



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

ORASELE MAGNET

avantaje,
atracții,
evoluții



SEED ON: O nouă soluție pentru crowdfunding



Tudor Vrabie

Ce mai fac gamerii când joacă?



Studiu BCR

CODE932: Cât mai mulți oameni în firmele locale de IT



Andrei Dănilă

LIVIT: o ieșeancă revoluționează piața muncii din Indonezia



Lavinia Iosub

BCR IAȘI OPEN

1-7

AUGUST

2022

Iașul e în
avantaj la
tenisul feminin

Fii parte din
emoția WTA 125.



Studii, trenduri și un sfat

Primul număr tipărit al revistei după ediția a cincea a PIN AWARDS, eveniment care din păcate a „beneficiat” de doi ani de suspendare din motive pandemice. A fost un eveniment la care s-au oferit 17 premii și unde au existat 69 de nominalizări venite dinspre comunitatea de IT și industrie sau din partea juriului. Aveți în această ediție un interesant colaj de instantanee de la Gală.



Dan Radu

editor

PINmagazine.ro

Cîteva idei din ceea ce puteți citi în acest număr:

- În primul rând, menționăm trendul de creștere pe care s-au înscris multe din startup-urile din zonă, multe dintre ele accesând recent runde serioase de investiții, de milioane de dolari. Pare-se că firmele românești de profil au acum un acces mai facil pe piața internațională de funding și venture capital, ceea ce le face să scaleze rapid pe piețe altădată de neatins.
- Romek Lubaczewski, GBS lider al PriceWaterhouseCooper (PwC) pentru Europa Centrală și de Est, a avut o

intervenție de speaker la Gala PIN Awards, cu o idee de reținut - cum pot firmele să-și creeze strategii de loialitate dacă angajații nu sunt în birouri. Iată urgenta provocare pentru manageri - readucerea angajaților în clădirile de offices.

- Firma ieșeană SeedOn își propune să facă fundingul mai accesibil, mai simplu și mai sigur. Soluția lor are finanțare externă de 1,4 mil de dolari, lucru care confirmă afirmația făcută cu două puncte mai sus.
- Iașul este clar un oraș-magnet, care are suficiente atuuri pentru a atrage

forță de muncă foarte calificată. Problema Iașului este că nu se înscrie încă pe liniile clar desenate în noul exercițiu financiar european de dezvoltare locală și metropolitană, cu o viziune de integrare a suburbiilor foarte dinamice într-un mecanism de social-economic coerent și viabil.

- Un studiu făcut de BCR în lumea gamerilor dezvăluie obiceiurile lor de consum în timp ce joacă - peste 60% dintre gameri fac achiziții în timpul sesiunilor de gaming, 4 din 10 își comandă mâncare în timpul sesiunilor și 1 din 2 gameri își comandă jocuri, produse de gaming sau elemente necesare în joc

Numărul prezintă câteva noi startup-uri locale, cu intențiile acestora de creștere și atragere de investiții în secțiunea Oameni din IT și noi tendințe în secțiunea Management și Dezvoltare, cu câteva interesante și utile idei de la Letiția Lucescu despre cum să interacționezi în cadrul echipei pentru a atinge obiectivele dorite.

Ce puteți citi în acest număr:

EDITORIAL

Dan Radu – Studii, trenduri și un sfat

3

ANALIZE & TENDINȚE

Cristina Petrache – Soluția SeedOn: Revoluționarea crowdfundingului convențional începe de la Iași

6

UPGRADE 100: Cum să gestionezi riscul de a deveni irelevant

11

Peste 60% dintre gamerii români fac achiziții în timpul sesiunilor de gaming

14

Mai este Europa Centrală și de Est suficient de atractivă?

17

Cristina Petrache – Biometria - noile tehnologii de control al identității se dezvoltă accelerat

20

Cătălina Sârbu – Orașele magnet - motoarele dezvoltării economice a României

23

OAMENI DIN IT

PIN AWARDS 2022 - Ce-a fost, cum a fost, cine a câștigat

29

Cum va evolua piața mondială a muncii remote?

32

Opt businessuri accelerate de InnovX-BCR, în fața investitorilor de la SelectUSA Investment Summit

36

Georgiana Dumitru – Cum se construiește un employer branding? În primul rând, trebuie să fii sincer

39

Shaping the future of automotive lighting în Iași

42

Why I am still working at CGM even after six years?

44

Orange România a achiziționat de la startup-urile din Orange Fab soluții în valoare de 2,2 milioane de euro

48

Cristina Petrache – Code932: „Misiunea noastră este să mutăm cât mai mulți oameni în firmele locale de IT”

50

Cristina Petrache – SENSETASK: O nouă rundă de finanțare de 261.000 de euro

52

BlooDoChallenge - carnetul digital de donator de sânge

54

MANAGEMENT & DEZVOLTARE

Letiția Lucescu – Cum să comunici în condiții dificile cu echipa ta

58

Adrian Suci – Agile Coach Camp România: o „coliziune de idei” într-un loc care te inspiră

60

Veronica Turcanu – CHISINAU: Cinci zile pentru creativi

62

Join Dotnetdays, one of the largest .NET technology conferences in Romania

64

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

Oportunități fără limite

pentru că Orange
devine mai mare

Mai multă inovație
pentru afaceri care
schimbă lumea

www.orange.ro

Reteaua #1
fibră și mobil

Business
Services

orange™

Soluția SeedOn: **Revoluționarea crowdfundingului convențional începe de la Iași**

„Ne propunem să dezvoltăm platforma de generație următoare pentru crowdfunding, care va minimiza riscurile de investiții și va promova transparența tranzacțiilor cu ajutorul tehnologiei blockchain“. Firma a atras finanțări de 1,4 milioane de dolari

Noi reguli pentru platformele de crowdfunding -

Vor putea funcționa numai dacă vor fi autorizate de Autoritatea de Supraveghere Financiară (ASF)

Un proiect de lege care a fost trimis spre promulgare președintelui României, Klaus Iohannis, prevede că finanțarea participativă

Cât de mare este piața de finanțare participativă?

Raportul „Crowdfunding Market 2022 - Previțiuni globale până în 2026“ al companiei 360researchreports: „În 2022, dimensiunea pieței mondiale de Crowdfunding a fost de 13930 milioane USD și se preconizează că va ajunge la 39790 milioane USD până la sfârșitul anului 2026, cu un CAGR impresionant de 16,0% în perioada 2021-2026“.

a afacerilor (crowdfunding, în engleză) va fi intermediată numai de furnizori autorizați, iar cei care vor activa fără autorizarea ASF vor risca între trei luni și un an de închisoare sau o amendă penală.

„Finanțarea participativă a afacerilor este reglementată inclusiv în România, printr-un regulament european aflat în vigoare de astă-toamnă, însă autoritățile trebuie să vină cu norme de aplicare pentru acesta.

Concret, este vorba de **Regulamentul european 1.503/2020**, care se aplică direct în toate statele membre UE începând din 10 noiembrie 2021“, potrivit siteului avocat.net.

Totuși, pentru ca actul normativ să fie cu adevărat funcțional în România, Parlamentul a adoptat în iunie un proiect de lege care stabilește că intermediarii vor fi autorizați de ASF și impune sancțiunile pe care le vor risca aceștia.

Promulgarea legii de către președintele României e ultimul pas. După aceea, firmele care vor dori să devină furnizoare de servicii de crowdfunding vor trebui să obțină o autorizație de la ASF, care va analiza și soluționa cererile în termen de maximum trei luni. Odată ce cererea a fost aprobată, furnizorii de servicii de finanțare participativă vor fi înscrși într-un registru special. Mai departe, Autoritatea de Supraveghere Financiară va avea puterea de a-i controla pe intermediarii campaniilor de crowdfunding și chiar de a le retrage autorizațiile. Iar furnizorii de servicii de crowdfunding

care vor încălca legislația europeană în domeniu riscă **amenzi care încep de la 5.000 de lei și pot ajunge și la 2,4 milioane de lei.**

Comaniile de crowdfunding vor fi obligate să obțină o dovadă că firma care apelează la serviciile lor pentru a obține bani de la potențialii investitori nu este stabilită într-un așa-zis paradis fiscal. În plus, vor trebui să pună la dispoziția potențialilor investitori o fișă cu informații esențiale legate de investiție, care să fie redactată cel puțin în limba română.

Mai mult, conform regulamentului european, furnizorii de servicii de crowdfunding vor trebui să obțină dovada că firma care vrea să obțină finanțare n-a încălcat legislația comercială, a insolvenței, a serviciilor financiare, a combaterii spălării banilor, a combaterii fraudelor sau a răspunderii profesionale.

Măsura impunerii unui regulament pe piața Uniunii Europene de crowdfunding s-a suprapus peste o perioadă de creștere accelerată a acestui tip de business.

Cum funcționează crowdfunding-ul?

În esență, furnizorii de servicii de finanțare participativă acționează ca intermediari între firmele care vor să obțină bani pentru afacerile lor și potențialii investitori, prin intermediul unui site. Investitor poate fi orice persoană fizică sau juridică ce acordă, prin acel site, împrumuturi în bani sau cumpără părți sociale de la firma care cere finanțare.



Tudor Vrabie



Claudiu Minea

Startup-ul **SeedOn** urmează să își lanseze în august prima variantă, V1, a platformei

SeedOn, un startup fondat de doi ieșeni, își propune să revoluționeze crowdfundingul convențional. „După o analiză amănunțită a industriei de crowdfunding, am identificat o serie de probleme recurente, pe care ne propunem să le soluționăm. Ideea noastră a fost primită cu brațele deschise de către comunitatea internațională.

La finele anului 2021 am încheiat cu succes două runde de finanțare și am cumulat un capital de 1.4 milioane de dolari. Cea de-a doua rundă de finanțare, deși plănuită pentru o lună, s-a încheiat la cinci ore după începerea ei, atingând suma de 1.2 milioane de dolari”, a declarat **Tudor Vrabie**, cofondator al SeedOn.

Startup-ul SeedOn, al cărui „foaie de parcurs” a început în februarie, urmează să își lanseze în august prima variantă, V1, a platformei. Cofondatorii SeedOn,

Claudiu Minea și **Tudor Vrabie** pun accent pe încredere, transparență și securitate cibernetică, își propun să rezolve provocările și fraudele actuale atunci când vine vorba de susținerea unei idei sau a unui proiect propus de un nou startup sau de o companie existentă și sunt atenți la protecția proprietății intelectuale.

SeedOn va utiliza un model de contract inteligent Escrow

„Ne propunem să dezvoltăm platforma de generație următoare pentru crowdfunding, care va minimiza riscurile de investiții și va promova transparența tranzacțiilor cu ajutorul tehnologiei blockchain”, a explicat Tudor Vrabie.

Iar Claudiu Minea a mai arătat că „Pentru a avea un control deplin asupra capitalului obținut și pentru a nu permite antreprenorilor să fraudeze investitorii, SeedOn va utiliza un model de contract inteligent Escrow

în asigurarea infuziei de capital către startup-uri”.

Acest lucru înseamnă că fondurile strânse prin finanțare participativă vor fi împărțite pe etape și deblocate pentru antreprenori pe măsură ce obiectivele sunt finalizate, pentru a minimiza riscul investitorilor.

Bazate pe tehnologia blockchain, tranzacțiile platformei SeedOn.io vor fi accesibile și vizibile pentru oricine, datele istorice de finanțare pentru toate proiectele finanțate prin intermediul platformei vor putea fi accesate în orice moment, sub forma unei cronologii, iar fiecare etapă finanțată va include și detaliile specifice cu ratele sau motivele de succes sau de eșec.

„Din perspectiva dezvoltării, suntem destul de solizi, suntem pe drumul cel bun. În acest moment așteptăm obținerea licenței pe care am solicitat-o în SUA ca portal de finanțare. De asemenea, suntem în plin proces de obținere a licențelor de schimb de cripto din

Lituania, ceea ce le va oferi utilizatorilor noștri posibilitatea de a cumpăra crypto cu bani fiduciar”, deci cu card de debit, explica recent Claudiu Minea într-o discuție cu Ashton Addison, CIO al BlockWest Capital.

„Punem accent pe **transparența** tranzacțiilor, **încrederea** dintre investitori și antreprenori și **securitatea** userilor de pe platformă“

SeedOn și-a propus ca pentru început să își lanseze soluția pe cea mai mare piață de crowdfunding: piața Statelor Unite ale Americii.

„Antreprenorii din orice arie de activitate pot aplica pe platforma noastră pentru a-și lista proiectul. Însă, aceștia vor trebui să pregătească mai multe materiale privind business-ul lor, astfel încât să putem verifica veridicitatea și potențialul lor.

În comparație cu celelalte platforme de crowdfunding, noi punem accent pe transparența tranzacțiilor, pe încrederea dintre investitori și antreprenori și pe securitatea tuturor userilor de pe platforma noastră. Datorită faptului că am analizat piața de crowdfunding, am identificat diverse probleme recurente care sunt cu greu adresate de

către jucătorii actuali”, atrage atenția Tudor Vrabie.

În total, SeedOn și-a propus să se concentreze pe șapte beneficii de bază, între care sunt și gestionarea proprietății intelectuale, cea a reducerii fraudei, comunicarea cu investitorii, care este discontinuă în cazul altor platforme de crowdfunding, dar și posibilitatea de a plăti cu criptomonede.

Soluție anti-fraudă

Pentru a reduce fraudă, SeedOn a creat un sistem prin care un antreprenor va fi nevoit să ofere mai multe detalii care să contribuie ulterior la definirea etapelor proiectului. Planul de afaceri al antreprenorului aflat în căutare de capital va fi împărțit în etape.

Iar fiecare etapă va avea, la rândul ei, o serie de obiective de îndeplinit pentru a putea fi deblocată suma alocată următoarei etape. „Acest sistem face referire la Smart Contract ESCROW, unde banii strânși de către antreprenori vor fi oferiți în etape, iar în cazul neîndeplinirii obiectivelor unei etape, restul banilor vor fi returnați către investitori, aceștia având o pierdere de maximum 20%, în cazul în care prima etapă nu a fost finalizată.

Cum poți naviga pe platformă

SeedOn va asigura două modalități de prezentare a proiectului pentru două circumstanțe diferite. Prima este situația unui user nelogat, acesta va avea acces doar la câteva dintre informațiile proiectului, precum o sinteză a proiectului, un video de prezentare, obiectivul campaniei și prezentarea echipei.

Cel de-al doilea context face referire la userii care sunt logați în conturile lor de pe platformă. Aceștia vor putea vedea toate detaliile proiectului astfel încât să poată lua o decizie informată. „De ce prezentăm mai multe informații userilor logați decât celor fără cont? Deoarece în procesul lor de creare a unui cont, acesta va trebui să treacă printr-un proces de screening și să semneze un Non-Disclosure Agreement (NDA). Astfel vor putea fi luate măsuri legale în cazul unor scurgeri de informații confidențiale”, spun cofondatorii SeedON.

O altă problemă pe care o adresăm este cea a reducerii fraudei. Rug pulling-ul este, spre exemplu, un scam destul de cunoscut, în care antreprenorul, în urma încheierii campaniei de crowdfunding, fuge cu banii primiți și nu are parte de repercursiuni, lăsându-i pe investitori cu o sumă de bani în minus”, a detaliat Claudiu Minea.

Cum comunică SeedOn cu investitorii

În ce privește comunicarea cu investitorii în campaniile de crowdfunding, Claudiu și Tudor au observat că, deseori,



comunicarea se oprește după îndeplinirea obiectivului unei campanii, investitorii nu mai știu ce se întâmplă cu investiția făcută și, astfel, apare teama că au fost trași pe sfoară și că vor pierde suma investită.

SeedOn propune ca investitorii să fie implicați și informați prin ședințe lunare, trimestriale sau bi-anuale în care să le fie prezentat progresul făcut.

Aplicația **SeedOn Finance** completează ecosistemul SeedOn

Un alt beneficiu este posibilitatea de a plăti cu criptomonede. Ecosistemul SeedOn s-a îmbogățit în luna mai cu aplicația SeedOn Finance. Fondatorii SeedOn promit o platformă cu mai multe funcționalități, de la tranzacțiile de convertire a banilor în criptomonedă, la un modul KYC (**n.r.** Know Your Customer - este astăzi un element semnificativ în lupta împotriva criminalității financiare și a spălării banilor, iar identificarea clientului este cel mai critic aspect, deoarece este primul pas pentru a performa mai bine în celelalte etape ale procesului), până la informații din industria criptografică.

Investitorii își vor putea crea un cont și vor putea avea portofel financiar SeedOn, sau pot folosi un portofel extern. „Putem transfera către MetaMask sau Trust Wallet sau orice alt furnizor de portofele”, a aflat Addison de la Claudiu Minea, în cadrul aceluiași interviu. (**n.r.** MetaMask este un portofel digital open source pentru stocarea informațiilor referitoare la criptomonede din blockchain-ul Ethereum, care oferă utilizatorilor un punct de intrare în lumea emergentă a finanțelor descentralizate, DeFi).

Accesul utilizatorului către tokenuri se face exclusiv pe baza cheii private. Trust



Wallet este un portofel de criptomonede mobil, fără custodie, fondat în 2017. Acesta are o gamă largă de funcționalități și permite utilizatorilor să acceseze o selecție mare de blockchains, active digitale și DApps. Trust Wallet are, de asemenea, propriul token de guvernare, TWT, care permite deținătorilor să ia parte la voturile cheie de guvernare.

Trust Wallet este portofelul descentralizat oficial al Binance, ceea ce îl face o opțiune sigură și securizată pentru utilizatori). Tokenul SeedOn este SEON, monedă care poate fi achiziționată de pe CEX-urile Bitmart și Digifinex, cât și de pe DEX-ul PancakeSwap.

Claudiu Minea: „În principiu, încercăm să construim ceva mai mult decât un simplu portofel, ne dorim să avem o sursă de informații în industria criptografică pentru utilizatorii noștri, așa că vom avea evenimente din industria criptografică pe platforma noastră.

Vom avea, de asemenea, știri, care vor fi agregate de la anumite nume mari din industrie, cum ar fi *cointelegraph.com*, *theblockcrypto.com*, *dailycoin.com* și așa mai departe”. Astfel, utilizatorii vor avea toate

aceste informații în același loc și vor putea să fie la curent cu ultimele noutăți.

Cum îi vor afecta reglementările europene?

Dacă revoluționarii crowdfundingului de la Iași își urmează foaia de parcurs, așa cum au reușit să o facă până acum, în august vor lansa platforma V1 și vor începe demararea procedurilor pentru a deveni broker autorizat FINRA/SEC, iar în octombrie vor trebui să bifeze „adoptarea soluției blockchain hibride a IBM pentru aplicații financiare”.

Cât despre reglementările europene în domeniul finanțării participative și măsurile românești care se vor lua în acest domeniu, Tudor și Claudiu pot sta liniștiți.

SeedOn, un business dezvoltat pe ideea de încredere și pe verificarea strictă a participanților la procesul de crowdfunding, nu se teme de legea care așteaptă promulgarea pe biroul lui Klaus Iohannis.

