOOK MANAGEMENT, PERFORMANCE TESTING and GENETIC EVALUATION of breeding animals, with the aim of improving the production traits of animals.

Sinapsi

At Q Web Solutions we built Sinapsi Platform and we currently use it to implement BPM oriented web applications, Sinapsi includes a comprehensive set of features to model and aggregate data, to visually design BPM processes, business rules and user interface.

The development platform actually supports hundred of running imple-

mentations for sites, portals and business applications, complementing day by day business for small to large organizations.

HEREITIS

Echipa Hereitis propune o soluție de mobilitate urbană bazată în principal pe modul de vizualizare a hărții. Aplicația lor oferă posibilitatea de a vedea în timp real mijloacele de transport public din Iași, București, Constanța și Oradea și de asemenea oferă posibilitatea de a vedea timpi estimativi de ajungere în stații. Bazându-se pe viteza autobuzelor și pe informațiile colectate de la utilizatori, aplicația HEREITIS calculează în timp real zonele din oraș cu aglomerație mare.

Radio Savior

Echipa Radio-Savior dezvoltă ca produs principal un dispozitiv compact ce va oferi comunicație la distanță prin intermediul undelor radio acolo unde nu

este semnal GSM sau altă comunicație la distanță. În special zona de utilizare a acestui dispozitiv este centrată pe munți, fiindcă aceștia reprezintă principalele zone fără comunicație la distanță. Prin acest produs își propun să rezolve problema informării despre accidentele montane, precum și problema localizării persoanelor din acele accidente. Scopul lor este să realizeze în România cel mai sigur turism montan din Europa.

Synovius

Synovius este un dispozitiv medical portabil, pentru recuperarea articulațiilor: cot, gleznă și genunchi, indiferent de locație. Ansamblul este creat să permită controlul de la distanță a unuia sau a mai multor dispozitive, prin intermediul unei aplicații mobile. Își doresc să înlocuiască metodele tradiționale de recuperare, cu un model de business care să includă vânzarea lor către spitale și centre de recuperare sau închirierea către orice utilizator doritor.

Un startup din Iași, care procesează documente cu ajutorul AI, a atras o finanțare de aproape jumătate de milion de euro

Despre SenseTask

Fondată în anul 2019 de doi antreprenori cu experiență, Ciprian Petrini (CEO) și Victor Cristinari (CTO), SenseTask a reușit să creeze o soluție de procesare a documentelor eficientă, ușor de utilizat și accesibilă. Echipa curentă este formată din șase profesioniști, urmând să fie mărită în perioada următoare după o campanie de recrutări.

Compania își propune ca până la finele anului să ridice o nouă rundă de finanțare de tip seed în valoare de 250.000 de euro.

„Aceste fonduri vor fi utilizate pentru dezvoltarea platformei, mărirea echipei și de a implementa viziunea noastră de a aduce SenseTask la un nivel foarte competitiv nu numai în România, ci și pe plan internațional”, precizează Ciprian Petrini.

Startup-ul ieșean SenseTask, care procesează documente folosind tehnologia AI (Artificial Intelligence), anunță că a atras investiții de aproape jumătate de milion de euro. Fondurile urmează să fie

utilizate pentru a accelera dezvoltarea platformei și pentru a mări acuratețea în extragerea datelor. Compania va mai deschide o runda de finanțare de tip seed până la sfârșitul anului, obiectivul fiind să atragă încă 250.000 euro.

SenseTask, platforma în cloud care folosește inteligența artificială pentru a procesa documente, a obținut un grant nerambursabil de 400.000 euro din partea Innovation Norway, unul din cele mai active organizații de încurajare a inovației. Pe lângă acest grant a mai atras o investiție de 80.000 euro din partea unui investitor angel.

„Finanțarea obținută din partea Innovation Norway este o validare a misiunii noastre de a construi un produs inovativ și cu impact, care implică cercetare și dezvoltare (R&D). Ne propunem să rezolvăm o problemă mare, cea a lipsei de eficiență cauzată de procesarea manuală a documentelor. La nivel mondial peste 20% din pierderea zilnică de productivitate este atribuită problemelor de documente. Misiunea noastră este de a oferi un produs care permite organizațiilor să fie mai productive și să reducă semnificativ costurile asociate introducerii manuale a datelor”, precizează Ciprian Petrini, CEO SenseTask.

Cum funcționează

Utilizând tehnologii AI, SenseTask poate extrage datele dorite din orice tip de document (financiar, medical sau legal) și indiferent de forma sa (pdf, scan sau chiar fotografie). Aceste documente sunt clasificate în categorii, precum facturi, bonuri, formulare etc., urmând ca ulterior să fie extrase datele relevante și exportate într-un anumit format sau într-un program la alegere. În acest mod, sunt colectate date inclusiv din documente nestructurate, eficientizând operațiunile și optimizând costurile.

Facturile, o problemă națională

În prezent, în România, 75 la sută dintre facturi sunt introduse manual. Acest lucru se întâmplă pentru că 90 la sută din facturile primite de companii sunt pe hârtie, pdf sau imagine scanată. **„Într-o primă fază, ne-am propus procesarea automată a facturilor observând nevoia mare de pe piața autohtonă, însă sistemul nostru poate învăța și procesa orice tip de document. La facturile în limba română avem o detecție și acuratețe foarte bună, noi credem fără precedent, reușind să detectăm excelent și informațiile produselor. Pentru companiile care țin evidența inventarului, aceste informații sunt esențiale, iar introducerea manuală a lor de către cei care țin gestiunea**

invoice Detect document type 9/124

SenseTask
RO1234
J35/2001/
108 Main S

Automatically extract the relevant content

13.07.2021
Invoice Date

Easily confirm extracted details

Identify, compute & catalogue tables

INVOICE

Vendor: SenseTask
Fiscal ID: RO12345678
J35/2001/0001
Address: 108 Main Street, Inc.,
123456, Romania
Phone: 0740 123 456
E-mail: contact@sensetask.com

Customer: Equipment Company SRL
Fiscal ID: RO12345678
J35/2013/0001
Address: 123 Main Avenue, Bucharest,
010101, Romania
Phone: 0750 200 900
E-mail: admin@company.ro

Invoice Info:
Series: EX1234
Number: 008
Date: 13.07.2021

VAT 19.00%

Nr	Description	UM	Qty	Unit price (EUR)	Total price (EUR)	VAT (EUR)
1	Photocopier paper A4 80 gsm	box	10	3.50	32.50	6.17
2	Photocopier paper A3 120 gsm	box	5	6.50	32.50	6.17
3	USB cables	box	12	18	216	41.04
4	LCD monitor	box	1	340	340	64.60
						441
TOTAL						542.80 EUR

Contact

Ciprian PETRINI, CEO SenseTask
email: ciprian@sourcetask.com
website: <https://sensetask.com/>

necesită mult timp”, punctează CEO-ul SenseTask.

Planurile sunt de a eficientiza platforma și de a scala internațional business-ul. **„În perioada următoare ne propunem să adăugăm noi tipuri de documente, să îmbunătățim și mai mult detecția și să formăm parteneriate în România pentru a ne spori potențialul de piață, urmând ca anul viitor să facem același lucru și în afara țării**”, declară Ciprian Petrini.

Beneficiile adoptării automatizării

Utilizarea tehnologiei de tip IDP (Intelligent Document Processing) a devenit prioritară pentru tot mai multe companii, care au înțeles importanța de a accelera procesarea documentelor. Automatizarea procesării documentelor aduce o serie de avantaje imediate: reduce semnificativ costurile asociate cu procesarea unui volum mare de documente, mărește acuratețea și viteza de procesare, îmbunătățește accesul la date și protecția lor (ex. GDPR). În contextul crizei provocate de COVID-19, fiind produs în cloud, SenseTask permite angajaților să lucreze de acasă, având posibilitatea de a procesa documente de la distanță. ●

„Orașele care vor susține antreprenoriatul, care vor fi prietenoase cu start-up-urile, universitățile care vor crea medii propice inovării și construirii de echipe de tineri antreprenori, vor fi cele care vor câștiga cel mai mult. Iar pentru a reuși, colaborarea cu industria inovativă, cu companiile care creează modele de reușită internațională în tehnologie, e esențială. Deci credem că trendul de creștere a numărului de angajați în industria de IT&C va continua, cu productivitatea per angajat și implicit ponderea în PIB a industriei crescând și mai mult în următorii ani”, afirmă **Florin Talpeș**, #BitDefender în Articol #ZiarulFinanciar

DIGITAIL - o nouă rundă de finanțare și ambiții americane

Digitail a fost fondat în 2017, în lași din dorința de a crea varianta digitală a carnetului de sănătate al animalelor de companie, care să permită proprietarilor de animale de companie să comunice mai eficient cu medicii veterani. Digitail este o companie tech în industria veterinară având ca scop îmbunătățirea calității vieții a animalelor de companie.



O aplicație pentru proprietari cu toate informațiile necesare despre sănătatea animăluțului lor

Co-fondatori Digitail, fiind proprietari de animale de companie s-au lovit de sistemul arhaic folosit de cabinetele veterinare, unde toate informațiile sunt pe hârtie sau pe sisteme software învechite, iar la proprietar ajungând foarte puțin din acestea.

În 2018 au început să se gândească cum ar putea transforma această piață, digitalizând relația dintre proprietar și cabinetul veterinar - visând la o aplicație pentru proprietari cu toate informațiile necesare despre sănătatea animăluțului lor.

Discutând cu peste 2000 de veterinari atât din țară cât și la nivel global, și-au dat seama că fără un sistem dual- software pentru cabinete și interfață pentru proprietari -, nu ar putea începe modernizarea industriei. Acesta a fost primul pivot, abordând întâi clinicile, pentru a le ajuta să treacă de la hârtie și pix la un sistem modern de management pentru pacienți, fișe și inventar.

Primii acționari au venit în urmă câștigării **FastTrack Malmo în 2019** iar prima rundă de finanțare a fost direct de la acceleratorul Fast Track Malmo, fondul de investiții The Nordic Web Ventures și angel investors precum Christian Jantzen de la Futuristic, Hampus Jakobsen, Erik Byrenius, Jonas Vig (CEO al MinDoktor) și Emil Sjödin (Rafinat)

Soluția Digitail este acum formată din 2 elemente principale: software pentru clinică veterinară și aplicație mobilă pentru proprietarii de animale, fiind folosită în peste 2000 de cabinete/ clinici veterinare și având peste 900.000 de animale de companie înregistrate.

În esență, Digitail oferă clinicilor și spitalelor veterinare uneltele necesare pentru a automatiza procesele redundante și le permite să se concentreze pe obiectul principal, de a ajuta animalele de companie.

Cea mai semnificativă rundă de finanțare a fost cea de pre-seed de la începutul anului 2021, susținută de by-Founders și Gradient Ventures (Google's AI fund), împreună cu Partech și angel investor Dr. Ivan Zakharenkov (Smart-

Flow) folosită la a intra pe piață din Statele Unite ale Americii.

Una din cele mai mari provocări pentru veterinari este comunicarea cu proprietarii. Dacă un animăluț este sănătos - proprietarul merge o dată sau de două ori pe an la veterinar și petrece, în medie, 10 minute în sala de consultație. În restul anului proprietarul folosește Google pentru a căuta informații care pot sau nu fi corecte.

Aici Digitail face diferența, ajutând veterinarul să centralizeze și să simplifice informația, și să o distribuie la clienții fără un extra efort de pus.

Ce-și propune pentru viitorul apropiat?

Dezvoltarea aplicației pentru clinici veterinare pentru piața din USA dar și adăugarea unor noi funcționalități pentru proprietarii de animale.

Veterinarii generează foarte multe date dar nu au instrumentele sau



PIN Awards, premiile industriei regionale de IT&O, premiile pentru antreprenoriat IT

2016: Razvan Gârmacea, MONITOR BACKLINKS

O aplicație web-based care îți prezintă progresele tale SEO aproape instantaneu, te ajută să îți vezi traficul și backlinks changes într-un singur loc și îți oferă importante analize despre campaniile tale CEO. Actualmente, Monitor Backlinks are 71,000 de users din 101 domenii de activitate.

2017: HOMEPOD

Andrei Toma

2018: IRIS ROBOTICS

2019: PIXTELLER

Easy-to-use online image editor & animation maker care te ajută să crezi postere, animated gifs, logos, photo collages, quote pictures, banners, invitations, flyers, video thumbnails și multe altele. Peste 370,000 de users la momentul actual.

2019 - Entrepreneur Woman of the Year: GEORGIANA DRAGOMIR, Grapefruit

Grapefruit is an End-to-End Digital Agency, which create exceptional digital user experiences that solve business problems and make people's lives easier through end-to-end digital projects and campaigns (UX & UI, software development, digital marketing)

cunoștințele necesare pentru a le folosi în prevenirea problemelor de sănătate ale animalelor de companie.

Un software care îi lasă să vadă atât informații de baza:

- câți pacienți au
- ce specii/rase
- care sunt cele mai populare servicii
- grafice avansate: rată de ocupare, rată de retenție

Aceste date pot ajuta clinica să devină una mai populară și profitabilă.

În același timp, informațiile cumulate de la diverși clienți, de exemplu un risc epidemiologic, pot ajuta la prevenirea unor condiții medicale în alți pacienți.

Pe lângă interpretarea datelor, aplicația Digital le oferă veterinarilor **un canal de comunicare foarte eficient cu proprietarii**, ajutându-i să ofere animaluțului lor cea mai bună șansă de a avea o viață lungă și fericită bazată pe prevenția posibilelor riscuri de sănătate.

Pentru proprietarii de animale, vrem să ne asigurăm că vor primi informații corecte, actuale și la momentul potrivit - să le fie cât mai ușor să aibă grijă de animaluțului lor de companie și să prevină afecțiunile specifice rasei. ●

METABETA: Startup-urile și investitorii își pot strânge mâna mai repede

Metabeta, prima platformă data-driven din Europa Centrală și de Est pentru gestionarea investițiilor în startup-uri, a primit o rundă seed de finanțare în valoare totală de 500.000 de euro. Runda de investiție a fost condusă de Neogen Capital și completată de alți 15 business angels. Fondurile au ca obiectiv dezvoltarea Metabeta într-un marketplace pentru investitori și startup-uri, bazat pe machine learning, devenind una dintre puținele soluții de acest fel la nivel european.

