

Najważniejsze wydarzenie branży Retail i FMCG

IV Kongres

What's going on in Retailing?!

Organizator:

informedia
POLSKA

Partner strategiczny:

LaSer
Polska

12-13 czerwca 2008, Hotel Courtyard by Marriott, Warszawa

Goście specjalni:



Pedro Manuel Pereira da Silva
Prezes,
Biedronka Stores
Jeronimo Martins
Dystrybucja



Jozef Janov
Investment Director,
Penta Investments



Ryszard Tomaszewski
Prezes,
Tesco Polska



Philippe Santini
Dyrektor
Generalny,
LaSer Polska
– Sygma Bank



Kef van Helbergen
Prezes
real,-

Doświadczenia ekspertów z Europy Środkowo-Wschodniej

Dan Nistor
Dyrektor Generalny, Coca-Cola HBC

Johnny Baird
Dyrektor Generalny, McLane Polska

Christopher Barrow
Prezes, Grupa Żywiec

Paweł Chodakowski-Malkiewicz
Prezes, INTERCHEM

Andrzej Jackiewicz
Dyrektor Sprzedaży i Marketingu, Tchibo

Geoffrey Crossley
Dyrektor Strategiczny, Eurocash

Ramin Khabirpour
Dyrektor Generalny, Danone

Tomasz Kozłowski
Wiceprezes Zarządu,
Kolporter Sieci Handlowe

Bernd Hallier
Dyrektor Zarządzający,
EHI Retail Institute

Daniel Prałat
Dyrektor Generalny, SCA PR Polska (INTERMARCHE)

dr Jacek Roszyk
Prezes Zarządu, Żabka Polska S.A.

Jan Żytko
Członek Zarządu, Dyrektor Marketingu
i Sprzedaży, Wyborowa

dr Jacek Męcina
Doradca Zarządu ds. Rynku Pracy,
PKPP Lewiatan, Uniwersytet Warszawski

Mariusz Kunda
Dyrektor ds. Personalnych,
ZPC Mieszko

 For English version please go to: www.retailing.event.pl

www.informedia-poland.com

Sponsor złoty:



Sponsor
brązowy:



CSB-System
INTERNATIONAL



Sponsor srebrny:



Sponsor:



What's going on in Retailing?!

Szanowni Państwo,

W świecie przenikania się nowych, cyfrowych technologii, stopniowo zmieniają się podstawy tradycyjnego marketingu w handlu detalicznym.

Już nie tylko konkurencyjne ceny, czy dobra jakość produktów decydują o przywiązaniu klienta do marki.

Detaliści stają przed nowymi wyzwaniami. W utrzymaniu lojalności klienta, kluczowe stają się związane z marką ogólnie pozytywne doświadczenie.

LaSer zdefiniował i stosuje globalne podejście do konsumenta. Dzięki połączeniu kreatywności, nowoczesnej technologii i mediów jesteśmy w stanie określić potencjalną wartość klienta dla firmy. Potrafimy także odtworzyć historię interakcji między konsumentem i marką detaliczną, we wszystkich punktach obsługi. Wiemy dużo o częstotliwości wizyt konsumentów w sklepie, średniej wartości dokonywanych zakupów oraz wrażliwości na komunikację marketingową.

Działamy zawsze z myślą o naszych partnerach, dążąc do optymalizacji zarządzania relacją z ich klientem.

Jako firma oferująca usługi marketingowe i finansowe, nakierowane na tworzenie wartości dla klienta, pragniemy podzielić się z Państwem naszym doświadczeniem i zaprezentować unikatową ofertę Laser na forum „What's going on in Retailing?!”.



Philippe Santini

Philippe Santini
Dyrektor Generalny,
LaSer Polska

Patronat medialny:



eGospodarka.pl
Poradnik Internetu dla Twojej Firmy



„Kongres „What's going on in Retailing?!” stanowi doskonałą platformę wymiany informacji, wiedzy, doświadczeń o kierunkach rozwoju sektora handlu detalicznego w Polsce.
Udział przedstawicieli świata polityki oraz biznesu czyni go niezwykle atrakcyjnym – zwłaszcza dla tych, którym dalszy dynamiczny rozwój handlu leży głęboko na sercu. Rola sektora handlu niewątpliwie będzie przybierać na znaczeniu dla gospodarki krajowej, a jego dzisiejszy ponad 17% udział w dochodzie narodowym brutto będzie z całą pewnością rósł. Tym bardziej ważne jest, aby wszystkie zainteresowane kierunkami jego rozwoju podmioty miały możliwość wspólnej merytorycznej dyskusji.”

Ryszard Tomaszewski,
Prezes **TESCO** Polska

Szanowni Państwo,

W chwili obecnej Polska cieszy się wysokim wzrostem rynku o kilkanaście procent rocznie. Poszerza się asortyment oferowanych produktów – przede wszystkim tych powstających w kraju. Jakość to „nasza specjalność”, półka sklepowa rośnie „wszerz i wwyż”, eksportujemy i czynimy to coraz lepiej. Mając na uwadze przytoczone fakty, uświadomiamy sobie przelomowy moment dla Polski i regionu: doświadczamy niepowtarzalnej szansy przyłączenia się do liderów gospodarki światowej. To nasze historyczne 5 minut, zawdzięczane w znacznej części rozwijającej się dystrybucji wyznaczającej nowe trendy rozwoju.

