

GHID NECONVENȚIONAL DE ACHIZIȚII PENTRU MAȘINI, UTILAJE ȘI ECHIPAMENTE

Cum selectez și **aleg hermetic** furnizorul perfect pentru proiectul meu

PAUL GABOR - ILIESCU



Editura **APIS**
București, România

2025

"Această carte umple un gol important în literatura de specialitate – oferă atât instrumente concrete pentru alegerea utilajelor, cât și inspirație pentru dezvoltarea personală și profesională a cititorului. Vom aplica unele din principiile acestei lucrări în propria activitate." — **Ștefan Toma**, antreprenor

"Recomand cu căldură acest Ghid tuturor managerilor tehnici și oamenilor de achiziții: stilul clar, exemplele practice și analogiile inspirate din filosofia hermetică și prin alăturarea spiritualității de concret îl fac o lectură unică și valoroasă. Deosebit de util colegilor din peisagistică și practicienilor din horticultură și oricare ramură are nevoie de achiziții." — **Conf. univ. dr. ing. Adrian Peticilă**, USAMV București

"În peste 30 de ani de experiență în comerțul internațional, inclusiv în anii de tutorat la Open University Business School România, am întâlnit numeroase ghiduri tehnice și lucrări de management. *Ghid Neconvențional de Achiziții* m-a surprins în mod plăcut prin caracterul său unic: reușește să îmbine rigoarea tehnică cu profunzimea spirituală într-un mod exemplar. Paul oferă o structură clară, care ghidează cititorul pas cu pas, și include aplicații practice ce transformă acest ghid într-un instrument deosebit de valoros pentru orice profesionist responsabil de decizii în domeniul tehnic al achizițiilor.

Ceea ce m-a impresionat cel mai mult este abordarea vizionară a acestei lucrări. La baza ei se află premisa — pe care am descoperit-o și eu de-a lungul carierei mele profesionale și a evoluției personale — că în spatele fiecărei decizii tehnice de succes există și o dimensiune subtilă de coerență interioară. Ca inițiat al Modern Mystery School, recunosc importanța alinierii stării interioare cu acțiunile exterioare, iar ca fost sportiv de performanță cunosc impactul disciplinei și al clarității interioare asupra rezultatelor.

În concluzie, această lucrare depășește sfera unui simplu manual tehnic – este un ghid holistic pentru a face alegeri informate atât de **logică**, cât și de **intuiție**. O recomand cu toată căldura profesioniștilor din orice domeniu!" — **Kari Laszlo** – *Expert în comerț internațional, fost tutor al Open University Business School – România*

Paul Gabor – Iliescu

Ghid Neconvențional De Achiziții pentru Utilaje, Mașini și Echipamente

Cum selectez și aleg hermetic furnizorul perfect
pentru proiectul meu

Colecția "Spiritualitate în Business"



Editura **APIS**
București, România

2025

© Copyright 2025 Paul Gabor Iliescu

Editura APIS
Sector 2, București

ISBN: 978-630-95270-0-4 (volum)

ISBN: 978-630-95270-1-1 (colecția "Spiritualitate în Business")

Website: marketingextrem.ro/apis
Email: apis@mkx.ro
Tel.: +4.077-1111-889

TOATE DREPTURILE REZERVATE. Această carte conține materiale protejate în conformitate cu legile și tratatele internaționale și federale privind drepturile de autor și proprietate intelectuală.

Orice retipărire sau utilizare neautorizată a acestui material este interzisă. Nicio parte a acestei cărți nu poate fi reprodusă sau transmisă sub nicio formă sau prin orice mijloace, electronice sau mecanice, inclusiv fotocopiere, înregistrare sau prin orice sistem de stocare și regăsire a informațiilor fără permisiunea scrisă expresă a autorului sau editorului.

Toate imaginile, schemele și ilustrațiile cuprinse în această lucrare aparțin autorului sau provin din directoare de imagini publice 'free' / gratuite.