Metabeta inovează felul în care sunt procesate date foarte complexe de business

Fondată de ieșenii Marius Ursache și Vlad Bodi în 2019, Metabeta schimbă paradigma în care startup-urile și investitorii colaborează.

Spre deosebire de soluțiile tradiționale pe care fondurile de investiție la folosesc în mod obișnuit (CRM, Excel-uri), Metabeta procesează și oferă în timp real date complexe de performanță ale startup-urilor din platformă, astfel încât fondatorii își eficientizează efortul și procesul de strângere de capital, iar investitorii reduc timpul de analiză și riscurile investiției.

Metabeta folosește un sistem hibrid de inteligență, prin integrarea de date complexe, dar și prin analiza realizată de către o echipă de specialiști, pentru a evalua și selecta cât mai bine startup-urile aflate într-o etapă incipientă de dezvoltare ce ajung parte să fie parte din platformă.

„În prezent, multe dintre deciziile de investiții sunt bazate mai degrabă pe intuiție și mai puțin pe criterii de performanță și metrici bine ancorate în business. În același timp, pentru fondatori, un proces de ridicare de capital este epuizant și durează cel puțin 8 luni. În acest context, prin tehnologia

folosită, Metabeta inovează felul în care sunt procesate date foarte complexe de business, reducând astfel timpul de analiză al investitorilor și eliminând biasurile care ar putea să intervină în procesul de investiție. Prin finanțarea primită, vom accelera dezvoltarea produsului și vom deveni prima platformă din CEE care va putea oferi o soluție data-driven de tip marketplace pentru investitori și startup-uri”, a explicat Marius Ursache, Co-fondator și CEO Metabeta.

Peste 4500 de utilizatori, pentru început

Metabeta ajută startup-urile să își creeze un profil detaliat și să prezinte toate datele relevante de business în fața investitorilor.

Cu ajutorul tehnologiei folosite, investitorii (business angels, fonduri de investiții, acceleratoare) pot să gestioneze mult mai eficient oportunitățile de investiții, să le evalueze pe baza unor date obiective, disponibile în timp real, și să ia astfel decizii mai informate

În prezent, Metabeta are peste 4.500 de utilizatori (startup-uri și investitori), o echipă de 11 persoane și un istoric solid de participare la mai multe acceleratoare locale și internaționale (Advancing AI by Google & Techcelerator, Startup Wise Guys sau DMS Accelerator).

În urma investiției primite, Neogen Capital deține 12% din acțiunile Metabeta, iar cei 15 business angels împart 8% dintre acțiunile startup-ului. Acționarii majoritari Metabeta rămân co-fondatorii Marius Ursache (57,2%) și Vlad Bodi (22,8%). ●



Marius Ursache și Vlad Bodi

RUBIK - noi programe pentru antreprenori

Care sunt programele la care poți participa

Rubik Hub este o inițiativă a Agenției pentru Dezvoltare Regională Nord Est care a pornit din Piatra Neamț și care, la scurt timp, a devenit relevantă pentru întregul ecosistem de startup din regiune și din țară, programele sale fiind astăzi livrate la nivel național. Rubik Hub e considerată una dintre cele mai active entități din ecosistemul startup-urilor românești.

Mai mult decât un hub fizic, Rubik este o comunitate puternică de startup-uri, formată din oameni cu valori reciproce, dorință de a crește și o VIZIUNE comună: să trăim într-o lume în care fiecare persoană poate ajunge la cea mai bună versiune a sa și poate genera un impact pozitiv.

Împreună cu cei peste 150 de mentori care li s-au alăturat în ultimii 5 ani, echipa Rubik Hub s-a angajat într-o MISIUNE curajoasă, de a dezvolta și conecta comunități, împreună cu care inspiră, educă și accelerează startup-uri de la 0



la 1, creând afaceri de succes la nivel mondial.

Programele pe care le propun se succed într-o călătorie care pleacă de la inspirație și auto-descoperire

- în programul **Rubikigai**, continuă cu programul de educație antreprenorială **RubikEdu**

- **Rubik Garage**, programul de accelerare în care startup-urile au parte de o infuzie de know-how extrem de consistent.

Timp de 7 săptămâni, 24 de participanți lucrează la dezvoltarea ideilor lor

În prezent, RubikEDU - programul de educație antreprenorială, ajuns la al 4-lea batch, e în plină desfășurare. În cadrul programului:

- Călin, un participant trecut de 45 de ani, dezvoltă o platformă online care antrenează cititul,
- Alex, elev într-o 12-a, lucrează la o platformă pentru cadouri personalizate prin randări 3D,
- Alin și Cristi fac echipă în dezvoltarea unei aplicații care să ia pulsul

250.000 euro pentru platforma Mediq

Unul din succesele care ne-au bucurat în ultimele zile e cel al echipei Synaptiq.io, alumni RubikEDU batch#2, care a luat zilele trecute o investiție de 250.000 euro în cadrul Techcelerator. Startup-ul lucrează la dezvoltarea platformei Mediq, care reduce timpul de analiză a imaginilor

medicale în procedurile de tratament al cancerului prin radioterapie.

Cu finanțarea primită, Synaptiq.io va continua activitatea de cercetare și dezvoltare pentru a dezvolta versiunea finală a produsului Mediq, va aloca resurse studiului clinic necesar pentru obținerea acreditării europene și va investi în comercializarea software-ului.



orașelor în baza celor mai recente review-uri ale localurilor din acele orașe.

Acestea sunt numai câteva dintre ideile care se dezvoltă în cadrul RubikEdu.

Timpe de 7 săptămâni, 24 de participanți lucrează la dezvoltarea ideilor lor, idei cu care sunt în diferite stadii de dezvoltare: în timp ce unii sunt în plin proces de idee, alții se concentrează serios pe validarea ideii în piață, alții lucrează deja la MVP, 4 echipe deja testează în piață MVP-ul. Faptul că sunt în stadii diferite e un mare plus, fiindcă programul le dă ocazia să facă peer to peer learning, lucru foarte valoros într-un astfel de parcurs.

De-a lungul programului, participanții au avut oportunitatea de a se conecta cu mai mulți mentori din comunitatea Rubik Hub, care au împărtășit cu ei informații despre înțelegerea și definirea profilului de client ideal (ICP), validarea presupunerilor și primii pași spre clienții ideali, planificarea unui produs minim viabil (MVP), cum descoperă și atrag primii clienți, cum își stabilesc strategiile de pricing și, nu în ultimul rând, cum să-și pitch-uiească ideile într-un mod cât mai bun.

Pe 10 Noiembrie a avut loc Action Day - pitching în fața investitorilor care s-a

încheiat cu premii de la BCR România, partenerul oficial al Programului.

Rubik Hub Retreat

Spațiul de coworking Rubik Hub inspiră în fiecare zi pe cei care îi trec pragul să îmbrățișeze creativitatea și să pună pasiune în ceea ce fac!

Dacă vrei să lucrezi pentru câteva zile de la poalele muntelui, să respiri aer proaspăt și să vezi pădurea de brazi din orice colț al hub-ului, îți poți lua echipa într-un retreat la Piatra Neamț! Rubik Hub oferă toate facilitățile unui spațiu de lucru modern, structurate pe o suprafață de 1200 mp: săli de întâlniri, spații de relaxare, birouri individuale, zonă de coworking, o bucătărie primitoare, complet echipată și cafea bună.

Piatra Neamț este un oraș în inima naturii, ce abia așteaptă să fie explorat! Alege din multitudinea de activități recreative pe cele ce te definesc: drumeții, via ferrata, caiac, off-road, ciclism, sporturi de iarnă, alpinism, echitație, bouldering. Mai mult, Rubik Hub este situat în ștrandul municipal, un parc sportiv în aer liber, cu terenuri de tenis, baschet și fotbal, piscine, zonă de paintball și școală de echitație.

Aplică acum pentru un retreat la Rubik Hub în 2022! Garantat vei avea

Ce îți oferă Rubik Hub?

Un spațiu de lucru luminos, creativ, cu toate facilitățile necesare

Sugestii de cazare în oraș sau în zonele din apropiere

Sugestii de petrecere a timpului liber în oraș și în împrejurimi

Posibilitatea de a-i ajuta pe cei care iau în considerare antreprenoriatul drept o opțiune de carieră

Acces la evenimentele comunității de startup Rubik Hub

Ateliere de lucru specifice, personalizate pe nevoile echipei tale

Ce oferi tu?

Pentru că în mijlocul a tot ce face Rubik Hub stă principiul „Give before you get”, tot ce trebuie să faci este să găsești în organizația ta cele mai bune resurse cu care poți susține comunitatea de startup-uri, fie că e vorba de sesiuni de mentorat, workshop-uri specifice sau orice alte soluții creative pentru viitori antreprenori! Important este să-ți dorești să dai o mână de ajutor celor care sunt la început de drum.

Mai multe detalii despre toate programele Rubik Hub, pe www.rubikhub.ro

experiențe de neuitat în inima naturii și acces la o comunitate efervescentă, formată din antreprenori experimentați, profesioniști din varii domenii, oameni inovativi și creativi! ●

10 start-up-uri de tehnologie din România, Bulgaria, Canada, Elveția și Singapore, cu afaceri de peste 500.000 de euro, au devenit alumni ai Acceleratorului InnovX-BCR

InnovX-BCR, programul de accelerare a afacerilor din tehnologie, a selectat cei 10 alumni ai grupei Startups și a desemnat câștigătorii grupei în cadrul evenimentului Demo Day, care a pus față în față antreprenorii și potențiali investitori și parteneri. Start-up-urile au participat într-un bootcamp de 12 săptămâni în care au avut acces la programe educaționale paralele dedicate diferiților membri ai start-up-urilor în funcție de responsabilități: **1. CEO - Program de educație financiară și de business în vederea atragerii de finanțări de tip grant și equity; 2. CIO - Program educațional de inovare și 3. CTO - Program educațional dedicat tehnologiilor emergente.**

15 startup-uri au participat în Bootcamp în grupa Startups, iar dintre acestea, 10 businessuri au trecut de Selection Day și au fost alese pentru a participa la etapele finale Elevator Pitch, în fața echipei de management

Kinderpedia, WeaveAir și eCollect sunt start-up-urile care au câștigat primele trei locuri în grupa Startups, dedicată firmelor cu cifra de afaceri sau finanțare atrasă între 500.000 euro și un milion de euro.

Innov X BCR LEAGUE TOP 10			
	Post Acc Score	Final Score	Total Score
1. kinderpedia	4.50	4.30	8.80
2. WEAVEAIR	4.06	4.30	8.36
3. eCollect	3.90	4.10	8.00
4. INVOICE CASH	4.56	3.40	7.96
5. WOLVES SUMMIT	3.83	3.50	7.33
6. Carter	3.56	3.60	7.16
7. HiO	3.06	3.60	6.66
8. evalue	2.56	3.00	5.56
9. INNOV X BCR	1.23	3.10	4.33
10. INNOV X BCR	1.06	2.80	3.86

BCR, și la Demo Day, pitch în fața unor potențiali investitori. Pentru prima oară, dintre start-up-urile finaliste au făcut parte 4 companii cu fondatori din Elveția, Singapore, Bulgaria și Canada.

În urma pitch-ului live, juriul a selectat trei câștigători și trei premii speciale:

- Locul 1 – **Kinderpedia** (România), o platformă SAAS (software ca serviciu) și o aplicație mobilă pentru ca părinții să interacționeze cu grădinițele și școlile primare, cu scopul de a asigura cea mai bună îngrijire pentru copiii lor.
- Locul al 2-lea – **WeaveAir** (Canada), o soluție hardware și software end-to-end pentru sistemele de distribuție a aerului care previne răspândirea contaminării și infectării aerului din clădiri.
- Locul al 3-lea – **eCollect** (Elveția), un fintech care asigură gestionarea

complet digitalizată a creanțelor pentru companii, ce utilizează tehnologii AI și machine learning.

Toate cele trei start-up-uri vor participa și vor fi prezentate în fața investitorilor și potențialilor parteneri la conferința **Wolves Summit**, ce va avea loc în Polonia pe 19-21 octombrie, unde InnovX-BCR este partener.

Premii speciale:

- **Kinderpedia** a primit Microsoft Special Award - o sesiune de brainstorming cu echipa comercială a Microsoft.
- **Invoice Cash** a primit UiPath Special Award - o zi de mentorat în UiPath Immersion Lab și o întâlnire cu specialiștii UiPath Marketplace.
- **eCollect** a primit Mindspace Special Award - o lună de campanie de marketing și promovare pe paginile social media ale Mindspace.

Acceleratorul InnovX-BCR dedicat start-up-urilor din tehnologie a început înscrierile pentru cea de-a treia grupă din 2021, denumită **Scaleups**, dedicată firmelor de tehnologie cu cifră de afaceri de peste 1 milion de euro. Firmele se pot înscrie gratuit până la 29 octombrie accesând www.bcr.ro/accelerator sau www.innovx.eu.

În urma programului de accelerare au devenit alumnii și următoarele start-up-uri:

- **Carter** (România) – un asistent virtual creat de Xilar Technologies din Timișoara, care oferă soluții de automatizare și sisteme inteligente pentru locuințe și birouri, reducând în același timp emisiile de CO2 și poluarea.
- **General Systems** (Singapore) – o companie de robotică activă în sectorul construcțiilor, ce oferă soluții automate pentru zidărie și logistica materialelor de construcții
- **Kids Finance** (România) - o soluție completă de educație financiară pentru copii și părinți, axată pe dezvoltarea de obiceiuri financiare sănătoase, într-un mod interactiv.
- **Iris Solutions** (Bulgaria) – o soluție de Open Banking autorizată de EU pentru bănci și servicii financiare, care integrează conturile de la mai multe bănci, analizează date și procesează plăți.
- **2Value** (România) – o platformă de promovare a IMM-urilor în mass media, creată de compania de PR Tudor Communication
- **Invoice Cash Group** (România) – o platformă de factoring online și o



aplicație mobilă, care folosește machine learning, big data și automatizări pentru a achiziții de facturi, semnături digitale, credit scoring sau finanțări.

- **HiO** (România) – o soluție ce acoperă nevoile de sisteme digitale, consultanță logistică și sisteme de delivery pentru companiile specializate în livrări.