Cristina Petrache



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



UPGRADE 100: Cum să gestionezi riscul de a deveni irelevant

Upgrade 100 e un animal aparte în peisajul media local, care merită studiat puțin. Dacă ar fi să încercăm o definiție, Upgrade 100 = o platformă de conținut și know-how creat și consumat de experți din comunitatea tech din România și rețeaua globală de speakeri creată în jurul festivalului care a împlinit deja 10 ani de la lansare - care îmbină vocea cu imaginea în mișcare și textul scris atât în online, cât și în sala de spectacol sau studioul TV.

Presupusa definiție se completează cu o declarație pe care Dragoș Stanca, expert media și fondator al Upgrade 100, o făcea în 2016 pe când Upgrade 100 se numea încă iCEE.fest și devenise un fes-



O rară imagine de la prima ediție RoNewMedia – 2009, Intercontinental București

tival de tech & digital de top din Europa Centrală și de Est:

„Dacă nu înțelegi ce se întâmplă și cât de tare schimbă Internetul viața și business-ul, devii irelevant. Festivalul e o ocazie să

faci un upgrade rapid și eficient de „sistem de operare” și să fii la cu curent cu ele mai noi lucruri dictate fie de giganții globali, fie de companiile majore din marketing și tehnologie”

De altfel, până să se numească Upgrade 100, conceptul a avut repetate actualizări - în cei mai bine de 10 ani de când s-a lansat.

La început, în 2009, la începutul erei Web 1.0 când a apărut, s-a numit RoNewMedia și era sinonim cu o mică echipă de entuziaști care organiza un prim eveniment internațional dedicat transformării industriei media și advertising, la București.

Apoi a crescut și așa au apărut iCEE.fest (2012) și iCEE.academy (2014), o platformă care a adunat peste 500 de prezentări și peste 200 de ore de conținut util specialiștilor din tech, digital și marketing.

RoNewMedia devenise irelevant: de aceea a apărut Interactive Central and



Dragoș Stanca, acum 10 ani - pe scena RoNewMedia și în mai, 2022 - pe scenă la IQ Digital Iași





2012. Prima editie iCEEfest, ultima de RoNewMedia – la Biblioteca Națională a României

Upgrade 100 a devenit și podcast, și radio show pe Radio Guerrilla (cu 20.000 de ascultători pe săptămână), și newsletter (cu 6.000 de abonați), și audioletter.

În pandemie, când evenimentele fizice au devenit imposibile, au apărut concepte noi: de exemplu, **IQ Digital** - un proiect hybrid media realizat în parteneriat cu Grupul Erste, mai exact cu George - platforma de smart banking a BCR.

Dacă nu ești unul dintre cei 150.000 de oameni care au vizualizat primul sezon al IQ Digital, e bine de știut că sub acest format poți găsi o grămadă de instrumente utile în procesul de digitalizare a IMM-urilor – grosul celor 820.000 companii active din România.

Ridicarea restricțiilor a permis declinarea conceptului într-un eveniment care a fost organizat (ca în vremurile bune) pe scena Teatrului Național „Vasile Alecsandri” din Iași, pe final de mai 2022.

La prima ediție a IQ Digital Summit au participat speakeri globali importanți

Eastern European Festival, în 2012. Da, de la asta vine iCEE.fest!

Repere în timp

Upgrade 100 a apărut în 2019 și, odată cu rebranding-ul a devenit un concept media mult mai complex.

Festivalul cu nume nou, organizat în anul prepandemic, a găzduit circa 4.000 de participanți din 20 de țări și aproape 200 de speakeri de talie internațională. Iar dezbaterile despre ce clădește și ce demolează tehnologia (fie ea AI, VR & AR, martech, e-commerce, fintech etc) a fost extinsă dincolo de zidurile sălii de evenimente.





precum investitorul în serie Radu Georgescu, futurologul Richard van Hooijdonk sau co-fondatorul Skype, Jonas Kyellberg.

Cu aceeași ocazie, a fost lansată inițiativa **Digitalination**, în parteneriat cu Institutul Aspen România.

Digitalination este despre monitorizarea procesului de digitalizare a statului și despre relația României cu marile companii Big Tech.



#ZeroBullshit si fără menajamente

Sub umbrela Upgrade 100 s-au derulat în ultimii ani și câteva proiecte non-profit, cum ar fi **Eidos Talks** – o serie de dezbateri cu experți media pe teme hot precum fenomenul fake-news sau riscurile la care se supun jurnaliștii de investigație.

Prima ediție a Eidos Talks, realizată cu sprijinul UniCredit Bank și Comisiei Europene, a ajuns la peste 3 milioane de persoane.

Și poate că interesul crescut pentru proiectele Upgrade 100 se datorează unui principiu pe care echipa construită



de antreprenorul tech Dragoș Stanca îl îmbrățișează cu mândrie: #nobullshit și fără menajamente la adresa mediului politic.

Din echipa Upgrade 100 fac parte tot mai mulți specialiști cu experiență în media, advertising sau e-guvernare precum Ana Moraru, Smaranda Heroiu, Marian Hurducaș sau Radu Puchiu – iar conceptul care încearcă să utilizeze tehnici jurnalistice, dar via profesioniști în domeniul lor, pentru a se adresa unei audiențe formate tot din profesioniști, pare să prindă tot mai mult contur. ●

Un material realizat în parteneriat cu Upgrade 100. Îi puteți găsi ușor, via: team@upgrade100.com



Ce a observat GEORGE la Gaming Marathon:

Peste 60% dintre gamerii români fac achiziții în timpul sesiunilor de gaming

George, o inovație BCR, este un ecosistem digital financiar complet, care oferă 100% online toate serviciile de daily banking, chiar și cele mai complexe, de la deschiderea unui cont curent, până la credite, carduri, transferuri rapide, economii, asigurări, cash-back, investiții și beneficii financiare multiple. Cu peste 1,4 milioane de utilizatori în România și 7 milioane în celelalte țări din Centru și Est, George a devenit cea mai populară platformă de digital banking din Europa și este partener cu unele dintre cele mai mare festivaluri și evenimente culturale din România.

Peste 60% dintre gameri fac achiziții în timpul sesiunilor de gaming: 4 din 10 își comandă mâncare în timpul sesiunilor și 1 din 2 gameri își comandă jocuri, produse de gaming sau elemente necesare în joc

1 din 2 gameri sunt motivați să facă achiziții cu cardul, dacă beneficiază de oferte cashback în zona de gaming

În topul preferințelor pentru comenzile online se află jocurile și produsele de gaming (56%), mâncarea (50%) și hainele (40%), în timp ce 14% dintre respondenți nu fac deloc achiziții online

George, primul banking inteligent din România, a realizat un studiu online în

cadru Gaming Marathon, despre profilul de consum al gamerilor tineri din România.

Studiul expune modul în care se raportează gamerii la cumpărăturile online și arată că peste 60% dintre pasionații de jocuri video fac achiziții în timpul sesiunilor de gaming: 4 din 10 își comandă mâncare în timpul sesiunilor, în timp ce 1 din 2 gameri își comandă jocuri, produse de gaming sau alte elemente necesare în joc (skins, coins).

Gaming Marathon este cel mai mare festival online de gaming din România, la care participă cei mai cunoscuți creatori de conținut, care atrag, la fiecare ediție, sute de mii de participanți.

În topul preferințelor pentru cumpărăturile online pe care le fac în afara sesiunilor de gaming se află jocurile

și produsele de gaming (56%), mâncarea (50%) și hainele (40%), în timp ce 14% dintre respondenți au menționat că nu fac deloc achiziții online.

De asemenea, 1 din 2 gameri sunt motivați să facă achiziții cu cardul dacă beneficiază de oferte cashback în zona de gaming, de la reduceri la achiziții hardware gaming, la reduceri la jocuri și plăți online pentru monede în diverse jocuri sau la acces gratuit la evenimentele de profil.

„George este aproape de comunitatea de gaming din România de foarte mult timp și, de aceea, ne dorim să extindem beneficiile platformei cu oferte personalizate, relevante pentru profilul gamerilor.

Considerăm că gamerii sunt o parte esențială a unui ecosistem digital, iar povestea lui George este strâns legată de capacitatea de inovare continuă, care trece dincolo de servicii și produse financiare. În acest sens, studiul realizat în cadrul Gaming Marathon ne-a ajutat să aflăm care sunt obiceiurile de achiziții online ale pasionaților de jocuri video, dar și cum se raportează la ofertele de tip cashback. Datele arată că avem o bună compatibilitate pe această zonă, astfel că ne dorim să extindem George Moneyback pentru cât mai mulți parteneri și oferte destinate pentru achiziții de jocuri și echipamente dedicate pentru jocuri video”, a declarat Adrian Săveanu, Brand Manager George.

Cum funcționează și de unde iei Moneyback?

Studiul, realizat pe un eșantion de 1.167 de persoane, are 65,80% dintre respondenți au vârsta cuprinsă între 14-24 ani și arată că cea mai bună formă de a încuraja participarea gamerilor în competiții sau promoții sunt: premiile în bani (57%), premiile în produse de gaming (52%), bilete la evenimente de gam-

ing (21%) și posibilitatea de a-și întâlni creatorul de conținut preferat (21%).

George este un ecosistem digital, care se transformă și evoluează permanent. Astfel, George a adăugat peste 240 de noi funcționalități de la lansare și se bucură de cel mai mare rating în rândul aplicațiilor bancare din România în Google Play și AppStore.

Platforma George a fost proiectată de hub-ul de inovație de la Viena al Erste Group, cu implicarea mai multor tineri IT-iști români. George a fost redezvoltat la nivel local de experții BCR, împreună cu un întreg ecosistem digital, unic în Grupul Erste.

George Moneyback este un program de loialitate al BCR, prin care utilizatorii primesc bani înapoi pentru tranzacțiile efectuate cu cardul lor BCR de debit sau de credit.

Acesta este disponibil în aplicația George și poate fi activat direct din profil. Înscrierea în program și utilizarea Moneyback este disponibilă tuturor posesorilor de card de debit sau credit în lei emis de BCR (cu excepția cardurilor „City Card”, cardurilor blocate, expirate, a cardurilor business și cardurilor preplătite) și care utilizează aplicația George. Utilizatorii George pot afla mai multe despre sistemul Moneyback pe site-ul oficial BCR. ●



GEORGE PENTRU AFACEREA TA

Cont 100% online
Finanțare cu zero documente
Profil unic

George. Primul banking inteligent.

www.bcr.ro

Inovație **BCR** 

Mai este Europa Centrală și de Est suficient de atractivă?

Romek Lubaczewski, GBS lider al PriceWaterhouseCooper (PwC) pentru Europa Centrală și de Est, în intervenția sa de la Gala PIN Awards

Pandemia a slăbit sentimentul de loialitate al angajaților față de companiile la care lucrează, iar acest lucru poate avea un major impact negativ asupra afacerilor.

Plecarea unui angajat vechi și înlocuirea sa cu unul nou poate costa o firmă până la 35 de mii de dolari. Soluția? Întoarcerea angajaților la birouri.

Romek Lubaczewski, GBS lider al companiei PwC pe Europa Centrală și de Est și-a exprimat această convingere în cadrul Galei Pin Awards 2022 și a îndemnat pe toți cei care conduc afacerile să nu aștepte alte modele de urmat, pentru că pierderile pot fi însemnate.

„Este probabil cel mai bun moment pentru GBS“

GBS este prescurtarea de la Global Business Services, iar industria GBS se concentrează pe crearea de fluxuri de procese end-to-end digitalizate, centrate pe client, în toate funcțiile și în toate zonele geografice.

Acesta include unități operaționale agile care sunt dirijate la nivel global și independent de unitățile de afaceri tradiționale.

Iar PwC este o companie globală de servicii profesionale, prezentă în 156 de țări,



cu 295.000 de angajați pe cinci continente, care se descrie ca fiind „o comunitate de oameni cu soluții care combină ingeniozitatea umană, experiența și inovația tehnologică pentru a obține rezultate durabile și pentru a crea încredere“.

În calitate sa de lider al zonei CEE, Romek Lubaczewski s-a referit la schimbările abrupte apărute în mediul de afaceri ca urmare a pandemiei și susține că acum, mai mult ca oricând, este cel mai bun moment pentru companiile care oferă servicii profesionale globale.

„Sunt întrebat mereu dacă au un viitor aceste servicii. În cei 25 de ani de activitate în industrie este probabil cel mai bun moment pentru GBS de care îmi amintesc.

Mă aștept cu siguranță la o creștere mare a volumului de muncă în următorii trei sau poate cinci ani. În zona serviciilor de consultanță suntem foarte ocupați, cu foarte mulți clienți noi. Dar acolo unde văd o super-creștere este faptul că pandemia a dovedit că nu avem nevoie de echipe în New York, în Londra sau în Paris.

Munca de acasă a funcționat în ultimii doi ani și jumătate. A funcționat bine, excelent chiar, așa că de ce ar fi nevoie să muți echipe în locuri foarte scumpe, când poți face aceeași muncă de la Iași?

Economisești 40% la salarii, poate mai mult. Aici văd o super creștere“, a subliniat Lubaczewski înainte de a trece la al doilea subiect, din cele trei pe care a anunțat de la început că are de gând să le abordeze.

Tendințe vechi și tendințe noi

Munca la distanță a schimbat obiceiurile de lucru ale angajaților și ale angajatorilor.

„În ultimii doi ani, dar în special în ultimul an, a fost o schimbare destul de mare. Văd două noi tipuri de locații populare pentru noile centre de servicii.

- E tipul de locație în care am să încadrez orașe ca Istanbul și Cairo - aceste două orașe devin tot mai interesante pentru clienții noștri. Văd asta, simt asta și o mulțime de clienți îmi cer un punct de vedere legat de Istanbul și Cairo.
- Apoi sunt două centre vechi, care erau favorite în urmă cu 15-20 de ani și care redevin «la modă», sunt hot (en. pentru fierbinte) - Lisabona și Barcelona.

Acestea devin din nou super fierbinți. Fierbinți în ambele sensuri, fierbinți pentru industria noastră și fierbinți pentru a merge în vacanță”, și-a informat Romek Lubaczewski audiența de la Iași, pe care însă a liniștit-o imediat:

„Sincer, nu văd aceste locații ca pe o concurență directă pentru Cracovia, Iași și Vilnius. Cred că avem nevoie de aceste noi locații.

Dacă am fost de acord la primul punct că urmează o super-creștere, atunci nu vom putea face față la toate ofertele de muncă ce vin. Și cred că avem nevoie de mai multe centre, cred că avem nevoie de orașe noi, dar nu cred că ele vor concura cu noi.

Dacă ne gândim la centrul de la Iași, care este dezvoltat, are experiență de 5 - 10 ani,

unde credeți că vor trimite clienții de lucru? Dacă sunt servicii ușor de făcut, pot să înțeleg că acel client se va duce la Cairo. Dar majoritatea cererilor care vin, sunt mai complexe.

Iar clienții nu îți vor deschide un nou centru pentru aceste proiecte complexe, ci se vor îndrepta spre zonele în care acestea pot fi preluate și îndeplinite cu succes, către Iași, Cracovia și Vilnius.

Avem competențele potrivite, avem prețul potrivit și mai ales suntem pregătiți pentru o muncă mai sofisticată și mai complexă”.

Însă, spune liderul PwC CEE, asta înseamnă și că managerii din Europa de Est trebuie să fie ia măsuri pentru păstrarea angajaților și pentru pregătirea lor, astfel încât aceștia să fie relevanți pentru clienții din toată lumea.



Cum să își mai construiască firmele strategii de loialitate dacă angajații nu sunt la birou?

Pentru finalul intervenției sale, Romek Lubaczewski a păstrat subiectul pe care îl consideră cel mai îngrijorător.

Noul mod de lucru de acasă, care nu mai permite corporațiilor să își construiască strategia de loialitate a angajaților.

Practic, susține el, va urma o perioadă de doi ani în care liderii trebuie să pășească foarte hotărâți în pantofii de lider, să facă în plan și să îi readucă pe angajați în birouri:

„Fiecare companie este diferită, fiecare afacere este diferită și fiecare perioadă a anului este diferită. Când este foarte însoțit, vin mai mulți oameni la birou, dacă plouă sau ninge, vin mai puțini. Sunt atât de mulți factori! Dar văd că aceasta este provocarea numărul 1 pentru industria noastră și văd că este provocarea numărul 1 pentru voi toți!”

Însă un birou plin cu angajați va face destul de repede diferența, iar liderii care reușească să își facă un plan în acest sens, sunt cei care vor trece cu succes peste perioada de criză.

„Aud mulți mulți oameni spunând «Nu contează, angajații pot lucra de oriunde. De fapt, așa chiar îmi pot reduce costurile cu chiria» Aceste argumente sunt absolut greșite. Nouă, oamenilor, ne place să fim cu alți oameni. Ne place să fim împreună. Tânjim după interacțiunea cu ceilalți. Și nu după cea de la telefon, sau cea în care mă poți vedea, dar nu-s acolo prezent fizic.

Cea mai mare îngrijorare a mea care e acum e ca 20-30% dintre oamenii noștri nu sunt la birou, nu și-au cunoscut colegii, nu au băut o cafea împreună, nu au pur-



tat o discuție unul cu altul. Unde mai este loialitatea față de companie? Unde se va ajunge?”

35,000 de dolari să aduci un alt angajat în locul unui plecat

Se va ajunge în punctul în care un angajat care lucrează de acasă pleacă de la actualul loc de muncă îndată ce primește o ofertă de salariu cu 20% mai mare. *„De aș sta? Nu-mi pasă dacă muncesc de acasă pentru compania X sau pentru compania Y. Acesta este marele diferențiator. Dar ca să obții loialitatea angajaților și să recâștigi spiritul de echipă, ar trebui să ai echipa la birou. Trebuie să fii în birou ca să poți să ai un schimb de idei, să te distrezi, să înveți împreună cu ceilalți și să îți placă colegii, să îți placă atmosfera și ei să iubească firma la care lucrează.”*

„Am văzut pe cineva calculând săptămâna trecută că o persoană care pleacă și e înlocuită de un nou angajat, costă firma 35.000 de dolari pe angajat.

Aici intră costurile cu plecarea vechiului angajat, cu venirea celui nou, cu performanțe mai slabe, cu necesarul de pregătire. Nu știu dacă acel calcul este corect. Dar și dacă am lua în considerare jumătate din sumă, tot sunt o grămadă de bani.

Deci, lideri, rolul vostru numărul unu pentru următorii doi de ani este să construiți un mod de lucru care vă aduce angajații înapoi în birou.”

Iar schimbarea trebuie să pornească de la lideri. Ei sunt primii care trebuie să se reîntoarcă la birou, susține Romek Lubaczewski care și-a încheiat discursul de la PIN AWARDS 2022 cu un îndemn pentru liderii de afaceri:

„Nu așteptați prea mult. Văd o mare creștere pentru GBS, dar vor fi doi ani grei pentru liderii companiilor, cu sarcini noi, ceea ce bine, și cu noi provocări, ceea ce e mai puțin plăcut. Faceți un plan, implementați-l, acceptați ideea că poate va trebui să îl mai modificați, dar vă rog, faceți un plan!” ●

Biometria - noile tehnologii de control al identității se dezvoltă accelerat

Firma ieșeană CODE 932 lucrează de peste nouă ani în acest domeniu

La puțină vreme după ce Federația Rusă a declanșat războiul, Ucraina a anunțat că folosește tehnologii de recunoaștere facială, bazate pe date biometrice, pentru identificarea militarilor ruși morți în conflict.