Ghid Neconvențional de Achiziții pentru Mașini, Utilaje și Echipamente

Colecția "Spiritualitate în Business" – cartea întâi

Ediția: noiembrie 2025

Editor: Editura Apis, București, România

Design & conținut: Paul Gabor – Iliescu

Versiune / mediu de publicare: PDF ebook

Tipar executat la -

I. INTRODUCERE – POVESTE DESPRE POVESTE	5
I. GHID NECONVENȚIONAL PENTRU ACHIZIȚIA UTILAJELOR, MAȘINILOR ȘI ECHIPAMENTELOR	7
2. INTRODUCERE: DECIZIILE DE ACHIZIȚIE – ÎNTRE LOGICĂ, EMOȚIE, URGENȚĂ ȘI CONTEXT	9
3. SCHIMBAREA CA SOLUȚIE: ELIMINAREA "DURERII" VS. CREAREA CONFORTULUI	11
4. CRITERII DE ALEGERE A UTILAJULUI	12
5. CRITERII DE ALEGERE A FURNIZORULUI / PRODUCĂTORULUI	15
6. GREȘELI FRECVENTE ÎN SELECȚIA ECHIPAMENTELOR	18
7. GÂNDIREA PE TERMEN LUNG: MENTENANȚĂ, PIESE, UPGRADE / ÎMBUNĂTĂȚIRE ȘI VALOARE REALĂ	21
8. EXEMPLE DE FAMILII DE PRODUSE ȘI ÎNTREBĂRI-CHEIE	24
1. TRACTOARE AGRICOLE	24
2. IMPLEMENTURI AGRICOLE PENTRU PRELUCRAREA SOLULUI	25
3. UTILAJE PENTRU ÎNTREȚINEREA SPAȚIILOR VERZI	26
4. UTILAJE FORESTIERE	27
5. UTILAJE DE CONSTRUCȚII	28
6. UTILAJE DE CURĂȚENIE URBANĂ	28
9. MODELE MENTALE UTILE PENTRU DECIZII	31
4P VS. 4C VS. 4A – PERSPECTIVA DE MARKETING ÎN ACHIZIȚIE	31
VALUE PROPOSITION CANVAS – POTRIVEȘTE SOLUȚIA CU "DUREREA"	32
MATRICEA DECIZIONALĂ – SCORUL OPȚIUNILOR	33
ALTE MODELE ȘI GÂNDIRI UTILE:	33
10. ELEMENTE DE DIAGNOSTIC: IDENTIFICAREA CORECTĂ A PROBLEMEI	36
11. GHID PENTRU CONVERSAȚIA CU FURNIZORUL	38
12. STRUCTURAREA DECIZIEI: PAȘI LOGICI CĂTRE ALEGEREA FINALĂ	42
13. CONCLUZII ȘI GÂNDURI FINALE	46
II. REALITATEA NATURAL – CONCRETĂ ÎN DECIZIILE DE ACHIZIȚIE TEHNICĂ – CAPITOL BONUS!	49
14. CUM 'NAVIGHEZ' CĂTRE REALITATEA CU CEL MAI BUN REZULTAT	51
REZUMAT INTRODUCTIV	51
IDENTIFICAREA NEVOII	51
DIAGNOSTICAREA SITUAȚIEI	51
EVALUAREA OPȚIUNILOR	53
INTERACȚIUNEA CU FURNIZORII	55
DECIZIA ȘI IMPLEMENTAREA	57
ÎNVĂȚAREA ȘI FEEDBACK POST-ACHIZIȚIE	59
DESPRE AUTOR	62
III. ANEXE	63
1. TRACTORUL – CONSIDERAȚII PRACTICE – INFORMATIV!	65
2. ACCESORII / IMPLEMENTURI – CARACTERISTICI DE BAZĂ – INFORMATIV!	67
3. CRITERII DE EVALUARE ATAȘARE IMPLEMENTURI HIDRAULICE PE MAȘINI / UTILAJE PURTĂTOARE – INFORMATIV!	69
4. LESTAREA TRACTORULUI – INFORMATIV!	70
5. TIPO-DIMENSIUNI CUPLAJE CARDANICE – PTO – INFORMATIV!	71
6. PRIZA ELECTRICĂ REMORCĂ & APLICAȚII – INFORMATIV!	72