Świat chce produktów. Rosną nowe rynki, odnawiają się stare, konkurują o nie firmy, ale konkurują też całe gospodarki narodowe. Jest wielką sztuką tak „zapropozować” nasz rynek na arenie międzynarodowej, by inwestorzy właśnie tu zechcieli wydać swe pieniądze i tu rozwijać dystrybucję, która gwarantuje przewagę konkurencyjną.

I tu docieramy do najtrudniejszej kwestii. Jak pogodzić dynamikę procesów żywiołowych, trudnych do okiełznania z rozsądkiem i kontrolą dobrze zaplanowanych programów gospodarczych? Aby skutecznie działać nie wolno rynku ograniczać, ale sterować nim ku rozwojowi. Należy planować rozmieszczenie i formaty dystrybucji, konkurować i zachęcać do konkurowania, przede wszystkim konkurowania fair, grożąc sankcjami za nadużycie zaufania i pozycji dominującej. Należy zatem nie ograniczając sprzyjać rozwojowi i wymagać gry realizowanej w sposób przyzwoity. Jak to robić? – poprzez dialog w poszanowaniu prawa i interesów wszystkich graczy. Nigdy zaś poprzez nieracjonalne zakazy.

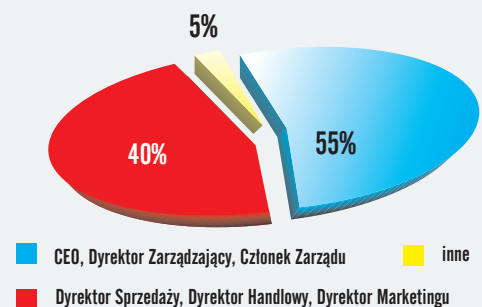
Jest zatem okazja do dialogu, a to dzięki kolejnej edycji Kongresu „What's going on in Retailing?!”.



Andrzej Faliński

Andrzej Faliński
Sekretarz Generalny,
POHiD

**Profil Uczestników Kongresu
What's going on in Retailing?! 2007**



Zapraszamy do Promocji, Reklamy, Sponsoringu – Katarzyna Bębenek, Sponsorship Manager,
kom. +48 606 783 029, katarzyna.bebenek@informedia-poland.com

What's going on in Retailing?!

PROGRAM

Czwartek, 12 czerwca 2008

Prowadzenie Kongresu: **Robert Szewczyk,**

- 9:00 Poranna kawa i rejestracja
- 9:30 **Otwarcie Kongresu i powitanie Uczestników**
Philippe Santini, LaSer Polska – Sygma Bank
- 9:35 **Handel w Europie Środkowo-Wschodniej, a trudne czasy w gospodarce światowej**
prof. Witold M. Orłowski, Niezależny Ośrodek Badań Ekonomicznych NOBE
- 10:05 **"Dość gadania, teraz do dzieła! Uwolnijcie moc drzemiącą w Waszych danych!"**
– jak maksymalizować wartość danych we współpracy z dostawcami i jak za pomocą tych danych pozyskiwać dodatkowe inwestycje bezpośrednie dostawców
Philippe Santini, LaSer Polska – Sygma Bank
Susan Rose, Partner 5one, Part of LaSer
- 10:30 **Analiza aktualnej kondycji handlu detalicznego w Europie Środkowej i Wschodniej – propozycje optymalizacji międzynarodowej współpracy handlowej**
DYSKUSJA PANELOWA
Moderator: *Maria Andrzej Faliński, POHiD*
Udział biorą m.in.:
prof. Witold M. Orłowski
Jozef Janov, Penta Investments
Bernd Hallier, EHI Retail Institute
Anna Kwiatkowska, Partner 5one, Part of LaSer
- 11:05 Przerwa na kawę
- 11:25 **Innowacje informatyczne a optymalizacja zarządzania procesami w handlu**
Nowoczesny self -check -out i jego zalety
Michał Strzyczkowski, Wincor Nixdorf
- 11:50 **Wzrost kosztów pracy i emigracji pracowników w obszarze Europy Środkowo-Wschodniej – konsekwencje dla branży i proponowane środki zaradcze**
DYSKUSJA PANELOWA
Moderator: *Maria Andrzej Faliński, POHiD*
Udział biorą m.in.:
dr Jacek Męcina, Uniwersytet Warszawski, PKPP Lewiatan
Mariusz Kunda, ZPC Mieszko
- 12:25 **Producenci i Dystrybutorzy wobec wyzwań rynku pracy w 2008 roku**
dr Jacek Męcina, Uniwersytet Warszawski, PKPP Lewiatan
- 12:55 **Jak maksymalizować zyski i zatrzymać najlepszych klientów – czyli efektywne zarządzanie cenami, promocjami i wyprzedażami?**
Stephen Henly, SAP EMEA Retail Merchandise Planning and Assortment Solutions
- 13:20 **Opłacalnie, szybko i świeżo – logistyka produkcyjna dla handlu**
Adam Steć, Grupa CSB-System
- 13:45 **Międzynarodowe trendy i skuteczne praktyki w budowaniu lojalności konsumenta**
Alexander Rittweger, Loyalty Partner
- 14:05 **LUNCH TO DOSKONAŁA OKAZJA DO SPOTKANIA W MIŁEJ ATMOSFERZE I WYŚMIENITYM TOWARZYSTWIE, PODCZAS KTÓREGO BĘDĄ MOGLI PAŃSTWO WYMIENIĆ OPINIE I NAWIĄZAĆ CENNE KONTAKTY BIZNESOWE**
- 15:05 **Innowacyjne formaty handlowe w Polsce i na arenie międzynarodowej – w poszukiwaniu przewagi konkurencyjnej**
Barbara Mikusińska-Ozdobińska, Dwutygodnik HANDEL
- 15:35 **Ewolucja handlu vs. preferencje Klientów – jak optymalnie gromadzić informacje na przykładzie sieci sklepów PSS Spółem Północ Wrocław oraz sieci marki Oxide**
Paweł Zięba, Insoft
- 15:55 **Efektywne zarządzanie siecią małych obiektów handlowych**
Case study: Żabka
dr Jacek Roszyk, Żabka Polska S.A.
- 16:20 **Sieciowe formaty handlowe – wyzwania, kierunki rozwoju, korzystne rozwiązania**
DYSKUSJA PANELOWA
Moderator: *prof. zw. dr hab. Tomasz Domański, Uniwersytet Łódzki*
Udział biorą m.in.:
Tomasz Kozłowski, Kolporter Sieci Handlowe
dr Jacek Roszyk, Żabka Polska S.A
Paweł Chodakowski-Malkiewicz, INTERCHEM
- 17:00 Zakończenie pierwszego dnia Kongresu i poczęstunek



