

XII FORUM IPBBS

PRZYSZŁOŚĆ MOJEJ FIRMY

SPONSORING XII FORUM IPBBS:

SPONSORZY:



PARTNERZY ZEWNĘTRZNI:



PATRONAT MEDIALNY:



PARTNERZY:



ORGANIZACJE WSPIERAJĄCE:



POZNAJ SPONSORÓW XII FORUM IPBBS

Dołącz do Programu FLOTA i zacznij czerpać korzyści!



bezgotówkowe
płatności



zbiorcze
faktury



atrakcyjne
rabaty



dostęp
do portalu flotowego



Szczegóły oferty na flota.ornlen.pl

ORLEN Najbliżej

AMEX Stationery Sp. z o.o.



Na polskim rynku działamy od początku lat 80-tych ubiegłego stulecia. Zaczynaliśmy od produkcji artykułów piśmiennych, jednak z czasem nasza działalność wyewoluowała i obecnie cieszymy się opinią profesjonalnego oraz kompleksowego importera, dystrybutora oraz producenta artykułów szkolnych i biurowych. Naszym odbiorcom zapewniamy korzystne warunki współpracy oraz bezpośredni i stały kontakt z Regionalnymi Kierownikami Sprzedaży i Przedstawicielami Handlowymi działającymi na terenie całego kraju. Nasi klienci mogą liczyć na profesjonalne wsparcie marketingowe oraz kompleksową obsługę logistyczną, dzięki której towar jest dostarczany w dowolne miejsce kraju, w czasie nie dłuższym niż 48h. Konstruując naszą ofertę kierujemy się aktualnymi trendami oraz głosami płynącymi z rynku. Nasza lista asortymentowa stanowi zbiór starannie wyselekcjonowanych marek i produktów najwyższej jakości, które w sposób komplementarny wpływają na jej spójną całość. Współpracujemy z największymi producentami artykułów biurowo-szkolnych z całego świata. W naszym portfolio znaleźć można produkty takich marek jak Faber-Castell, edding, tesa, Tarifold czy Novus a także wiele innych. Naszym celem jest stworzenie atrakcyjnej oferty, która będzie uniwersalna i w której każdy klient znajdzie interesujące go produkty w konkurencyjnej cenie. Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom naszych klientów dbamy o to, aby nasza oferta była zawsze konkurencyjna. Każdy z naszych partnerów może liczyć na preferencyjne warunki zakupowe jak również na szereg atrakcyjnych promocji i dodatkowych rabatów.



edding International GmbH



Trwały, wszechstronny, ekspresyjny i kreatywny – to wartości, które wyznaje niemiecki koncern edding. Firma została założona przez Carla-Wilhelma Eddinga i Volkera Detlefa Ledermanna w 1960 roku. Już pierwszy jej produkt – legendarny edding No. 1 – stał się pierwowzorem dla kolejnych generacji markerów. Przez lata dwuosobowe przedsiębiorstwo rozrosło się do rozmiarów międzynarodowego koncernu zatrudniającego 630 pracowników i generującego obroty w wysokości 129 milionów euro. Ponad 200 milionów markerów jest co roku dystrybuowanych do 110 krajów na całym świecie. Obecną ofertę eddinga tworzy ponad 180 pozycji asortymentowych zamkniętych w 6 grupach (EcoLine, Profesjonalne Znakowanie, Edukacja i Prezentacja, Pisanie Zakreślanie i Korygowanie, Organizowanie i Znakowanie w Domu, Tworzenie i Dekorowanie), a inspiracją do tworzenia nowych rozwiązań jest wychodzenie na przeciw potrzebom konkretnych grup docelowych, do których firma chce dotrzeć.