Compania Apple a fost prima care a anunțat că, din toamnă, Safari pentru iPhone, iPad și Mac va suporta logarea fără parole. În locul parolilor, utilizatorii se vor loga pe site-uri prin scanarea amprentei sau a feței.

Iar în tot mai multe aeroporturi din lume, verificarea identității se face și pe baza datelor biometrice colectate cu ajutorul unei camere video.

Cum fac firmele rost de imaginea ta?

Code 932, o firmă IT din Iași, a fost prima din România care a lucrat în proiecte cu date biometrice iar Andrei Dănilă, fondatorul companiei, explică ce înseamnă aceste date, cum pot fi folosite și cum tehnologiile de acest fel sunt acceptate de autoritățile sau de companiile private din România.

Aplicații pe Facebook, prezentate sub formă de jocuri, în care utilizatorul trebuie doar să își dea acceptul prin apăsarea unui buton, colectează fotografii pentru baze de date biometrice și livrează, la schimb, o alăturare a fo-

tografiei acestuia cu cea a unui artist, sportiv, personaj de desene animate, cu care ar avea în comun cele mai multe trăsături. Pare o simplă joacă, dar cei mai mulți am încercat deja un astfel de quiz și astfel am contribuit la colectarea de date biometrice.

„În România am făcut proiecte de entertainment pentru evenimente, pentru campanii de activare. Cum poți să te joci cu tehnologia asta: de exemplu, poți să-ți creezi o bază de date cu actori sau sportivi și când vine cineva să-i spui sportivul cu care semeni cel mai mult este asta. Sau actorul. Și am mai avut campanii de genul ăsta cu companii de marketing pentru diverse evenimente.

Sau creezi diverse criterii, profile. De exemplu, femeie, în plaja asta de vârstă, cu atitudinea asta, se potrivește cu modelul acesta de mașină. Dar astea-s jucării. Noi am încercat să intrăm pe piața din România când nu era nimic. Nu am avut succes atunci. După care eforturile noastre s-au oprit, nu am mai încercat aici”, spune Andrei Dănilă.

„Ne-am implicat cu ei la optimizat algoritmi”

Era prea devreme însă, antreprenorii români nu erau pregătiți pentru așa ceva. Code 932 a lucrat, în schimb, cu firme din străinătate.

„La nivel mondial există foarte puțini algoritmi de recunoaștere facială. Noi ce am făcut, fiind de mult timp în industrie, am lucrat cu companii care creează și le-am ajutat să îmbunătățească produsele și am



Andrei Dănilă, fondatorul Code 932

ajutat să le îmbunătățească, făcând și noi teste, având și noi inginerii noștri care au legat o relație cu ei.

Noi am avut norocul că am avut niște proiecte în care se foloseau date biometrice și am fost obligați de către clienți să ne «prindem» cum funcționează, ne-a plăcut și apoi, după ani și ani de citit, de discutat cu firme care produc algoritmi, ne-am implicat cu ei la optimizat algoritmi respectivi și așa am ajuns să avem cunoștințe despre biometrie”.

Ce este biometria?

Conform definiției, biometria cuprinde metode de recunoaștere unică a oamenilor pe baza uneia sau mai multor trăsături fizice sau comportamentale.

În informatică, în special, biometria este folosită ca o formă de gestionare a accesului de identitate și de control al accesului. Este utilizată de asemenea, pentru

a identifica indivizi în grupuri aflate sub supraveghere.

Tehnologia biometrică oferă metode automate de identificare sau autorizare a unei persoane, care se pot încadra în două mari clase:

- metode fiziologice, legate în general de formele corpului (amprente, geometria mâinii, recunoașterea feței)
- recunoașterea irisului (care a înlocuit-o în mare măsură pe cea a retinei, ADN și miros)
- metode comportamentale (ritmul tastării, mers și voce).

Ce e în spatele unui sistem de recunoaștere facială? Matematică și o bază foarte mare de date, fotografii, filme, înregistrări audio, de exemplu.

„Într-un spațiu cu «n» dimensiuni, în care «n» este numărul de persoane, se creează o față medie a tuturor fețelor ălor și, de fapt, se calculează un vector între acea față medie și fiecare față care este introdusă în sistem. Asta este matematica recunoașterii faciale. Este o matematică în «n» dimensiuni.

Cât de precisă este această tehnologie

Biometria înseamnă să identifici o persoană că este cine te aștepți tu să fie, să detectezi o persoană nouă și să-ți notezi diferite caracteristici ale ei, să compari una, două, trei persoane între ele să vezi ce potrivire există, să poți să te uiți la fața unei persoane și să poți să extragi diverse informații de tip sex, vârstă, stare de spirit, culoare a pielii”, explică Andrei Dănilă, fondatorul Code 932, prima firmă IT din România care în urmă cu nouă ani a încercat deja să convingă firmele locale să folosească date biometrice.



„Cel mai simplu de explicat este ca și cum ar fi un om cu o memorie foarte bună. Și acela poate să vadă «parcă ești tu, dar ai mai îmbătrânit sau ți-ai schimbat frizura». Tu, ca om, îți dai seama când mă vezi cu altă freză sau cu barbă, sau fără barbă, te prinzi că sunt eu, dar nu poți să explici, nu te apuci să măsoari. Dar arhitectura întregului soft o construiești pornind de la datele astea: eu pot să recunosc oameni, cum mă pot folosi de chestia asta? Pot să îi spun ăluia «ai înținerit, ai slăbit, ești trist», chestii de care dintr-un username și o parolă nu îmi pot da seama”, detaliază, cu exemple sugestive Andrei Dănilă, care pledează pentru utilizarea datelor biometrice de către companiile private.

Sistemele biometrice învață despre tine în mod continuu

Se spune deseori că comerțul online este o copie a comerțului offline, arată șeful companiei Code 932, dar nu lucrurile nu mai sunt deloc așa, de când tehnologia informației și-a luat avânt:

„Pentru că în momentul în care tu intri în magazinul fizic, un vânzător bun citește pe fața ta detalii pe care apoi le poate folosi ca să îți vândă sau să nu-ți vândă ceva. Pe când dacă tu te duci la Mall, închipuie-ți că toată lumea ar fi legată la ochi, tu îți pui un user-

name și o parolă, te autentifici cumva și intri în Mall, dar mai departe vânzătorul (legat la ochi) știe doar că a intrat utilizatorul «fluturaș22». Că e bărbat, că e femeie, că e tânăr sau bătrân, nu știe”.

În plus, datele biometrice sunt utilizate la identificarea fără parolă, în cazul tot mai multor telefoane sau tablete, iar utilizarea lor, după cum a demonstrat Ucraina, se poate extinde în câmpul de luptă, în spitale sau în bănci, după cum explică Andrei Dănilă, fondatorul companiei ieșene Code 932:

„Sistemele astea se bazează pe foarte multe date, ele învață despre tine la fiecare utilizare. Cu cât am mai multe imagini cu tine, filme, cu atât crește acuratețea. O chestie pe care nu o știe lumea: în momentul în care mergi la un ghișeu și arăți un buletin, nu dovedește că tu ești cel din document, dovedește că în momentul ăla tu ești în posesia aceluia buletin de identitate.

Noi lucrăm cu date biometrice pe sisteme de logare. În Germania, Austria, Elveția, te obligau la un moment dat, pentru anumite operațiuni, să te duci la poștă cu pașaportul. Ei, de vreo 2-3 ani îți permit să folosești sisteme biometrice online, atât timp cât există un operator uman care vede procesul. Și, de exemplu noi (n.r. Code 932) avem sisteme prin care tu intri pe site, faci operațiunile dig-

itale, iar imaginea ta live este arătată unui operator”.

Cum poți crea „realitate fake“

O problemă de actualitate în prelucrarea datelor biometrice cu ajutorul sistemelor IT este „liveness detection. Adică să îmi dau seama că atunci, în fața camerei prin care eu preiau informațiile este o persoană vie și nu este o poză sau un video sau o mască foarte bine făcută sau un cap tăiat. Și acolo, de fapt, acum vreo 4 ani a apărut această tehnologie numită Deep Fake, care înseamnă că eu, cu o poză a ta pot să creez o animație aproape live, pentru că crescut puterea de procesare. Și eu pot să iau fața, iau o poză de-a ta de pe Facebook și creez un video în care tu vorbești și pare că ești tu și spui ce vreau eu să spui. Și asta duce arhitectura sistemelor biometrice la o zonă mult mai complexă”, susține ieșeanul de la Code 932.

Viteza de procesare a crescut atât de mult, încât un sistem de recunoaștere facială este capabil să recunoască o

față dintr-o bază de date cu 10 milioane de poze, în mai puțin de o secundă.

Fața plus vocea - identificare sută la sută

Și, în funcție de complexitatea proiectului, mai multe niveluri de identificare pe baza datelor biometrice pot fi instalate. Dănilă vine cu un nou exemplu:

„O altă tehnologie care intră în zona de biometrie este voice recognition. Te uiți în cameră, ar trebui să fii tu. Bun, ia spune 52833, de exemplu, sau altceva. Și atunci sistemul verifică înregistrarea ta din baza de date, versus ce a spus omul acum și îmi dă o potrivire de 80 și ceva la sută. Dacă am la față potrivirea asta, la voce cealaltă, e bine. Dar vrea clientul să transfere 5 milioane de euro? Ia mai baga-i două propoziții și zi-i să miște capul stângă dreapta”.

Recunoașterea facială, cea mai solidă științific vorbind, este astfel întărită și prin recunoașterea vocii și liveness detection.

Specialistul susține chiar că sistemele face recognition pot recunoaște gemenii identici mai bine decât oamenii. „Asta nu spune că de fiecare dată, dar mai bine decât oamenii. În arhitectura sistemelor de recunoaștere facială, dacă ai potrivire 100% între o fotografie și imaginea de pe cameră, înseamnă că e o fraudă sau o problemă. Dar dacă verific o poză luată dintr-un pașaport care are 10 ani vechime și persoana aia este în prima parte a vieții, adică acum are 27 de ani, o să fie o diferență mare, mă aștept la o potrivire de 80%. Dar dacă e un pașaport făcut acum trei săptămâni, potrivirea va fi de peste 99%”.

Trebuie să te digitalizezi urgent - copiii de azi vor fi clienții tăi de mâine

România ar trebui să se grăbească pe drumul digitalizării, cred IT-iștii.

Autorităților le va fi mai greu să adopte tehnologii inovative, din cauza responsabilității pe care o au față de public și care îi obligă să aleagă întotdeauna sisteme, metode, tehnologii testate pe grupuri foarte mari de oameni.

În schimb, companiile private riscă să rămână în urma clienților, dacă nu se adaptează la noile tehnologii, avertizează Andrei Dănilă:

„O chestie pe care nu o realizează mulți: dacă îi întrebi pe toți proprietarii de business-uri, puțini vor spune că ei nu mai vor să aibă afacerea peste zece ani. Toți vor. Dar peste zece ani ne adresăm unei plaje de clienți care azi au între 5 și 15 ani, iar aia nici nu vor concepe să lucreze cu ceva care nu este digitalizat. Spune-i unui tânăr pe 14 ani, acum, să meargă undeva să facă un dosar cu șină, să semneze, să ducă hârtii de la o instituție la alta. Nu știe cum s-o facă. Ei, peste 10 ani, acest tânăr va fi clientul tău”.

Cristina Petrache



Orașele magnet - motoarele dezvoltării economice a României

Orașele competitive, cu o economie dinamică și intrări semnificative de investiții străine directe, atrag mai mulți tineri

Fără orașe puternic dezvoltate, o țară nu poate avea regiuni puternic dezvoltate și nici o economie națională robustă

Peste 50% dintre lucrătorii care fac naveta către Cluj-Napoca, București, Sibiu și Oradea au vârste sub 35 de ani.

Ponderi ridicate ale navetiștilor tineri se înregistrează și în Timișoara, Iași, Arad, Baia Mare, Bistrița sau Satu Mare.

Într-o oarecare măsură, orașele cu o mare concentrație de studenți (Cluj-Napoca, București, Iași, Timișoara, Sibiu, Oradea) înregistrează și o pondere ridicată a navetiștilor tineri, reflectând atât naveta efectuată în scop educațional, cât și naveta efectuată de absolvenții tineri care și-au găsit un loc de muncă în centrul universitar după absolvire.

Cele mai dinamice orașe au atras forță de muncă de la distanțe considerabile

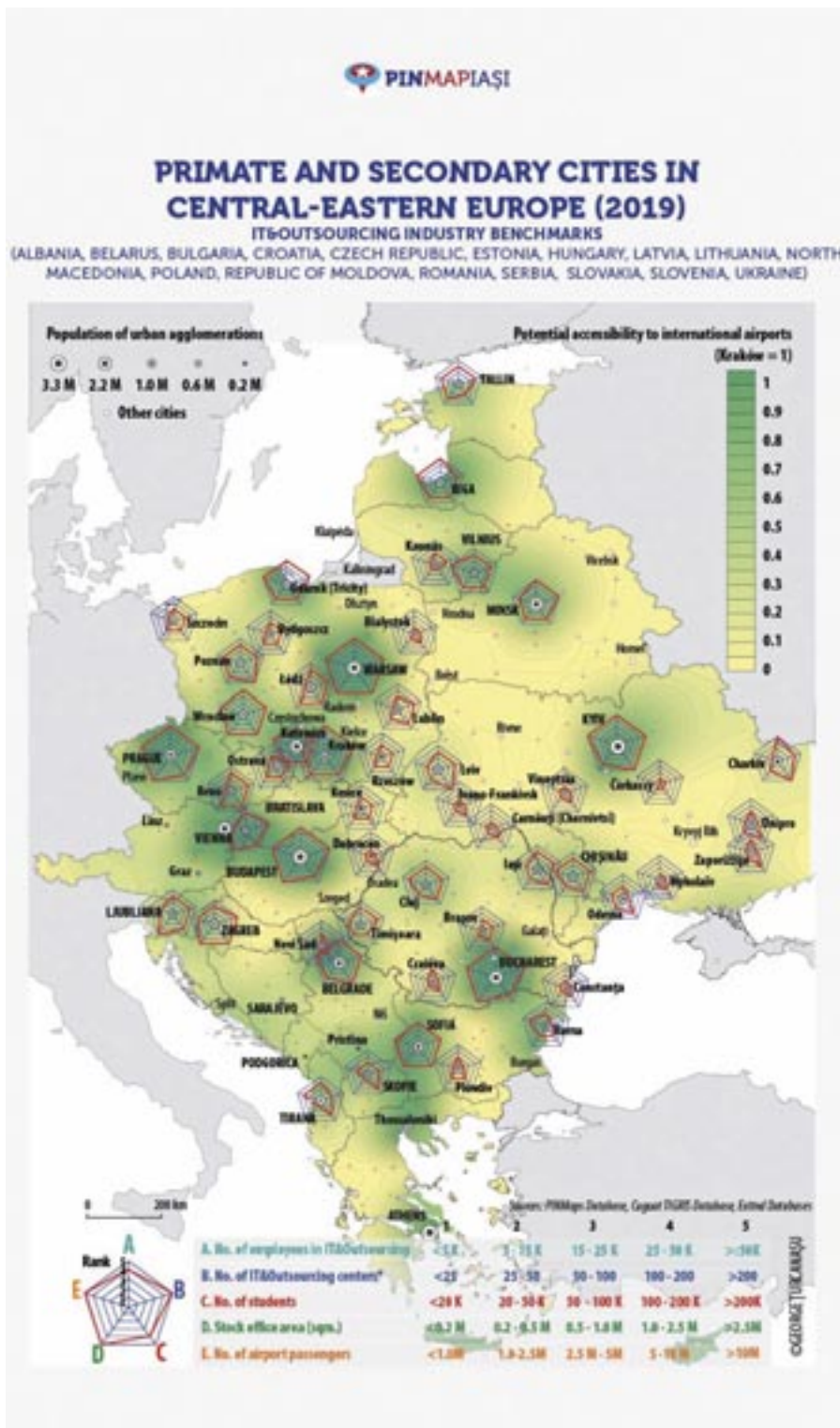
3,6 milioane de români intenționează să se mute în următorii cinci ani, dintre care 2 milioane ar prefera să se mute tot în România, iar 1,1 milioane ar vrea să părăsească țara.

Care sunt orașele cele mai atractive pentru cei care vor să rămână în țară? În special centrele universitare. În ultimii ani, Cluj-Napoca, Timișoara și



Iași au atras cel mai mare număr de locuitori.

Toate aceste date ne sunt furnizate de studiul Băncii Mondiale „Orașe Magnet –



Universitățile reprezintă un magnet puternic și, având în vedere că atrag numeroase persoane tinere și bine pregătite, ele sunt esențiale și pentru economia orașului, contribuind la creșterea gradului de atractivitate a orașelor pentru investitorii care generează o valoare adăugată ridicată

cifra de afaceri a companiilor din regiunile respective și înregistrează un scor mediu al indicelui dezvoltării umane locale care este cu 10% – 24% peste media regională.

Ce poate învăța Clujul de la Iași

- Mobilizarea capitalului privat local pentru regenerarea orașului

Primăria Cluj negociază cu dezvoltatorii locali implicarea în dezvoltare de infrastructură publică, dar majoritatea intervențiilor sunt pe scară mică (cu câteva excepții precum Iulius sau Argos) – nimic la scara și impactul zonei Palas din Iași. Bună parte a proiectelor de dezvoltare sunt ciupeli făcute pentru profit rapid nu pentru impact pe termen lung. Clujul are TIFF, Electric Castle, Jazz in the Park și UNTOLD, dar probabil nu are (încă) oameni de afaceri locali care să pună suflet în transformarea orașului cum au făcut-o ieșenii de la Iulius.

- Legătura cu America

Migrație și Navetism în România” care prezintă o imagine de ansamblu asupra dezvoltării socio-economice a României din ultimii 17 ani și a factorilor care au generat sau au împiedicat dezvoltarea.

Studiul mai arată că cele mai dinamice orașe au atras forță de muncă de la o distanță considerabilă, iar localitățile

cu populație mai mobilă au avut tendința de a se dezvolta mai mult. În esență, evoluția s-a propagat dinspre orașele cele mai dinamice către zonele limitrofe, aceasta fiind dinamica de bază a procesului de dezvoltare.

Polii urbani reședințe de județ generează între 69% și 89% din

SUA reprezintă 25% din piața globală și nici un oraș cu pretenții nu-și poate permite să nu fie bine conectat la această piață. Iași, datorită accesului mai dificil la piețele europene, pare să-și fi activat mai bine rețelele din America, și au dat lovitură când un ieșean angajat la Amazon a convins gigantul american să vină să investească în capitala Moldovei

- Atragerea oamenilor

Într-un context în care țările din jurul nostru au luat-o pe o pantă xenofobă, cu un discurs agresiv împotriva migrației, Iașiul pare să se fi acomodat destul de ușor la valul de migranți, parte scriptic, parte real, dinspre Moldova. Ambele orașe au o carență mare de forță de muncă, dar Iașiul, în bună parte datorită poziției geografice mai favorabile, de această dată, a fost mai abil în a atrage oameni. Mărimea contează, și un oraș cu un avantaj demografic va fi și mai atractiv pentru investitori.