„La aproape trei ani de la începerea InnovX-BCR au trecut prin programele de accelerare 100 de start-up-uri din tehnologie. Am învățat și am adaptat curricula educațională de la o grupă la alta, crescând constant numărul mentorilor și al investitorilor cu care antreprenorii pot intra în contact. Cea mai importantă etapă pentru start-up-uri este cea de postaccelerare, unde continuăm să-i susținem pentru a scala proiectele pe care le-au propus în cadrul Demo Day”, **Ana-Maria Crețu, coordonatoarea departamentului de Social Banking BCR.**

„Programul de accelerare se extinde internațional tot mai mult, iar în grupa Start-ups au participat pentru prima dată companii cu fondatori din patru țări din Europa, Asia și America de Nord. Vom continua să aducem start-up-uri inovatoare din toate colțurile lumii, pentru a crea un schimb de experiențe cu

antreprenorii români și pentru a atrage un portofoliu cât mai diversificat de mentori și investitori”, spune **Diana Dumitrescu, CEO InnovX-BCR.**

Start-up-urile au fost selectate de un juriu format din: **Paris Nikolopoulos** (General Manager Coca-Cola Romania), **Alin Stanciu** (Partner Catalyst Romania II), **Bartosz Lipnicki** (Partner AlphaBeat), **Andrei Dudoiu** (Managing Partner & President BoD SeedBlink), **Liviu Munteanu** (Partner Founders Bridge), **Alina Irma Orban** (Commercial Lead Partner Microsoft Romania), **Magdalena Jablonska** (President of the Board MIT CEE Enterprise Forum), **Oana Bâra** (Head of Financing Programs at BCR), **Bianca Spiridon** (Head of Risk & Finance Project Management), **Sorin Vișan** (Executive Director - IT Solutions at BCR), **Robert Velcu** (Advisory Pre-Sales Engineer at UiPath) și **Valentin Filip** (Partner Fortech Investments).

Acceleratorul este un proiect realizat în parteneriat cu **UiPath, Microsoft, Startup Grind, Mindspace** și **MIT CEE Forum**. BCR acoperă costurile pentru toate bursele alocate antreprenorilor din acest proiect, cursurile și costurile logistice.

Mai multe detalii despre Acceleratorul InnovX-BCR: www.bcr.ro/accelerator și www.innovx.eu. ●

Innovation Labs a desemnat câștigătorii ediției 2021 în cadrul finalei Demo Day

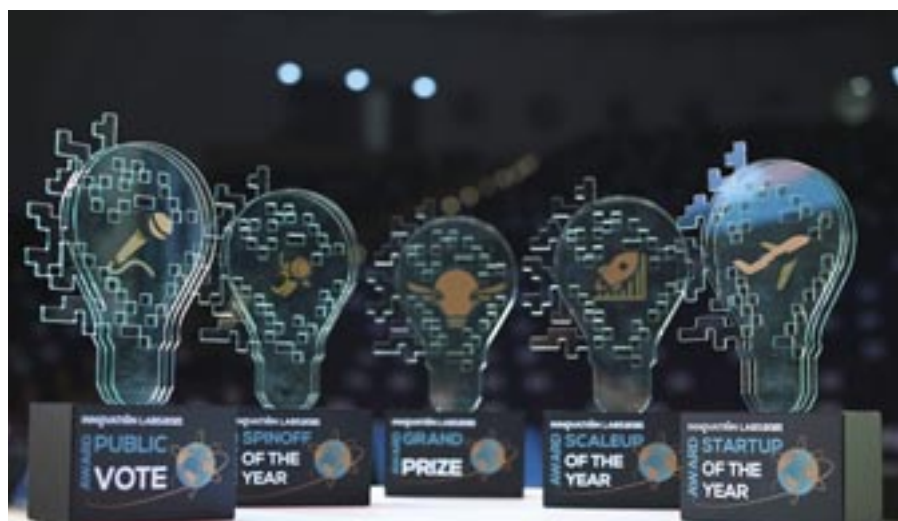
Echipele AiSA - Artificial Intelligence Space Analytics, Recycllux, 2Space, VBoard și Anon au câștigat premiile „Public Vote”, „Spin-off of the Year”, „Startup of the Year”, „Scaleup of the Year” și „Grand Prize”

Innovation Labs, programul de pre-accelerare și mentorat pentru tineri antreprenori, și-a desemnat câștigătorii în cadrul Finalei Demo Day, într-o transmisiune în direct din Aula Magna a Universității POLITEHNICA din București, desfășurată marți seara, 19 octombrie, deschisă publicului larg pentru al doilea an consecutiv. Evenimentul Demo Day s-a desfășurat sub Înaltul Patronaj al Președintelui României.

Finala programului Innovation Labs i-a avut drept gazde pe cofondatorul programului, antreprenorul Andrei Pitiș, împreună cu actorul și prezentatorul de televiziune Pavel Bartoș.

Echipele AiSA - Artificial Intelligence Space Analytics, Recycllux, 2Space, VBoard și Anon au fost cele care au convins juriul și publicul cu produsele lor. Au câștigat astfel premiile „Public Vote”, „Spin-off of the Year”, „Startup of the Year”, „Scaleup of the Year” și „Grand Prize”.

Echipele participante în programul de șapte luni au beneficiat de sprijinul partenerilor principali ai Innovation Labs: BRD – Groupe Société Générale, Atos, Orange, UiPath, Elrond, Microsoft, Carrefour, având Romanian – American



Foundation ca partener strategic și în colaborare cu Unitatea Executivă Pentru Finanțarea Învățământului Superior a Cercetării Dezvoltării și Inovării, în cele cinci centre naționale: București, Cluj-Napoca, Iași, Sibiu și Timișoara.

În cele cinci orașe, programul beneficiază de sprijinul constant oferit de 11 universități de top din România: **Universitatea POLITEHNICA din București, Universitatea din București, Universitatea de Medicină și Farmacie „Carol Davila” din București, Universitatea „Babeș-Bolyai” din Cluj-Napoca, Universitatea Tehnică din Cluj-Napoca, Universitatea de Medicină și Farmacie „Iuliu Hațieganu” din Cluj-Napoca, Universitatea „Alexandru Ioan Cuza” din Iași, Universitatea Tehnică „Gheorghe Asachi” din Iași, Universitatea „Lucian Blaga” din**

Despre Innovation Labs

Innovation Labs este cel mai mare program de pre-accelerare dedicat startup-urilor tehnice și are ca scop principal creșterea generațiilor tinere de noi antreprenori români prin crearea unui context actualizat de învățare, practică și debutare în mediul de business.

Cu 9 ani în urmă, programul Innovation Labs și-a asumat provocarea de a consolida procesul de formare a noilor generații de antreprenori din România. Până în momentul actual Innovation Labs a susținut, astfel, peste 450 de startup-uri tehnice.

IASI STARTUP ECOSYSTEM



COWORKING & MEETUPS PLACES

Fab Lab Iași 1
Fab Lab Iași 2
Rocarolla
min Rubik Hub
Iași Connect
Bindu
Humans Anticafe

STARTUP HACKATHONS

Startup Weekend
Innovation Labs
Global Legal Hackathon
Challenge Accepted -
Școala Informală
Civic Heroes
Hackday Code4Iași

GET INVESTMENT FROM

TBNR - The Best Never Rest
Roca X
ADR Nord Est

VARIOUS SERVICES FOR NEW BUSINESSES

Scoala Informala de IT
PIN Maps
Aviso
Relians
Monetis CertRoot
Digital Signature
Enterprise Europe Network

ORGANIZATIONS & EVENTS WITHIN UNIVERSITIES

ASII	AIESEC
SAS TUIASI	LSE
LSAC	CORP
BEST Iași	Stagii pe Bune

STARTUPS

Rungutan	Nifty Learning	Sensetask
Nestorup	ThinkOut	OmniMile
BreedXY	Pixteller	Wakatech
Synovius	Sinapsi	Radio Savior
Hereits <3	Digitail	FameUp



READ NEWS ABOUT STARTUPS

PIN magazine
Ziarul de Iași
Radio HIT
Iași events
iasismartcity.ro

ACCELERATORS, INCUBATORS & SUPPORT PROGRAMS

Orange Fab
BCR Innovx
TBNR - The Best Never Rest
Rubik Hub Programs
CTT iTransfer
Incubatorul de afaceri TEHNOPOLIS

TECH / STARTUPS COMMUNITIES

Club Fab Lab Iași
Iași AI
Dotnet Iași
Civic Heroes
Startup Grind
People of Design
Coaching Community

IT RELATED & STARTUPS CONFERENCES

Codecamp
PIN Awards
Dotnetdays.ro
SpringSchool

IT & INNOVATION FOCUSED CLUSTERS

ICONIC Cluster
Euronest Cluster
Digital Innovation Hub
Cluster Imago-Mol
(innovation in health tech)
APARS Cluster

SUPPORT ORGANIZATIONS

Primăria Iași
Consiliul Județean Iași
ADR Nord Est
Camera de Comerț și
Industria Iași
ARIES Moldova
Parcul Științific și
Tehnologic TEHNOPOLIS

CONTRIBUTORS

Iași AI, PIN maps & magazine
Wiron, Extind
Iași Startups, BCR InnovX
Orange Fab





Sibiu, Universitatea Politehnica Timișoara și Universitatea de Vest din Timișoara.

GeminiCAD - a vândut 60% pentru 7,6 milioane de euro

Grupul francez Lectra, furnizor de soluții de inteligență industrială - software, hardware, date și servicii - pe piața modei, auto și de mobilier, a cumpărat compania românească Gemini CAD Systems, dezvoltator de soluții software pentru firme de modă mici și mijlocii.

Gemini, pe piață din 2004, este prezentă în peste 60 de țări. CEO și fondator al Gemini este Traian Luca. Firma, cu sediul în Iași, a avut anul trecut afaceri de 27,8 milioane lei cu 100 de angajați.

Tranzacția vizează achiziționarea imediată a 60% din Gemini pentru 7,6 milioane de euro, informează profit.ro. Achiziționarea capitalului rămas și a drepturilor de vot va fi efectuată ulterior, în două etape, în septembrie 2024 și septembrie 2026. Contravaloarea totală pentru achiziția a 100% din acțiuni ar trebui să fie cuprinsă între 13 și 20 de milioane de euro.

În martie 2021, peste 470 de tineri s-au înscris la cele cinci Hackathoane Innovation Labs, desfășurate la nivel național și au propus 177 de idei pentru produse și servicii digitale. După șapte luni de mentorat săptămânal, în care și-au rafinat produsele alături de mentorii și partenerii programului, la finala Demo Day s-au calificat 20 de echipe. Finaliștii au fost aleși în semifinalele naționale la finalul lunii septembrie din întreaga generație de 71 de startup-uri care au făcut parte din ediția 2021 a programului Innovation Labs. Aceștia și-au perfecționat și au susținut produsele prin prezentări de două minute în direct și au răspuns la întrebările juriului Demo Day.

Innovation Labs Demo Day 2021 s-a bucurat de susținerea Excelenței Sale Laurence Auer, doamna Ambasador a Franței în România, a Excelenței Sale David Saranga, Ambasadorul Israelului în România, și a Chargé d'Affaires ad-interim David Muniz, reprezentantul Ambasadei Statelor Unite ale Americii în România, care, prin intervențiile lor live și video, au transmis mesaje de încurajare și au evidențiat sprijinul oferit programului, echipelor, dar și înțregului ecosistem antreprenorial din România.

„Best Pitch“, „Spinoff of the Year“, „Startup of the Year“, „Scaleup of the Year“ și „Grand Prize“

Premiul „Public Vote“, acordat pe baza votului publicului, a fost decernat echipei **AiSA** - Artificial Intelligence Space Analytics. AiSA este o platformă ce oferă servicii integrate de date analitice și automatizări de procese spațiilor fizice, cu scop logistic sau de retail. Prin îmbinarea dispozitivelor din spațiul fizic cu motorul de inteligență



artificială și cu software-ul propriu AiSA, echipa reușește să creeze rețele care îmbunătățesc și scurtează exponențial fluxul operațional. În acest fel, clienții pot monitoriza autonom activități cheie și pot lua decizii informate privind datele, salvând timp și bani.

Premiul „Spin-off of the Year” a revenit echipei **Recycllux**, care implementează cele mai noi tehnologii în crearea unei platforme end-to-end pentru reciclarea plasticului marin. Soluția propusă de Recycllux folosește imagini din satelit și algoritmi de machine learning pentru a identifica locurile marine poluate cu plastic și apoi găsește agenți de colectare și reciclare printr-o tehnologie blockchain. Soluția permite intervenții de reciclare end-to-end și este concepută pentru entitățile poluante care pot demonstra astfel răspunderea extinsă în conformitate cu cerințele europene.

Premiul „Startup of the Year” a fost oferit echipei **2Space**. Este curierul orbital pentru nanosateliți, care își propo-



une să ofere lansări orbitale rapide și personalizate la un preț accesibil. Pe scurt, echipa 2Space dezvoltă o rachetă capabilă să transporte un nanosatelit (cu o încărcătură orbitală de până la 15 kg) pe orbita inferioară a Pământului. Principalul avantaj constă în rapiditatea

lansării, precizia orbitală și ușurința generală a procesului.

Premiul „Scaleup of the Year” a mers către echipa **VBoard**. Cu VBoard predarea online e mai ușoară. Oferă un produs care să faciliteze procesul de învățare la distanță pentru elevi și profesori. Soluția propusă presupune o tablă virtuală compatibilă cu platformele de comunicare digitală existente, care oferă o experiență superioară pe dispozitivele mobile, capabilități video și audio superioare soluțiilor existente, generarea automată a suporturilor de curs și scriere sincronizată. Astfel, VBoard își propune să îmbunătățească experiența de învățare în regim online.

Premiul „Innovation Labs Grand Prize” a revenit echipei **Anon**, care propune o platformă de automatizare a învățării automate. Tot mai multe companii au date disponibile și sunt interesate de introducerea machine learning/inteligenței artificiale în produsele lor, dar criza expertizei în domeniu îi împiedică să găsească resursele umane necesare. Anon le deschide ac-





cesul spre aceste tehnologii, oferindu-le rapid modelele de automatizare dorite și reducând costurile și fricțiunile inovării, printr-o platformă SaaS.

De asemenea, cei șapte parteneri principali ai programului, BRD – Groupe Société Générale, Atos, Orange, UiPath, Elrond, Microsoft și Carrefour au oferit **premiile speciale Innovation Labs.**

Premiul oferit de către **BRD - Groupe Société Générale** și de către **Elrond** a fost primit de echipa **Recycllux**, platforma end-to-end pentru reciclarea plasticului marin.