Główny zakład produkcyjny znajduje się w Niemczech, w saksońskiej miejscowości Bautzen, natomiast na potrzeby rynku latynoamerykańskiego uruchomiona została również produkcja w Argentynie i Kolumbii.

edding kładzie ogromny nacisk na zagadnienia związane z ochroną środowiska i z przemyślanym gospodarowaniem surowcami naturalnymi. Przejawia się to m.in. poprzez nowoczesne metody produkcyjne uwzględniające przetwórstwo materiałów wtórnych, fotowoltaiczne systemy do pozyskiwania energii słonecznej, uruchomienie specjalnych bloków cieplnych i elektrowni oraz poprzez używanie w biurze papieru pochodzącego z recyklingu. Również same produkty są tak projektowane, aby były jak najbardziej przyjazne środowisku. Wszystkie markery tworzone są z myślą o ponownym napełnianiu, ponieważ to najlepsza metoda redukcji odpadów i ochrony zasobów naturalnych. To właśnie filozofia zrównoważonego rozwoju, którą wyznaje edding, pozwala na ciągły rozwój i umacnianie pozycji lidera na rynku światowym.



ZAMÓWIENIA PUBLICZNE PRZEZ INTERNET BEZ ZBĘDNYCH FORMALNOŚCI?

DZIS

eKatalogi

- oszczędność czasu
- proste i transparentne procedury
- likwidacja barier między biznesem a administracją
- nowe możliwości dla firm oddalonych od centrów gospodarczych

ZAREJESTRUJ SWOJĄ FIRMĘ NA
EKATALOGI.UZP.GOV.PL

bezpłatnie zaprezentuj
swoją ofertę

sprzedawaj,
wysyłaj, zarabiaj

zyskaj nowych
wiarygodnych klientów

INTERNETOWE ZAMÓWIENIA PUBLICZNE DO KWOTY 30 000 € SZANSĄ ROZWOJU TWOJEJ FIRMY



Projekt współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka 7 OŚ Priorytetowe Społeczeństwo Informacyjne – eKatalogi.

Elektroniczna Platforma Katalogów Produktów eKatalogi to oddane do dyspozycji użytkowników przez Urząd Zamówień Publicznych narzędzie dające przedsiębiorcom możliwość oferowania i sprzedaży produktów przez Internet oraz szybkiego i skutecznego dokonywania zakupów przez zamawiających.

Czemu mają służyć Platforma eKatalogi?

Celem Platformy jest likwidacja barier pomiędzy biznesem i administracją oraz pomoc małym i średnim przedsiębiorcom w zdobyciu nowych klientów z administracji publicznej. Umożliwia oferowanie produktów bądź usług bez limitu ilości. Istotne jest, że za ich wystawienie Wykonawca nie ponosi żadnych opłat. Zaletą tej usługi jest również usprawniająca proces sprzedaży możliwość komunikacji z Kupującym przez platformę oraz możliwość wysłania zapytania ofertowego.

Co należy zrobić, by sprzedawać na Platformie eKatalogi?

Przedsiębiorca powinien zarejestrować się na stronie www.ekatalogi.uzp.gov.pl, znaleźć nabór powiązany z kategorią oferowanych przez siebie artykułów lub usług i zamieścić ich szczegółowy opis wypełniając szablon karty produktu. Wówczas zamawiający będzie mógł wyszukać i wybrać najkorzystniejszą ofertę. Obecnie można to robić w ponad 200 naborach, w tym również na artykuły biurowe takie jak: ołówki, długopisy, papier, dziurkacze, zszywacze, spinacze, organizatory na biurka. Serdecznie zapraszamy wszystkie firmy do rejestrowania się na Platformie – szczególnie, że w tej kategorii nie ma obecnie żadnych ofert, a są to jedne z najczęściej kupowanych artykułów.

Co zyskuje Przedsiębiorca umieszczając swoje produkty na eKatalogach?

Rejestracja na platformie daje możliwość wejścia na bardzo szeroki rynek zamówień poniżej progu ustawy Prawo zamówień publicznych, czyli 418 000 euro w przypadku zamawiających sektorowych i 30 000 euro

w odniesieniu do pozostałych zamawiających. Jest to szansa na zdobycie nowych klientów, sprzedaży większej ilości produktów i osiągania wyższych zysków – dzięki temu mikro, mali i średni przedsiębiorcy mogą stać się najważniejszymi użytkownikami narzędzia po stronie biznesu bez względu na miejsce prowadzenia swojej działalności gospodarczej.