Tłumaczenie simultaniczne prelekcji po angielsku i po polsku

- 9:30 Poranna kawa i powitanie Uczestników
- 10:00 **Rola przywództwa w firmie (jak przyciągnąć i zatrzymać Talenty)**
Dan Nistor, Coca-Cola HBC
- 10:30 **Korzyści z akceptacji kart płatniczych a nowoczesne rozwiązania zwiększające wygodę i bezpieczeństwo płatności**
Małgorzata O'Shaughnessy, Visa Europe
Jakub Kiwior, Visa Europe
- 10:55 **Co nas czeka w najbliższych trzech latach w płatnościach kartowych?**
Janusza Diemko, First Data Polska
- 11:15 **Potrzeby Konsumentów i ich wpływ na organizację sieci handlowych**
Michał Bud-Gusaim, Capgemini Polska
- 11:40 Przerwa na kawę
- 12:00 **Charakterystyka rozwoju sieci detalicznych w Polsce – stan aktualny i prognozy na najbliższą przyszłość**
prof. zw. dr hab. Tomasz Domański, Uniwersytet Łódzki
- 12:30 **Charakterystyka handlu detalicznego i hurtowego – stan obecny i perspektywy handlu w Polsce**
DYSKUSJA PANELOWA
Moderator: Robert Szewczyk, Detal Dzisiaj
Udział biorą m.in.:
Pedro Manuel Pereira da Silva, Jeronimo Martins Dystrybucja
Ryszard Tomaszewski, Tesco Polska
Kef van Helbergen, real,-
Daniel Prałat, SCA PR Polska, INTERMARCHE
Johnny Baird, McLane Polska
- 13:10 **Prawne i polityczne bariery rozwoju nowoczesnego handlu w Polsce**
Maria Andrzej Faliński, POHiD
- 13:35 **WielofORMATOWOŚĆ w handlu detalicznym – wyzwania strategiczne i operacyjne**
Krzysztof Badowski, Roland Berger
- 14:00 **LUNCH TO DOSKONAŁA OKAZJA DO SPOTKANIA W MIŁEJ ATMOSFERZE I WYŚMIENITYM TOWARZYSTWIE, PODCZAS KTÓREGO BĘDĄ MOGLI PAŃSTWO WYMIENIĆ OPINIE I NAWIĄZAĆ CENNE KONTAKTY BIZNESOW**
- 15:00 **Czego klienci oczekują od hurtowników? Konflikt interesów na rynku handlu hurtowego**
Geoffrey Crossley, Eurocash
- 15:30 **Pozycja producenta FMCG w Polsce. Propozycje optymalizacji współpracy Producenta i Dystrybutora – punkt widzenia Dostawcy**
DYSKUSJA PANELOWA
Moderator: Robert Szewczyk, Detal Dzisiaj
Udział biorą m.in.:
Ramin Khabirpour, Danone
Christopher Barrow, Grupa Żywiec
Andrzej Jackiewicz, Tchibo
Jan Żytko, Wyborowa
- 16:10 Zakończenie i poczęstunek



What's going on in Retailing?!