Ce poate învăța Iașiul de la Cluj?

- Definierea unui portofoliu de proiecte strategice

Toată lumea din țară știe de metrul de la Cluj. Bună parte a auzit și de trenul metropolitan și de centura metropolitană a Clujului. Unii poate au auzit de Coridorul Velo Metropolitan de-a lungul Râului Someș. Proiectul centurii metropolitane clujene a fost echipat cu benzi pentru bicicliști tot la cererea societății civile (studiul de fezabilitate este în actualizare acum) și în general se bucură de o largă susținere a clujenilor. Iașiul trebuie să iasă de asemenea, la bătaie, cu câteva proiecte strategice de anvergură (nu neapărat publice), care să anime și să implice ieșenii într-un dialog viu despre cum ar trebui să arate orașul de mâine.

- Cooperare și coordonare

Primăria Cluj este cea mai eficientă administrație din România, conform topului UrbanizeHub lansat recent, dar puțină lume știe că Primăria colaborează foarte bine și cu Consiliul Județean Cluj (CJ Cluj este în sine cel mai performant CJ din România) și cu bună parte din

primăriile din zona metropolitană. Iașiul are dezavantajul unui Consiliu Local „la cuțite”, o colaborare tot mai slabă cu nivelul județean.

- Implicarea actorilor de la nivel local în gândirea viitorului orașului

Indiferent dacă vorbim de Bugetarea Participativă, de Centrul de Inovare și Imaginație Civică, sau de implicarea activă a experților locali în gândirea direcțiilor strategice pentru oraș, Clujul a știut să mobilizeze foarte abil energiile și expertiza locală.

Ce poate învăța Timișoara de la Iași și Cluj?

La Iași s-au născut două inițiative civice de angajare, care au reușit să adune energiile mai multor asociații și oameni pentru a se implica în dezvoltarea sa.

Iași și Cluj s-au poziționat ca orașe în care sectorul IT reprezintă parte importantă a economiei locale. Dinamica celor două orașe este dată de sectorul IT.

Atunci când ai între 20 și 30 de mii de IT-iști cum are Iașiul, acest lucru se regăsește în transformarea vieții urbane din oraș. Pentru că cei din sectorul IT sunt o categorie aparte, care au nevoie de anumite localuri, de un anumit tip de evenimente, de un anumit mod de deplasare în oraș.

Lifestyle-ul acestei categorii de oameni influențează felul cum se dezvoltă orașul, iar orașul devine mai vibrant datorită lor.

Timișoara s-a poziționat într-o zonă exclusiv de corporate (spre deosebire de Cluj unde se simte un puternic val de antreprenariat), cu focus pe industria automotive, industrie unde angajații

Cum ne putem dezvolta

Principalele intervenții care ar putea fi luate în considerare în politica de coeziune pentru perioada 2021-2027 cuprind:

1. Investiții în infrastructura metropolitană (de exemplu, infrastructura conectivă, infrastructură de mediu, infrastructura de business).
2. Investiții în infrastructura locală
3. Intervenții ce țin de capitalul uman care pot susține orașele în demersul acestora de a fi mai bine pregătite pentru condițiile economice de mâine. Astfel de intervenții ar putea include: programe de formare la locul de muncă; burse internaționale pentru studenți; programe de stagii profesionale; programe de twinning pentru profesori, companii private și ONG-uri;
4. Intervenții ce țin de competitivitate destinate zonelor urbane funcționale din România, precum accesul la infrastructura de internet pentru publicul larg, fond revolving pentru întreprinderile nou înființate și IMM-uri, incubatoare pentru întreprinderile nou înființate.

nu sunt la fel de efervescenti ca cei din IT.

Poate la Iași nu am văzut încă o viziune pe termen lung, însă cert e că cei din Cluj o au, iar Timișoara încă încearcă să se poziționeze la nivel de viziune.

Cătălina Sârbu

Acolad

GENTLE DENTISTRY

www.acolad.ro

   Acolad Dental



dr. Andreea Mironescu & team

Strada Lăpuşneanu, Nr. 7B, Iaşi
+4 0747.626.502

by
Wiron 


WINNER


WINNER


REBRAND
100[®]
Global Award
Winner

+40 742 959 457
adrian@wiron.ro

Oameni din IT

PROJECTS

1. Education Initiative of the Year

MASTER AC – Securitatea spațiului cibernetic

2. Top Employer Branding Initiative

NESS

3. Best ITO Initiative in Republic of Moldova

ACETI - Asociația pentru dezvoltarea Comunicațiilor Electronice și Tehnologiilor Inovatoare

4. Prize for the Impact in Community

CODECAMP

5. CSR Initiative of the Year

AMAZON DEVELOPMENT CENTER

6. Best Digital Tool to Help Ukrainian Refugees

UKRINIASI.RO

7. Office Development of the Year

PALAS CAMPUS

COMPANIES

8. Most Active ITO Company in Western Moldova (except Iasi)

ENDAVA (SUCEAVA)

9. Start-Up of the Year

DIGITAIL

NESTORUP

10. New entrant of the Year

VISMA

11. IT Company of the Year

SIGNANT HEALTH

12. Outsourcing Company of the Year

SCC SERVICES

13. Transaction of the Year for a Local IT Company

DIGITAIL

INDIVIDUALS

14. Manager of the Year

CRISTIAN NEGHINA (Delivery Center Manager - PENTALOG)

15. ITO Woman of the Year

FLORENTINA VASILIU (HR Lead EMEA | Country Lead Romania - CONDUENT)

16. Special Jury Prizee Year

BCR

17. Prize for the Entire Activity

FLORIN CARDASIM

CU SPRIJINUL



PINAWARDS.RO

PIN AWARDS 2022 - Ce-a fost, cum a fost, cine a câștigat

Un scurt remember si un colaj de instantanee de la a cincea ediție a premiilor industriei regionale de IT&O

Industria regională de IT & O și-a desemnat câștigătorii anului, în cadrul Galei PIN AWARDS 2022. Evenimentul, care a revenit după o întrerupere de doi ani, s-a bucurat de o prezență masivă din partea antreprenoriatului local și a companiilor multi-naționale din domeniu, care își desfășoară o parte din operațiuni la Iași

Peste 150 de persoane asistat la înmânarea trofeelor acordate de Ecosistemul PIN, din care fac parte **Pin Magazine, FabLab Iași, Pin Map Iași și Dezbaterile Pin Magazine**. Pentru cele 17 premii oferite în cadrul galei, organizatorii au primit 69 de nominalizări.

Premiile s-au acordat pe trei categorii (Companii, Proiecte, Oameni), fiecare categorie fiind împărțită la rândul ei în mai multe secțiuni (în total al fost 15 secțiuni). Pe lângă acestea, s-au mai acordat un Premiu Special al Juriului și un Premiu pentru întreaga activitate.

Juriul desemnat să decidă câștigătorii a fost format din 14 membri, reprezentanți ai mediului universitar tehnic din Iași și antreprenori din industria IT&O.

Gazda gazda evenimentului desfășurat la Agora a fost solistul trupei Fără Zahăr, **Bobi Dumitraș** (Fără Zahăr). Într-o sală în care IQ-ul total a fost de 30.000, așa cum a calculat rapid amfitrionul spectacolului, premiile au fost acordate Oamenilor, Companiilor sau Proiectelor din IT și Outsourcing care, în opinia juriului PIN Awards, au obținut cele mai bune rezultate în ultimul an.

Spectacolul a fost deschis de fondatorii PIN Magazine, **Dan Zaharia și Dan Radu**. „Ați avut parte de centura neagră cu doi Dani”, a anunțat Bobi Dumitraș la urcare pe scenă, pentru înmânarea trofeelor. „Este Oscarul Moldovei”, a mai glumit prezentatorul.

În această ediție a revistei, un colaj de instantanee de la PIN AWARDS 2022 realizat de fotografii **Mugur Candinoiu**, de la **Pixelandia**.







Cum va evolua piața mondială a muncii remote?

leșeanca Lavinia Iosub, specializată în „future of work” și Managing Partner Livit International (www.livit.it), unul dintre cei mai mari angajatori din Indonezia, într-un interviu despre a doua generație de nomazi digitali, ce este Remote Skills Academy și cum se traduce noul concept de team workation

Cum ai început aventura „remote” și ce este LIVIT International?

M-am născut și am crescut în România, am petrecut câțiva ani și în Iași, unde revin în continuare cu multă plăcere în fiecare an, pentru cel puțin câteva săptămâni.

Mă pasionează și sunt specializată în subiectul future of work (viitorul muncii), în ultimii 15 ani am locuit în 8 țări pe 4 continente diferite, iar momentan sunt în Bali, unde conduc o companie numită Livit International.

Suntem un hub fizic și virtual pentru antreprenori, startup-uri și remote workers. Acționăm, practic, ca un ecosistem de suport și un furnizor de servicii pentru cei care vor să construiască afaceri în zona tech sau cel puțin digital, și între timp, să se bucure și de viață, ceea ce vedem că a revenit pe lista de priorități de la apariția pandemiei.

Construim afaceri, proiecte și echipe remote de mai mult de 10 ani (de pe vremea când remote era o nișă, nu o necesitate din cauza pandemiei, și mai recent ceva ce îți dorește mai toată lumea).



Lavinia Iosub

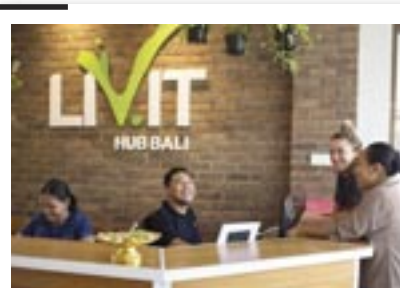
Am învățat multe în acești 10 ani, ce să faci și mai ales ce să nu faci ca remote setup/leadership/management-ul să funcționeze, și împărtășim ce am învățat cu mare plăcere celor interesați.

Spuți că sunteți un hub care funcționează și fizic și virtual. Ce servicii oferiți acestor antreprenori și remote workers, și unde în lume exact?

Oferim o întreagă suită de servicii.

În Bali, avem:

- Coworking, shared offices și servicii asociate la **Livit Hub Bali**
- Evenimente de tip workation, hackathon sau team retreat pentru antreprenori și pentru echipe prin brandul **Project Getaway**



Proiecte în 20 de țări

„În ultimul deceniu, am lucrat cu peste 1000 de antreprenori, startup & remote enthusiasts, nomazi digitali, și i-am ajutat, în diverse feluri, ori să își înceapă companii ori să le ducă pe cele existente la următorul nivel.

Cei mai mulți dintre clienții noștri sunt din Europa și Asia, dar portofoliul nostru de clienți activ cuprinde de la 5 la 20 de țări în funcție de proiectele pe care le avem pe rol” (Lavinia Iosub)

- Servicii de business support (HR, finanțe, legal, logistică, admin) - ajutăm antreprenorii care vor să fie activi sau să intre pe piața din Indonezia, unde sunt multe oportunități dar și multe provocări
- Cursuri și educație pentru indonezienii care vor să învețe să lucreze online, prin brandul **Remote Skills Academy** - aici încercăm să îngustăm decalajul care există între cei privilegiați să poată lucra și câștiga bani remote, și cei care nu au acest privilegiu și sunt blocați în servicii „de jos”

Pe plan internațional, oferim următoarele:



- Servicii de tip HR Business Partner (relevante în special pentru fondatori cu background tehnic, care primesc finanțări sau cresc rapid și vor să își formeze procesele de HR/People/Talent)
- Recrutare IT
- Training & workshopuri pe teme legate de antreprenoriat, formarea de echipe de succes, remote work leadership/management/setup

Pe lângă Bali, avem o companie și în Estonia prin programul e-Residency, și avem companii parteneri în Elveția, Statele Unite și Danemarca.

Cum ai ajuns totuși în Bali?

E o poveste mai lungă, o să mă rezum la varianta scurtă. Înainte de Bali, în prima jumătate a anilor 2010, am locuit în Azerbaijan, unde conduceam o altă afacere în industria de evenimente business și consultanță.

Călătoream destul de mult în zona Asiei de Sud-Est, unde mi-a plăcut mult și m-am gândit să explorez oportunități în zona asta. Actualul meu partener de afaceri descoperise deja Bali și își împărțea timpul între Indonezia și Europa.

Asta era înainte ca Bali să devină atracția nr. 1 pentru nomazi digitali, așa cum este în perioada mai recentă. O persoană pe care o cunoșteam din mediul online (LinkedIn), o alumna AIESEC (și eu sunt mândră să fiu una), ne-a făcut legătura, și am convenit să lucrăm împreună pe un proiect cu care el avea nevoie de ajutor.

Așa că m-am mutat în Bali pentru 6 luni, un an, am zis eu atunci. Între timp, s-au făcut mai mult de 7 ani.

Spune-mi te rog mai multe despre Remote Skills Academy.

Academia s-a născut din frustrarea mea legată de deconectarea uriașă dintre

viața foarte „instagramabilă” a nomazilor digitali în Bali și realitatea pentru populația locală.

În ultimii 5-7 ani, așa cum spuneam, insula asta a devenit o mare atracție pentru remote workers, freelanceri și antreprenori care sunt „location independent”.

Toți acești oameni profită de noile modalități de a munci și a trăi cum doresc, în timp ce fac bani care le vin de la clienții/angajatorii/partenerii lor la mii de km distanță.

Așa cum spuneam, am vrut să fac ceva în legătura cu diferența uriașă dintre cei care pot munci de la distanță și cei care nu pot face asta. În perioada pandemiei, în multe regiuni din lume, decalajul acesta s-a tradus direct în realitatea de a îți putea continua munca, a asigura un venit pentru familia ta, sau nu.

Academia a debutat cu o singură clasă, la început de 2020 și a crescut foarte

mult de atunci. Acum avem 500 de alumni, multe multe vieți schimbate și povesti care inspira, o echipă extraordinară și multe idei și conexiuni care apar și se dezvoltă ca ciupercile după ploaie (de exemplu, tocmai am început să oferim cursuri care pregătesc oamenii pentru joburi în Web 3.0). E un proiect care ne aduce multă satisfacție, și care crește de la o zi la alta.

Ce sunt aceste evenimente de tip *team workation* pe care le-ai menționat? Ce fel de echipe își organizează astfel de evenimente?

Un *team workation* este un eveniment care durează de obicei între 1 și 4 săptămâni. Echipa se reunește să muncească la un proiect anume (de exemplu să lanseze următoarea versiune a unei aplicații), și să petreacă timp împreună, să se cunoască, să exploreze o locație frumoasă, etc.

Înainte de pandemie, era o nișă: echipe remote, care erau foarte eficiente și productive lucrând remote pentru mare parte din an (programatorii chiar pot să fie super eficienți fără distragerile de la birou!), dar vroiau să se focuseze pe colaborare și conexiune în echipă de câteva ori pe an. E o variantă care funcționează foarte bine și am lucrat cu echipe prezente în cel puțin 15 țări pe genul acesta de evenimente, în Bali.

Mai recent, este vorba de tot felul de alte echipe, pentru ca multe companii lucrează acum hybrid sau remote, cel puțin temporar.

Un eveniment de acest tip pregătit cu grijă, poate ajuta extraordinar de mult moralul echipei, productivitatea, și output-ul, *bottom line*-ul în general. E o modalitate de a îmbina utilul cu plăcutul, de a face progres pe repede înainte, iar la noi la Livit Hub Bali, faci asta fără să îți faci griji de nimic altceva.

Ne ocupăm noi de tot, de la spațiu de lucru, la excursii, traininguri facilitate, mâncare și chiar activități de spa. Merită încercat, zic eu!

Ce predicții ai pentru viitorul muncii, afacerilor, vieții în general? Ne întoarcem încet încet la normal, ce schimbări permanente crezi că vom vedea după pandemie?

Vor fi cu siguranță schimbări permanente. Îmi place să cred că pandemia, pe lângă toate neajunsurile și tragediile pe care ni le-a adus, ne-a și recalibrat într-un fel.

Cred că ne-a dat, unora sau multora, o șansă să re-evaluăm și să reinventăm cum trăim și cum muncim. Granițele dintre „compartimentele” din viețile noastre, dintre viața personală și profesională s-au estompat, și asta ne-a determinat sau macar ne-a îndemnat pe mulți dintre noi să privim lucrurile dintr-un unghi diferit.

Printre altele, cred că:

- Tele-munca/remote work și hybrid vor deveni „configurarea” implicită pentru din ce în ce mai multe companii. Asta înseamnă că angajatorii pot profita de talente la nivel global, în timp ce angajații sau candidații nu vor mai fi nici ei limitați la oportunități doar în zona în care locuiesc.
- Spațiile de coworking și shared offices vor avea o creștere exponențială. Din ce în ce mai multe companii vor opta pentru hybrid și shared offices, și vor renunța la chiriile scumpe pentru un spațiu de birou dedicat și administrat de companie.
- Vom vedea din ce în ce mai mulți „rich slowmads”, un fel de a doua generație de nomazi digitali. Oamenii



Firma este în top 3 angajatori în Indonezia

Anul acesta LIVIT INTERNATIONAL este în top 3 angajatori în Indonezia (Best Workplaces by Great Place To Work®).

Indonezia e un arhipelag mare, cu 270 milioane de locuitori și 25-30 de milioane de companii.

În mai, firma a câștigat premiul Flexible Workplace Award organizat de Running Remote în Montreal.

Cu câteva săptămâni înainte, au fost aleși în top Escape 100 (din 13,000 de nominalizări de peste tot din lume), un top al organizațiilor cu misiune care inspira și cu sustenabilitate ridicată.

care au salarii mari la corporații globale și care acum au permisiunea de a lucra remotely.

Prima generație de nomazi digitali erau freelanceri, antreprenori individuali, se mișcau mai mult și de obicei aveau un buget restrâns. A doua generație va călători într-un ritm mai lent și va prefera să aiba medii de muncă/coworking/shared offices de tip premium, ca să poată fi productivi.

- Vom continua să vedem o migrație din orașele mari (capitale, megacities) spre localități mai mici, un fel de decentralizare.

- Lupta pentru talente va fi din ce în ce mai strânsă, iar diferențele imense dintre salariile dintr-o zonă în alta se vor micșora.
- Sănătatea și bunăstarea în general vor rămâne un subiect foarte important post-pandemie, în special în următoarea fază în care intrăm, în care vom analiza ce am învățat din toată situația Covid-19.
- Tele-serviciile de sănătate (de exemplu psihoterapia) vor continua să avanseze foarte rapid, pentru că multă lume începe să dea din ce în ce mai multă importanță sănătății mentale și rolului pe care îl joacă în dezvoltarea personală, productivitate și calitatea vieții în general.

Crezi că viitorul e remote sau la birou?