Premiul din partea **Atos** a fost acordat echipei **Heimdallr**. Heimdallr oferă o extensie pentru Google Chrome minimalistă și eficientă împotriva atacurilor de phishing, ce au devenit tot mai frecvente și adesea r m n nedetectate de solu iile generaliste de securitate cibernetică. Utilizatorii sunt notifica i în timp real privind riscurile

apărute. Produsul este disponibil gratuit pentru utilizatorii individuali, oferind însă și o versiune Pro pentru aceștia, și pe bază de abonament pentru companii, ce pot ob ine astfel statutul de brand protejat.

Premiul oferit de către **Orange** a fost acordat echipei **VBoard**, tabla virtuală compatibilă cu platformele de comunicare digitală existente.

Premiul special oferit de către **UiPath** a fost acordat echipei **2Space**, curierul orbital pentru nanosateli i.

Premiul oferit de către **Microsoft** a fost acordat echipei **Anon**, platforma de automatizare a  nv  rii automate.

Premiul oferit de către **Carrefour România** a fost decernat echipei **AiSA - Artificial Intelligence Space Analytics**, ce oferă servicii integrate de date analitice și automatizări de procese spațiilor fizice, cu scop logistic sau de retail. ●



Parteneri și sus in tori ai programului Innovation Labs  n București, Cluj-Napoca, Iași, Sibiu și Timișoara

Innovation Labs 2021 este un program organizat în București, Cluj-Napoca, Iași, Sibiu și Timișoara, de Asociația Tech Lounge, Fundația Transylvania Institute of Technology, Asociația Calemis, EduHub și Cowork Timișoara cu sprijinul BRD – Groupe Société Générale, Atos, Orange, UiPath, Elrond, Microsoft, Carrefour, având Romanian – American Foundation ca partener strategic și în colaborare cu Unitatea Executivă Pentru Finanțarea  nv  m ntului Superior a Cercetării Dezvoltării și Inovării.

Echipele participante beneficiază de sus inere din partea partenerilor tehnologici ai programului: Adobe, Keysight, Fitbit (acum parte din Google), DPD România, Medicover, Eximprod Grup, Windsoft, PSS Prosoft Solutions, NXP, Ortec, Endava, PentestTools, JiraTech, BRD Mindcraft  n București, Linnify, Macadamian, Wolfpack Digital  n Cluj-Napoca, Intel  n Timișoara.

Innovation Labs este un program universitar implementat alături de partenerii academici: Universitatea POLITEHNICA din București, Universitatea din București, Universitatea de Medicină și Farmacie „Carol Davila”, Universitatea Babeș–Bolyai, Universitatea Tehnică din Cluj-Napoca, Universitatea de Medicină și Farmacie „Iuliu Hațieganu” din Cluj-Napoca, Universitatea „Alexandru Ioan Cuza” din Iași, Universitatea Tehnică „Gheorghe Asachi” din Iași, Universitatea „Lucian Blaga” din Sibiu, Universitatea Politehnica Timișoara și Universitatea de Vest din Timișoara.

FameUp: „Nu avem decât o direcție și aceasta este Statele Unite“

Despre Ionuț Pătrășcoiu am scris în PIN Magazine cu ceva vreme în urmă, când abia își lansase o aplicație de dating și friend localisation, denumită FLOCA.

Seriozitatea și determinarea lui de antreprenor au dat roade și acum dezvoltă start-up-ul local **FameUp**, care a lansat aplicația mobilă cu același nume ce le permite utilizatorilor de Instagram cu minimum 500 de urmăritori să promoveze branduri ca influenceri, va utiliza finanțarea de 2,5 mil. euro primită recent de la fondul local de investiții Early Game Ventures (EGV) și de la Daniel Dines (UiPath), cel mai bogat român, plus alți business angels, să atace anul viitor piața din SUA, cea mai mare piață pentru orice produs de tehnologie. Start-up-ul mizează pe atingerea pragului de 10 milioane de utilizatori la nivel global în 2022.

A trecut de la FLOCA la FameUp

„Am reușit să le arătăm investitorilor care ne-au oferit încredere că FameUp poate să fie o aplicație globală. Finanțarea aceasta ne va ajuta să ne creăm departamentele de care avem nevoie - vânzări, marketing și suport, și să pregătim produsul pentru SUA astfel încât în luna ianuarie 2022 să lansăm aplicația acolo. Nu avem decât o singură direcție și aceasta este Statele Unite ale Americii, cea mai mare piață pentru orice produs tech. În România sunt în prezent circa 3 milioane de utilizatori ai aplicației Instagram, pe când în SUA sunt 140 de milioane”, a declarat în cadrul emisiunii ZF IT Generation, la rubrica Start-up Pitch, **Ionuț Pătrășcoiu**, fondator și CEO al



FameUp. El a început să lucreze la aplicația FameUp în martie anul trecut, ideea născându-se dintr-un alt proiect propriu - aplicația **Floca** (rețea de socializare bazată pe localizarea utilizatorilor din apropiere).

FameUp facilitează contactul între influenceri și branduri și democratizează accesul la contractele de promovare rezervate până astăzi doar influencerilor cu zeci de mii de urmăritori.

Orice om cu un cont social media va putea face bani

„Ce aș vrea să punctez este faptul că ceea ce încercăm noi să facem și într-o oarecare măsură am reușit, acesta este de altfel și motivul pentru care am reușit să luăm și această investiție, este să le dăm posibili-

În prezent, FameUp este disponibilă pe piețele din România și Spania, aplicația având deja în total peste 4.500 de branduri înrolate și circa 120.000 de influenceri locali.

Pentru anul viitor, ținta FameUp este a ajunge la 10 milioane de utilizatori la nivel global.

tatea tinerilor cu un cont în social media să beneficieze de ceva pentru timpul lor petrecut în social media. Fie că este o cafea, un abonament la sală, un serviciu pe care îl primesc de la un salon sau sumele de bani pe care tinerii pot să le facă efectiv prin intermediul aplicației noastre”, a subliniat Ionuț Pătrășcoiu.

Investițiile inițiale în FameUp s-au situat la câteva sute de mii de euro, având în vedere că aplicația FameUp s-a născut dintr-un alt proiect care a fost susținut încă de la început de business angel-ul **Bogdan Gheorghiu**.

„Am avut un angel investor care ne-a ajutat în toată această perioadă - de la aplicația Floca și poate pivotările ei până în momentul de față, iar în toți acești ani sunt câteva sute de mii de euro pe care le-am cheltuit ca să reușim să ajungem la acest produs care a demonstrat până acum un minim product market fit”, a precizat Ionuț pentru ZF.

Acum, odată cu finanțarea de 2,5 milioane euro obținută, pe lângă fondul local de investiții Early Game Ventures s-au alăturat și alți doi business angels **Marian Dinu** și **Daniel Dines**, fondatorul UiPath - primul unicorn românesc. ●



Școala
informală
de IT*

TU POTI ÎNVĂȚA IT

... de la cei mai buni

... la orice vârstă

... online, de oriunde

... indiferent de domeniul de activitate

Înscrie-te acum:

scoalainformala.ro



Oameni din IT

CHRISTOPHER ROY TURNER, GENERAL MANAGER CGM ROMANIA:

I love that we know how to have fun and that we are **ALL IN**

When he was just a little boy, he used to visit Romania quite a lot, with his mother. He was always impressed by its beauty and it's amazing landscapes, but he never thought that he would actually work and live there, as an adult. Now, Chris is back in Romania and he is here to stay, because he is the new General Manager at CGM Romania, an eHealth company with more than 30 years of experience, based in Germany.

Iași, Romania is one of the 18 locations, so today, we introduce you to **Christopher Roy Turner** and we let you take a sneak peek inside his joyful team in Iași, because we recently celebrated our first 5 years of CGM in Romania.

„I want to fight for the employees of CGM Romania“

Chris, what were your thoughts when you accepted the challenge to become General Manager at CGM Romania?

My first thought was that I want to do the right thing. I made this promise to myself very early that I do not want to concentrate on fighting for a job or a title. I want to fight for the employees of



CGM Romania. To do what makes their lives with us better, easier and more fulfilling. In return, business results are going to come. Many people say this, but I truly believe that we are in the „people business“ first and foremost. We just have people who do great software. Looking back I can summarise my feelings with this short sentence. Just before joining I finished Bob Iger's book *Ride of a Lifetime* and in many ways the title perfectly sums up what is happening. I am currently having the ride of my lifetime.

I know that you already made some changes inside the company and you have many others in mind. Can you please tell us more about these changes?

Yes, I have initiated some changes, but I think this is normal when a new leader joins a company. I spent the first 30-45 days listening, observing and talking with as many people as I could. This allowed me to deep dive into the business quickly.

Let me give some examples from all levels of the organization. We completely reinvented how we communicate with our employees. Very early we made the decision to expand our leadership team. This will allow us and our leaders to spend more time with the teams and to be there for them.

In addition I pushed on refocusing certain areas of our business unit. I wanted to put people more in the focus. So now

our functional areas and their leaders (a functional area comprises of individuals who work on the same tech stack ie: Frontend developers, Testers, POs etc.) have the responsibility and the goal to build a closely knit community, to create a group where we can promote and foster knowledge sharing, support and personal development.

„Transparency is not a need, it is a necessity“

How do you communicate with your team and how do you let your people add value to the company?

We now have monthly town halls that are all about sharing and building a companywide community. I also started writing a newsletter about every trip that I take to lasi sharing both business and personal related details about myself. I want people to know that they can approach me or anyone in the organization to make recommendations. In addition, something that I love to do is to walk around the office just saying hello to the folks. I have an open door policy. The only time you see my office door closed is when I am in a meeting. Otherwise it is open and people can and should just walk in to say Hi or to share news that they might have. Transparency is not a need, it is a necessity.

I believe in decentralization. We need to move decision making to the lowest levels possible. I want to motivate teams, team leads, and leaders to make and take decisions. This is their value. Having competent people pulling in one direction. The key to success always boils back to one single truth and that is the individual. I am here to make sure everyone does their best. The whole is greater than the sum of its parts just to say another cliché (laughs).

Why were these changes necessary? What did you find at CGM Romania when you joined?

One should always expect change, our ability to constantly adapt to change should be the only thing constant. We can see that the IT market has evolved in such ways that the old paradigms are just not (as) valid anymore. All of us are reinventing ourselves. What I found at CGM Romania was a great group of individuals that needed a new push to get to the next level. We can see that the speed at which CGM Romania grew is almost unrivaled. In growth so big it is obvious that in order to take the next step we need to adapt and introduce new directions.

What do you think is the biggest challenge for the big company CGM in Romania?

When you are a small 20 – 50 – 90 people company you feel like you are part of a bigger family. Now when you reach 200 people you realize that you are no longer a family, you are an enterprise and that feels different. This by the way isn't a problem, it's completely normal and is part of the growth cycle. So what we need to do is redefine this sense of family and move it to different layers. The team, the project and the functional area. In addition, we, as a company, need to create a culture where all of us have a shared set of values. This is our biggest challenge. How quickly can we reintroduce the family feel in those layers, how quickly we can stabilize the organization by improving our leadership abilities and finally by creating communities.

Once we are done our unrivaled growth will return and the next milestones are going to be around the corner.

CGM means more than 8500 employees worldwide, over 200 developers and quality assurance engineers in Iași, eHealth products in 56 countries, over 20 eHealth software solutions and 18 countries with CGM location.

There were a lot of changes and fluctuations in this industry after the pandemic. What do you think should be the approach of CGM in order to handle all these fluctuations of employees and salaries?

It certainly raises eyebrows, doesn't it?

- 1)** We need to continue down the path that we embarked on this year.
- 2)** We need to remind ourselves and the market on why we do this, why we wake up every morning to come to work. To help modernize health-care. A topic possibly more relevant and more noble than any other.
- 3)** We have to reevaluate the way we approach business. For example, we finalized and announced our mobile work policy which will allow the teams to work when and where they would like from. We increased our vacation days, as we know that in the world of „home office“ true relaxation comes harder.

2021 is almost done. What are your plans for 2022 and further on?

Plans for 2022 are simple. Grow and keep on enhancing this new CGM experience. I want more leaders to join our company, I want to be more people oriented and I want our organization to make a real impact on the market and the lives of everyone where products are sold. It's amazing to see how we fit into the bigger picture.

„Our people are experts in their domain and they are also hungry to learn“

What is the best part of being an employee at CGM? Why should someone apply for a job at CGM and come work with you and your team?

Because they get to join something greater than themselves. They have the ability to do something meaningful, to learn from the best and most importantly be a part of a journey that hopefully will be part of their ride. We are there at the forefront of the healthcare mission. We are part of an organization that is growing fast. Also, I think we are also a great bunch of people. We have fun, enjoy working with each other and go home with a smile on our face.

What can you tell me about the people at CGM Romania? What do you like about them?

I think it's great that we have people that are hungry to learn. That they are experts in their domain and that they are open. I remember that I couldn't believe that all my introduction meetings had been positive. I love that we all have a lot to learn and that we are motivated to learn. I love that we know how to have fun. Everyone has their own unique story that is worth being shared and I love how we come together for each other and our mission. I love that we are ALL IN.

How do you have fun at CGM Romania?

On many different levels. I think the teams have fun on a day-to-day activity. Something that we do is have a heavy emphasis on team mood and how we can bring the folks closer together. During the day we sometimes offer team lunches. Later on outside of working hours we try to have at least one party



or gathering per month. For our 5 year anniversary we invited Andra Botez to sing for us on our rooftop during a beautiful night. In the second week of October we had our inhouse FIFA 22 championship. - which I am planning to winning.

The team in Iasi is offering software solutions for the international medical markets

Ok, let's get back to work now. What do you do at CGM Romania? Can you give us some examples of projects that the company runs?

CGM Romania is at the center of product development for the CGM group. We have 200 people who are all here to support our mission in making sure that we give clients and individuals in the healthcare industry a viable, innovative solution for their needs. I think this is especially challenging as healthcare is one of those industries that is constantly evolving and the opportunity to support the patient – doctor journey is never ending.

We are working on some amazing software development solutions for the healthcare industry. CLICKDOC is one of them. CLICKDOC is an online platform, where patients can look through all the doctors in Germany and France, can make appointments and also ask for a video consultation. A team of over 25 people in Iași are working at CLICKDOC,

offering software solutions for the medical market in Germany and France.

Why do you think eHealth is so important, especially nowadays?

