



Kryeredaktor: Zylyftar Bregu

Reporteri

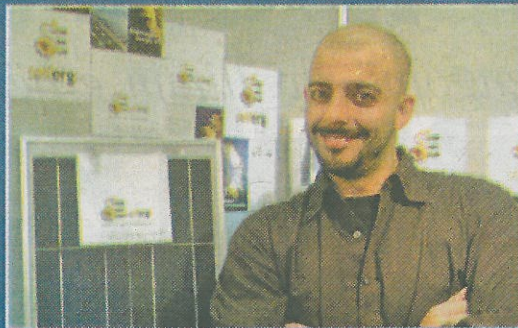


Viti XIV i botimit, Numri 72 (8), MAJ 2010

Botim i studentëve të gazetarisë, Universiteti i Tiranës

Roberto Bosco: Duhet nerva, dashuri dhe pasion për të ecur përpara në rrugën e biznesit

Në banoqet e standave shumëngjyrëshe të panairit mund të rastisë që të shohësh me dhjetëra promovues apo reklamues të kompanive që ata... **Faqe 8**



Për herë të parë në Shqipëri "Donelli"

Donelli sh.p.k, firmë pjesëmarrëse në panairin e Fiera del Levante ka paraqitur produktet e saj për herë të parë klientëve në Shqipëri. Ajo është pjesë e Grupit Donelli me qendër në Itali e krijuar për herë të parë në 1911. Aktiviteti kryesor i Donelli sh.p.k ka të bëjë me trajnime antikorozive... **Faqe 8**



Forumi, Shqipëria së shpejti fuqi energjetike në Ballkan

U zhvillu dje Forumi Ndërkombëtar i energjisë dhe mjedisit në kuadër të "EcoBizExpo"

PANAIRI

MUHARREM STOJKU



KOSTT

Linjë transmisioni
400 kv Kosovë-
Shqipëri

Për herë të parë në Shqipëri "Donelli"

Donelli sh.p.k, firmë pjesëmarëse në panairin e Fierra del Levantes ka paraqitur produktet e saj për herë të parë klientëve në Shqipëri. Ajo është pjesë e Grupit Donelli me qendër në Itali e krijuar për herë të parë në 1911. Aktiviteti kryesor i Donelli sh.p.k ka të bëjë me trajnime antikorozive të sipërfaqeve, riveshje me materiale rezistence të lartë, të kryera në impiantet e reja në Vlorë. Kjo shoqëri e krijuar në vitin 2008 ka fituar eksperiencën e nevojshme, është e pasur me burime njerëzore dhe logjistike dhe është e pajisur për të ofruar shërbimet e saj në të gjithë territorin e Shqipërisë dhe në vendet fqinje. Në intervistën e marrë me Luca Donelliin, trashëgimtarë i "Donellit" prej 4 brezash tregon për eksperiencën si specialist i kësaj fushe

Si ka ardhur Donelli sh.p.k në Shqipëri?

Duke qenë se unë jam pasardhësi i Kompanisë Donelli, të krijuar në 1991, e pamë të nevojshëm të krijojmë një pjesë të kompanisë edhe në Shqipëri me emrin Donelli sh.p.k. Donelli sh.p.k u ndërtua në vitin 2008 për t'u përgjigjur emergjencave të disa klientëve tanë

që janë duke bashkëpunuar në ndërtimin e Petroliferës në Vlorë. Kështu kemi ndërtuar firmën tonë për të përballuar disa punë specifike dhe për të qenë përfaqësues me Petroliferën për të mbrojtur nga zjarri dhe nga shpërthimet e pajisjeve të saj. Kompania jonë sjell kompetenca dhe rinjohje të eksperiencave të larta italiane të viteve të fundit. Kjo është ndërtuar dhe falë bashkëpunimit me administratorin 30 vjeçar nga Shqipëria, Indrit Hoxha. Ai ka mbaruar studimet për inxhinieri teknike në Milano dhe ka bërë të mundur sjelljen e kompetencave teknike në mënyrë që të rrisim kapacitetin që të rinjtë shqiptarë të jenë një miqs suksesi dhe të mund të sjellin mundësi të reja në Shqipëri.

Cili është qëllimi i pjesëmarrjes tuaj në këtë panair?

Përveç prezantimit të shërbimeve që kemi në treg synimi ynë është të krijojmë bashkëpunime dhe t'i zgjerojmë ato duke u ofruar klientëve siguri dhe mundësi për të zgjedhur.

A kenë marrë pjesë në panair të tjera?

Kemi qenë pjesë e shumë panairove ndërkombëtare që mer-



Luca Donelli

ren me shpërndarjen e energjisë dhe kemi luajtur një rol në mbrojtjen e ambientit sepse aty merren me çështjet e atmosferës. Injektorët e ruajtjes së ambientit kanë një rol të rëndësishëm në mbrojtjen e ambientit, prandaj dhe limitojnë masën e ndotjes.

Si ju duket tregu shqiptar?

Tregu shqiptar është sigurisht një treg në rritje. Nuk është e lehtë, por për momentin situata në të gjithë tregjet që ne punojmë është e vështirë. Prandaj Donelli është i pranishëm në projekte në Francë, Hungari, Slloveni, Greqi dhe së fundi në Shqipëri, duke pasur parasysh se tregu kryesor është ai italian. Në të gjitha këta tregje ka vështirësi të karakterit ekonomik që janë prezente edhe në Shqipëri. Për më tepër në Shqipëri duhet të bindim klientët për perspektivat e projektit që janë në një periudhë të limituar dhe cikli i investimeve për më shumë respektion ciklin tradicional që bëjnë atë dhe kostoja do të rftohet me kohën.

Cfarë mendoni për bashkëpunimin italo-shqiptar?

Besoj se relacionet midis dy vendeve janë shumë të rëndë-

sishme. Ky panair është i madh duke qenë se ka edhe firma të tjera të vogla si ne. Dhe bashkëpunimi përfshin eksperiencën që italianët i kanë kaluar me kohë dhe bashkëpunimi është i rëndësishëm sepse duan të gjejnë në Shqipëri bashkëpunëtorë që e duan këtë dhe duan të bashkëpunojnë.

Sa e ka prekur kriza ekonomike biznesin tuaj dhe si i keni mbijetuar asaj?

Kriza ekonomike i ka goditur të tërë dhe po vazhdon akoma. Donelli në Itali dhe në Shqipëri po mundohet ta përballojë këtë përse i përket kompetencave kryesore duke bërë atë që dimë të bëjmë më mirë, për investime në mbrojtjen nga zjarri, sistemin metalik dhe atë teknik. Vlen për t'u theksuar gjithashtu dhe vëmendja e madhe dhe ndërhyrja e personelit tonë. Gjithashtu jemi ndërkombëtarizuar duke shkuar dhe shtrirë shërbimet tona në tregjet e huaja duke ofruar bashkëpunëtorë. Në veçanti kemi bërë lançimin për shpërndarjen e produktit që shesim në Itali dhe në Shqipëri në blu-gold që mbron ngjyrën e të gjithë impianteve që e përdorin.

Drisedla Mehaj