Răspunsul meu este nici una nici alta. Înțeleg foarte bine ambele poziții în discuția asta.

Cum spuneam, eu lucrez remotely de mai mult de un deceniu. Împreună cu echipa mea și partenerul meu de afaceri, am construit destul de multe proiecte și

companii (multe dintre ele de mare succes) lucrând predominant remote.

De fapt, eu și Michael, partenerul meu de afaceri, deși ne-am cunoscut în Bali, nu am locuit niciodată pe același continent.

Pe de altă parte, așa cum spuneam, avem Livit Hub Bali, o locație fizică de coworking și shared office, evenimente, o parte din business-ul nostru care este axat pe interacțiune umană, în persoană, care are beneficii de tot felul.

Așa că răspunsul meu aici este mai nuanțat: viitorul este abilitatea de a alege, și flexibilitate.

Oamenii vor să lucreze de acolo de unde sunt cei mai productivi și inspirați. Asta ar putea să fie de acasă de la ei, de la birou, de la un spațiu de coworking sau un shared office, sau o combinație între mai multe dintre aceste variante pe parcursul unei săptămâni sau luni.

Dacă ești o firmă sau un antreprenor, sigur, poți să îți iei un spațiu de birou și să îți motivezi cât poți de bine oamenii să vină cât de des la birou. Sau ai

opțiunea de a merge pe full remote, care deschide tot felul de oportunități la nivel de talent pool, poți angaja pe oricine oriunde, nu doar 10-15 km în zona în care ești. Economisești și niste costuri, overheads, care pot fi semnificative.

Dar mult mai importantă decât locația este, din punctul meu de vedere, o cultură organizațională motivantă, cu înțeles, cu sens și cu o misiune bine definită, o cultură care e puțin mai profundă decât un teambuilding o dată pe semestru sau achiziționarea de mese de ping-pong la birou. Dacă facem asta, în general nu putem da greș, și avem o afacere care prosperă.

Înțeleg că ați câștigat mai multe premii și distincții recent, poți să ne spui mai multe despre asta?

Au fost câteva luni interesante, pentru că recunoașterea externă, mai ales la nivel internațional, ne fletează. Dar pentru mine, adevăratul premiu pe care îl câștigi când ești un angajator de top sau o echipa excelentă este să lucrezi cu echipa aceea în fiecare zi.

Website: www.liv.it Email: lavinia@liv.it



Opt businessuri accelerate de InnovX-BCR, în fața investitorilor de la SelectUSA Investment Summit

Acest eveniment din Washington a facilitat, în edițiile trecute, investiții totale de peste 58 de miliarde de dolari și reușește să atragă anual mai mult de 1.200 de investitori, din aproximativ 80 de piețe internaționale

Cele opt companii fac parte din toate grupele acceleratorului InnovX-BCR 2020-2021 și au o cifră de afaceri sau finanțare atrasă între 50.000 de euro și peste 1 milion de euro și au fost selectate în funcție de rezultatele avute în ultimii doi ani – atragerea de finanțări, parteneriate și evoluție cifra de afaceri.

Reprezentanții **Cyscale, Smarthuts, Salarium, MOCAPP, Credit Sky** (Invoice Cash), **Kinderpedia, Headlight Solutions** și **Olstral** au participat la summitul ce promite să ofere oportunități importante de dezvoltare și finanțare businessurilor participante.

„Plecarea în Statele Unite este o oportunitate majoră pentru businessurile InnovX-BCR de a se conecta cu investitori și stakeholderi care le pot facilita scalarea la nivel global.

Experiența deja acumulată de antreprenori în accelerator, fie că vorbim despre Startupuri, Scaleups sau Grinders, îi va ajuta să creeze cu ușurință relații și să-și prezinte cu încredere afacerile în fața posibilor finanțatori” (Diana Dumitrescu, CEO InnovX-BCR)

Trei din cele opt companii care au trecut prin acceleratorul InnovX-BCR, **Cyscale, Salarium** și **Credit Sky** (Invoice Cash), au fost selectate pentru a-și prezenta afacerile în fața unui panel de jurați, în sesiunile dedicate cybersecurității și fintech, din cadrul **SelectUSA Tech Updates**.

Un avantaj considerabil: evenimentul reunește experți din domeniul tehnologiei, dar și din sectorul administrativ

Reprezentanții companiilor vor avea numeroase ocazii de networking și întâlniri cu investitori și reprezentanți locali, pentru a afla despre oportunitățile specifice de dezvoltare pentru afacerile lor pe teritoriul Statelor Unite.

Banca Comercială Română a acoperit costul biletelor de acces la summit și pe cel al standurilor de prezentare, pentru toate cele opt companii participante.

Pentru start-up-urile din grupa Grinders, costurile de transport și cazare au fost de asemenea acoperite de către bancă.

„Am plecat în călătoria InnovX-BCR în urmă cu trei ani și jumătate, pentru că am crezut în importanța susținerii antreprenorilor din tehnologie, ei fiind cei care ne pot aduce valoare adăugată în economie.

Programul contribuie real la dezvoltarea startup-urilor printr-o metodologie testată și

bine pregătită, iar participarea la evenimente globale, așa cum este și summitul SelectUSA, este încununarea eforturilor depuse de antreprenori și a muncii echipei InnovX-BCR”, a afirmat Ionuț Stanimir, director de marketing și comunicare BCR și cofondator InnovX.

„Un avantaj considerabil al SelectUSA Investment Summit este că reunește sub același acoperiș experți din domeniul tehnologiei, dar și din sectorul administrativ, astfel încât se creează oportunități reale de dezvoltare pentru businessuri pe piața din SUA”, spune Diana Dumitrescu, CEO InnovX-BCR.

Participanții din cohorta Grinders 2020-2021:

- 1. Salarium** este prima soluție românească pentru plata instantă a salariului în avans și educație financiară. Salarium este un startup Fintech cu o dorință puternică de a schimba paradigma „zilei de salariu” și de a scurta decalajul dintre zilele lucrate și zilele plătite. Echipa Salarium are experiență în produse financiare și beneficii și vine cu o expertiză puternică în marketing și creșterea afacerilor.
- 2. MOCAPP** este un startup martech (marketing și tehnologie) fondat în 2019. MOCAPP a creat o platforma de tipul Influencer Ads prin care companiile și agențiile folosesc pot automatiza procesele și reduce costurile cu 45% până la 70%.

Participanții din cohorta Startups 2020-2021:

3. **Cyscale** este o companie din Cluj-Napoca, care dezvoltă tehnologii multi-cloud de management, securitate și conformitate. Cyscale dezvoltă conceptul de Cloud Security Posture Management (CSPM) pentru a oferi o imagine de ansamblu a întregului cloud. Povestea Cyscale a început de la nevoia de a gestiona mai multe medii cloud răspândite în AWS, Azure și Google Cloud Platform. După o cercetare de piață, echipa Cyscale și-a dat seama că există foarte puține produse care oferă API-uri și modalități complete pentru operatorii Dev și dezvoltatorii. Astfel, Cyscale au decis că vor crea „cel mai bun instrument pe care dezvoltatorii și managerii lor îl vor iubi și utiliza în activitatea lor zilnică de gestionare a cloudului”.
4. **Credit Sky (Invoice Cash)**. În 2020, ICG a dezvoltat produsul Invoice Cash, un FinTech care aduce o soluție de finanțare complet digitală, modernă și inovatoare pentru IMM-uri. ICG abordează lipsa de lichidități pentru IMM-uri printr-o infrastructură IT modernă și scalabilă, care este ușor de utilizat, transparentă și operațională 24/7, 365 de zile/an.
5. **Kinderpedia** este o platformă SAAS și o aplicație mobilă menită să ajute școlile primare și grădinițele, oferindu-le soluții complete de comunicare și gestionare. Platforma pune la dispoziția clienților un sistem de operare unic pentru a integra toate activitățile și nevoile operaționale, financiare și educaționale. Caracteristicile cheie ale Kinderpedia sunt comunicarea în timp real, interacțiunea personalizată și partajarea resurselor.



Participanții din cohorta Scaleups 2020-2021:

6. **Smarthuts** este o soluție SaaS care permite distribuirea și monitorizarea sarcinilor atribuite angajaților sau contractorilor și optimizarea resurselor și proceselor implicate. Managerii vor ști ce fac angajații lor, în cât timp și câte resurse sunt implicate. SmartHuts păstrează o evidență completă a tuturor sarcinilor efectuate de către angajații la birou, de la distanță sau în locația clienților/contractorilor și le evidențiază în fluxurile de lucru ale companiei.
7. **Headlight Solutions** este o companie de tehnologie care furnizează produse și soluții B2B, specializată în cercetare-dezvoltare. Produsele

companiei sunt: computere, terminale self-service, sisteme de conferință, platforme SmartCity & IoT și software elaborat.

8. **Olstral** este o companie producătoare de piese pentru industria de aviație, apărare, spațiu și implanturi ortopedice din titan, cu divizii specializate în vânzarea de echipamente avansate de fabricație CNC și soluții IoT.

Acceleratorul InnovX-BCR este un proiect realizat în parteneriat cu UiPath, Microsoft, Oracle, IBM, Startup Grind, Mindspace, DLA Piper, EY, MIT CEE Forum și multe alte companii deschise inovării. Mai multe detalii despre Acceleratorul InnovX-BCR: www.bcr.ro/accelerator și www.innovx.eu. ●

Innov **X** **BCR** 

GOES TO

 **SELECTUSA**



EVELINA NECULA

Chief Marketing Officer
Kinderpedia



OVIDIU CICAL

CEO & Co-founder
Cyscale Cloud Security



**IONUT
GAVRILESCU**

Managing Director and
Co-founder Smarthuts.com



**BOGDAN
PATRNICHE**

Founder & CEO
Invoice Cash IFN SA



ALINA STEFAN

Chief Executive Officer
Salarium Fintech



FLORIN GROZEA

Entrepreneur & Founder
MOCAPP



MARIUS DASCALU

Ceo And Founder
Headlight Solutions



RAUL OLESCH

CEO & Founder
OLSTRAL

**INNOVX-BCR STARTUP ALLIANCE WILL
GO TO THE SELECTUSA INVESTMENT
SUMMIT IN MARYLAND**

Cum se construiește un employer branding? În primul rând, trebuie să fii sincer

Însă, în esență, e vorba despre oameni. Și da, oamenii sunt de toate tipurile, unii mai sofisticăți decât alții. Unii reacționează la lucruri mărunte, alții la unele mărețe.

Ceea ce este important e mesajul pe care îl transmiți. Și același mesaj poate fi transmis prin proiecte mai simple sau mai complicate. Depinde de foarte mulți factori ce tip de proiect alegi că să transmiți mesajul propus.

Ce ne bucură pe noi la Ness, este modul în care mesajul nostru a fost înțeles. Am implementat proiecte mai simple, altele mai complicate, însă atunci când scopul este să arăți lumii ce contează cu adevărat în companie, ce valori avem, atmosfera, oamenii, cultura, e important să fii consecvent.



Georgiana Dumitru

Marketing Specialist &
Brand Ambassador
Ness Digital Engineering

Primul proiect outdoor

Unul dintre primele proiecte outdoor a fost implementarea activării cu literele IAȘI, proiectate într-un mod diferit, flancate de două tag-uri. Acesta reprezintă faptul că orașul Iași este unul definit de industria IT și a fost

„Nu ne ferim de emoții. Emoția e cea care face diferența. Ce îi face pe oameni să vibreze? De ce te-ai opri din a da scroll pe social media, doar ca să vizionezi un clip de la o companie de IT? Pentru fiecare contează alte lucruri, însă ai doar 2-3 secunde să captezi atenția. De ce te-ai opri să citești un billboard al unei companii de IT? Fiecare are grijile de zi cu zi, poate nu ridicăm nici măcar privirea din pământ.

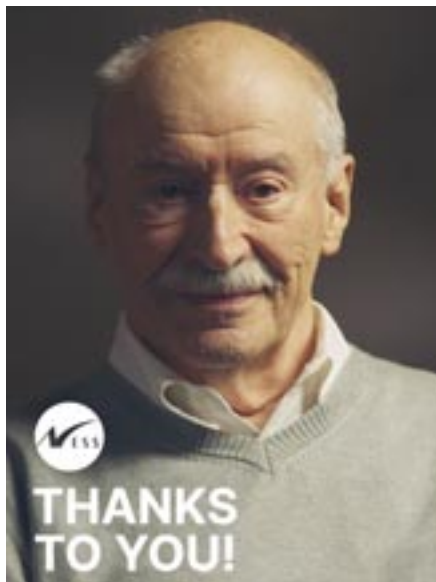
With that in mind, și pentru că la Ness oamenilor le place să lucreze la proiecte importante, cu mult sens, pentru clienți globali, focusul pe proiectele de marketing și employer branding este pe ei, pe emoție, pe viață, pe ceea ce contează cu adevărat.”

dedicat tuturor oamenilor din industrie, amplasat în grădina Palas, complex în care își au sediul multe dintre companiile IT. A fost instalat în ziua Națională a României, marcând inteligența românească din acest domeniu. Văzut în sensul unei activări de brand acest proiect a fost și este unul foarte apreciat. Și util.

Proiectul Thanks to You!

Campania **Thanks to You!** a venit ca o apreciere a muncii depuse de oamenii din IT, din toate companiile, din





toată România. Un video realizat cu maestrul Victor Rebeniuc, alături de colegii noștri din Iași și Timișoara, a emoționat până și persoane care nu înțeleg limba română.

Acesta este încă un motiv să ținem cont de emoția din clipurile de marketing. Să depășească bariere lingvistice. Să transmită același mesaj, fără subtitrare. Și asta s-a și întâmplat.

Proiectul **Eroii urbani**

Eroi Urbani face parte din aceeași campanie, ca și activare de brand. În Iași și Timișoara au fost implementate câte 7



panouri cu eroi urbani locali, și câte unul cu o oglindă.

De ce oglindă? Pentru că, evident, nu sunt numai 7 eroi urbani, ci mult mai mulți. Fiecare dintre noi poate face diferența. Ne-am dorit să aducem în față și oameni din comunitate, care fac lucruri deosebit de importante din punct de vedere social, și care sunt atât de umili încât lumea nici nu știe cine stă în spatele fiecărui proiect de acest gen.

Și asta ne-am propus noi, să le arătăm ce mult contează, și i-am denumit Eroii Urbani. Pentru că oricâtă tehnologie ai avea în spate, fără oameni nimic nu e posibil.

Și chiar dacă era gândit ca un proiect outdoor, acest proiect a ajuns în social

media la un nivel care ne-a depășit cu mult așteptările.

Cum să sărbătorești 10 ani de **Ness Digital Engineering?**

Aniversarea de 10 ani Ness Digital Engineering, la Iași, a fost că orice aniversare, sărbătorită. Dar comunicarea în extern a fost și ea foarte importantă. Ce vrei să transmiți de fapt? Stabilitate, valori?

Noi am ales să avem un cântec al nostru. Și l-am ales pe Spike să îl compună. Dar i-am solicitat să pornească de la niște cuvinte cheie obținute de la colegi. Iar rezultatul este piesa „Success” cu peste 75k de vizualizări pe YouTube.

E important să fii **sincer**

Nu a scris nimeni o rețetă perfectă de marketing sau employer branding. E important să fii sincer, să simți că merită, că te reprezintă, că transmite emoții și că îți asumi rezultatele, oricare ar fi acelea.

Noi ne asumăm premiul obținut de NESS pentru CEE Business Services Firm of the Year la Varșovia în luna mai, sau Top Employer Branding Initiative acordat de PIN Awards în luna iunie.

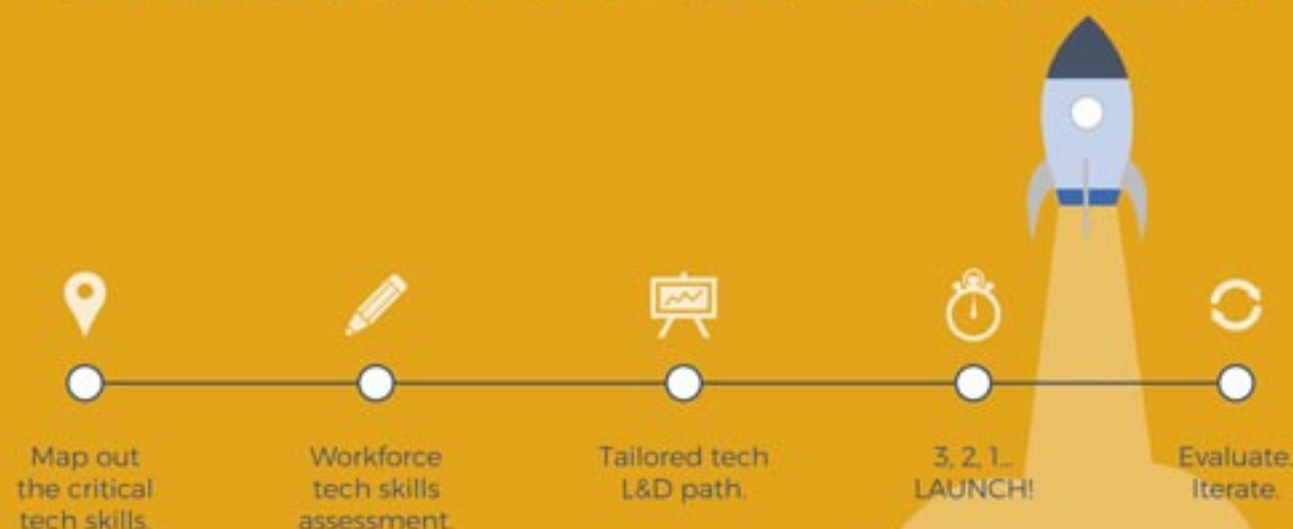
#awesomeNess ●



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

Shaping the future of automotive lighting in Iași

With its global center for software engineering in Romania, Plastic Omnium stands for innovative lighting systems to meet the needs of modern mobility concepts for the automotive industry. Together with its team of motivated software developers from Iași, Plastic Omnium pursues its vision of turning every journey into a unique lighting experience.

As the global center for software engineering for all of Plastic Omnium's projects, the company site in Iași is fundamental to its business. Site manager Ciprian Lapa and his colleague Mihai Luca answer key questions about the daily work at Plastic Omnium and the exciting technologies that they are developing.

What exactly is the role of smart software in the development of mobility lighting?

Ciprian Lapa: We develop intelligent solutions for the future of mobility lighting, thus software is the key. The evolution from halogen to xenon and then to LED has vastly expanded the potential of vehicle lighting. Individual control of modern headlamps at LED level takes precision, light distribution and efficiency to new heights. In conjunction with intelligent software and control electronics, light becomes an assistant in all driving situations.

Adverse weather conditions, narrow lanes, twisting roads, bumps and dips all make the driver's life difficult, but adaptive, intelligent vehicle lighting can greatly reduce the burden.

What additional benefits do end customers derive from intelligent software?