Now that the healthcare industry is open to change with all of its regulations (and there are a lot) means that the opportunity for impact is greater than elsewhere. eHealth is key for a simple reason. All of us have one life, and our health is our one commodity that we need to take care of. If we don't do well, that's it, game over. There is nothing that can pop up and magically fix things. eHealth and connectivity helps us in this way exactly. It makes taking care and looking after our health easier, quicker and more targeted than ever.

How do you find Iași city and the IT industry here?

I think the city of Iasi is beautiful. I fell in love with it immediately. I remember the first time I was leaving, I felt emotional and sad. Somehow this feeling has stayed and every time when I drive to the airport I wish that this trip could have been a little longer, that I could have done a little more.

The IT industry is hyper dynamic now, I think the right word would be crazy. It is interesting to see how each company is trying to tackle this situation. I think that those that are truly bold, whiling and committed will come out stronger than before. So we plan on doing just that. ●



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

Grădinița TESORI

comoara copilăriei



ȘCOALA MARIA MONTESSORI
Inspiră Viitorul



Are you monitoring the right QA metrics?

When I started looking into metrics a few years ago, I didn't fully understand what they meant and how I needed to use them. But I was so excited that I tried to convince my then colleagues to come up with things they wanted to measure so we, as a team, could track that information and get some answers. I was so sad that everybody failed to see what a great thing I wanted to do that I got mad: Why didn't they want to do it? After all, it would have helped us all, and in my head, I was contributing to the growth of our product.

Time passed, and at some point, this situation popped back into my mind. I stopped for a second and realized that I had missed a few steps. Instead of explaining „why“ I wanted to do it, I jumped directly to the „what.“ The „why“ was clear enough for me, but it seems like it was not as clear for my colleagues. To answer „what“ metrics you need and if you need them at all, you must first understand „why.“ Metrics are not our ultimate goal.

We don't have to do metrics just because everybody is doing them. **We have to use them to learn more about our product, our processes,**



Livia Fotache

Software Tester at Centric

our development activities' progress, and how we can improve.

We can compare this situation with a medical health check-up: The doctor recommends a set of tests but not before knowing „why“: maybe we have a stomachache, perhaps we've been in a car crash, or maybe it is just a regular check-up. Based on that, the doctor adjusts the „what“: what exactly do we need to know? Data about blood tests or maybe about cholesterol and so on. Then the „when“ and „how“ come into place: you need to do a blood test in the morning, and you can't have any food or drinks before that. Continuing the analogy, there is also a **context**. Before giving us any treatment, the doctor makes sure that we are not allergic to that particular medicine or we aren't already on a different treatment that will conflict. As we do for the products we work on, so does the doctor. He or she has a **business goal**: for the patient to be healthy. It's the same situation for a software development context. We want software that satisfies our customers' needs and has the desired quality level.

Many professionals in this industry fail to realize that metrics should always sup-

port them in finding out if, in their context, they are taking the proper steps to achieve the specific business goal. Also, another essential thing to mention is that quality is everybody's responsibility. Even if the title says QA metrics, that does not mean that only the test team should develop and monitor such metrics, but rather that the whole team is responsible for it.

In an Agile setup, together with the product owner, scrum master, and the development team, we all develop functionality that will bring value for the customers while balancing the costs and quality. The critical part is making sure our vision matches the customers'; otherwise, regardless of how reliable our software is, we will not have achieved our mission. In this context, metrics should support us to understand better our software and our customers, and provide the right answers, so we know if we are heading in the right direction: if we improved or have problems.

Let's analyze a simple example of identifying what metrics we need to monitor according to our context, and in order to support our business goal. (Table 1)

The most important thing when it comes to QA metrics is to have the right questions. Determining exactly what to monitor is not the hard part. The hard part is to fully understand: why do you need it? Not that long ago, I started doing a regression report with all kinds of information on it: test execution, bugs found, etc. I had in mind that the entire team must work towards improving customer satisfaction. Our context? Well, the team composition changed very often during the years, including the product owner. I wanted to know if that had any impact on the way we developed the application. Of course, I



wanted to know if we are efficient. Do we have a suitable dev/test process?

I grabbed the things that were the most accessible to me at that point: the bugs we log. Soon, the metrics told me that for one of our application modules, it takes a lot more time to fix issues that are low in severity. Why was that? Probably the code was less maintainable or harder to understand and needs refactoring. Of course, the context component also came in place here: is that a module that we usually add adjustments to? When were those bugs introduced? And so on.

Also, what do we do after we discover some information is essential. Only adapting a metric and not following up will not bring additional

Sometimes metrics will tell us things that we did not suspect, or other times will prove our theories and push us into making confident decisions. If you and your team don't know yet the right questions to ask, then I suggest tracking your process and observing:

- if your work is going according to the planning,
- the quality state of your product before a customer release (issues, performance, security),
- and of course, the aftermath of a release: are your customers happy? Is the software satisfying the customers' needs? ●



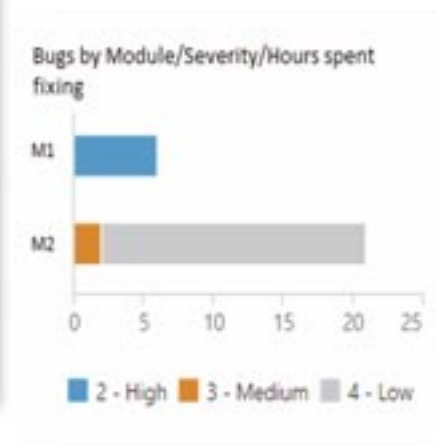
Bibliography

Lowe, Steven A. (n.d.). *9 metrics that can make a difference to today's software development teams*. Retrieved from <https://techbeacon.com/app-dev-testing/9-metrics-can-make-difference-to-days-software-development-teams>.

Lowe, Steven A. (n.d.). *Why metrics don't matter in software development (unless you pair them with business goals)*. Retrieved from <https://techbeacon.com/app-dev-testing/why-metrics-dont-matter-software-development-unless-you-pair-the-m-business-goals>.

Tousignant, Dan. (2016, December). *Who Owns Quality in Agile?* Retrieved from <https://dzone.com/articles/who-owns-quality-in-agile>.

Metrics in Software Testing: How Are They Helpful? (2020, October). Retrieved from <https://www.qamadness.com/metrics-in-software-testing-how-are-they-helpful/>.



Business goal	Improve customer satisfaction.	
Context	The customer provided some flows they follow in the current implemented version and the needs that lead to some adjustments	
Why?	We need to see if the implementation is going according to planning, if we have progress, and if we can deliver in time something that the customer will find stable, with no work-impacting defects and satisfying the initial need.	
What?	The in progress tasks and bugs;	A task in progress for a long time might mean that there could be blockers, or it is underestimated, or it implies relationships with 3rd parties, and so on.
	Unassigned bugs;	If we have unassigned bugs that might mean that we didn't have a talk with the PO about it and we have to do that/ or we have to pick up something else besides this that is more urgent/ or the bug is not severe/or a priority and so on.
	Nightly automated test run passed/failed test cases;	If we have failed tests, that might mean the current implemented functionality broke existing code, and we need to fix it.
When?	We work from 8-5, so we need to know when we start the day, so we can adapt based on the information we get. Also, we could use this information in retrospectives or to give updates to stakeholders.	
How?	By using the charts integrated into the application lifecycle management system used by the company.	

Table 1

În niciun moment al istoriei rolul inginerilor și al arhitecților nu a fost mai important decât acum.

Studiază ingineria sau arhitectura și vei decide cum arată viitorul.

Îndrăznește să fii printre cei care reconstruiesc lumea!

www.tuiasi.ro



Universitatea Tehnică
„Gheorghe Asachi” din Iași

Alten Delivery: Ce doresc viitorii angajați să afle în primul rând? Care e sistemul nostru de lucru - office, home, hibrid, remote

Ceea ce își doresc acum oamenii de la jobul lor a evoluat atât de mult încât setează practic noi reguli ale „jocului”. Privind din perspectiva diametral opusă, competențele pe care organizațiile trebuie să le găsească, merg dincolo de așteptările avute acum câteva luni.

Interviurile online sunt aici pentru a rămâne

Printre lucrurile învățate în ultimele luni, mai mult decât o conștientizăm până

acum, este că avem puterea de a transforma orice situație în oportunitate.

Tocmai de aceea, avantajele pe care le găsim acum în desfășurarea procesului de recrutare în variantă virtuală, sunt cu dublu câștig. Pe de o parte pentru că a schimbat din etapele acestuia, dar și pentru că ritmul generat este acum unul diferit.

Recrutarea virtuală a ajutat organizațiile să eficientizeze procesele de recrutare, să îmbunătățească angajarea diversității și să angajeze talente, trecând peste bariere geografice.

În ALTEN Delivery Center Romania a fost o grupare de forțe, menită să adapteze și, după caz, să schimbe cu totul dinamica. Astfel, am gândit un proces de recrutare mai friendly, mai simplu și mai eficient, care să răspundă atât nevoilor candidaților, cât și nevoilor companiei. Interviurile virtuale în care îmbinăm discuții relaxate despre proiect și activități, cu o ceașcă de cafea sau ceai și cu un small-talk despre mobilierul din spate, sau pisica ce intervine și ea în momentele importante, reprezintă acum noua normalitate.

O latură interesantă a acestui dinamism o reprezintă și faptul că acum ne conectăm și cu de două până la patru ori mai mulți candidați pentru a ocupa o poziție deschisă, comparativ cu acum un an și jumătate.

Acestea sunt schimbări mari în industria noastră pe care trebuie să știm cum să le gestionăm și să le întoarcem în favoarea noastră cât mai eficient. Am văzut deja că ritmul este altul, unul mult mai alert, însă putem spune că și volumul este diferit. Începutul lui 2021 a adus în ALTEN Delivery Center Romania noi perspective în recrutare – odată cu extinderea obiectivelor IT, astfel încât a angrenat cu sine un număr considerabil de poziții de recrutat.

Și cum următoarele 12 luni anunță peste 100 de noi poziții deschise în cele două locații din Iași și București, nu putem decât să activăm toate rezervele de energie, optimism și creativitate pentru a face față provocării. Diversitatea rolurilor merge de la Fullstack Developer, Front-





End/Back-End Developer, System Architect, Automation Engineer la Quality System Specialist sau People Development Manager.

Cu ochii și urechile pe **noile curiozități** ale candidaților

Cât de mult s-a schimbat dinamica dintre candidați și companie? În primul rând, prin faptul că interesul multor candidați s-a mutat de la curiozitățile generale pe care le aveau anterior legate de proiecte, echipe, traininguri existente în ALTEN Delivery Center Romania, la noi aspecte ce țin de modul de lucru – from home/ from office/hybrid, la cum venim în întâmpinarea nevoilor create

de pandemie - dorința de a lucra pentru anumite perioade din alte locații (orașe, țări) sau cum privește compania subiectul vaccinării sau al alegerii angajaților cu privire la acest subiect.

Astfel, intervine acel moment când trebuie să întoarcem moneda și să vedem dacă pe lângă acea căutare asiduă a candidatului potrivit pentru job, nu trebuie să bifăm, într-o mai mare măsură acum, căsuța pentru „suntem noi compania pe care și-o dorește și care i se potrivește candidatului”?

Ce trebuie de asemenea apreciat într-o mai mare măsură, este modul în care organizația a avut oportunitatea de a-și cunoaște angajații și viitorii angajați.

S-a conturat deja o cultură în jurul creării unei experiențe de interviu cât mai relaxante și deschise : am experimentat interviuri susținute din bucătărie, din mașină sau chiar din parc. Mai mult de atât, această perioadă nu doar că ne-a permis să empatizăm mai mult, dar să ne și cunoaștem altfel, să vedem spațiul personal de lucru, animalele de companie sau pasiunile.

Aceste puncte duc acum la o regândire a strategiei – de la îmbunătățirea experienței în etapa de recrutare, la obligația creată pentru a îmbunătăți întreaga experiență de viață a viitorului angajat. ●

Patru moduri prin care echipa și-a păstrat optimismul chiar și pe timp de criză

Trebuie să recunoaștem faptul că responsabilii de HR au fost luați prin surprindere de anul anterior. Nici o carte, nici un articol și nici un curs de formare n-avea să te pregătească pentru situația în care toți angajații companiei vor lucra de acasă. De menținerea engagementului în companie nici nu mai menționez. Au fost multe situații în care, recunosc, nu știam cum să jonglez responsabilitățile astfel încât să am grijă de fericirea și siguranța angajaților pe toate planurile. Mai mult, din cauza faptului că numărul angajaților noștri s-a dublat și lucram cu toții de acasă, aveam emoții cu privire la deschiderea lor atât față mine cât și față de ceilalți colegi. Însă echipa s-a menținut optimistă, a continuat să lege prietenii și a rămas proactivă. Modurile prin care colegii mei și-au păstrat optimismul chiar și în timp de criză au ținut atât de nivelul lor de deschidere față de inițiative cât și implicarea noastră, a managementului, pentru a acomoda nevoile colegilor noștri.

Receptivitate față orice inițiativă organizată în firmă

De la Coffee Breaks, Pink Friday, game nights online, până la întâlniri cu colegii din vecinătate, atât angajații mai vechi cât și cei noi au fost foarte receptivi și dornici să se cunoască. Fiecare poză, invitație în calendar sau pe Slack îmi bucura inima știind că, inclusiv în contextul atipic în care ne aflam, oamenii au continuat să rămână uniți și deschiși unii față de alții.

La întâlnirile online, cine și cum a putut, au participat și au venit cu idei de jocuri și evenimente. Am păstrat Pink Friday în varianta online - devenind totodată Pink Day, deoarece nu ne mai sincronizam cu



Anca Teletin

Chief Operations Officer at Grapefruit

toții vinerea - iar colegii erau mereu nerăbdători să afle când va fi următorul. De asemenea, știind că echilibrul dintre viața profesională și cea personală începea să aibă de suferit, am organizat workshop-uri online fie pe nutriție sau pe dezvoltare personală (pe subiecte precum managementul stresului, work-life balance, tehnici de oferire a feedback-ului), iar reacția colegilor a fost una pozitivă. Mai mult, am avut parte la aceste workshop-uri de o prezență neașteptat de mare, colegii fiind curioși să afle tips&tricks de la consultanții noștri.

Chiar dacă inițial ni se păreau ciudate aceste întâlniri în format online, ușor-ușor ne-am adaptat și am început să ne comportăm mai natural, ca și cum am fi fost cu toții împreună la birou. Dar, trebuie să recunosc faptul că în continuare s-a simțit lipsa atmosferei oferite de aceste întâlniri, energia fiecărui coleg în parte, dar și al glumelor și situațiilor spontane care ar fi reieșit din interacțiunile față-în-față.