Zaproszeni Prelegenci



Philippe Santini – Dyrektor Generalny, LaSer Polska – Sygma Bank

Ekspert marketingu bezpośredniego oraz jeden z najbardziej skutecznych managerów firmy w skali międzynarodowej. Z sukcesem wprowadził na rynek hiszpański Sygma Bank, należący do Grupy LaSer. Pod jego kierownictwem Banco Sygma Espana stał się liderem bezpośrednich kredytów konsumenckich. Od 2007 r. kieruje rozwojem LaSer, Sygma Bank oraz LaSer Loyalty w Polsce. Zasiada ponadto w zarządzie Domu Finansowego QS.



Susan Rose – Partner 5one, Part of LaSer

Susan uchodzi za jednego ze światowych ekspertów w dziedzinie segmentacji klientów, ukierunkowanej na wsparcie strategii marketingowej sieci detalicznych. W dotychczasowej karierze była m.in. współodpowiedzialna za wprowadzenie i rozwój projektu Tesco Clubcard. Jest współzałożycielką i partnerem firmy doradczej 5one, gdzie odpowiada za strategię, obejmującą portfolio klientów w Wielkiej Brytanii, Europie oraz Południowej Afryce.



Johnny Baird – Dyrektor Generalny McLane Polska

30 letnie doświadczenie w sprzedaży detalicznej, zarządzaniu i dystrybucji artykułów spożywczych. Obecnie Dyrektor Generalny McLane Polska. McLane Polska jest jednym z czołowych dystrybutorów produktów FMCG do restauracji, stacji paliw, supermarketów oraz dostawcą artykułów mrożonych w Polsce.



Christopher Barrow – CEO, Grupa Żywiec

Posiada ponad 20 letnie doświadczenie w przemyśle piwowarskim. Pracował dla SAB Miller oraz Heineken w Afryce, Azji, Środkowej i południowej Ameryce oraz w Europie. Ukończył wydział Handlowy Uniwersytetu w Kapsztadzie. Posiada tytuł dyplomowanego księgowego (RPA).



Michał Bud-Gusaim – Szef doradztwa biznesowego, Caggemini Polska

Posiada 14 letnie doświadczenie w doradztwie biznesowym. Wiedzę praktyczną zdobywał w Bossard Consultants, Gemini Consulting oraz Caggemini. Od wielu lat zajmuje się realizacją kompleksowych projektów usprawniania organizacji. Zrealizował szereg projektów w następujących sektorach: detal, produkcja FMCG, elektroenergetyka, chemia. Absolwent Szkoły Biznesu przy Politechnice Warszawskiej.



Paweł Chodakowski-Malkiewicz – Prezes INTERCHEM

Od 1993 r. związany ze sprzedażą produktów FMCG na rynku tradycyjnym. Akcjonariusz i założyciel Interchem S.A. – czołowej firmy dystrybucyjnej FMCG na rynku polskim w kategoriach chemia gospodarcza, art. higieniczne i kosmetyki. Udziałowiec i założyciel sieci Drogerie Aster Sp. z o.o – aktualnie liczącej 64 własnych sklepów drogowych w Polsce Północnej i Centralnej. Prezes Zarządu Interchem S.A. oraz Prezes Zarządu Drogerie Aster Sp. z o.o.



Geoffrey Crossley – Dyrektor Strategiczny, Eurocash

Jest jednym z Partnerów Eurocash. Odpowiada i wspomaga Luisa Amaral w zakresie fuzji, przejęć, relacji inwestorskich, rozwoju biznesu oraz koordynacji IT. Posiada 27-letnie doświadczenie w zarządzaniu w różnych branżach, m.in. motoryzacyjnej oraz private equity. Ponadto, był Partnerem w firmach konsultingowych takich jak McKinsey i Monitor. Biegłe włada kilkoma językami.



Janusz Diemko – Prezes Zarządu, First Data Polska

Od 1998 r. związany był z firmą Euronet gdzie pełnił m.in. funkcje Dyrektora ds. Rozwoju i Przejęć na region EMEA, Dyrektora Generalnego i Finansowego, a przez ostatnie 2 lata zajmował stanowisko Dyrektora ds. Rozwoju Rynków (Rosja, Ukraina oraz Kraje Nadbałtyckie). Pracował także dla California Computer jako Dyrektor Finansowy, w Commercial Union oraz w firmie Moore Stephens jako audytor w Polsce i Wielkiej Brytanii. Posiada kwalifikacje Biegłego Rewidenta Wielkiej Brytanii oraz Członka Zrzeszenia Skarbników Wielkiej Brytanii.



prof. zw. dr hab. Tomasz Domański – Uniwersytet Łódzki

Kieruje Katedrą Marketingu Międzynarodowego i Dystrybucji na Uniwersytecie Łódzkim oraz Polsko-Francuskimi Studiami Zarządzania typu MBA. Od 1978 r. zajmuje się analizą systemów dystrybucji oraz nowoczesnych form prowadzenia działalności handlowej. Jest autorem wielu publikacji z zakresu różnych form integracji w kanałach rynku, franchisingu oraz strategii budowania marki przedsiębiorstw handlowych.