7. CODURI CPV PE CATEGORII DE PRODUSE – INFORMATIV!	73
8. GLOSAR DE TERMENI	75
9. CELE ȘAPTE PRINCIPII HERMETICE SUNT, AȘA CUM LE DĂ KYBALIONUL	76
10. MODALITĂȚI DE CALIBRĂRII / PĂSTRĂRII INTEGRITĂȚII	77
11. RESURSE ȘI ACCESUL LA ACESTEA	77
12. DOMENIILE ADRESATE DE TEHRON® MACHINES	78
13. ACTIVITĂȚILE / SERVICIILE "MARKETING EXTREM®"	78
MAȘINI, UTILAJE ȘI ECHIPAMENTE COMERCIALIZATE, ÎNTREȚINUTE ȘI REPARATE DE TEHRON® MACHINES	79
14. CE ÎNSEAMNĂ 'SPIRITUAL TRAINING' ȘI CUM SE APLICĂ ÎN BUSINESS	80
15. MEDIUL PERSONAL / DE AFACERI – ANALIZĂ PE TREI NIVELURI	81
16. PIRAMIDA CALITATE – COST – TIMP – ÎNCREDERE	81
17. CE FACE TEHRON® MACHINES CA IMPORTATOR / 'DISTRIBUTOR' PENTRU PRODUCĂTORII / FURNIZORII PE CARE ÎI REPREZINTĂ PE PIAȚA LOCALĂ – SAU: DE CE NE MERITĂM ADAUSUL COMERCIAL	82
GARANȚIE – BIDIRECȚIONALĂ ÎNTRE PRODUCĂTOR / FURNIZOR ȘI PIAȚA LOCALĂ – CLIEȚI ȘI AUTORITĂȚI	82
INTERFAȚĂ – BIDIRECȚIONALĂ MIXTĂ ÎNTRE PRODUCĂTOR / FURNIZOR ȘI PIAȚA LOCALĂ – CLIEȚI	82
TRADUCERI	83
MARKETING / PROMOVARE / PUBLICITATE	83
VÂNZĂRI	84
CONSULTANȚĂ ȘI ASISTENȚĂ PRE – VÂNZARE CA INSTRUMENT FUNCȚIONAL DE MARKETING ȘI VÂNZĂRI	85
JURIDIC ȘI LEGAL – INTERFAȚA CU AUTORITĂȚILE	85
ASISTENȚĂ ȘI SERVICII POST-VÂNZARE CONTINUE; ADĂUGAREA DE VALOARE, ÎNCREDERE. CREȘTEREA EXPERIENȚEI UTILIZATORULUI. INSTRUMENT FUNCȚIONAL, CÂȚ ȘI CA INSTRUMENT DE MARKETING CONTINUT.	86
B2B – ABORDARE PENTRU DEALERI ȘI CONTURI CHEIE	86
B2A – ABORDARE PENTRU UNITĂȚI ADMINISTRATIVE, AUTORITĂȚI PUBLICE / COMPANII DE STAT	86
B2C – ABORDAREA CLIEȚILOR / UTILIZATORILOR FINALI	86
UNUL – LA – MULȚI – RĂSPÂNDIREA NOUȚĂȚILOR ȘI CREȘTEREA GRADULUI DE INFORMARE ȘI CONȘTIENTIZARE; UTILIZAREA INTERNETULUI ȘI A MASS-MEDIEI CA INSTRUMENTE DE COMUNICARE	87
18. GHIZII ȘI PROTECTORII ACTIVITĂȚILOR CUPRINSE ÎN ACEST GHID	88
GHIZI ȘI PROTECTORI AI NATURII:	88
GHIZI ȘI PROTECTORI AI TEHNICII ȘI INOVAȚIEI:	88
GHIZI ȘI PROTECTORI AI COMERȚULUI:	88
19. LIVRETUL UTILAJULUI	89
20. 'FISH EYE METHOD®' - ANALIZĂ, CLARITATE ȘI SOLUȚII PENTRU AFACEREA, PROIECTUL ȘI PRODUSUL TĂU!	90
21. CHECKLIST – GHID SUCCINT DE ALEGERE A UNUI UTILAJ ȘI A UNUI FURNIZOR	91
I. CLARIFICAREA NECESITĂȚII	91
II. DIAGNOSTICUL ȘI DEFINIREA CERINȚELOR	91
III. CRITERII DE EVALUARE A UTILAJULUI	91
IV. CRITERII DE ALEGERE A FURNIZORULUI	92
V. INTERACȚIUNEA CU FURNIZORUL	92
VI. EVALUAREA OPȚIUNILOR	92
VII. IMPLEMENTAREA DECIZIEI	92
VIII. MONITORIZARE POST-ACHIZIȚIE	92
RECAPITULARE RAPIDĂ: 11 ÎNTREBĂRI DE CONTROL FINAL	93

1. Introducere – poveste despre poveste

Reinhard Gottschling, director la Stihl pe un sfert de lume, ne spunea:

"Copile, afacerile nu se fac între două firme, blocuri, țări sau armate, afacerile se fac între oameni!"

Tata m-a învățat:

"Isprăvește un lucru început, și fă-l bine!"

Dacă citești aceste rânduri ești fie vânzător, fie cumpărător, fie doar vrei să știi mai multe. Din oricare perspectivă – te felicit și îți mulțumesc pentru încredere și pentru timpul dedicat dezvoltării înțelegerii, cunoașterii și abilităților tale!

Această carte provine din practică.

Este contribuția mea la ce îmi doresc să fie 'educarea pieței și a consumatorului'.

Am pierdut clienți care au înțeles greșit sau deloc despre ce este vorba – în ce ne privește pe noi, ca și companie, utilajele sau, pur și simplu, interacțiunea și ce i-a fost oferit. Sunt lucruri cu care noi, la Tehron Machines, operăm zi de zi, și sunt destul de interne și confidențiale. Însă atunci când pierd un client din cauza unor astfel de neînțelegeri nu sunt prea fericit – așa că am investit în această lucrare destinată lămurii unor interacțiuni, condiții și termeni – este menită să aducă claritate și economie de timp, efort și să stabilizeze mediul de interacțiune a clientului achizitor cu furnizorul de mașini, utilaje și echipamente. Deschizând, în același timp, calea creșterii și dezvoltării personale și profesionale. Tot aici prezint, în premieră, conceptul piramidei "Preț – Calitate – Timp – Încredere".

Când ai de cumpărat orice, mai ales ceva destul de costisitor, complex și de folosință îndelungată, cum sunt mașini, utilaje și echipamente, ai tot felul de cerințe, constrângeri și resurse și trebuie să le 'bifezi' pe toate.

Prima condiție este să-ți simplifici viața înlăturând 'zgomotul' și tot ce nu este necesar.

ATENȚIE!

**ACEST GHID NU ÎNLOCUIEȘTE STUDIUL, CUNOAȘTEREA ȘI
RESPECTAREA LEGILOR, NORMELOR ȘI REGULAMENTELOR ÎN
VIGOARE!**

Acest Ghid Practic cuprinde trei părți și două tipuri de abordare.

Prima parte și a doua ('bonus') sunt mai teoretice și înglobează elemente de mare valoare, atât din perspectiva subiectului cărții, cât și în general – îmi doresc și îți doresc să-ți fie de folos!

A treia parte cuprinde materiale pur practice, eminent tehnice, utile în a te ghida în alegerea utilajului cel mai bun pentru ce ai de făcut în condițiile tale concrete.