Odată ce colegii noștri au fost în mare parte vaccinați, au început ieșirile în of-

fline și au venit inițiatiile pe cont propriu. Crearea unui Book Club, o invitație la Airsoft, ieșiri la terase și multe alte activități derulate fie în timpul fie în afara orelor de program.

Deschidere față de management

Un lucru care m-a îngrijorat când am decis să ne mutăm activitatea acasă a fost „pierderea pulsului” echipei. Înaintea pandemiei eram la curent cu tot ce se întâmpla în companie.

Majoritatea colegilor veneau la mine de fiecare dată când aveau nevoie de ajutor pentru a lua o decizie, dacă erau prea încălcați, sau dacă pur și simplu aveau nevoie de un sfat. Alături, prin intermediul programului de Team Happiness și Engagement pe care-l derulam în fiecare trimestru, stabileam ședințe de 1-la-1 cu fiecare coleg în parte pentru a discuta nivelul de satisfacție privind munca pe care o face, agenția noastră, colegii de echipă sau departament, TeamLeader, etc.

Având o perioadă încărcată, nu mai găseam timp să mă ocup de întâlnirile 1-la-1, așadar am derulat în continuare programul de Team Happiness și Engagement sub forma unui formular. Discuțiile 1-la-1 nu le mai făceam cu toți colegii, ci le aveam doar cu persoanele care ofereau feedback mai sensibil. Am implementat și Officevibe în interiorul companiei pentru a le da colegilor posibilitatea să revină cu feedback oricând au nevoie, fie ele anonime sau nu.

Când am văzut deschiderea pe care au avut-o, m-a bucurat enorm, iar marea majoritate a colegilor răspund pe Office-



aparte, care îți inspiră atât un nivel incredibil de confort cât și productivitate.

Mai mult, deoarece colegii din sediile din Iași și București nu s-au întâlnit decât în online, din proprie inițiativă au venit colegii din București să ne viziteze, iar dorința colegilor de a se cunoaște s-a văzut înzecit mai mult. În fiecare zi s-au organizat ieșiri după program, colegii din Iași au fost mai mult decât dornici să îi ghideze prin oraș, să le arate atracțiile și restaurantele Iașului, să fie împreună.

Nu în ultimul rând, teambuildingul din 2021

Nu pot descrie în cuvinte zâmbetele de pe chipurile colegilor atunci când am anunțat locația și data teambuildingului. Până în anul pandemiei, teambuildingul era un eveniment special pentru noi. Echipa vine cu idei creative pentru fel de fel de activități prin care să ne petrecem timpul împreună, de la a ne juca rațele și vânătorii până la activități sportive în grup. Mai mult, aveam întotdeauna o seară cu o tematică de emisiuni de divertisment: Grapefruit are talent, Te cunosc de la Grapefruit sau Grapefruit are umor sunt doar câteva dintre emisiunile după care ne-am luat. Era de așteptat ca teambuildingul să fie vedeta discuțiilor noastre de acum până la data evenimentului.

Cu toate că ultimii doi ani au fost incerți și dificili din unele puncte de vedere, mi s-a confirmat încă o dată faptul că Grapefruit este cu și despre oameni. Recrutarea, engagementul, întâlnirile de la birou sau din afara lui, initiative, Pink Friday, proiectele, deadline-urile, munca din spate se datorează oamenilor din agenție. Datorită lor, optimismul din cadrul agenției s-a menținut constant chiar și în situațiile atipice, iar asta mi-a demonstrat încă o dată că noi căutăm oamenii potriviți pentru locurile potrivite. ●

vibe sau prin formularul de Team Happiness & Engagement cu multă sinceritate. În urma acestui tip de feedback am implementat în perioada pandemiei un program flexibil pentru părinți, după ce ne-a fost atrasă atenția că le este greu să jongleze între specialist și părinte full-time. Tot datorită feedback-ului din Officevibe ne-am adaptat recompensele oferite colegilor, după ce am observat că nu se pliau întotdeauna cu nevoile lor specifice.

Reîntoarcerea la birou și modul de lucru hibrid

După o perioadă în care colegii noștri au lucrat de acasă, ne-am dat seama că fiecare coleg e diferit în felul său. Avem

persoane care sunt cele mai productive atunci când lucrează de acasă și persoane care nu se pot concentra nicăieri altundeva decât la birou. Așadar am adoptat modelul de lucru hibrid unde am impus o singură condiție: fiecare coleg trebuie să meargă la birou (Iași) sau la co-working space (București) cel puțin 5 zile pe lună pentru a socializa și a-și cunoaște colegii. Această decizie a fost bine primită de către toată echipa, iar acum avem unii colegi care vin în fiecare zi la birou, dar avem și colegi care lucrează de acasă și-și organizează ei zilele în care să vină în acea lună.

Cei din București se întâlnesc la co-working space deseori, iar după ce am vizitat și eu locația acum îi înțeleg perfect de ce, haha. Spațiul are un aer

Management & Dezvoltare

ARHIPELAGUL TECH: O călătorie dincolo de uşile de sticlă ale firmelor IT din Iaşi (II)

SCC: Cea mai mare afacere de tehnologie privată din Europa

Companie: SCC Romania
Prezența în România: 2006 in Iasi si Bacău
Nr. angajați: 1050
Nr. angajări în ultimele 12 luni: 250+ noi colegi
Procent femei in companie: 45%
Suprafață birouri: 4.000+ mp in Iasi
Clădire: IDEO la Iasi (nr. 57 pe harta PINmaps)

La mijlocul săptămânii planificasem să lucrez din birourile SCC Romania din clădirea IDEO dezvoltată de Tester Grup. Și aici, echipa Extind a facilitat negocierile din 2018 și mutarea companiei pe o suprafață de birouri de circa două ori mai mare la începutul lui 2020.

În preambulul vizitei la SCC, primesc un email de la Petronela Pâslaru (inspector SSM în cadrul companiei) cu instrucțiuni precise de creare a contului pe platforma #Workit pentru efectuarea instruirii SSM & SU. Întru pe platforma, 73 de pagini de prezentari mai tarziu, dau și testul obligatoriu la sfârșit. Noroc ca am trecut testul cu minim 70% din răspunsuri corecte, ca de altfel astăzi nu aveam ce să vă povestesc. A doua zi dimineață am primit la semnat un proces-verbal de Instruire cat și restul actelor legate de GDPR și anexe de confidentialitate.

Prima impresie: în total contrast cu lapovița de afară erau lumina și mirosul de cafea proaspătă de la TED's Coffee la parterul clădirii. Și oameni, oameni care își comandau o cafea sau un ceai înainte de a urca la birouri.

Numai bine miercuri era și o ședință de management la etajul 1, la care am primit acordul să stau primul sfert de oră alături de Mihai Bondar (Director, Service Centers) și Cătălin Constantin (Head of HR).

#SCC are o întreagă panoplie de premii notabile (inclusiv cele de la PIN Awards) în ultimii 5 ani: Compania anului SSC (2016 și 2017), Compania anului de externalizare (2016 și



2017), Biroul de servicii cel mai bine gestionat (2017), Angajatorul anului în externalizare (2018), Inițiativa anului pentru învățare și dezvoltare (2018), Best office outfit (2020), Best L&D Initiative (2020).

Scurtă prezentare a companiei

SCC este cea mai mare afacere de tehnologie privată din Europa, oferind servicii IT gestionate către peste 2.500 de clienți din peste 50 de țări, cu venituri anuale de peste 1,8 miliarde de lire sterline. Compania are o experiență de 40 de ani și are peste 6000 de angajați în Marea Britanie, Franța, Spania, România și Vietnam.

Activitatea în România a început în 2006 cu o echipă de 20 de persoane și s-a extins la aproximativ 1000 din 2018. Există două centre de servicii situate în orașe diferite - Iași și Bacău, care oferă o gamă largă de servicii pentru clienții grupului, precum Service Desk, HW Break & Fix, Suport pentru infrastructură, Managementul bazelor de date, Suport pentru middleware, Ambalarea aplicațiilor și Business Intelligence.

SCC România reprezintă o funcție cheie în strategia SCC prin furnizarea de soluții IT 24/7 în 9 limbi pentru clienții grupului. Ajută clienții să gestioneze activități non-core prin inovația tehnologică, permițându-le să se concentreze asupra a ceea ce se pricepe, în timp ce reduc costurile operaționale și îmbunătățesc experiența clienților.

Planuri pentru 2021

SCC Romania va menține stabilitatea operațională și există perspective de a integra patru noi clienți. În plus, continuă cu încredere amenajarea noilor birouri din centrul Bacăului ce vor fi amenajate în vara acestui an.



PREH: Exista șanse reale ca butoanele de pe bordul mașinii voastre să fi fost proiectate la aceasta companie

Companie: Preh Iasi

Prezența în România: Birouri în Iasi din 2017 și fabrica din 2009 în Parcul Industrial Brașov – Ghimbav

Nr. angajați: 105 în Iasi

Nr. angajări în ultimele 12 luni: 48

Suprafață birouri: 2000 mp (4 etaje)

Clădire: Sandru Office

Dacă sunteți în mașina pe drum spre birou, uitați-vă cu mai multă atenție la bord. Exista șanse reale ca butoanele de pe bordul mașinii voastre să fi fost proiectate la #Preh.

Am ajuns dimineața la birou, am conectat mașina la stația de încărcare gratuită de la parterul clădirii de birouri și am urcat la etajul 4. Peisaj familiar, pentru că și aici, echipa Extind a intervenit în alegerea în 2017 și extinderea din 2019 a birourilor Preh din Iasi. 😊

Am rămas impresionat de SpaceMouse, un fel de mouse specializat pentru munca de proiectare pe care le aveau în dotare colegii din departamentul de cercetare - dezvoltare condus de Adrian Sîrbu, Group Leader Mechanical Design.

Au urmat discuții aplicate la o cafea bună cu Liliana Osz, R&D Site Manager Iasi, despre perspectivele industriei auto, calitatea bună a polului de talente alimentat de absolvenții de la Universitatea Tehnică „Gheorghe Asachi” din Iași și planurile de dezvoltare ale Preh în contextul actual. Am vizitat cele 4 etaje deținute de Preh, iar viziunea de la etajul 9 asupra orașului e extraordinară.



Scurtă descriere a companiei

Preh este o companie germană cu peste 100 de ani de experiență în industria mecatronicii, dintre care 30 ani în industria automotive, companie care ține la inovárea continuă și produsele premium (Mercedes, BMW, Audi, Porsche, Rolls Royce, Ferrari, VW, Ford Lincoln, etc).

Dezvoltând competente și tehnologii cheie și cu o integrare tehnologică pe verticală, Preh reprezintă o combinație excelentă cu acces pe piețele aflate în dezvoltare și în domenii de nișă precum Human Machine Interface și Electromobility.

Planuri pentru 2021

Creșterea echipei cu aproximativ 50%, pentru a implementa împreună cu colegii experimentați, proiectele castigate de echipa din Iasi la începutul acestui an. Integrarea noilor colegi în familia Preh precum și dezvoltarea competențelor cheie actuale cu focus pe calitatea dezvoltării produselor în concordanță cu standardele automotive.

Implicarea în comunitate în ultimul an

Workshop-uri efectuate în cadrul facultăților de profil, participarea la evenimentele organizate de universitate, colegi de excepție care s-au alăturat Preh Iasi încă din timpul liceului, colaborare cu asociații implicate în ajutorarea copiilor din medii defavorizate.



CENTRIC: Peste 200 de produse software proprii dezvoltate de Centric, folosite cu succes de peste 3500 de clienți

Companie: Centric IT Solutions Romania

Prezența în România: din decembrie 2010 in Iasi

Nr. angajați: 340+

Nr. angajări în ultimele 12 luni: 40

Procent femei in companie: 45%

Suprafață birouri: 4.000 mp (patru etaje)

Clădire: UBC 4 Palas

Corporate car Premium Nordic Cars Iasi: Volvo XC60 B5 (Petrol) Mild Hybrid AT8 AWD R-Design

Meniul livrat de Soft & Grace: Supa de roșii, ardei copti, telemea si nachos; Tacos cu porc fraged, ceapa rosie marinata, guacamole si branza; Tort de casa cu menta, cacao si mascarpone

Alte activități: pe final de program, puțină relaxare și răsfăț la salonul Utopia Open for Beauty de la parterul clădirii vecine.

Vineri am devenit pentru o zi parte din echipa Centric, un partener constant al revistei #PINmagazine și un jucător activ în multe inițiative CSR adresate comunității din regiune.

Dacă tot aveam crosele in portbagajul de la #Volvo, și aveam card de acces pe mai multe etaje, am început printr-un mic joc de #golf pe terasa de la etajul 7 cu o vedere 360 grade asupra orașului, am băut o cafea de excepție la bucătăria de la etajul 6, am coborât apoi la etajul 4 unde am fost impresionat de biblioteca lor, iar bonus am fost invitat să lucrez din biroul de colț de la etajul 5.

Pe principiul două bătaii strică, două mese nu, pe lângă meniul gătit de Bogdan Puiu, am fot invitat și la un business lunch la #Carbon unde am consolidat alături de Andrei și Bianca parteneriatul Centric cu Scoala informala de IT - Iasi.

Prezenți în Iași din 2010, au fost prima companie ITO din Iași care a investit masiv în promovarea brandului de angajator prin intermediul transportului public și a panourilor outdoor. Încă îmi mai amintesc de rebranding-ul din 2013 unde au folosit și un balon cu aer cald în parcul din Palas, pe vremea când aveau doar un etaj, nu patru ca în prezent, din clădirea UBC 4.

Prezența constantă la edițiile din ultimii ani ale PIN Awards Gala, Centric a câștigat în 2016 premiul pentru Inițiativa CSR



a anului cu (Fondul de Burse Centric), iar în 2019 premiul la categoria Top Employer Branding Initiative.

Mai multe despre CENTRIC

#Centric este o companie de produs cu capital olandez, care este deja de 10 ani pe piața de IT din Iasi și ajuns în acest timp unul din jucătorii importanți ai acestui sector. Cele peste 200 de produse software proprii dezvoltate de Centric sunt folosite cu succes de peste 3500 de clienți. În Iasi, colegii din Centric dezvoltă soluții pentru sectorul public olandez, HR & Payroll, sectorul retail și zona de managed services. Pe lângă România, Centric mai are sedii și în: Olanda, Belgia, Franța, Luxemburg, Germania, Elveția, Lituania, Suedia și Norvegia.