Kef van Helbergen – Prezes, real,-

Od roku 1993 związany był z METRO Group, pełniąc obowiązki w Belgii, Indonezji i w Chinach. Przez ponad pięć lat pracował jako Dyrektor ds. Operacyjnych i Sprzedaży w chińskim oddziale Makro. Do firmy Ahold Polska przeszedł w 2003 r. – pełnił funkcję Dyrektora ds. Hipermarketów, odpowiadając za działanie operacyjne sieci Hypernova w Polsce. Dwa lata później objął stanowisko Dyrektora Generalnego Ahold Polska Sp. z o.o.". Od września 2007 r. pełni funkcję Prezesa firmy „real Sp. z o.o. i Spółka” spółka komandytowa.



Michał Strzyczkowski – Dyrektor Zarządzający Pionem Retail, Wincor Nixdorf

Od początku swojej kariery związany z korporacją Siemens Nixdorf (obecnie Wincor Nixdorf), gdzie między innymi odpowiadał za wdrożenia rozwiązań informatycznych dla sektora handlu. W 2003 r. objął obecne stanowisko.



Maria Andrzej Faliński – Dyrektor Generalny, Polska Organizacja Handlu i Dystrybucji

Na obecnym stanowisku od 2000 r. Uprzednio pełnił funkcje Dyrektora Biura w Ministerstwie Obrony Narodowej oraz dyrektora Departamentu Analiz Strategicznych oraz Departamentu Integracji z NATO w Biurze Bezpieczeństwa Narodowego. Pracował także w Izbie Przemysłowo-Handlowej Inwestorów Zagranicznych.



Bernd Hallier – Dyrektor Zarządzający, EHI Retail Institute

Odpowiedzialny za budowanie i utrzymywanie współpracy międzynarodowej. Ekspert od wielu lat związany z branżą detaliczną oraz sektorem FMCG. Autor licznych publikacji z zakresu makro- i mikroekonomii. Wielokrotnie nagradzany za swój dorobek naukowy oraz doświadczenie praktyczne. Jego książka „Kultura i Historia Handlu” została przetłumaczona na wiele języków.



Jozef Janov – Investment Director, Penta Investments

Prezes Rady Nadzorczej Żabka Polska oraz Żabka Czechy. Związany z Penta Investment od 2003 r. Doradza radzie nadzorczej Sazka, giganta loteryjnego w Czechach. Specjalizuje się między innymi w projektach związanych z transportem, handlem detalicznym, rozrywką oraz usługami komunalnymi. Absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego w Bratysławie. Studiował również finanse na Uniwersytecie Martina Luthera w Halle-Wittenberg.



Jakub Kiwior – Senior Relationship Manager, Visa Europe

Związany z organizacją Visa od stycznia 2007 r. Wcześniej pełnił funkcję Dyrektora Departamentu Biznesu odpowiedzialnego za sprzedaż, marketing i rozwój produktów w firmie eService S.A. Obecnie odpowiada za kontakty z czołowymi polskimi bankami i agentami rozliczeniowymi. W zakres jego obowiązków wchodzi również rozwój usług Visa cash back oraz Visa payWay w Polsce. Uzyskał dyplom MBA Executive z RSM Erasmus University – Uniwersytet Gdański.



Barbara Mikusińska-Ozdobińska – Redaktor Naczelny, Dwutygodnik HANDEL

Od 1993 r. kieruje redakcją HANDLU, jednego z najstarszych czasopism o tematyce handlowej na polskim rynku. Jest członkiem jury w konkursie na najlepsze przedsiębiorstwa i przedsięwzięcia w branży FMCG, organizowanym przez HANDEL, a także w międzynarodowym konkursie na najlepsze nowe produkty, organizowanym we Francji przez SIAL.



Pedro Manuel Pereira da Silva – Chief Executive Officer, Biedronka Stores Jeronimo Martins Dystrybucja

Na stanowiskach kierowniczych od 1994 r. Pracował m.in. jako Managing Director w Cash&Carry Jeronimo Martins w Maderze, a także na stanowisku Dyrektora Hipermarketu Feira Nova Hypermarkets Jeronimo Martins w Lizbonie.