Ciprian Lapa: The software we develop in Iași enables, for example, our new interior and exterior projection solutions to deliver fully individualized welcome

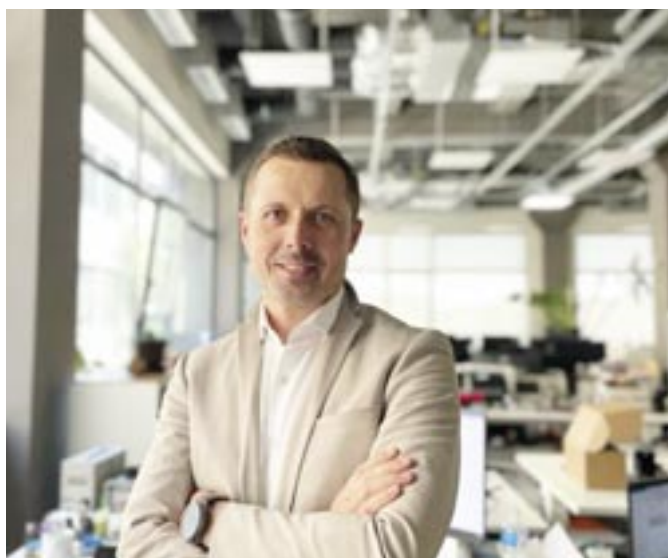
and goodbye scenarios and create a personalized driving experience for passengers.

Our digital projection systems offer numerous options for displaying individual content – from static motifs and patterns to fully dynamic videos – both inside and outside the vehicle, turning it into a canvas.

In addition, our digital projection solutions can be used to supplement important safety functions outside the vehicle.

For example, the modules can project a carpet of light in front of the driver and passenger doors to make it easier to get in and out of the vehicle, especially in the dark or with poor visibility.

Beyond that, the technology is capable of displaying warning symbols next to the vehicle or even communicate warning signals to other road users in the immediate environment. Digital projections are therefore not only a



Ciprian Lapa



Mihai Luca

means of design, but can also contribute to greater safety.

Here, too, the basis for their capabilities is the software we develop in Iași.

At what point in the development do you step in?

Ciprian Lapa: We support our colleagues along the entire development process, from quotation until industrialization: Our development activities start right at the beginning of the project by supporting our quotation teams with technical expertise for the solutions they quote towards our customers.

Once the project has been awarded, the responsibility for project development passes to us – to our R&D team in Iași. We then develop the project further according to all automotive standards and customer requests.

At the end of this process, when the project is finished, we hand it over to our colleagues from the Plastic Omnium plants and we offer them support during industrialization and maintenance phases.

What has Plastic Omnium to offer for software developers in Iași?

Mihai Luca: Our Plastic Omnium software developers in Iași work with a motivated customer and project team and, take full responsibility of the assigned functionality, including design, code, module, and integration tests.

The activities will be related to the integration of the AUTOSAR stacks, development and integration of drivers, as well as solutions for manufacturing support.

Another task for our new colleagues will be to analyse performance and stability issues in systems as well as the memory



usage and checking against the requirements. As a software developer at Plastic Omnium you will raise detailed change requests and problem reports. In addition, you will cooperate in the global software community to maintain and improve a robust, extensible and scalable software architecture, that supports multiple solution trains.

What skills do applicants must bring in for this position?

Mihai Luca: We are searching for applicants with a bachelor's degree in related engineering fields, physics, mathematics, or computer science. Along with several years of professional experience in AUTOSAR, specifically with the RTE and the commonly used tools, applicants should have gained a good know-how in change and problem resolution management as well as software development process and engineering skills. In order to analyse performance or stability issues, good comprehension and an analytical way of thinking is required.

By combining lighting technology with electronics and software, Plastic Omnium develops intelligent lighting solutions – ranging from classic areas such as headlights and signal lighting to smart, high-performance products – for connected, safe, personalized and sustainable mobility of the future.

Plastic Omnium also covers key areas such as front lighting, interior lighting, projection, and body shell lighting applications – accelerated by the megatrends of style, safety, and electrification.

Would you enjoy playing an active role in developing innovative lighting solutions? To join Plastic Omnium in Romania feel free to contact

career.romania@plasticomnium.com or visit <https://lighting.plasticomnium.com/career> to learn more about their open positions.

Why I am still working at

6 CGMers are sharing with you the reasons

On 7th of July, CGM Software Romania is celebrating 6 years of activity. We're not gonna brag about what we did, what we accomplished and what numbers we're dealing with.

Instead, we let the CGMers speak about it. So, we picked 6 CGMers who are with us for 6 years, since the beginning of CGM Software Romania, and we invited them to tell you

something about themselves, their life as a CGMer and 6 reasons for staying these 6 years at CGM. Here they are, in the order of becoming a CGMer.

Claudiu Tamaş – Android Developer

Claudiu moved recently to his own house and this year he started gardening, which he really enjoys. Of course, now he won't have time for his other passion, travelling, but at least he truly enjoys spending time in his little Heaven's corner. And yes, he leaves „Heaven“ from time to time, to come to office and to go to the gym.

„CGM is my second workplace. A friend of mine was already working at CGM back then and he recommended me. He told me how cool it is to work at CGM and I got in-



terested. I came, I like it all and I immediately got hired. There were only 15 or 20 people working at CGM when I got hired and since then I watched the company growing step by step. Over the years, I switched projects and technologies, so it is basically like changing your job. But re-

maining in the same cool and professional environment.“

6 reasons why I am a 6 years CGMer

1. Definitely the people;
2. The freedom of working from wherever you want;
3. There is no stress, no one to bug you;
4. The evaluation mode and the growing possibilities;
5. The courses, trainings, workshops and certifications;
6. The activities organized for us: team-buildings, parties, Insightful and all the cool events.

Marian Manea – Senior BackEnd Developer

When it comes to time, Marian is extremely precise. That is why, since we implemented the Mobile Work concept (where people choose to work from wherever they want), Marian is working only from home. Because home is where there is his biggest passions of all – her 1-year daughter, Miriam.

„I remember my first day here, 6 years ago and I know that my laptop wasn't there. It had to come from Germany and it was a huge delay, so I worked from my personal laptop for almost a month. But I didn't

mind, because I loved the atmosphere, the fun and the projects. Over these 6 years, I switched to 4 building offices and many roles: from Java Developer to BackEnd, to Team Lead and Product Owner and to Tech Lead.“

6 reasons why I am a 6 years CGMer

1. The work environment;
2. The large number of projects where you can choose from;
3. The large number of internal events which I really appreciate;
4. The flexibility, which allows me to spend more time with my family and have a normal personal life;



5. The benefits that also covers my family, not only me;
6. The great communication with the people and the teams within CGM Global.

CGM even after six years?

Silviu Durduc – Senior Full Stack Developer

Although he is one of the founders of CGM Software Romania, you can rarely see him in the office. Let's say he likes to keep the mystery alive. And yes, you can even rarely take him a photo. Silviu is passionate about developing games, playing chess and football, riding the bicycle, dancing salsa and, of course, spending time with his amazing 2 boys.

„I remember when we founded CGM Software Romania that we didn't even have an office. We were working from a conference room in a hotel. And we did that for almost 2 months. We were 3 people who founded the firm, and our first employees were 2 juniors who had no clue about programming. After many trainings and



visits to other CGM offices in the world, we managed to hire the first professionals

and get a proper office. Now, after changing 5 working spaces, we are happy to be in this huge building and celebrating 6 years with more than 200 amazing CG-Mers.”

6 reasons why I am a 6 years CGMer

1. The community that I helped get founded and the organization culture;
2. The people from all these 6 years, friends and management too;
3. The fact that I had the possibility to switch to different roles, from Programmer to Architect;
4. The strong connection with the external community CGM, especially with Germany;
5. The financial part and all the benefits above the average level in the field;
6. The internal cool events for the CG-Mers and all the workshops.

Corina Matei – HR Team Lead

Let me tell you something about Corina: everyone knows her and everyone loves her. She is passionate about sociology, anthropology, psychology (all about humans), reading, hiking, painting and architecture, which she wanted to study, but didn't get the chance. She studied pedagogy all her life and she simply love children.

„I can't believe that 6 years have passed already. I haven't even payed attention to time. I just knew what I have to do and I was doing what I love. At first, I didn't want to get hire here, because I had a previous bad experience at some other job and I promised myself that I would only work as a con-

sultant. But I felt in love with the people here and I decided to stay, because I like to build and to do things well, with a vision in mind. And I love to create teams that function well, because this is what I believe in.”

6 reasons why I am a 6 years CGMer

1. The plans here are for a long-term and I like to build;
2. The freedom that I received to create my own role depending on the needs;
3. The people, of course. There are so many people that I brought here and that I really care about;
4. The fact that we are always changing, growing and improving;
5. The domain – eHealth. I like that I have a purpose and I love that I can contribute to the eHealth Revolution;



6. The possibility of both personal and professional growth.

**Alexandru Covașă –
Senior BackEnd Developer**

Alex is passionate about sports in general, mostly about football and riding the bicycle. And the newest hobby – staying home. Before the pandemic, he hated the idea of working from home. But now, after experiencing it, he managed not only to organize himself, but also to like it. Especially that he can be closer to his two children, a toddler and a newborn.

„I would have never thought that I could stay 6 years in a company. But look at me now, celebrating 6 years at CGM. And I hope that there will be many years to come, because I really like it here and I feel amazing doing what I do and working

with such great people. I like that I did a little bit of everything: Java, Kotlin, Scrum Master and Team Lead”.

6 reasons why I am a 6 years CGMer

1. Stability – the direction is clear and it is that kind of firm that doesn't disappear the next day. Besides our 6 years in Romania, the mother-company exists for 35 years, so I like this stability;
2. The career path that we have is extremely well organized;
3. Transparency in decision making;
4. The personal development programs – I like that we have so many trainings and opportunities and that CGM invests so much in this area. At other companies that I worked it wasn't like that;



5. The internal events for CGMers, like quizzes that help us so much to bond;
6. The team that I am in and the people within are simply the best.

**Mălina Iurcu –
QA Engineer**

She graduated from Law School, where she joined because it was fashionable at that time. She then started working in Marketing and Event Organizing, and after that she joined CGM as an Office Assistant. After 6 years, she is a QA Engineer and partially a Scrum Master. And she enjoys being in nature, relaxing surrounded by „green“, reading a good book, drinking a delicious wine, watching a movie, or listening to music.

„When I think of my first day in CGM, I remember the silence, because we were just a few people. I came as an Office Assistant and I learned to do anything: accounting, office management, bills, contracts, data protection, travel papers and so on. After some time, I switched to testing and now I am a QA Engineer. I can't believe that there are 6 years already. It has been an



amazing journey so far, with lots of good changes. I am grateful for all the people that I work with and that I have a job that doesn't let me get bored.”

6 reasons why I am a 6 years CGMer

1. The opportunity to learn so many things;
2. The people that matter so much at your workplace;
3. The cool internal events from which I never missed;
4. The flexibility and the fact that people understand you here;
5. The real support from the company;
6. The benefits and all the advantages that we have of being CGMers.

Well, we can find lots and lots of reasons to stay in CGM for so long, but again, we will let our people and our actions speak for themselves. So, if you want to check on us and see how it's like to be a CGMer, follow CGM Software Romania on LinkedIn and let's get in touch. Because we are #ALLIN for having fun and creating the perfect software solutions for the international eHealth market. And we simply love this eHealth Revolution.



Women's Digital Center

Continuam seria de cursuri de instruire digitală și formare profesională pentru femei ambitioase organizate de Asociația Fab Lab Iași, în parteneriat cu Fundația Orange.

Prin proiectul **Centrul Digital pentru Femei** ne propunem să contribuim la dezvoltarea abilităților digitale și antreprenoriale, astfel încât beneficiarele proiectului să capete mai multă încredere și cunoștințe pentru a se afirma mai ușor profesional.



Orange România a achiziționat de la startup-urile din Orange Fab soluții în valoare de 2,2 milioane de euro

Lansat în 2017, Orange Fab este primul program de accelerare și de colaborare cu startup-urile implementat intern de către o companie din România. În cei 5 ani de activitate, Orange România a achiziționat produse și servicii în valoare de 2,2 milioane de euro de la startup-urile tehnologice incluse în program.

În prezent, acceleratorul Orange Fab are colaborări cu 36 de startup-uri alături de care s-au implementat peste 90 de proiecte. Astfel, 14 startup-uri au furnizat produse și servicii ce au fost integrate în

cadrul proceselor interne ale companiei și 17 startup-uri au oferit soluțiile dezvoltate către clienții Orange, ca parte a rețelei de parteneri Orange Business Services. Mai mult, compania a integrat soluții tehnologice dezvoltate de 4 startup-uri în produse noi, lansate ulterior pe piață.

Derulat la nivel național, programul **Orange Fab** a avut ca scop, încă de la început, o contribuție semnificativă la dezvoltarea unui ecosistem de inovație local care să ajute la creșterea și maturizarea cât mai multor startup-uri. În ultimii 5 ani, Orange a investit în comunitățile tech din București, Brașov, Cluj-Napoca, Constanța, Iași, Oradea, Pi-

atra-Neamț, Sibiu și Timișoara peste 630.000 de euro, prin susținerea pre-acceleratorilor, a diverselor programe educaționale și a spațiilor dedicate de coworking.

„La 5 ani de la începerea Orange Fab, ne mândrim cu rezultate concrete în lucrul cu startup-urile din Orange Fab, precum și cu susținerea constantă a ecosistemului local. Ca program corporate de accelerare, scopul Orange Fab este de a face business development cu startup-urile selectate și de a adăuga necesarul de mentorat și suport pentru acestea cu scopul de a maximiza rezultatele comune. Am învățat în timp cum să lucrăm cât mai bine cu startup-urile și, în consecință, care este profilul cel mai potrivit,



astfel încât colaborarea să fie câștigătoare de ambele părți. Continuăm să încurajăm creșterea de noi startup-uri prin intermediul parteneriatelor cu programele educaționale și comunitățile locale, evaluăm anual sute de proiecte și ne bucurăm să vedem un flux continuu de antreprenori curajoși care construiesc produse cu ambiții globale. Prin Orange Fab, suntem aici să-i susținem și să-i ajutăm să-și transforme ideile în business-uri solide”, a declarat **Monica Obogeanu, Startup Programs Manager, Orange România.**

Prin Orange Fab, startup-urile locale primesc acces la cele mai noi tehnologii și la numeroase oportunități de dezvoltare în zona de inovație, cercetare și networking pentru a-și valida și optima mai departe atât planul de business, cât și produsele. Acestea au acces la primul **laborator 5G** din România, un hub în care pot să-și testeze soluțiile bazate pe tehnologia 5G, și primesc susținere personalizată în cadrul sesiunilor de coaching de la experții Orange.

Pentru a facilita extinderea la nivel internațional, programul oferă oportunitatea startup-urilor de a-și prezenta soluțiile și pe alte piețe prin rețeaua internațională Orange Fab și, o parte dintre ele, în cadrul sesiunilor Demo Day organizate anual, dar și de a participa la conferințe globale precum Viva Technology, cel mai mare eveniment european dedicat tehnologiei.

Din 2017, Orange Fab și-a extins constant domeniile de activitate pentru a răspunde mai eficient nevoilor de business ale clienților, vizând direcții ca rețelele 5G și rețelele viitorului, IoT și obiecte conectate, smart city și mobilitate, fintech, smart retail, media și divertisment, sănătate, oameni și viitorul locurilor de muncă, educație digitală. În prezent, cele mai multe startup-uri din program sunt cele care au ca domeniu de activitate IoT și obiectele

Orange Fab

Program de accelerare pentru startup-uri



5 ani de Orange Fab în România: primul program de accelerare și de colaborare cu startup-urile implementat intern de către o companie din România



36 de startup-uri incluse în program



peste **90** de proiecte comerciale implementate



17 startup-uri și-au oferit soluțiile către clienții Orange, ca parte a rețelei de parteneri Orange Business Services



14 startup-uri au furnizat produse și servicii ce au fost integrate în cadrul proceselor interne ale Orange



Orange a integrat soluții tehnologice dezvoltate de **4** startup-uri în produse noi, lansate pe piață



2 200 000 de euro a alocat Orange pentru achiziționarea de produse și servicii de la startup-urile din Orange Fab



peste **630 000** de euro investiți în ecosistemul de inovație local



orangefab.ro

conectate, urmate apoi de cele ce oferă soluții de securitate și cele ce dezvoltă segmentul 5G și rețelele viitorului. În 2021, Orange Fab România

a numărat cele mai multe proiecte implementate cu startup-urile din întreaga rețea Orange Fab alcătuită din 23 de țări. ●

Code932: „Misiunea noastră este să mutăm cât mai mulți oameni în firmele locale de IT“

Se estimează că în Iași există peste 30.000 de oameni care lucrează în IT. În companiile private, deținute de ieșeni, sunt o mie. Dar din 30.000 de angajați din IT, doar 1.000 lucrează în companii locale, românești, ieșene.

Cum poți atrage investiții?

Creativi în tehnologia informațiilor, dar mai puțin capabili să-și traducă ideile din domeniul IT pe înțelesul tuturor. Specialiștii din outsourcing și IT-ul ieșean au învățat în cadrul Festivalul Industriilor Creative, organizat la Iași în perioada 23-30 mai, cum să-și prezinte idei și proiecte într-o manieră captivantă.

Mai multe workshop-uri și seminarii, organizate de firma ieșeană Code 932 sub titlul „**Outsource to product**” le-au oferit IT-iștilor șansa de a afla de la cunoscuți jucători de pe piața IT și a investițiilor cum își pot gândi procesele în cadrul companiei, pentru eficienți-

zare, cum pot atrage investiții și cum își pot prezenta planurile de afaceri într-o manieră convingătoare și câștigătoare.

Code 932 este o firmă IT din Iași care dezvoltă software în domenii variate pentru clienți din întreaga lume, de la biometrie la platforme de video streaming, dar care și-a asumat și misiunea de a susține creșterea companiilor locale.

„Se estimează că în Iași există peste 30.000 de oameni care lucrează în IT. În companiile private, deținute de ieșeni, sunt o mie. Că se plătesc taxe, salarii, asta o face toată lumea. Dar din 30 și ceva de mii de angajați din IT, doar 1.000 aduc profit aici, la Iași.

*Misiunea la care ne-am înhămat noi este să mutăm cât mai mulți oameni în IT-ul local. Pentru că abia atunci în Iași vor fi mai multe companii bogate și Iașul va avea de câștigat”, a explicat **Andrei Dănilă**, CEO Code 932 și organizator al evenimentului „Outsource to product”, care, spune el, a avut scopul „de a genera un pic de mișcare, un pic de acțiune, pentru că în Iași există foarte mult outsourcing în IT când, de*

fapt, valoarea adăugată există atunci când faci produse”.

Prin prezentările susținute de experți naționali din București, Cluj, Timișoara, la evenimentul organizat de Code 932, s-a urmărit realizarea de conexiuni între inițiativele locale și naționale.

Cum ar trebui să gândească un creator de produs

Adrian Rîndașu, co-fondator și managing partner al Grupului EDUROM le-a împărtășit IT-iștilor ieșeni din experiența sa de 20 de ani în domeniul resurselor umane iar RocaX, un fond de investiții care caută start-up-uri din tehnologie din România și străinătate a pus pe masă alte învățături apreciate de participanți.