Planuri pentru 2021

În 2021 planuiesc să continue proiectele din 2020: focus pe dezvoltarea skill-urilor tehnice ale colegilor, menținerea atenției către trendurile pieței și noile tehnologii apărute și consolidarea culturii organizatoriale, care în Centric înseamnă printre altele și foarte mult focus pe bunăstarea (wellbeing) oamenilor.

Implicarea în comunitate

În anul 2020, Centric a sprijinit prin donații sistemul sanitar local și am colaborat pentru asta cu Casa Share și Fundația Comunitară Iași și, tot printr-o donație, de data aceasta de laptopuri destinate copiilor vulnerabili din satele din jurul Iașului, proiectul Până hăt de carte.

Ca în fiecare an din 2015 încoace au continuat programul propriu de burse Fondul de Burse Centric, prin care sprijină tinerii liceeni talentați și cu rezultate deosebite.

La finalul anului 2020, au implicat echipa în procesul de CSR și au donat către 11 proiecte propuse de colegi, prin care au sprijinit educația copiilor vulnerabili – Centru Educațional Casa Share, tablete și cartele prin Asociația Să Crești Mare, bursele MagicEdu -, sprijin la construcția unei case de parte de casa pentru părinții ai căror copii sunt internați la Spitalul Sfânta Maria – Casa Fundația pentru Copii Ronald McDonald din Iași -, sau pur și simplu au contribuit la ameliorarea situației unor copii și familii cu condiții materiale precare.

Începând din 2021, au adăugat în contractul colectiv de muncă și o serie de beneficii care să stimuleze implicarea colegilor în comunitate: o zi liberă pe an plătită de companie pentru activități de voluntariat, posibilitatea de a dona bonusul de Paști/Crăciun și 100 de lei pe an de persoană pe care îi pot dona unei cauze la alegere.

GRAPEFRUIT: o companie vie, cu peste 21 de ani de experiență

Companie: Grapefruit Romania

Prezența în România: din 1999 în Iași și în București

Nr. angajați: >50

Nr. angajări în ultimele 12 luni: circa 15 de noi colegi (incl. la București)

Suprafață birouri: >300 mp

Clădire: vila Pogor, zona Copou

Pe doua etaje, într-o vila de pe dealul Copoului, #Grapefruit e un business 100% antreprenorial românesc ce a trecut de pragul de 20 de ani. Chiar și în această perioadă cu multe provocări, vibe-ul echipei rămâne pozitiv, cu Georgiana și Anca la timonă. Pentru câteva ore m-am simțit parte din echipă, cu oameni faini alături, dornici de interacțiune și puși pe creativitate.

Pe scurt, niște birouri vii. Oameni, nu metri pătrați. Acum câteva săptămâni într-un interviu PIN Talk discutăm cu Anca Teletin despre cum va arăta viitorul normal la Grapefruit: WFH, WFO sau Hibrid. Link video aici <https://www.youtube.com/watch?v=2F6NudvLZkQ>.

La cea mai recentă gală de premiere PIN Awards, Georgiana Dragomir a câștigat titlul de Entrepreneur Woman of the Year 2019, categorie dedicată femeilor (co)fondatoare ale unor companii ITO care s-au remarcat prin rezultate deosebite în business și sunt un model pentru noua generație de fete și femei care vor să activeze în tehnologie.



Despre companie

Grapefruit este o agenție de consultanță digitală & User Experience din Iași. De peste 21 de ani, Grapefruit oferă servicii dig-

itale și de software development clienților săi și caută soluții pentru provocările lor de marketing & business. În interiorul agenției se află oameni pasionați de munca lor, lucru ce a dus la crearea unor proiecte de succes și formarea de relații de lungă durată cu clienții săi.



Planuri pentru 2021

Anul acesta și-au propus să impacteze cât mai multe organizații prin dezvoltarea mai multor inițiative și produse digitale care au un impact clar și vizibil în performanță business-urilor clienților. Scopul este acela de a transforma organizațiile din punct de vedere digital astfel încât să ajungă la un nivel de maturitate optim.

Implicarea în comunitate

Grapefruit se implică activ în transformarea digitală a organizațiilor prin intermediul Digital Innovation Hub. Fiind de totodată unul din fondatorii acestui prim hub digital din nord-estul României.

Printre interesele de a ajuta la digitalizarea companiilor, Georgiana Dragomir dar și Anca Teletin au participat la numeroase evenimente dedicate studenților și comunităților IT din zona Moldovei, cu obiectivul de a încuraja, forma și motiva o nouă generație de antreprenori și programatori.

NESS: proiectează, construiește și integrează platforme digitale și software

Companie: Ness Digital Engineering Iasi

Prezența în România: din 2005 în Iasi și din 2015 în Timisoara

Nr. angajați: > 400 în Iași

Nr. angajări în ultimele 12 luni: circa 50 de noi colegi

Suprafață birouri: 4.000 mp

Clădire: UBC 2 - Palas

Corporate car: Ford Focus Titanium, motorizare 1.0 benzina, 125 CP

Recunosc că am fost emoționat în prima mea zi de corporatist la o mare companie ITO din Iasi. Atât de emoționat că am reușit să vărs cafeaua pe pantalon chiar de la prima ședință. Noroc că eram pe Zoom. 😊 Am fost întâmpinat de Giorgiana care mi-a făcut un tur al birourilor (v.foto) din clădirea în care Ness ocupă 6 etaje. Panorama extraordinară din sala de conferințe către parc și Palat.

Un proiect de succes al Ness Romania este Ness Academy, prin care ofera programe de internship celor interesati. Se organizează două editii pe an, primavara și toamna. Astfel, de la 1 martie au început recrutările pentru editia de primavara pentru cele 10 locuri disponibile pentru urmatoarele tehnologii: QAA, DevOps, .Net, FE, Mobile (Android + iOS).



Despre companie

Ness Romania proiectează, construiește și integrează platforme digitale și software, care ajută organizațiile și companiile să atragă clienți, să-și diferențieze marcele și să își crească afacerile. Au birouri în două orașe, Iasi și Timisoara, împreună totalizează aproximativ 550 de angajați. Ness Iasi Technology Innovation Center servește piețe verticale cheie care includ Educație, Media și Editura, Servicii financiare, Transporturi, Divertisment, Software și High-End Technology.

Planuri pentru 2021

„Planurile pentru 2021 implica abordări pe mai multe laturi: o creștere cu macar 50 colegi într-o manieră sistematică și sanatoasă; inițierea unor proiecte noi, dar în același timp și creșterea celor existente; întărirea poziționării de employer of Choice; să inițiem sănătoși toate evenimentele de engagement planificate, toate trainingurile și toate evenimentele CSR din to do list 😊 Nu în ultimul rând, să continuăm să fim precauți și să avem grijă de noi și cei dragi noua și să ne vedem cu drag față în față după ce ne vom putea vaccina.”

CSR

„Inițiativele CSR, pe scurt, se îndreaptă către domeniul educațional, al sănătății, dar și al mediului inconjurător. Colaborarea îndeaproape cu fundații de profil din Iasi ne permite să ne alăturăm ori de câte ori ni se cere sprijinul și putem face asta. Burse școlare pentru copii din mediul rural care nu își permit să studieze la oras, donații de mobilier către comunități care au nevoie de ele în școli, proiecte de anvergură pentru a sprijini domeniul medical, revitalizare urbană, alăturarea în campanii din perioada sărbătorilor de iarnă etc.”

Ce se întâmplă când un lider este foarte încrezător, dar nu este competent

Ce m-a învățat în trei secunde un pui de struț

Vântul a rămas în urmă, în munți, și era cât pe ce să ratăm ferma de struți din stânga noastră. Am tras pe dreapta. La ieșirea din Târgu Neamț, imașul era intens verde și liniștit. Dinspre fermă se auzea doar forfota înaripatelor care-și așteptau tainul. Lângă un gard am văzut o găleată cu mâncare și un semn: „Atenție, pericol“.

Există un mod special de a hrăni un struț, faci mâna cupă, cu degetele strâns apropiate și te asiguri că o ții la un unghi de 90 de grade față de ciocul foarte put-



Letiția Lucescu
senior partner EVOLUTIV

ernic al struțului. Dacă te ciupest, de obicei nu sângerezi.

Atență la unghiul corect pentru puiul de struț pe care pusesem ochii să-l hrănesc, am luat câteva pelete în palmă. Dar n-am luat în calcul lăcomia păsării.

Frumușelul din fotografie era înfometat și agresiv. Și-a întins gâtul ca o armă și m-a apucat și pe mine odată cu peletele.

În sesiunile de coaching întâlnesc oameni care-și doresc să capete mai multă încredere în sine atunci când prezintă un raport în fața echipei, când merg la un interviu sau sunt expuși unui public necunoscut. Mulți dintre ei sunt luați prin surprindere când îi întreb despre competența pe care o au în astfel de zone. Cum o măsoară?

În ce fel este încrederea în sine o evaluare exactă a competenței?

Cu struțul am fost destul de încrezătoare, dar rezultatul a fost dureros, din lipsă de competență. Și atunci, de ce mă mir?

Încrederea este o experiență emoțională subiectivă

Gândește-te la lideri, manageri, sau președinți (de asociație de locatari) care păreau încrezători, dar s-au dovedit a nu fi competenți.

80% dintre șoferi consideră că sunt mai buni decât media. 20% fie sunt incorecți, fie nu au „încrederea” necesară pentru a ști că sunt mai buni decât media.





Pentru mulți dintre noi, încrederea în ceea ce suntem în stare să facem este un lucru pe care trebuie să-l „reglăm” cu fiecare experiență eșuată.

75% din toate eșecurile micilor afaceri au fost rezultatul unei încrederi excesive¹.

Îți propun să identifici mai întâi o competență în care consideri că-ți lipsește încrederea.

Bine de știut e că mulți dintre cei care nu se simt încrezători sunt, în fapt, mai competenți decât colegii lor entuziaști.

Dacă te regăsești printre cei care socotesc că le lipsește încrederea în sine, te întreb: Ce altceva, în afară de a o căpăta sau a o construi, ai putea face?

Poți s-o înlocuiești cu altceva.

Treci dincolo de ego

A nu-ți exprima punctul de vedere pentru că te temi de reacția unora sau altora și de ceea ce vor crede despre tine auzindu-te, înseamnă să te lași condus de ego întocmai cum este și cel care vrea să acapareze discuția și atenția. Diferența e că tu ești la -5, iar

celălalt la +5 distanță de 0-ul de a fi liber de ego.

Schimbă-ți atenția către scopul pe care îl ai, concentrează-te pe ceea ce ai de spus spus, nu pe faptul că tu ești cel care o spune.

Dacă te afli în coloana celor cu +5, caută să rărești intervențiile și să începi să ascuți și pe cei care par să ezite- pot avea cele mai valoroase lucruri de spus. Este posibil ca tocmai aceștia să vadă ceva ce tu treci cu vederea.

Și, atenție: când cineva te avertizează, poate că ar trebui să-ți evaluezi competența. ●

Fundația Orange extinde programul Solidarity FabLab cu două noi centre de formare pentru tinerii vulnerabili

Peste 700 de tineri vulnerabili, cu vârste între 13 și 25 de ani, vor avea acces la cursuri de pregătire tehnică și consiliere pentru intrarea pe piața muncii în cadrul noilor centre Solidarity FabLab de la Oradea și Târgu Ocna.

Tinerii vor învăța să utilizeze tehnici și instrumente de producție digitală precum design-ul personalizat, CAD, imprimare 3D, laser și vinyl cutter, mașină de frezat CNC, sub îndrumarea unor specialiști locali.

De asemenea, vor parcurge module de introducere în electronică și robotică și vor beneficia și de sesiuni de consiliere în carieră. În completarea informațiilor și a îndrumărilor primite, beneficiarii se vor

bucura de oportunități de internshipuri sau angajare; Solidarity FabLab le va facilita întâlniri și discuții cu o serie de companii active în domeniul tehnologiei.

Valoarea totală a finanțării acordată celor două centre de către Fundația Grupului Orange și Fundația Orange România, pentru achiziționarea de echipamente, consumabile și susținerea cursurilor, se ridică la peste 108.000 euro.