Ca rezumat:

- Fiecare problemă are minim 3 tipuri de soluții / moduri de abordare
- Focusarea este pe soluție, nu pe probleme
- 'Nu te du după fentă'. Știi felul afla de discuție în care te duci cu părerea ta și pleci cu a lui / ei? Evită-le! Cum? Prin întrebări deschise!
- Estimează de unde te avantajează să cumperi? De la tine din oraș / județ? Din țară? Din UE? Noi te putem asista inclusiv cu achiziții intracomunitare.
- Pornești de la un buget și vrei să obții o valoare cât mai mare pentru acesta
- Înlocuiește 'complicat' cu 'complex' și simplifică: abordează pe etape
- NU accepta stări sau elemente de confuzie → cere claritate
- În etapa de evaluare vei intra, energetic, în interacțiune cu sisteme / companii al cărui specific nu îl cunoști – fii precaut și extrem de clar; evită conflictele – nu știi cine are dreptate – și nici nu contează asta. Scopul tău este mai mare decât să demonstrezi că ești deștept
- Este de maximă utilitate să ții cont și de cine sunt protectorii și ghizii activităților tale, în acest caz cei care se ocupă de natură, inovații și comerț

Mi-e greu să opresc cele pe care le-aș include în prezenta, însă, cândva trebuie să plece în drumul și menirea ei, și, la urma urmei, vorba celor din IT:

Version one better than version none!

Versiunea unu' mai bună decât versiunea niciunu'!

Achiziții plăcute, spornice și cu folos!

Tot aici vreau să mulțumesc doamnei mele, Roxana Ioana, copiilor mei, părinților și tuturor dascălilor și măștrilor mei. Mulțumiri d-lui prof. dr. Adrian Peticică – prietenul și îndrumătorul meu de doctorat, lui Aurel Mircea Niță, prieten și mentor și colegilor mei de la Tehron Machines, Liliana Gîrbacea și Viorel Cristea, pentru tot sprijinul și susținerea de peste timp!

Paul Gabor Iliescu
București, noiembrie 2025

I. Ghid Neconvențional de Achiziții pentru Utilaje, Mașini și Echipamente

2. Introducere: Deciziile de Achiziție – Între Logică, Emoție, Urgență și Context

Achiziționarea unui utilaj tehnic este o decizie complexă, influențată de un amestec delicat de logică, prin analiza obiectivă a nevoilor și specificațiilor, emoție – atașament față de o marcă sau entuziasmul pentru ceva nou, urgență – presiunea timpului sau a unei necesități imediate și context – condițiile de piață, buget, sezon, oportunități).

În acest Ghid Neconvențional îmi propun să aduc claritate și structură în acest proces decizional, astfel încât atât profesioniștii experimentați, cât și începătorii să poată alege *informat și profesional* utilajul potrivit, producătorul și furnizorul acestuia.

Hermetic este prin modul de abordare, unde reperul fix este dat de cele 7 Principii Hermetice, de lipsa de toleranță față de trăncăneală sau depărtarea de adevăr, și de acceptarea magiei ca parte din toate aspectele realității 'vieții extrauterine'.

"Magia este să schimbi nimicul în ceva și ceva în altceva!"

Modern Mystery School

Pentru a realiza această „magie” a schimbării, trebuie înțeles motivul fundamental al oricărei achiziții: orice schimbare, inclusiv cumpărarea unui utilaj, se face fie pentru a scădea sau elimina o 'durere', fie pentru a crea sau a crește o plăcere – confort, ușurință în desfășurarea unor procese, fie pentru a asigura supraviețuirea, adică 'nu se poate altfel'.

Cu alte cuvinte, apariția oricărui produs sau utilaj răspunde unei probleme sau nevoi stringente. Un șablon intern de analiză de produs formulează direct întrebarea:

Care este problema / carența, sau "durerea", pe care o rezolvă acest utilaj? De ce există produsul?. Încă din faza de identificare a nevoii, este esențial să definim clar ce problemă încercăm să rezolvăm și ce rezultat dorim să obținem în urma achiziției. Și nu mă uit doar la primul strat, ci și la al doilea. Clientul meu, de exemplu, cumpără de la mine utilaje pentru produs sau întreținut gazonul sau pepiniera, dar 'fructele' se vor măsura în 'al doilea strat', la nivelul percepției clientului final care folosește sau se bucură de un gazon mai bun / rezistent sau de un arbore pus de dezvoltatorul imobiliar exact unde era în imaginea reclamei sau a dosarului primit la semnarea contractului.

Decizia de cumpărare are și o dimensiune emoțională: uneori suntem tentați de strălucirea unui echipament nou sau de promisiunea "minunilor tehnologice". Emoția poate fi un aliat, aceasta ne motivează să inovăm, dar și un risc – poate umbri rațiunea. În acest ghid vom învăța cum să echilibrăm entuziasmul cu analiza la rece. De asemenea, contextul și urgența pot dicta ritmul: o piesă critică s-a stricat în plin sezon agricol – ai nevoie rapid de un înlocuitor, iar urgența poate impune măsuri rapide, uneori compromisuri. Pe de altă parte, dacă planifici o investiție strategică pe termen lung, vei aborda procesul mai metodic.