„Pe ideea Outsource to product i-am adus pe cei de la Design Thinking cu procesele creative de rezolvare a problemelor, Adi Rîndașu de la Edurom a venit cu un mic training despre mindsetul omului care face un produs, mentalitate care e diferită de cea a angajaților din corporații. Cei de la Roca X ne-au explicat ABC-ul investmentului, ne-au dăruit niște preconcepții, ne-au explicat despre partea legală, cum să-ți setezi compania”, a relatat organizatorul evenimentului.

Învățarea se face și prin puterea exemplului, astfel încât, participanții au aflat și poveștile unor businessuri de succes direct de la fondatorii acestora: Delia Iliasa, de la SanoPass, și reprezentanții de la Cluj a uneia dintre cele mai mari firme românești din IT, EvoZone. Ambele companii au ridicat recent finanțări de milioane de euro.



O mare problemă: IT-știi nu știu să socializeze

Dar ca să poată avea succes, IT-iștii trebuie să socializeze și să comunice. Abilități neglijate de mulți dintre cei care se simt mai fericiți în fața calculatoarelor decât în fața mulțimilor. O recunoaște și Andrei Dănilă: „Noi am încercat, inclusiv în interiorul evenimentului, să forțăm networkingul. Pentru că asta e o problemă, noi nu știm să participăm la evenimente. Când participăm, ne strângem toți de la firmă și când se termină, plecăm mai departe. Asta în condițiile în care evenimentele, în sine, sunt doar un trigger să te facă curios”.

Motiv pentru care CEO-ul Code 932 a reacționat rapid la sugestia venită din partea RocaX, de a organiza un workshop pentru IT-iștii care vor să învețe să comunice cu restul lumii. Iar Andrei Dunuță, fondator SPEAKINGS & Arta de a NU vinde, a fost cel care a explicat tehnicile de prezentare eficientă într-un minut.

„«Un minut brici, vii și te ridic» este despre cum să convingi o persoană, un departament, de o idee, într-un minut.

În lumea de astăzi, în care există programatori și restul, este foarte important ca și programatorii să fie foarte buni în a convinge lumea de ideile lor, nu doar să spună despre ideile lor. Cel mai bun limbaj pentru un programator trebuie să fie limbajul clientului, nu doar limbajul C++.

Asta ar fi trebuit să învățăm în școală, dar uite că nu o învățăm, și faptul că nu pot comunica, e o problemă generală a IT-iștilor. O spun și ei, o spun și oamenii care vin în contact cu IT-iștii. Nu e ceva peiorativ, pentru că fiecare are plusuri, dar și ceva de îmbunătățit.

Un lucru care e clar că trebuie îmbunătățit, în cazul programatorilor, e modalitatea lor de a comunica, de a transmite ideile, de a convinge oamenii pe limba lor, nu pe limba



programatorilor, că ideea lor are sens. E ușor să dai vina pe public, coleg, client, când nu ideile nu îți sunt înțelese. Dar poate e nevoie de un reglaj fin”, a subliniat Andrei Dunuță.

Cum se ține un pitch elevator de succes

Programator, dar și împlânzitor al limbajului de programare, Dunuță le-a oferit participanților la workshopul despre cum se ține un pitch elevator de succes, cinci exemple de greșeli în deschiderea unui discurs de prezentare și două mari greșeli de evitat la finalul unui astfel de pitch. Dar le-a arătat și 12 posibile moduri de a captiva audiența, de la început, până la sfârșit.

„Misiunea noastră este să învățăm să lucrăm împreună. Colaborăm, ne punem ideile împreună, mințile, avem încredere unii în alții, facem echipe comune”, spune reprezentantul Code 932, care

subliniază de ce este importantă comunicarea fidelă a ideilor pe care le au: „Asta ne permite să ne prezentăm în fața clienților cu putere mai mare în spatele nostru, pentru că avem 200-300 de oameni adunați, ceea ce ne permite accesul la proiecte mult mai solide și nu încercăm să centralizăm.

Sunt companii mai mici care vin, ei primesc proiecte și asta le dă confortul de a putea să crească. Pentru că o companie mică e tot timpul în vâltoare.

Dacă iei o firmă mică, cu 2 - 5 oameni și le asiguri muncă pe următorii doi ani, ei au timp să crească. Se pot liniști și au timp să mai pregătească doi juniori, să mai absoarbă cunoștințe, să mai facă un curs de pregătire. Încercăm să arătăm că modelul ăsta funcționează, iar scopul final e acesta, să mutăm cât mai multă forță de muncă din companiile multinaționale în companii locale. Dacă reușim, în lași va fi bogăție”.

Cristina Petrache

SENSETASK: O nouă rundă de finanțare de 261.000 de euro

Înființat în 2019 de doi membri ai comunității de antreprenori tech de la Fab Lab Iași, Ciprian Petrini și Victor Cristinari, startup-ul SenseTask a dezvoltat o platformă în cloud care folosește inteligența artificială (AI) pentru a procesa documente

In ce domenii poate fi folosită soluția **Sense Task**

Campania de finanțare lansată pe platforma **SeedBlink** pentru startup-ul ieșean **Sense Task** s-a încheiat. În numai câteva săptămâni, SenseTask a atras 261.000 de euro de la investitorii care au fost convinși de propunerea ieșenilor care vor să vină în ajutorul oamenilor de afaceri cu platformă inteligentă de procesare a documentelor.

Soluția propusă de SenseTask poate fi folosită de clienți dintr-o gamă largă de domenii (financiar, sănătate, producție, comerțul, juridic și transporturi), îmbunătățind productivitatea și performanța generală și eliminând erorile.

Practic, platforma extrage automat informațiile dorite din facturi, comenzi și



formulare, eliminând introducerea manuală de date și reducând semnificativ timpul de procesare a documentelor. Iar micii întreprinzători și contabilii, sufocați de maldărele de hârtii cerute de autoritățile române pentru administrarea afacerilor, știu cel mai bine câte dureri de cap le dau maldărele de documente care trebuie să fie zi de zi scanate, ordonate, înregistrate, precum și documentele care trebuie completate manual, pe baza datelor conținute în documente de tip pdf.

Sunt colectate inclusiv documentele nestructurate

SenseTask promite o acuratețe de peste 95% în ceea ce privește procesarea documentelor și susține că poate extrage datele dorite din orice tip de document (financiar, medical sau legal) și indiferent de forma sa (pdf, scan sau chiar fotografie) utilizând tehnologii AI. 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.

Potrivit **SenseTask**, platforma de procesare a documentelor îmbunătățește remarcabil productivitatea la locul de muncă, reduce semnificativ consumul de hârtie și permite profesioniștilor să proceseze și să acceseze documente de la distanță.

Investitorii s-au lăsat seduși și de cifrele promițătoare care arată că piața soluțiilor de procesare inteligentă a documentelor este în creștere, fiind estimată să ajungă la **6,8 miliarde de dolari în 2027**.

Cristina Petrache

Sense Task a mai beneficiat de grant nerambursabil de 400.000 euro din partea Innovation Norway, la care s-a mai adăugat o investiție de 80.000 euro din partea unui business angel român, Constantin Marcu.

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 fi printre cei care reconstruiesc lumea!

www.tuiasi.ro



Universitatea Tehnică
„Gheorghe Asachi” din Iași

BlooDoChallenge - carnetul digital de donator de sânge

O platformă care te ține informat când și unde este nevoie de ajutorul tău

BlooDoChallenge este o platformă dedicată donării de sânge, lansată la Centrul de Transfuzie Sanguină din Oradea, alăturându-se până în prezent 31 de centre de transfuzie sanguină din țară: Zalău, Alba-Iulia, Cluj-Napoca, Iași, Bistrița-Năsăud, Baia Mare, Covasna, Bacău, Satu Mare, Botoșani, Bârlad, Sibiu, Piatra Neamț, Giurgiu, Teleorman, Timișoara, Arad, Argeș, Olt, Dâmbovița, Gorj, Ialomița, Călărași, Brașov, Galați, Ploiești, București, Deva, Hunedoara, Petroșani, Buzău.

Ziua Internațională a Donatorului de Sânge de anul acesta, 14 iunie, a adus și prima extindere internațională a platformei în Republica Moldova.

În spatele acestui proiect se află o echipă tânără și entuziastă de voluntari, o echipă diversă din care fac parte atât studenți, cât și profesioniști din industria IT.

E un proiect dezvoltat în strânsă colaborare cu Institutul Național de Hematologie Transfuzională și Registrul Național al Donatorilor Voluntari de Celule Stem Hematopoietice (RNDVCSH).

Ce este BlooDoChallenge

BlooDoChallenge e carnetul de donator de sânge digital, ce facilitează legătura



dintre donatorii de sânge și centrele de transfuzie sanguină.

Cum funcționează

Aplicația pune la dispoziția donatorilor o serie de funcționalități pentru eficientizarea procesului de donare:

- Ești informat cu privire la condițiile de donare pentru a dona pregătit
- Te afli într-o legătură directă și permanentă cu nevoia curentă de

sânge și totodată cu campaniile de donare de sânge desfășurate la centrul de transfuzie sanguină din județul tău.

- Pentru a evita așteptarea la coadă te poți programa rapid și ușor.
- Primești puncte în aplicație pentru fiecare donare înregistrată la centrul de transfuzie
- Punctele acumulate te ajută să accesezi ofertele puse la dispoziție de către partenerii care s-au alăturat

aplicației pentru a încuraja actul donării

- Beneficiezi de un istoric personal al donărilor efectuate
- Aplicația îți amintește când poți dona din nou
- Primești după efectuarea analizelor unității de sânge donate, o notificare cu statusul donării efectuate (funcționalitate disponibilă doar în unele centre de transfuzie sanguină)
- Îți inviți prietenii să doneze, iar dacă acceptă provocarea ta și donează ești răsplătit cu puncte

Implicarea întregii comunități

Inițiativa BlooDoChallenge reunește mai mulți actori din comunitate care desfășoară inițiative în zona donării de sânge.

Credem că prin implicarea întregii comunități putem să mișcăm lucrurile și să creștem gradul de conștientizare a nevoii de sânge la nivel național pentru a depăși acel prag de nici 2% din români care donează sânge.

Acești actori sunt: partenerii, organizațiile și companiile care desfășoară campanii de donare de sange și sponsorii. În donarea de sânge te poți implica, avem noi o vorbă: „chiar și fără înțepături”, asta în cazul în care nu poți să donezi, bineînțeles.

De curând în platformă și donarea de celule stem

În luna aprilie a acestui an s-a lansat în aplicație modulul Registru Celule Stem în colaborare cu RNDVCSH disponibil la



toate cele 44 de centre de transfuzie sanguină din România.

Celulele stem joacă un rol foarte important în tratarea bolilor de sânge, iar șansa ca 2 persoane să fie compatibile este de 1 la 500.000.

În România sunt înscrise în registru ~83.000 de persoane, astfel nevoia de potențiali donatori voluntari este foarte mare, șansa crescând cu fiecare înscriere.

Te poți implica în lupta pentru salvarea unei vieți urmând următorii pași:

- Te înscrii în RNDVCSH (fie prin cerere online, fie fizic la unul din centrele de transfuzie unde e posibil acest lucru)
- Accepti să faci un test de verificare a compatibilității (în caz ca ești găsit compatibil)

- Accepti să donezi celule stem hematopoietice și să fii șansa la viață pentru o persoană ce suferă de cancer de sange
- Dacă ești deja înscris în registru sau dacă tocmai te-ai hotărât că ar fi o idee bună să devii potențial donator de celule stem hematopoietice, intră în aplicația BlooDoChallenge, urmează pașii iar apoi confirmă-ți înregistrarea pentru a-ți câștiga punctele bine meritare.

Impact

Comunitatea strânsă până în prezent în jurul acestei platforme reunește, 1500+ utilizatori activi zilnici 3500+ donari lunare efectuate, 60+ parteneri, 10+ organizații, 90+ campanii de donare. ●



Solidarity FabLab 2

Join us today



În 2022-2023, continuăm programul; **Solidarity FabLab** dedicat incluziunii sociale cu ajutorul tehnologiei digitale implementat de Asociația **Fab Lab Iași**, în parteneriat cu **Fundația Orange**.

Solidarity FabLab este un program de formare în domeniul producției digitale, destinat tinerilor vulnerabili (cu vârsta între 16-25 de ani), pentru a promova incluziunea lor socială activă și participativă și a-și îmbunătăți capacitatea de angajare.

Management & Dezvoltare

Cum să comunici în condiții dificile cu echipa ta

Înainte de a-ți exprima intenția, asigură-te de igiena ta emoțională

„Știi bancul cu «we need to talk»?” începe Dinu prima sesiune de coaching de după vacanță- „Wife to husband: when you finish watering the plants we need to talk. Four days later, husband is still watering the plants“.

Dinu evită să vorbească „pe șleau” cu cei din echipa sa. Spune că nu vrea să-i rănească, ori să-i pună în defensivă. De fapt, nu-i place cum se simte el atunci când ceilalți ripostează, ori își spun direct, opinia.

E suficient să citești câteva comentarii la o postare pe Facebook și să-ți dai seama ce ușor este să muști din momeala sarcasmului, ironiilor sau înjurăturilor și să te trezești în cu totul altă conversație decât cea pe care ai deschis-o.

Cu atât mai minat emoțional este terenul atunci când în fața ta sunt colegii



Letiția Lucescu

Cognitive Behavioral Coaching, MCC

cu lucrezi în echipă și, de teamă să nu-i superi, îți dregi vocea, îți cauți cuvintele și te străduiești să-ți aduci aminte care este formula feedback-ului constructiv.

Nu mai bine udăm noi niște plante?

Asta până când îți dai seama că doar tu ești responsabil de felul în care te simți

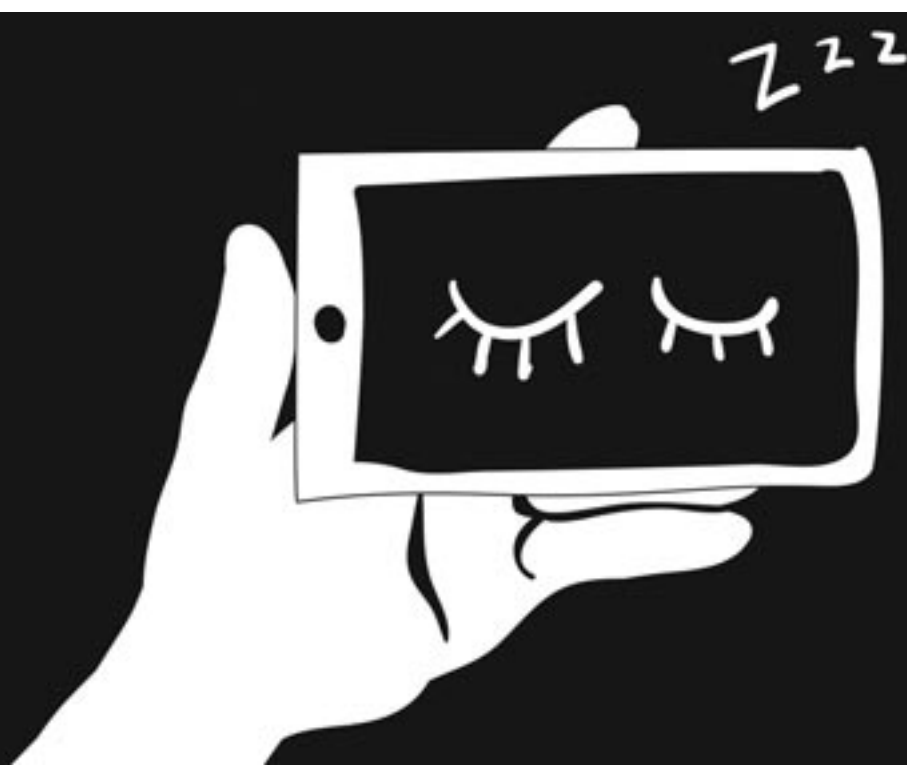
și nu mai trebuie să mergi ca pe coji de ouă. Nu pe ceilalți îi protejezi, ci pe tine.

Ce-i de făcut?

Clarifică atent:

- situația:
 - ce anume se întâmplă și nu ar trebui să se întâmple,
 - ce anume nu se întâmplă și ar trebui să se întâmple,
 - care sunt efectele asupra relației, asupra a ceea ce facem împreună, asupra rezultatului.

Mulți dintre noi ne grăbim să oferim o soluție fără să clarificăm ce anume se întâmplă și ce nu se întâmplă. Pe drum apar tot felul de confuzii și, când nu înțelegem realitatea, ne este mai simplu să credem în conspirații, intenții ascunse sau în iele.



- intenția.

Așa vei reuși să nu te confiești emoțiile ce ți se vor arăta pe durata întâlnirii.

Intenția este mai puternică și are mai multe fațete decât obiectivul în sine.

Consideră intenția ca pe un obiectiv însuflețit, căci intenția ia în seamă și binele tău, dar și pe al celuilalt, al echipei și al conversației în sine.

Obiectivul se referă la rezultat.

Și intenția este despre rezultat, dar poartă cu sine și întrebarea despre ce vreau eu să fie această experiență emoțională. Odată ce transmiți celuilalt intenția ta, îi spui, practic, în ce direcție se îndreaptă discuția, astfel încât să nu se îngrijoreze și să poată fi prezent în conversație.

Construiești siguranță psihologică și arăți Nordul: mergem înspre acolo, dar, dacă ne rătăcim, căutăm împreună Nordul.

Primul pas:

Atenție la terenul minat:

Înainte de a-ți exprima intenția asigură-te de igiena ta emoțională.

Dacă încă păstrezi ranchiună, dacă încă ești nervos sau frustrat din pricină că se comportă agresiv, că te-a nedreptățit sau că nu și-a documentat suficient raportul înainte de a-l preda, atunci nu ești pregătit să conduci o discuție dificilă.

Curăță-te de resentimente, de nervi, de vină, de reproșuri înainte de a-i „ajuta”.

Al doilea pas:

„Vară dragă, ai sosit
Cu grăul îngălbenit,

Cu cireșe roșioare
Coapte și gustoase
(...)

Tu aduci căldură mare
Și mult soare zi de zi.”

După modelul lui Vasile Alecsandri, *descrie comportamentele și nu da sentințe:*

Percepții	Comportament
Ești agresiv/ă	L-ai întrerupt pe Carol de trei ori la ultima ședință.
Nu te interesează	În timp ce discutăm, ai scris la computer.
Ai tupeu	Ai depășit termenele de predare de două ori în ultima etapă de proiect.

Al treilea pas:

Vorbește despre ce vrei să obții:

Deseori ne concentrăm pe obstacole, în loc să exprimăm ceea ce vrem să obținem, ne plângem de prețul benzinei, în loc să vorbim despre ce ne face să plecăm împreună în vacanță, și reflectăm asta în cuvinte:

Nu vreau să ne certăm	->	Vreau să găsim o soluție
Nu vreau să-i mai iei de sus pe colegi	->	Vreau să-i încurajezi pe colegi să...
Nu vreau să te mai aud bodogănit	->	Vreau să aud ideile și soluțiile tale

Sigur, așa ne-am obișnuit, și când te surprinzi spunând „nu vreau să...”, fă o piruetă și adaugă „ceea ce vreau, însă, este să...”

