

ISTORIA DE SUCCES "SRL VIAMAR"



Domnul Marandici Serghei, în vârstă 31 ani din localitatea Mindrești raionul Telenеști, deține SRL VIAMAR. Afacerea a fost creată în 2002, ca o sursă de venit pentru întreținerea familiei, de către părinți. Cunoștințele și practica le-a obținut pe parcurs însă, în anul 2016, pornind de la ideea părinților, a absolvit Universitatea Tehnică și s-a întors acasă pentru a dezvolta afacerea împreună cu ei.



"De la început am construit primul incubator de sine stătător din hîrtie de carton și de acolo a început totul. Ulterior a fost procurat primul incubator, după care am mers pe ideea de a crește pui de găină, la care am importat pui din Ungaria și am avut forma proprie de părinți,"

În prezent înreprinderea, comercializează pui de 1 zi, pui crescuți pentru populație, găini de vîrsta 8-9 luni cât și ouă de consum. Dispun practic de toate ciclurile de părinți după care oăle sunt incubate. O parte dintre pui o realizează la clienții cu care lucrează de mai mulți ani iar o altă parte o cresc pînă la o anumită greutate și vîrstă.



”Am accesat subvenții chiar de la începutul activității însă mai intensiv din 2014 până în prezent. După accesarea acestora am evoluat semnificativ, înregistrând un aport foarte mare în creșterea afacerii primind un imbold puternic de a ne dezvolta și investi în utilaje ce ne ușurează lucrul și forța de muncă, în ciuda dificultăților legate de personal.



”Astfel au fost diminuate cheltuelile, investind în stație fotovoltaică ce ne oferă energie, încărcător frontal pentru a face mai multe lucrări pe teren și de a curăța halele. Am procurat utilaje de hrănire, adăpare, condiționare, panouri termoizolante de tip sandwici ce ne ajută să economisim energie. Toate acestea asigurând calitatea, eficiența și eficacitatea de creștere a puilor.”



Ca provocare pentru aceștia ar putea fi concurența din partea producătorilor neoficiali și intermediari ce intră pe piață cu un produs nestandardizat fiind necunoscători despre procesul prin care se crește un pui ca la urma urmei să atragă consumatorii prin prețuri mici. În ciuda acestui fapt, firma continuă să își desfășoare activitatea și opteze pentru calitate nu cantitate și de aici provenind și costul real.

Planurile ce le au pe viitor sunt ambițioase deoarece doresc de a crește tot mai mult și de a crea cât mai multe locuri de munca pentru locuitorii satului fiind conștienți de situația economică din țară. Doresc să realizeze și un abator pentru a intra pe piață personal cu un produs ecologic, sănătos pentru populație. Domnul Serghei recomandă potențialilor producători din acest sector de a fi curajoși, siguri pe ei și de a-și pregăti un plan bine determinat pe o perioada de minim 2 ani pentru a înțelege cum practic se implementează.