Dan Nistor – Dyrektor Generalny, Coca-Cola HBC Polska

Rozpoczął karierę w Coca-Cola w 1993 r. na stanowisku Kierownika Sprzedaży w Timisoarze w Rumunii i od tamtego czasu zdobywał doświadczenie pracując na różnych stanowiskach o rosnącym stopniu odpowiedzialności takich, jak Dyrektor Sprzedaży w Oradei, Dyrektor Generalny w Timisoarze i Dyrektor Dywizji Północnej i Lagos w oddziale Coca-Cola HBC w Nigerii, gdzie zarządzał 9 fabrykami firmy i ponad 5000 pracowników. W 2002 r. objął stanowisko Dyrektora Generalnego Coca-Cola HBC w krajach nadbałtyckich (Litwa, Łotwa, Estonia). Od roku 2007 pracuje w Polsce.

What's going on in Retailing?!

Zaproszeni Prelegenci



Małgorzata O'Shaughnessy – Senior Vice President, Visa Europe

Od 1990 r. koordynuje działania organizacji Visa na rynku polskim. W tym okresie do organizacji przystąpiło w Polsce kilka dziesiąt banków, a liczba wydanych przez nie kart Visa we wrześniu 2007 r. osiągnęła 15,5 mln. Od września 1995 r. Dyrektor Generalna Visa w Polsce. Obecnie także Senior Vice President organizacji Visa Europe, do której Polska należy od 2004 r. Absolwentka Wydziału Handlu Zagranicznego Szkoły Głównej Planowania i Statystyki – obecnie Szkoła Główna Handlowa. Naukę kontynuowała w Londynie.



prof. Witold M. Orlowski – Niezależny Ośrodek Badań Ekonomicznych NOBE

Specjalizuje się w problematyce transformacji gospodarczej i integracji europejskiej krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Były doradca ekonomiczny Prezydenta RP Dyrektor Szkoły Biznesu Politechniki Warszawskiej i współzałożyciel Niezależnego Ośrodka Badań Ekonomicznych NOBE. Głównym doradcą ekonomicznym PricewaterhouseCoopers Polska.



Mariusz Kunda – Dyrektor ds. Personalnych, ZPC Mieszko

Doświadczenie budował w wielu międzynarodowych korporacjach, szczególnie w obszarze zarządzania strategicznego i zarządzania zmianą. Pełnił funkcję Dyrektora HR w takich firmach jak m.in. Pliva Kraków, Geant Polska, Agros Fortuna czy Liquid Carbonic /Praxair Polska, w ostatnich będąc jednocześnie Członkiem Zarządu. Był odpowiedzialny m.in. za opracowanie, stworzenie i implementację wielu systemów motywacyjnych, pro-jekty i wdrożenie planów sukcesji. Jako Dyrektor Zarządzający AmRest na Ukrainie tworzył od podstaw strukturę nowej organizacji. Obecnie odpowiada za grupę 1000 pracowników Mieszko.



Daniel Prałat – Dyrektor Generalny, SCA PR Polska (INTERMARCHE)

Kariere zawodową rozpoczynał w Colgate-Palmolive. Od 10 lat związany z siecią detaliczną INTERMARCHE. W 2002 r. awansował na stanowisko Dyrektora Handlowego. Od 2005 r. Dyrektor Generalny SCA PR Polska, spółki zarządzającej siecią supermarketów INTERMARCHE w Polsce – 123 sklepy na koniec 2007 r. Jego najważniejsze osiągnięcia to gruntowna reorganizacja działu zakupów sieci – wdrożona w pozostałych krajach, w których funkcjonują Muszkieterowie, a także skuteczna polityka handlowa, pozwalająca na ewolucję obrotów sieci.



Alexander Rittweger – Prezes, Loyalty Partner GmbH

Kariere zawodową rozpoczął w 1992 r. w firmie konsultingowej Roland Berger. Wkrótce jako partner biura w Paryżu, stał się odpowiedzialny m.in. za konsultacje dla Deutsche Lufthansa AG w zakresie strategii i sprzedaży. Doświadczenia zebrane przy programie Miles&More zainspirowały go do uruchomienia multipartnerskiego programu lojalnościowego. PAYBACK wystartował w 2000 r., szybko stając się najpopularniejszym system lojalnościowym w Niemczech. Obecnie jest największym programem tego typu w Europie.



dr Jacek Roszyk – Prezes Zarządu, Żabka Polska S.A.

Stanowisko Prezesa Zarządu Spółki Żabka Polska S.A. objął w styczniu 2006 r. Jest odpowiedzialny za rozwój strategiczny firmy. Od 2000 r. jest Członkiem Zarządu firmy Żabka Polska S.A.. Wcześniej jako Dyrektor Finansowy był odpowiedzialny za finanse i controlling. Przed przyłączeniem się do Żabki piastował stanowisko Dyrektora Finansowego Elektromisu S.A. W latach 1995-1997 był zaangażowany w rozwój sieci sklepów dyskontowych Biedronka. Jest Doktorem Nauk Ekonomicznych.



Adam Steć – Sales Manager, Grupa CSB-System

Od sześciu lat bierze aktywny udział w projektach międzynarodowych, polegających na szczegółowej analizie przedsiębiorstwa, opracowaniu optymalnego rozwiązania IT i efektywnym jego wdrożeniu. Absolwent Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu. Specjalista ds. sprzedaży i wdrożeń Systemu CSB dla przemysłu spożywczego oraz handlu i logistyki w grupie CSB-System.