Scopul ghidului: Să ofere cumpărătorilor / achizitorilor – cei din linia întâi a achizițiilor în companii / firme, instituții / organizații sau persoane fizice – un set complet de criterii, întrebări utile și modele mentale pentru a lua o decizie informată și profesionistă. Vom parcurge de la aspectele tehnice și financiare, până la cele emoționale și strategice, astfel încât decizia finală să fie aliniată atât cu nevoile

immediate, cât și cu obiectivele pe termen lung. Documentul este structurat pe secțiuni clare, cu explicații într-un limbaj accesibil, completate de exemple practice și „pilde” – mici povestiri sau parabole care ilustrează lecții învățate în peste 30 de ani de experiență în industrie ai autorului. Am coordonat activitatea producătorului Stihl în jumate de țară pentru ani buni, apoi, ca antreprenor reprezint de mai bine de 20 de ani mai mulți producători de produse care sunt numărul unu în Europa sau în lume.

La finalul lecturii, vei ști cum să abordezi procesul de achiziție pas cu pas: cum să diagnostichezi corect problema, ce întrebări să pui furnizorilor, ce greșeli să eviți, ce criterii de selecție să prioritizezi și cum să integrezi această decizie în strategia ta pe termen lung. Să începem călătoria informată către alegerea utilajului, producătorului și furnizorului perfect!

ATENȚIE! Aceleași învățături și cunoaștere le-ar putea avea și vânzătorul / furnizorul! 😊

3. Schimbarea ca Soluție: Eliminarea "Durerii" vs. Crearea Confortului

Orice cumpărare sau vânzare este o schimbare. Așa cum am menționat, la baza oricărei decizii de a cumpăra un utilaj stă o "durere" sau nevoie concretă. Poate fi vorba de eliminarea unei munci manuale epuizante, creșterea productivității, îmbunătățirea calității sau a constanței calității lucrărilor / produselor sau respectarea unor noi cerințe de mediu. Identificarea acestei dureri este primul pas critic. Un utilaj nou ar trebui să fie răspunsul la o întrebare de tipul: *Ce este nevoie să am și să folosesc pentru a-mi rezolva problema?* Dacă nu avem un răspuns clar, riscăm să cumpărăm "tehnologie de dragul tehnologiei" sau după alte criterii decât cele practic - benefice, fără vreun câștig real.

În plus, eu mereu îmi întreb clienții: "Ce temă (de casă) aveți de rezolvat?" Și astfel am ajuns să discut cu unii din industria chimică despre tocătoare de crengi, de exemplu.

Pe de altă parte, nu orice achiziție vine din suferință – unele se fac pentru a crea confort sau oportunitate. De exemplu, achiziția unui tractor cu cabină climatizată și scaun ergonomic nu rezolvă neapărat o "durere acută", dar creează confort sporit operatorului, ceea ce poate duce la productivitate și siguranță crescute. Alteori, achiziția este pur și simplu vitală pentru supraviețuire – de exemplu, o firmă de construcții are nevoie de un anumit utilaj pentru a putea participa la licitații importante, altfel riscă să piardă contracte esențiale.

Un aspect important de conștientizat este că schimbarea în sine are un cost și poate provoca rezistență. Operatorii trebuie formați pe un echipament nou, fluxurile de lucru se schimbă, iar organizația trebuie să se adapteze. Contabilitatea se va opune. De aceea, decizia trebuie cântărită și prin prisma *non-schimbării* (Mai știi din matematică reducerea la absurd? Sau altfel zis: "Că dacă nu, ce?"): ce se întâmplă dacă *nu* cumpăr acum acest utilaj? 'Durerea' persistă sau se agravează? Pierd oportunități? Răspunsurile la aceste întrebări te vor ajuta să clarifici dacă investiția este cu adevărat necesară și urgentă, sau dacă poate fi planificată mai bine.

În continuare, vom structura procesul decizional în etape și criterii, asigurându-ne că nimic esențial nu este omis. Aducem în discuție și conceptul de "schimbare magică" menționat mai sus: transformarea unei situații neproductive (nimicul) într-una productivă (ceva) și apoi evoluția continuă (ceva transformat în altceva). Cu alte cuvinte, un utilaj potrivit poate transforma radical modul în care lucrezi – dar alegerea greșită poate transforma o problemă în altă problemă. Să vedem cum ne asigurăm că transformarea este una pozitivă.

DE REȚINUT!

- Orice schimbare dorește să producă efecte pozitive.
- Magia este să schimbi nimicul în ceva, și ceva în altceva. (Modern Mystery School)
- Schimbarea se face din trei motive:
 - **Descrește sau anulează o durere** (aka neplăcere, disconfort, jenă etc)
 - **Creează sau crește o plăcere (confort, ușurință, etc)**
 - **Pentru supraviețuire** (extremele celorlalte două)