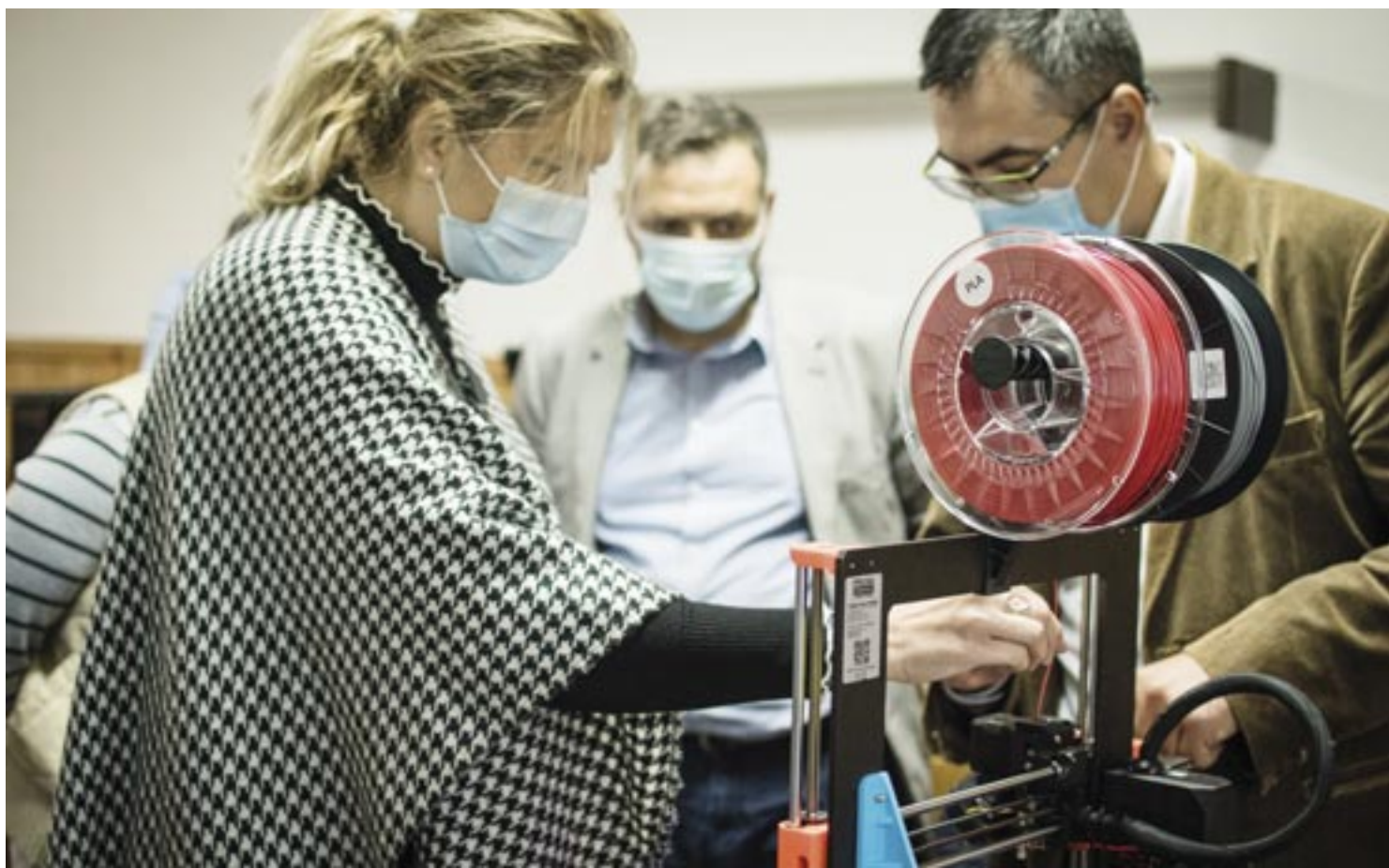
Solidarity FabLab Târgu Ocna

Proiectul este implementat de Fundația Terre des hommes și propune o serie de activități care să cultive abilitățile antreprenoriale (mai ales tehnice, digi-

tale și IT) ale tinerilor din zonă, sprijinindu-i astfel în intrarea lor pe piața muncii. Solidarity FabLab Târgu Ocna este situat în cadrul Liceului Tehnologic din Târgu Ocna, iar tinerii vor avea acces la o comunitate de sprijin din partea colegilor, organizațiilor locale, companiilor private și antreprenorilor.

100 de copii și tineri din grupuri vulnerabile, categorii defavorizate, copii aflați în conflict cu legea sau copii afectați de migrație vor participa la sesiuni de inițiere în noțiuni de imprimare 3D, folosire a echipamentelor 3D și creare a unor obiecte prin această tehnologie.

Ulterior, un total de 400 de tineri vor fi consiliați pentru a-și găsi un loc de muncă și/sau a începe o afacere. Profesorii și liderii comunității (tineri, personal





ONG, antreprenori), la rândul lor pregătiți în utilizarea echipamentelor, îi vor sprijini pe tineri să producă propriile obiecte pe care le vor prezenta la Târgul de produse, eveniment special organizat în cadrul proiectului.

Solidarity FabLab Oradea

Proiectul este implementat de Asociația Parteneriat pentru Educație (APPE) și își propune să contribuie la formarea profesională a 200 de tineri din medii defavorizate.

Beneficiarii provin din zona metropolitană a Oradei, din familii monoparentale sau sunt elevi care frecventează colegiile profesionale din oraș și doresc să se instruiască pentru o viitoare carieră.

De asemenea, și tinerii din școlile teoretice vor avea șansa de a se orienta către domeniul tehnic folosindu-și abilitățile de programare. Solidarity FabLab Oradea va fi găzduit de centrul de dezvoltare educațională The SPOT Oradea, care are ca principal obiectiv dezvoltarea aptitudinilor formale și non formale ale tinerilor, în vederea pregătirii lor pentru viața de adult și orientării profesionale.

„În cadrul Solidarity FabLab se vor desfășura module de educație integrată în funcție de cerințele pieței muncii și de nevoile comunității. Astfel, reușim să dăm startul unei schimbări pe care o dorim de durată și extinsă la nivelul întregii comunități.” – Alina Silaghi, Director Executiv APPE.

Lansat în anul 2014, Solidarity FabLab este un program internațional, imple-

Fundația Terre des hommes a inițiat proiectul Solidarity FabLab ca un mod de a căuta soluții inovatoare la problemele existente. FabLab contribuie la dezvoltarea personală și profesională a tinerilor, facilitând integrarea lor în societate. Prin acest proiect, Fundația Terre des hommes ajută tinerii din județul Bacău să-și dezvolte creativitatea, să exploreze propriile talente, să-și construiască abilități de viață și antreprenoriale.

**Raluca Condruț,
Programs and
Migration Manager,
Terre des hommes.**

mentat de Fundația Grupului Orange în 21 țări din Europa, Africa și Orientul Mijlociu. În 2020, în contextul crizei sanitare mondiale, 52 de centre Solidarity FabLab din 7 țări și-au adaptat activitatea pentru a răspunde nevoilor urgente din sistemul sanitar și au produs aproximativ 200.000 de viziere donate către medici din prima linie în numeroase spitale locale.



Industria „hard“ continuă să crească în Iași

Palas Campus – impactul sustenabilității în reziliența pieței office

De anul viitor, stocul de birouri premium la nivelul Iașului va fi suplimentat cu 54.000 mp, în centrul orașului, prin Palas Campus. Investiția demarată în vara anului trecut, în pandemie, avansează vertiginos și nu doar că a prins formă, ci a dat startul generării unor noi oportunități de business. Pentru că „verdele” guvernează piața office internațională, în premieră pentru regiunea nord-est, proiectul în construcție se află

simultan în două procese de certificare – EDGE și LEED.

Rapiditatea prin care se dezvoltă Palas Campus este o reflexie a pieței office a orașului, care își păstrează atractivitatea chiar și în condițiile presiunii puse de pandemie. Mai mult decât oricând, calitatea proiectelor, confortul și facilitățile oferite angajaților și-au intensificat relevanța și au o pondere definitorie în deciziile companiilor de creștere a prezenței locale. Proiectul în construcție, care va fi cea mai mare clădire de birouri din România, vorbește despre antici-

parea unor cerințe ale pieței ancorate într-o nouă realitate, eficiență și continuitate dezvoltării unor oportunități, cu scopul de a păstra atractivitatea investițională a orașului.

Upgrade cu 5.000 de noi locuri de muncă

În business, metrii pătrați se traduc în sedii de companii, creșterea operațiunilor, locuri de muncă și, indirect, un plus la calitatea vieții. La Palas Campus, prin cei 54.000 mp de birouri

premium, se estimează că vor lucra peste 5.000 de oameni. Un plus major la pepiniera de talente care și-a concentrat prezența în polul regional de business United Business Center din Palas Iași, unde, în cele 7 clădiri funcționale, sunt dezvoltate tehnologii și livrate servicii la nivel internațional de peste 8.000 de persoane, angajați ai nu mai puțin de 50 de companii.

Lansarea investiției de 120 de milioane de euro în pandemie, când „work from home” devenea o obișnuință, nu o excepție, a fost un semnal de curaj. Dar, tot în pandemie, gigantul Amazon a

anunțat că va fi prezent în Palas Campus, într-o pondere majoritară, acolo urmând să fie consolidată întreaga echipă de la Iași a celui mai mare retailer online din lume. **„Credem că piața office locală este una matură, stabilă, cu o traiectorie ascendentă, în consens cu planurile de dezvoltare ale companiilor prezente și ale celor care vizează o intrare în regiune. IULIUS nu este un dezvoltator speculativ, astfel că Palas Campus este răspunsul unei nevoi concrete a pieței de spații office de calitate, care să materializeze conceptul de wellbeing și să aducă un refresh percepției privind ceea ce**

îți poate oferi spațiul de lucru. Pandemia a pus presiune pe organizarea activității, însă credem că lucrul la birou înseamnă mai mult decât un spațiu fizic, astfel că există cerere pentru proiecte mixed-use, care oferă servicii conexe integrate”, spune Ionuț Pavel, Office Buildings Manager Palas Iași.

Palas Campus se află deja într-o fază avansată de dezvoltare, urmând să fie inaugurat în prima parte a anului 2022. În prezent, s-a finalizat complet structura clădirii de dimensiuni impresionante și chiar s-a montat integral fațada



pentru două dintre cele șase corpuri ale imobilului. Concomitent, se lucrează la compartimentarea spațiilor, creându-se astfel infrastructura pentru amenajări interioare inteligente, multifuncționale și inovative, dar și la rețeaua de instalații, în timp ce pentru cele două niveluri de parcare subterană, cu o capacitate de 625 de locuri, se fac ultimele finisaje.

Proiectul este unul mixt, integrând pe lângă spațiile de birouri și un nou concept de food market, cu restaurante, cafelele și terase, servicii utile zilnic și o zonă dedicată producătorilor și antreprenorilor locali, dar și spații verzi și facilități de relaxare. Beneficii nu doar pentru cei care vor lucra aici, ci și pentru locuitorii din proximitate, efect al procesului de revitalizare și regenerare urbană a zonei Sf. Andrei, nevalorificată în ciuda localizării sale centrale.

Dublă certificare „green“ pentru Palas Campus, culoarea viitorului

Tehnologiile capătă mai multă relevanță atunci când sunt dedicate calității vieții și prezervării mediului, astfel că sustenabilitatea a devenit cuvântul omniprezent în toate strategiile de business, inclusiv pentru piața de real estate. La fel ca toate proiectele dezvoltate de IULIUS, Palas Campus va fi o clădire verde, una chiar cu o dublă certificare din punct de vedere al sustenabilității. Proiectul a accesat primul credit verde acordat unei companii românești de International Finance Corporation (IFC), membră a Grupului Băncii Mondiale. Finanțarea de aproximativ 72 milioane de euro presupune construirea și exploatarea unei clădiri de birouri eficiente din punct de vedere energetic, aspecte validate prin certificarea EDGE. „Ambiția IFC este să integrăm clădirile verzi în practica convențională și să contribuim la combaterea

schimbărilor climatice. IFC le oferă clienților sprijin pe parte de investiții și servicii de consultanță, pentru a facilita dezvoltarea de clădiri cu un consum eficient de resurse”, a declarat Vivek Pathak, Director și Global Head for Climate Business la The International Finance Corporation. Concret, clădirile EDGE utilizează cu cel puțin 20% mai puțină energie și mai puțină apă decât clădirile obișnuite, iar costurile operaționale pentru utilitățile beneficiarilor sunt estimate a fi cu cel puțin 10% mai mici.

Simultan, se desfășoară și procesul de certificare LEED, standard dezvoltat de U.S. Green Building Council ce analizează performanțele în operare, beneficiile în comunitate și economisirea resurselor. Ce înseamnă concret impactul unei clădiri verzi? De exemplu, s-a constatat că, în cazul angajaților care au o priveliște spre exterior, memoria și funcțiile cognitive sunt cu 10 – 25% mai bune, iar lumina naturală îi face cu 18% mai productivi. Studiile arată și că în astfel de clădiri, productivitatea crește cu 23% datorită luminii mai bune, cu 11% datorită ventilației optime și cu 3% datorită personalizării confortului termic.

Un factor important este și mobilitatea, cu accent pe facilitățile de încurajare a transportului eco-friendly, alternativ și public. La acest capitol, Palas Campus presupune lucrări de îmbunătățire a infrastructurii și a conectivității în valoare de 1,62 milioane de euro, inclusiv prin crearea unei noi artere rutiere și modernizarea a cinci alte străzi perimetrice, dar și prin 650 de metri de piste de biciclete. Angajații care vor prefera deplasarea cu bicicleta vor beneficia și de dușuri și vestiare, iar proiectul integrează și zeci de locuri de parcare special dedicate autoturismelor Euro 6, celor electrice și celor utilizate pentru ridesharing. ●

Palas Campus în cifre:

Investiție totală: 120 de milioane de euro

Suprafață totală închiriabilă: 54.000 mp office și 6.000 mp retail

Locuri de muncă create:

- În timpul construcției - peste 1.700 de locuri de muncă
- În operare - peste 5.000 de locuri de muncă

Contribuția la creșterea conectivității și accesibilității întregului areal:

- O nouă arteră, care conectează două mari bulevarde ale lașului
- Cinci străzi adiacente, lărgite și modernizate
- 625 locuri de parcare subterane
- Piste de biciclete - aproximativ 650 metri
- 500 spații de parcare bicicletă
- Amenajare stație de transport public
- Conexiuni pietonale
- Facilități pentru automobile electrice

PARTENERI



Asociații studențești la Iași



Povestea începe așa...

Frank Gotthardt era un mare împătimit al IT-ului, încă de pe vremea studenției. Pe vremea aceea, crea produse software pentru companiile producătoare de cărnuri. Iubita lui de atunci și actuala lui soție, un medic stomatolog de seamă, i-a spus într-o zi ce beneficii imense ar aduce tehnologia în tratamentele medicale.

Acela a fost momentul în care Frank Gotthardt a înțeles care e menirea lui - să combine tehnologia cu sănătatea și să ofere omenirii soluțiile IT-ului de succes în sănătate. Să devină un pioner în digitalizarea sănătății și să ducă eHealth-ul la un nivel superior.

Așa a luat naștere, în 1987, în Germania, CGM - CompuGroup Medical, o companie care asigură tehnologia unui sistem de sănătate digitalizat și calitativ. Tot atunci s-a născut și celebra zicală a lui Frank Gotthardt, ca o misiune generală pentru întreaga companie CGM: „Nobody should suffer or die because at some point medical information was missing.”

Astăzi, CGM înseamnă o rețea de 18 sedii în toată lumea, peste 8500 de angajați, produse software livrate în 56 de țări și mai bine de 20 de soluții software de eHealth.

În Iași, CGM a venit în 2016, când compania a simțit nevoia să deschidă aici un hub de software development. Din 2016 încoace, hub-ul din Iași a crescut enorm, iar astăzi are peste 200 de specialiști care formează una dintre cele mai unite echipe din IT-ul ieșean.

Pentru că la CGM punem accent pe oameni, pe stare de bine, pe ceea ce ne face să fim ALL IN pentru sănătate, pentru succes, pentru comunitate.



Povestea CGM continuă, iar de acum poți face parte și tu din ea.

**Poți face parte din revoluția eHealth.
Poți fi și tu ALL IN!**



SCC

**Learning
by working.**

ro.scc.com