Robert Szewczyk – Redaktor Naczelny dwutygodnika Detal Dzisiaj

Posiada doświadczenie jako Dyrektor Marketingu w sieci handlowej oraz jako organizator szkoleń z zakresu merchandisingu i obsługi klienta. Autor publikacji prasowych z zakresu handlu detalicznego i marketingu. Przetłumaczył bestseller autorstwa Paco Underhill „Dlaczego kupujemy. Zachowania konsumentów w sklepie”.



Stephen Henly – Retail Business Development Manager, SAP EMEA

Ponad 20 lat doświadczenia w wiodących hurtowych i detalicznych organizacjach, gdzie zarządzał procesami, m.in. planowania asortymentu i popytu, kontrolowania stanu zapasów, wprowadzenia towarów, planowania łańcucha dostaw, prognozowania i projektowania rozwiązań. W SAP odpowiedzialny jest za pracę z detalistami i umożliwienie im wprowadzenia korzystnych strategii rozwoju.



Ryszard Tomaszewski – Prezes, Tesco Polska

Pierwszy Polak w historii firmy na tym stanowisku. Współtwórca sieci sklepów Savia w południowej Polsce, której właścicielem w 1995 r. zostało Tesco. Był Dyrektorem pierwszego sklepu Tesco w Polsce, otwartego we Wrocławiu w 1998 r. Następnie awansował na stanowisko Dyrektora Regionalnego, później Dyrektora Operacyjnego, by w 2005 r. przenieść się do Wielkiej Brytanii, gdzie zarządzał sklepami Tesco w północnej Anglii, Szkocji i Irlandii. Pełnił tam funkcję Dyrektora Operacyjnego. Po powrocie do kraju w 2006 r. został Wiceprezesem polskiej sieci Tesco.



Tomasz Kozłowski – Wiceprezes Zarządu, Kolporter Sieci Handlowe

Odpowiedzialny za opracowanie koncepcji funkcjonowania Saloników Prasowych, w tym za nadzór i kontrolę w zakresie zgodności z założeniami koncepcji. Nadzoruje realizację umów w zakresie współpracy z kooperantami oraz odpowiada za właściwy przebieg procedur i instrukcji obowiązujących w firmie. Absolwent Wydziału Zarządzania Akademii Ekonomicznej w Krakowie.



Andrzej Jackiewicz – Dyrektor Sprzedaży i Marketingu, Tchibo

Dyrektor Sprzedaży Tchibo Warszawa od marca 2005, od grudnia 2007 Dyrektor Sprzedaży i Marketingu. Odpowiada za Sprzedaż i Marketing w Polsce i krajach bałtyckich. Wcześniej pracował w Procter&Gamble, pracując zarówno w kanale nowoczesnym, tradycyjnym, Customer Marketing jak i przez 3 lata odpowiadał za Projekty międzynarodowe w Regionie Europy Centralnej i Wschodniej jak również Bliskiego Wschodu i Afryki.



Ramin Khabirpour – Dyrektor Generalny, Danone

Kariere zawodową rozpoczął w 1985 r. roku w firmie Benckiser w Dziale Marketingu i Sprzedaży. W 1989 roku przeniósł się do firmy Jacobs Suchard w Bawarii. Rok po przejściu firmy przez Kraft został Dyrektorem Marketingu w Zurychu, a w 1996 objął funkcję Dyrektora Generalnego filii Kraft na Węgrzech. Pracę w Danone rozpoczął w 2000 r. jako Dyrektor Generalny Danone na Węgrzech. W 2001 r. został Dyrektorem Generalnym Danone odpowiedzialnym za Polskę i kraje Bałtyckie, natomiast obecnie zarządza całym Regionem Europy Środkowej i Północnej.



Dr Jacek Męcina – Doradca Zarządu ds. Rynku Pracy, Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan, Uniwersytet Warszawski

Polityk społeczny, ekspert prawa pracy i polityki rynku pracy. W latach 1997-2000 Wicedyrektor Instytutu Pracy i Spraw Socjalnych, 2000-2005 ekspert i doradca w Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych. Od 2003 r. Członek Trójstronnej Komisji ds. Społeczno-Gospodarczych, Przewodniczący Zespołu Problemowego Prawa Pracy i Układów Zbiorowych Pracy. Wiceminister Gospodarki i Pracy odpowiedzialny za problemy prawa pracy, wynagrodzeń, dialogu społecznego i rynku pracy (2005).



Krzysztof Badowski – Dyrektor Centrum Kompetencyjnego Dóbr Konsumpcyjnych i Handlu, Roland Berger Strategy Consultants

Zajmuje się strategicznym doradztwem dla firm w zakresie rozwoju, restrukturyzacji oraz optymalizacji działań. Kariere zawodową rozpoczął w KPMG Polska. Później związany z Kolaja & Partners, gdzie prowadził wiele projektów biznesowych, których celem było wdrożenie zmian kreujących wartość dla Klienta. W 2007 r. objął stanowisko Dyrektora Centrum Kompetencyjnego Dóbr Konsumpcyjnych i Handlu w Roland Berger Strategy Consultants.