II. Realitatea natural – concretă în deciziile de achiziție tehnică – capitol BONUS!

III. ANEXE

7. Coduri CPV pe categorii de produse – INFORMATIV!

CODE	RO
16000000-5	Utilaje agricole
16100000-6	Utilaje agricole si forestiere pentru pregătirea sau cultivarea solului
16110000-9	Pluguri sau grape cu discuri
16120000-2	Grape, grape cu cuțite, cultivatoare, mașini de plivit sau prășitoare
16130000-5	Semănătoare, plantatoare sau mașini de repicat
16141000-5	Distribuitoare de îngrășăminte
16150000-1	Tăvăluge pentru peluze sau pentru terenuri de sport
16160000-4	Diverse echipamente de grădinărit
16310000-1	Cositoare
16311000-8	Mașini de tuns iarba
16311100-9	Mașini de tuns iarba pentru peluze, parcuri si terenuri de sport
16320000-4	Mașini de cosit
16400000-9	Mașini agricole sau horticoale de pulverizat
16500000-0	Remorci si semiremorci cu încărcare automata sau de descarcare pentru agricultura
16600000-1	Utilaje agricole sau forestiere specializate
16700000-2	Tractoare
16800000-3	Piese pentru utilaje agricole si forestiere
16810000-6	Piese pentru utilaje agricole
16820000-9	Piese pentru utilaje forestiere
18443500-1	Viziere
34144430-1	Vehicule de curățare a străzilor
34144431-8	Vehicule de aspirat străzile
34312200-9	Bujii
34312400-1	Pistoane
34921100-0	Mașini de maturat străzile
34921200-1	Mașini de maturat piste
34922000-6	Echipament pentru marcaj rutier
37471700-7	Marcatoare de gazon
38300000-8	Instrumente de măsurare
38330000-7	Instrumente manuale de măsurare a lungimilor
38932000-7	Umidometre
39720000-5	Aparate de uz casnic, altele decât cele electrice
39812400-1	Articole de maturat
42141410-6	Trolii
42414400-5	Macarale montate pe vehicule
43200000-5	Utilaje pentru terasamente, utilaje de excavare si piese ale acestora
43210000-8	Utilaje pentru terasamente

10. Modalități de calibrării / păstrării integrității

Pentru ca un individ / 'persoană fizică' sau entitate, și ea – nu-i așa – 'persoană juridică', să fie în Integritate și curgere Divină, aceasta trebuie să funcționeze, hermetic vorbind, cam așa:

- Să se conformeze **legilor Divine, Umane și ale Naturii!**

Eu asta analizez – și mă străduiesc să fiu acolo – în tot ceea ce fac în privat și în firmă, și cu procedurile, cursurile și ședințele de consultanță de spiritualitate aplicată "Spiritual Training™" by Marketing Extrem® (MKX). Nu a fost mereu așa, cel puțin conștient. Lucrurile s-au schimbat pe măsură ce mi-am permis și propus să evoluez și am învățat toate aceste lucruri. Cândva am început să le aplic și urmările nu au întârziat să apară. Chiar și această lucrare cu titlu ciudat este parte din misiunea mea în acest context.

- Să aibă un sistem de repere stabil și constant (imuabil)

Și, în cam în toate perspectivele, reperele sunt acestea – și dacă vi se pare că este vreunul ne-necesar, vă garantez că se aplică toate trei (ca în sistemul de coordonate cartezian xOyz):

- Cele 10 Porunci / Decalogul
- Cele 7 Principii Hermetice (așa cum apar, de exemplu, în 'Kybalion')
- Legile Belagine – acestea sunt valabile pentru noi aici, pe meleagurile acestea, sau, dacă am fi în alte părți ale globului se pot chema 'Vedele', 'Codul lui Hammurabi' etc. – ce zic este că, *dacă primele două sunt universale, al treilea set de norme este specific locului.*

11. Resurse și accesul la acestea

Spațiile / rezervoarele infinite ale lui Dumnezeu – rezervoarele cu 'unlimited substance': Iubire, Cunoaștere, Abundență, Înțelepciune etc. – apar în Kabbalah și mai toate marile religii.

Aceste spații nu sunt undeva, sus, abstract, ci sunt peste tot în jurul nostru, accesibile, și tot ce avem de făcut pentru a le accesa este Intenția și o cerere concretă – rugăciune, alte ritualuri în lumină, și o finalitate – exprimate cu claritate și ACȚIUNE!

Adică trebuie să definim și să ne clarificăm, intern, care sunt roadele, fructele produse de proiectul nostru prin accesul și utilizarea acestor resurse.

Cu cât sunt mai mulți beneficiarii roadelor date de proiectul meu și de accesul la aceste resurse, cu atât mai însemnate vor fi resursele pe care le voi primi. Apoi, cu acestea, ne punem pe treabă, concret, la obiect, având mereu focus pe intenția inițială / scopul final.

12. Domeniile adresate de Tehron® Machines

- Clienți / utilizatori pentru mașinile, utilajele și echipamentele noastre



Aflați mai multe pe tehronmachines.ro

13. Activitățile / serviciile "Marketing Extrem®"



Aflați mai multe aici: marketingextrem.ro

Mașini, Utilaje și Echipamente comercializate, întreținute și reparate de Tehron® Machines