„Tibi, intenția mea este să vorbim despre cum să lucrăm bine împreună. Am observat că, atunci când intervine Alma, îți dai ochii peste cap, începi o propoziție în șoaptă și o lași neterminată. Nu vreau să te simți incon-

fortabil în fața colegilor, însă ce vreau este să avem discuții mai deschise și cu substanță.”

Obișnuiește-te să gândești în termeni de oameni, productivitate, profit

Și ce dacă Tibi îți dai ochii peste cap, Carol întârzie, iar Alma nu se documentează suficient înainte de a trimite raportul?

Doar pentru că te irită pe tine nu înseamnă că ai suficiente motive să cheltui atâta energie cât să pornești o conversație care se anunță dificilă. Poți foarte bine să lucrezi cu percepțiile tale, să înțelegi diferențele dintre un stil de lucru și altul, să empatizezi, să ascuți mai mult.

Dacă însă toate cele de mai sus au un impact asupra relațiilor din echipă sau asupra rezultatelor echipei, atunci știi că astfel de comportamente induc un climat toxic care va eroda încrederea, că întârzierile alimentează nemulțumirea clienților și că documentațiile incomplete pot costa întreaga afacere.

Întocmește o listă cu 4-5 obiective importante pentru organizația ta, în legătură cu:

- climatul de lucru,
- vânzări/ profit,
- brand, reputație, loialitate,
- risc, siguranță.

Întoarce-te la clarificarea situației: este o problemă de comportament sau de performanță? Decide în ce fel afectează obiectivele pe care le considerați prioritar în organizație/echipă. Clarifică Nordul și formulează-l curat. We need to talk :) ●

Agile Coach Camp România: o „coliziune de idei” într-un loc care te inspiră

Când am început în 2016, asta speram: un eveniment care creează o comunitate ce se întâlnește în fiecare an pentru a reaprinde focul pasiunii lor pentru Agile.

De șapte ani, cu o întrerupere în anul pandemic 2020, în comunitatea **Agile Coach Camp România** ne vedem o dată pe an pentru trei zile.

Dar ce este Agile Coach Camp?

Totul a început cu o idee năstrușnică pe care am avut-o în timpul unui eveniment din Germania în anul 2015: dar dacă am avea și noi în România o întâlnire în care cei pasionați de Agile să ne vedem într-un loc îndepărtat de oraș unde natura să ne inspire?

Evenimentul să fie „Open Space”, unde participanții de fapt sunt și speakerii. Unde nu există diferențe între „noi” și „ei” iar organizatorii sunt voluntari.

Îmi amintesc conversațiile cu Adi Bolboacă, coach cu experiență în evenimente, căruia i-am povestit ideea mea și sfaturile înțelepte pe care le-am primit de la început.

Viziunea mea a fost să pun pe harta internațională un eveniment de tipul „Coach Camp” de calitate, inspirat de cele din Germania, Spania, Canada.

Am profitat de prezența mea la Rückersbach, în Germania, să mă inspir și să discut cu organizatorii. Acolo am decis să ies din zona de confort și să contribuie la eveniment, la început cu lucruri mici



legate de organizare, apoi cu moderarea „găzduirea” unei întregi zile de Open Space.

Am învățat prin experimentare, iar acest model l-am propus apoi tuturor celor care au venit la Agile Coach Camp România.

De-a lungul timpului am avut la Agile Coach Camp participanți din toată lumea care au adus partea lor de experiență și am creat împreună acel elan propice învățării.

Și pentru că în meseria noastră jocul are un rol esențial, ne-am jucat!

„Powerpoint Karaoke”, un joc de exersare a vorbitului spontan în public, „Dark Stories” - pentru a valorifica gândirea laterală a grupului, și multe altele pe care le puteți vedea în pozele de pe site (<https://agilecoachcamp.ro>)

Ce este Open Space și de ce este important?

Open Space Technology (<https://openspaceworld.org/wp2/what-is/>) este un alt fel de a ține meetingurile. Deoarece nu avem o listă de speakeri sau o agendă predefinită, agenda se creează pe loc, cu subiectele participanților.

Ideea a apărut în anii '70 când cineva a întrebat participanții la o conferință care au fost părțile cele mai valoroase. Răspunsul a fost: „pauzele de cafea!”. Într-adevăr, acolo se întâmplau interacțiuni și experiențe memorabile, iar organizatorii s-au gândit să inventeze un alt fel de eveniment, „OPEN SPACE”, ca o mare pauză de cafea!

Cu ajutorul Open Space am construit un mediu prietenos și am creat oportunități de învățare ca între egali: „peer-to-peer”.

La un astfel de eveniment, oricare din participanți poate fi speaker, invitația este deschisă. Mai mult, nu trebuie să fi expert în topicul propus, poți cere pur și simplu ajutor din partea celorlalți pe un subiect care te interesează în mod deosebit.

Promovăm participarea activă și o condiție la înscriere este ca fiecare participant să răspundă la 3 întrebări:

- Care este experiența ta cu Agile?
- Ce ți-ai propus să explorezi la Camp? și
- Care va fi contribuția ta?

Punând către fiecare participant întrebarea despre contribuția lui creăm de la început premisele pentru colaborare.

Promovăm **experimentarea**

Fiind un mediu prietenos, recomandăm participanților să experimenteze cât de mult și să se folosească de mediu pentru a propune grupului activități: alergare,

excursii pe jos, meditație, pescuit. Toate aceste activități sunt de fapt alte pre-texte pentru conversații despre ceea ce ne unește ca pasiune comună: cum lucrăm cu echipele, cum ne punem cunoștințele în valoare pentru a servi echipele și organizațiile în care activăm.

Un ingredient cheie la Agile Coach Camp este **creativitatea**

În deschidere explicăm conceptul Open Space și creăm în mijlocul încăperii un spațiu pentru agendă. Fiecare deschidere este diferită, iar într-un an am reușit să creăm o piesă de teatru originală, pe care am jucat-o pe loc.

Ațiunea se petrecea într-o pădure magică din Transilvania, unde un grup neînfricat își antrenează calitățile și explorează resursele grupului prin metafora Albinei (polenizând cunoștințele), a Fluturului (care colindă în libertate) și a Legii celor două picioare care îți permite să schimbi grupul dacă ceea ce dai sau primești nu te mai mulțumește.

Vreau să mulțumesc tuturor participanților de până acum pentru deschiderea de a participa la un alt fel de eveniment și pentru un comportament exemplar în special anul trecut când eram în pandemie.

O mențiune specială merită sponsorii noștri, care ne-au ajutat ca acest eveniment să devină posibil ani de-a rândul.

Mozaic Works și Maria Diaconu au fost de la început cu noi, inclusiv cu sfaturi și mentorat. Din 2018 suntem parteneri și cu Scrum Alliance.

Mulțumim sponsorilor pentru ediția din 2022: BCR, Black Brick Academy, Mozaic Works! Agile Coach Camp 2022 - 9-11 septembrie 2022, Albota, Sibiu, România. Evenimentul este acum SOLD OUT, dar dacă sunteți interesați vă invit să vă înscrieți pe lista de așteptare pe <https://agilecoachcamp.ro> iar dacă se eliberează un loc vă dăm de știre!

Echipa de organizare: Adrian Suci, Lucian Adrian Stroie, Oana Trufin, Eugen Pleșca, Tudor Marciu.

Adrian Suci



CHISINAU: Cinci zile pentru creativi

Festivalul care a durat 5 zile și 5 nopți se afla la cea de-a 3-a ediție, fiind organizat anual de Asociația Companiilor de Creație COR și centrul Artcor. Inițiativa a apărut acum 3 ani ca o insulă a creativității urbane în orașul Chișinău, iar de atunci trâmbițează în toate ecranele despre aceste industrii creative, până acum inexistente sau nevăzute în Republica Moldova

150 de ore de conținut creativ

Într-o curte ascunsă din mijlocul Chișinăului, în campusului Academiei de Muzică Teatru și Artă Plastică, oameni cu fețe preocupate și haine colorate puneau la cale ceea ce se cheamă Festivalul Industriilor Creative.

Evenimentul a adunat peste 2 mii de curioși - echivalentul a o cincime din numărul total al angajaților care activează în industriile creative acum în

țară. În cele 5 zile au fost concentrate 150 de ore de conținut creativ, agenda fiind plină de discursuri, workshopuri, studii de caz și concerte livrate de tineri profesioniști, artiști, freelanceri sau reprezentanți ai companiilor care deja au reușit să cucerească piețele regionale.

Chișinăul a celebrat diversitatea comunităților creative și media din Republica Moldova oferind activități pe tematici diverse, de la animație la design, de la artă la new media și business – demonstrând oferta generoasă de oportunități pentru profesioniștii și studenții din Industriile Creative. Nucleul evenimentelor s-a desfășurat paralel în 2 locații, o parte fiind găzduite de Artcor, iar cealaltă de noul centru funcțional deschis sub patronajul asociației COR, în 2022 - Mediacor.

Dacă la Artcor activitățile s-au axat pe design, fotografie digitală, arhitectură, muzică, designul personajelor animate, pictură și improvizație scenică, agenda activităților de la Mediacor a fost centrată pe new media, film și game de-

Dezvoltarea economiei creative este o prioritate pentru Guvernul Republicii Moldova, care cu sprijinul USAID și al Suediei, elaborează programul „Moldova Creativă 2030”, care va fi lansat în toamna anului 2022. Inițiativa va include o strategie națională și un plan de acțiune pentru dezvoltarea industriilor creative din Moldova, atât pe piețele locale, cât și pe cele internaționale.

sign având invitați reprezentanți ai companiilor globale - Epic Games și King.

Dezvoltarea identității vizuale pentru EA Sports în SUA a fost realizată în Moldova

Pe tot parcursul săptămânii, au fost prezentate studii de caz ale profesioniștilor moldoveni care au reușit pe piețele internaționale, printre care dezvoltarea identității vizuale pentru EA





Sports în SUA, reprezentarea Moldovei la Festivalul de Film de la Cannes, re-brandingul identității grafice a Baletului Național JOC și crearea primului font made in Moldova – „Onest”. Iar fiecare dintre cele 5 seri a fost încununată cu un concert tematic, începând în prima seară cu muzică camerală, continuând în ritmuri de jazz, rock, hip-hop și în final ambient.

Pe lângă cele 2 locații în timpul festivalului a fost creat un „Cartier Creativ” unind bibliotecii, agenții de publicitate, centre de cinematografie și studiouri de producție într-un traseu curios care a deschis tinerilor interesați perspectivele profesionale în mass-media și artele creative și i-au ajutat să stabilească legături cu liderii sectoarelor creative din Chișinău.

3 noi programe de licență în domeniile CreaTech

Festivalul Industriilor Creative a coincis cu anunțul privind elaborarea a trei programe de licență în domeniile CreaTech

(new media, game design și animație), care urmează să fie lansate, anul viitor, în 3 universități din țară.

Noile programe sunt dezvoltate în baza parteneriatelor dintre universități și liderii sectorului privat, care vor ajuta la proiectarea cursurilor, vor ține orele de master și vor găzdui stagiile de practică pentru studenți.

Implicarea sectorului privat va încuraja tinerii să urmeze noile programe de licență și să se asigure că abilitățile și cunoștințele pe care le dobândesc sunt aliniate cu nevoile și cerințele unei piețe globale care evoluează rapid.

Festivalul FIC 2022 a evidențiat posibilitățile Moldovei Creative pentru oamenii din întreaga țară, demonstrând amploarea comunității și a modului în care aceasta poate conduce economia viitorului.

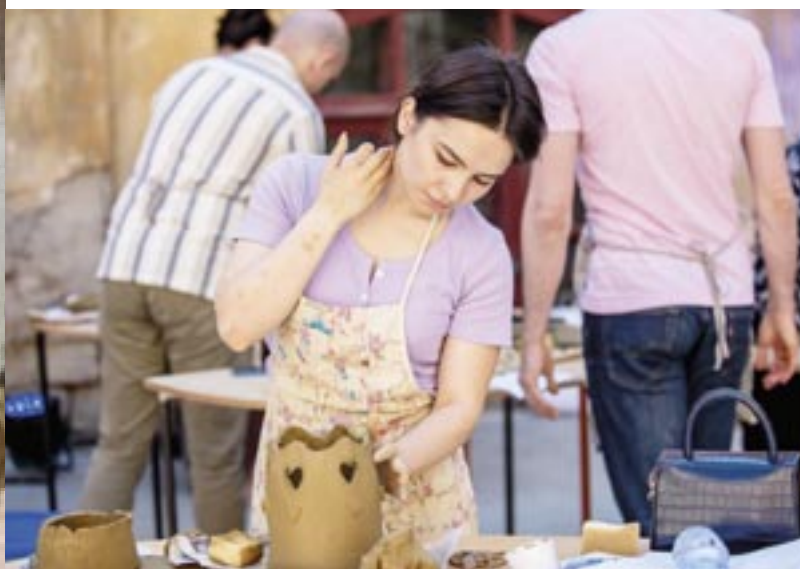
Festivalul a avut ca tematică „Industria Creative: Acum și în Viitor” și a fost organizat de Asociația Companiilor de Creație COR și Proiectul Tehnologiile Vi-

2000 de companii în domeniile creative

Sectorul creativ în Republica Moldova este reprezentat de peste 2000 de companii active care oferă locuri de muncă pentru peste 10.000 angajați și 2.500 de freelanceri în domeniile de design, publicitate, media digitală, arhitectură, muzică, film, teatru, animație, editări de cărți și jocuri și AR/VR. În ultimii câțiva ani, industriile au înregistrat o creștere semnificativă, veniturile ajungând, în 2020, la 150 de milioane de dolari.

itorului (FTA), finanțat de USAID și Suedia, în contextul în care centrul de excelență a industriilor creative ARTCOR a împlinit 3 ani de la inaugurare.

Veronica Turcanu,
manager de comunicare la Artcor, Centrul Industriilor Creative din Chișinău



Join Dotnetdays, one of the largest .NET technology conferences in Romania

We enjoy local success stories and supporting the tech community in Romania. Our friends from Dotnetdays invites you to attend the 5th edition of what has become one of the largest .NET and related technologies conferences in Romania.

Between 20-22 October 2022, bring your passion for technology, a lot of energy and your learning appetite to Iasi and get ready to experience the world of .NET with top-industry speakers and in-depth, hands-on workshops.

About **Dotnetdays**, the go-to .NET conference in Romania

Dotnetdays is a technology and community conference born in 2019, in Iasi, Romania. It is driven by the great passion of two .NET enthusiasts that wanted to bring to the heart of Iasi the awesome experience of top international conferences and learning from the best in the industry.

Their mission was to inspire the .NET community to learn without borders and facilitate the blooming of a .NET developers hub in Iasi. But most of all, they wanted to share, promote, and nurture the passion for .NET in the community.

Today, Dotnetdays is the meeting place for developers and technology gurus interested in exchanging knowledge and experiences about .NET and related technologies.

- A stellar event that hosts top international speakers, creators of libraries or renowned authors that can usually be seen at the largest .NET conferences in the world.
- The place to be if you are interested in sharing your passion for .NET, learning new technologies and staying on top of industry trends.
- A symbol of what a community can accomplish when joining forces - Dotnetdays helps put Iasi on the map as one of the most relevant destinations for .NET development in Romania.

Combining conference tasks with workshops, Dotnetdays is focused on .NET, software architecture and Microsoft-connected technologies. It takes place annually in Iasi, Romania.

A conference loved by **.NET developers** and **.NET companies**

Throughout the years, Dotnetdays has been a beloved conference among the Romanian .NET community. At the previous in-person edition, in 2020, over 450 people from Romania and Moldova attended the conference.

A whopping 97.4% of the attendees were pleased and very pleased with the experience and what they learned.



Associations and companies are also enjoying Dotnetdays. Among the partners from previous editions, we can find some of the most relevant technology communities in Romania, media outlets and learning centers, as well as local and international software companies.

About the **Dotnetdays In-Person 2022 Edition**

While the previous editions followed an online format, this year the team at Dotnetdays decided to surprise their audience with two conferences. The first edition of 2022 took place online in March and was a great success.

For the first time after the pandemic, Dotnetdays is taking place once again as an in-person event, inviting the .NET community to meet & greet and enjoy 3 days of learning and lots of fun surprises. Between 20-22 October, join them at the Agora Conference Center in Iasi.

On the scene of Dotnetdays, we have seen speakers that were present for the first time in Romania, experts in their fields, with major conferences in Europe and the USA under their belts. Among the speakers from past editions, we can find Jon Galloway (Technical Evangelist at Microsoft), Dennis Doomen (author of the FluentAssertions library), Scott Hanselman (Program Manager at Microsoft), or Julie Lerman (Pluralsight Author, DDD and EF Core), and many more. And this year is no different.

Among the speakers already announced, we can find Jimmy Bogard, the creator of MediatR & AutoMapper, and Nick Chapsas, the popular YouTube videos content creator for C# and .NET. They will speak and host workshops about Minimal APIs, effective testing in C# and .NET, and domain-driven design.



But, that's not all. More surprises will be announced in the following months.

The conference will have:

- days of in-depth workshops
- full-day conference with national and international speakers
- An epic after-party & concert at the venue (get your dancing shoes ready!).

Currently, they are offering this amazing experience either separately for workshops or conferences, or as a bundle. The current price for the conference includes access to all sessions, expo hall, lunch, coffee, drinks, access to the after-party and concert, Dotnetdays goodies bag and the option

to participate in a prize draw contest. For the workshops, they provide the possibility to get an attendance diploma.

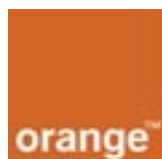
The venue for the event is spacious and facilitates networking and interaction for both the attendees and the partners. Save the dates, subscribe to their newsletter and follow them on Facebook or LinkedIn to stay up-to-date with the latest announcements and other surprises they are preparing.

From the .NET community, for the love of .NET.

Join them @ <https://dotnetdays.ro/>.

Find out more on their Facebook page: <https://www.facebook.com/dotnetdays.ro>. ●

PARTENERI



Asociații studențești la Iași



A woman with long dark hair, wearing a pink and white striped long-sleeved top and light blue trousers, is sitting on a bright yellow armchair. She is holding a silver laptop on her lap and looking towards the camera with a slight smile. The background is a white wall decorated with a grid of pixelated alien characters in blue and yellow. In the top right corner, the letters 'SCC' are displayed in white, with a white arrow pointing towards them. A large blue graphic element, resembling a stylized arrow or a speech bubble, frames the bottom and right sides of the image.

SCC

**Learning
by working.**

ro.scc.com



CGMSoftware
Romania
cgm.com/ro

#eHealth

#enjoy

#worksmart

#eHealth

#development

#6years

6 years of eHealth

#AllInForCGM



We create software
solutions for the
**international
healthcare market**

#fun

#software

#solutions

 Join the
eHealth Revolution

#worksmart

#team



Bulevardul Chimiei 2
Iași, 700415
România



CompuGroup
Medical