Paweł Zięba – Kierownik działu PC-Market, Insoft

Od 12 lat związany z firmami informatycznymi produkującymi oprogramowanie. W Insoft pracuje od 2000 r., natomiast od 2005 r. kieruje działem odpowiedzialnym za oprogramowanie dla handlu detalicznego.

formularz zgłoszeniowy

PROSIMY WYPEŁNIAĆ DRUKOWANYMI LITERAMI

W przypadku większej liczby zgłoszeń prosimy o powielenie formularza zgłoszeniowego

informedia
POLSKA

Wyślij dziś na numer
faksu (012) 350 54 01

IV Kongres

What's going on in Retailing?!

12-13 czerwca 2008

**Hotel Courtyard by Marriott,
ul. Żwirki i Wigury 1, Warszawa**

Imię i nazwisko: _____

Stanowisko: _____

Firma: _____

Ulica: _____

Kod: _____ Miasto: _____

Telefon: _____ Fax: _____

E-mail: _____

TAK, chcę wziąć udział w IV Kongresie „What's going on in Retailing?!”

Termin: 12-13 czerwca 2008

- 4495 PLN + VAT w przypadku zgłoszeń nadesłanych do 16 maja 2008 r.

- 4995 PLN + VAT w przypadku zgłoszeń nadesłanych po 16 maja 2008 r.

NIE, nie wezmę udziału w prezentowanym Kongresie i Warsztacie, jednak proszę o informowanie mnie o planowanych wydarzeniach organizowanych przez Informedia Polska.

Prosimy podać następujące dane nabywcy, niezbędne dla wystawienia Faktury VAT:

Pełna nazwa firmy: _____

Siedziba: _____

Adres: _____

Numer NIP: _____

Równocześnie oświadczam, że zapoznałem/am się z warunkami uczestnictwa oraz zobowiązuję się do zapłaty całości kwot wynikających z niniejszej umowy.

Informedia Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (01-222), ul. Prądzińskiego 12/14, wpisana jest do Rejestru Przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000223380, NIP: 527-245-67-22, wysokość kapitału zakładowego 50 000,00 zł.

Podpis i pieczęćka

Zgodnie z ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz.U. 1997r. Nr 133 poz. 833) Informedia Polska sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (dalej Informedia), informuje, że jest administratorem danych osobowych. Wyrażam zgodę na przetwarzanie danych osobowych w celach promocji i marketingu działalności prowadzonej przez Informedia, świadczonych usług oraz oferowanych produktów, a także w celu promocji ofert klientów Informedia. Wyrażam również zgodę na otrzymywanie drogą elektroniczną ofert oraz informacji handlowych dotyczących Informedia oraz klientów Informedia. Wyrażającemu zgodę na przetwarzanie danych osobowych przysługuje prawo kontroli przetwarzania danych, które jej dotyczą, w tym także prawo ich poprawiania.

Warunki uczestnictwa:

1. Koszt uczestnictwa jednej osoby w Kongresie: 4495 PLN + 22% VAT w przypadku zgłoszeń nadesłanych do 16 maja, 4995 PLN + 22% VAT w przypadku zgłoszeń nadesłanych po 16 maja
2. Cena obejmuje prelekcje, materiały kongresowe, przerwy kawowe, lunch
3. Przesłanie do Informedia Polska faxem lub pocztą elektroniczną, wypełnionego i podpisanego formularza zgłoszeniowego, stanowi zawarcie wiążącej umowy pomiędzy zgłaszającym a Informedia Polska. Faktura pro forma jest standardowo wystawiana i wysyłana faxem po otrzymaniu formularza zgłoszeniowego.
4. Prosimy o dokonanie wpłaty w terminie 14 dni od wysłania zgłoszenia, ale nie później niż przed rozpoczęciem Kongresu.
5. Wpłaty należy dokonać na konto: DZ BANK POLSKA S.A., pl. Piłsudskiego 3, Warszawa 15174000060000300000176490
6. Rezygnację z udziału, po uprzednim mailowym, faksowym lub telefonicznym zawiadomieniu, należy przesyłać listem poleconym na adres organizatora.
7. W przypadku rezygnacji do 16 maja obciążymy Państwa opłatą manipulacyjną w wysokości 450 PLN + 22% VAT
8. W przypadku rezygnacji po 16 maja pobierane jest 100% opłaty za udział.
9. Nieodwołanie zgłoszenia i niewzięcie udziału w Kongresie i Warsztacie powoduje obciążenie pełnymi kosztami udziału.
10. Niedokonanie wpłaty nie jest jednoznaczne z rezygnacją z udziału.
11. Zamiast zgłoszonej osoby w Kongresie i Warsztacie może wziąć udział inny pracownik firmy.
12. Organizator zastrzega sobie prawo do zmian w programie.