Aeratoare de gazon ++	Mașini de școlarizat și scos arbori
Aspiratoare de frunze ++	Mașini de supraînsămânțat gazon ++
Bare cu discuri de tăiere tip circular	Mașini de tăiat / tuns și aspirat gazon ++
Bare de tăiere (cu dinți trapezoidali)	Mașini de transplantat arbori (mari) ++
Bătător de stâlpi, bare și tutori ++	Mașini multifuncționale
Burghie / foreze de pământ ++	Mașini pentru tăiat și toaletat garduri vii max. 4m (h) ++
Burghie de cioate și rădăcini ++	Mașini speciale – diverse utilizări
Cărți și documentații	Măhuri și perii motorizate ++
Cărucioare pentru ghivece	Motoferăstraie ('drujbe')
Combine de recoltare biomasă / forest	Mulcere ușoare / general ('freze' / 'tocătoare')
Concasor mobil	Mulcere forestiere ('freze' / 'tocătoare')
Cositoare (accesoriu / implement)	Mulcere laterale ('freze' / 'tocătoare')
'Deget' de compactare pt. spații mici	Mulcere pe braț ('freze' / 'tocătoare')
Despicătoare de lemn	Muzica Plantelor
Dislocator de rând	Plăci de compactare pentru excavator și tractor
Dislocator de strat	Platforme de lucru la înălțime
Fierăstraie de capăt	Prășitoare
Fierăstraie de paletizare	Purtător de unelte – diverse
Fierăstraie pendulare mari	Rachete de subtraversare / 'cârțiță' ++
Fierăstrău cu lanț diamantat	Remorci agricole specializate
Forwardere	Remorci forestiere cu și fără macara / tracțiune
Freze de cioate și rădăcini ++	Remorci universale
Freze de pământ	Robot forestier șenilat – cu blindaj, max. 55 de grade
Freze de zăpadă ++	Roboți șenilați – utilizare generală – mac. 55 de grade
Freze forestiere	Role de compactare pentru braț de excavator
Freze pentru guri de vizitare	Săpător de șanțuri
Lame de nivelare cu laser ++	Scarificatoare pentru gazon ++
Mașină de îngropat pietre ++	Sisteme de aspirare și suflante de frunze, deșeuri
Mașină de plantat	Skiddere (TAF)
Mașină de săpat șanțuri	Spărgătoare de țevi canalizare
Mașină de tuns gazon ++	Suflante de frunze ++
Mașini de ambalat brazi	Tăietoare de cant pentru gazon ++
Mașini de bilonat / rigole	Tocătoare de crengi mobile ++
Mașini de făcut straturi	Tocătoare de crengi mici / gospodărești / ACCU ++
Mașini de înnisipat și distribuit granule ++	Tocătoare de crengi diam. 4 – 40 cm ++
Mașini de însămânțat / semănat gazon	Tractoare forestiere , cu și fără macara pe punte spate
Mașini de întors / aerat compostul	Transplantatoare / mașini de transplantat
Mașini de legat crengi	Transport – diverse soluții
Mașini de mărunțit pământul	Trolii forestiere hidraulice
Mașini de recoltat gazon / roți / șenile ++	Utilaje pentru gazon – producere și întreținere
Mașini de repicat / 'planter'	Utilaje pentru pepiniere – complet

14. Ce înseamnă 'Spiritual Training' și cum se aplică în business

Conceptul și programul 'Spiritual Training' implementează 'Spiritualitate în Business' – adică aplicarea principiilor și uneltelor numite 'spirituale' în viața de zi cu zi, pentru rezolvarea sarcinilor cotidiene. Se spune că unde se termină înțelegerea logică începe spiritualitatea – cu forțele ei văzute și nevăzute.

Constă din elemente numite de 'creștere și evoluție personală', dar și profesională: cursuri, activări, modalități, activări precum și aplicarea lor practică. Majoritatea sunt parte din 'Calea de Progresie' ("Path of Progression") a **Modern Mystery School** – cunoaștere în tradiția Regelui Solomon, sunt practice și cu adevărat spectaculoase!

Cursuri, inițieri și activări în România – invitație la descoperire

Modelul de mai sus nu rămâne doar o idee teoretică, ci se reflectă în **practicile și cursurile concrete** oferite de Modern Mystery School, inclusiv aici în România. Francmasoni, antreprenori sau *căutători spirituali* de diverse proveniențe pot găsi în aceste programe o *continuare firească a aspirațiilor lor*: posibilitatea de a **experimenta direct misterele** prin ritualuri vii și învățături aplicate. Vă invităm, așadar, să **descoperiți personal aceste inițieri și activări** și să vedeți cum vă pot îmbogăți viața:

Empower Thyself – un program intensiv de două zile, care culminează cu *Inițierea ca Adept în Modern Mystery School*. Aceasta oferă **intrarea oficială în vechiul Ordin al lui Solomon** (conectându-vă la tradiția și lineajul de peste 3000 de ani) și conferă de zece ori mai multă lumină și putere în structura energetică personală, accelerându-vă evoluția și capacitatea de manifestare. Veți primi **ritualuri străvechi** și cunoaștere ezoterică ce vă vor ajuta să vă aliniați cu scopul vieții și să lucrați conștient cu energia în fiecare zi, cu asistența și sprijinul forțelor și energiilor subtile.

Life Activation – o *activare energetică* individuală (sesiune unu-la-unu cu un practicant certificat) care curăță, echilibrează și activează ființa la nivel energetic – subtil, mobilizând totodată energiile stagnante – restabilește fluxul energetic. Aceasta duce la o ameliorare a stării generale (inclusiv sănătate) și la o creștere a energiei și **reactivează potențialul latent** al ființei. Metodă provenită din linia regelui Solomon, Life Activation creează o conexiune mai profundă între corpul fizic și spirit, aducând adesea *claritate mentală*, ridicarea vibrației personale și un impuls vizibil pe calea dezvoltării de sine. Este o experiență de vindecare și expansiune a conștiinței, care pregătește terenul pentru inițieri ulterioare.

Geometrie Sacră 1 – curs – protecție de spații, activarea și folosirea energiei elementelor și a 'Celor 4 lumi' din Kabbalah în proiecte.

Stress Rescue – workshop – modalități practice de reducere a stresului

Cele 9 Stele ale Succesului – curs – conștientizarea, identificarea și folosirea celor 9 tipare comportamentale ale Eneagramei în activitatea de zi cu zi, extrem de eficientă, mai ales în mediile corporatiste și nu numai!

FishEye Analysis Method® – curs și / sau sedință individuală – identificarea elementelor, strategiilor și forțelor implicate în crearea și derularea unui proiect, dezvoltarea unui produs etc. Excelent pentru cei care dezvoltă sau vor să actualizeze o activitate de acest tip, inclusiv pe întreaga companie.

Află mai multe la spiritualtraining.eu

De ce este utilă această carte? Dacă ai de ales un utilaj sau un echipament industrial pentru compania ta sau chiar privat, știi deja cât de complex și riscant poate fi procesul. Informații tehnice complicate, oferte variate de la furnizori, presiunea de a nu greși – toate pot transforma decizia într-o adevărată provocare. *Ghidul Neconvențional de Achiziții* îți vine în ajutor cu o abordare inedită: combină rigoarea analizei tehnice cu elemente de gândire creativă și spiritualitate practică, oferindu-ți un set complet de instrumente necesare pentru a selecta și alege cu încredere și fără greș.

Parcurgând acest ghid, vei descoperi cum să:

- **Definești cu precizie nevoile și cerințele tehnice** ale proiectului tău, ca să știi exact ce cauți.
- **Evaluezi obiectiv și compari performanțele utilajelor**, ținând cont de caracteristici-cheie, costuri pe întregul ciclu de viață și fiabilitate.
- **Analizezi și selectezi furnizorii** în mod profesionist, verificând calitatea serviciilor, suportul oferit și reputația pe piață.
- **Evii capcanele decizionale comune și influențele subiective**, folosind principii Hermetice și tehnici din Modern Mystery School pentru a-ți menține echilibrul și claritatea în procesul de alegere.
- **Aplici sfaturi practice și exemple din industrie**, care te ghidează pas cu pas spre decizia optimă.

Scrisă într-un stil clar și accesibil și plin de idei profunde, cartea se adresează inginerilor sau responsabililor de mecanizare, managerilor, achizitorilor și tuturor profesioniștilor care iau decizii tehnic - comerciale cu mize mari. *Ghidul Neconvențional de Achiziții* este partenerul de încredere de care ai nevoie pentru a face alegeri informate, eficiente, integre și aliniate atât cu obiectivele tale profesionale, cât și cu respectarea constrângerilor și bugetelor.

Este felul de carte pe care o poți citi din scoarță în scoarță sau poți selecta și folosi strict ce ai nevoie. Această carte la care ai acum acces și o folosești te scutește de ani de tatonări și de pierderi din "eroare umană."

"În definitiv, **Misterele** nu mai sunt ascunse în spatele vreunui vâl impenetrabil, ci ne cheamă să le explorăm, să le integrăm și să le folosim în viața noastră. Răspunzând acestei chemări, ne înscriem pe o cale pe cât de veche, pe atât de actuală – *calea inițiativă a omului modern*, unde fiecare pas făcut în lumină devine o piatră de temelie pentru o lume mai bună, clădită pe cunoaștere, integritate și unitate."

Paul Gabor Iliescu este inginer mecanic și specialist în echipamente profesionale, cu peste 30 de ani de experiență în mediul de afaceri tehnic. În prezent este proprietar Tehron Machines, o companie românească de top în domeniul utilajelor și soluțiilor profesionale, unde coordonează proiecte de import, distribuție și consultanță tehnică și comercială. Are un Master of Science Degree (MSc) European în Management Energetic și Inginerie Mecanică, precum și certificări profesionale în marketing, management și comunicare, care îi completează solid pregătirea inginerească. În prezent este doctorand al Facultății de Horticultură a USAMV București. Cei aproape 8 ani ca și realizator al emisiunii TV "Împreună pentru Natură" au întărit legătura și dragostea sa față de natură, horticultură și domeniul comunicării.



Pe lângă cariera sa tehnică, Paul este și autor, formator și consilier în dezvoltare personală, precum și terapeut în diverse tehnici și metode. El îmbină cunoștințele tehnice cu o abordare holistică, inspirată de principiile evoluției personale ale Modern Mystery School, unde este certificat ca terapeut, profesor și ghid, pentru a ajuta la creșterea și progresul individual al oamenilor în general și al profesioniștilor, în special, care să fie în controlul propriei vieți și, da, să ia decizii informate și echilibrate folosind toate resursele disponibile. Crede cu tărie în armonizarea cunoașterii tehnice cu înțelepciunea practică și cu instrumentele și resursele date de spiritualitatea aplicată, astfel încât fiecare decizie importantă să devină un pas înainte atât pe plan profesional, cât și personal.

Află mai multe despre activitatea autorului pe:

- tehronmachines.ro
- spiritualtraining.eu
- insemn.org
- 7direct.org