Kto może kupować na Platformie?

Na Platformie eKatalogi kupować mogą jednostki administracji publicznej. Obecnie zarejestrowanych jest ponad 280 zamawiających – między innymi urzędy administracji samorządowej i centralnej (np. ministerstwa, szpitale i przychodnie, ośrodki pomocy społecznej, jednostki policji i straży pożarnej). Fakt, iż są to użytkownicy z całej Polski sprawia, iż warto zarejestrować się na platformie eKatalogi.

W jaki sposób można zapoznać się z jej działaniem?

Platforma eKatalogi jest produktem innowacyjnym – nie było do tej pory narzędzia, które dawałoby wszystkim Zamawiającym możliwość zapoznania się z ofertą Wykonawców, porównania interesujących produktów bądź usług, kupna i przejścia całej procedury w jednym miejscu i tak krótkim czasie. Zachęcamy do zapoznania się z filmem instruktażowym ilustrującym jej działanie – https://www.youtube.com/watch?v=PoX3_G16RKE W razie pytań lub problemów do dyspozycji Użytkowników jest pomoc techniczna. W dni powszednie w godzinach 8.30-15.30 można kontaktować się przez chat dostępny po zalogowaniu oraz z infolinią pod nr. telefonu +48 [22] 30 74 306, lub poprzez formularz kontaktowy „skontaktuj się z helpdeskem”. Zachęcamy do skorzystania z wersji demonstracyjnej, na której można przejść procedurę zamieszczenia ofert i sprzedaży bądź kupna produktów bez żadnych zobowiązań. Jest ona dostępna pod adresem demo.ekatalogi.uzp.gov.pl.

Zarejestruj się na Platformie eKatalogi www.ekatalogi.uzp.gov.pl i sprawdź, ile możesz zyskać!

ANALIZA RYNKU EKSPLOATACJI W PIERWSZEJ POŁOWIE 2016

W Polsce do tej pory nie prowadzono kompleksowych badań rynku branży biurowej. Teraz, dzięki współpracy IPBBS z GfK, wiodącym globalnym instytutem badawczym, może się to zmienić. Warunkiem powodzenia współpracy jest regularne udostępnianie przez firmy branży danych sprzedażowo produktowych.

Zanim do tego dojdzie będziemy prezentować wycinkowe raporty nt. trendów w kategoriach oferowanych przez firmy biurowo-serwisowe. Na początek analiza rynku eksploatacji w pierwszej połowie 2016.

EKSPLOATACJA

Rynek eksploatacji od dwóch lat charakteryzuje tendencja spadkowa. W 2015 roku spadek był ok 3-4% ilościowo i wartościowo. Niestety pierwsza połowa 2016 przyniosła znaczny, blisko 10-procentowy spadek w stosunku do analogicznego okresu 2015r. Może to być po części pokłosie równie spadkowej tendencji sprzedaży nowych drukarek, ale też większej cyfryzacji i braku potrzeby drukowania. Najbardziej widać to w kanale konsumenckim gdzie spadek w I poł. 2016 rok był bliski 15% ilościowo i ponad 10% wartościowo. W segmencie biznesowym spadki w obu wymiarach były zdecydowanie mniejsze i wyniosły poniżej 10%.

Na rynku eksploatacji w dalszym ciągu dominuje sprzedaż oryginałów, stanowią one ponad 60%, lecz pierwszą połowę 2016 roku sprzedaż ilościowa zakończyła się spadkiem ok. 13% r/r. Zamienniki po słabym roku 2015 (-15% ilościowo r/r) powoli odrabiają straty i w pierwszej połowie 2016 notują już tylko -5% spadki ilościowo i wartościowo.

20%, natomiast zamienniki urosły o 10% w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku.

Rozwojowym segmentem na rynku eksploatacji są tusze CISS (System Stałego Zasilania Tuszem). System CISS pozwala znacznie obniżyć koszty eksploatacyjne i zaoszczędzić na drukowaniu nawet 30-40 krotnie.

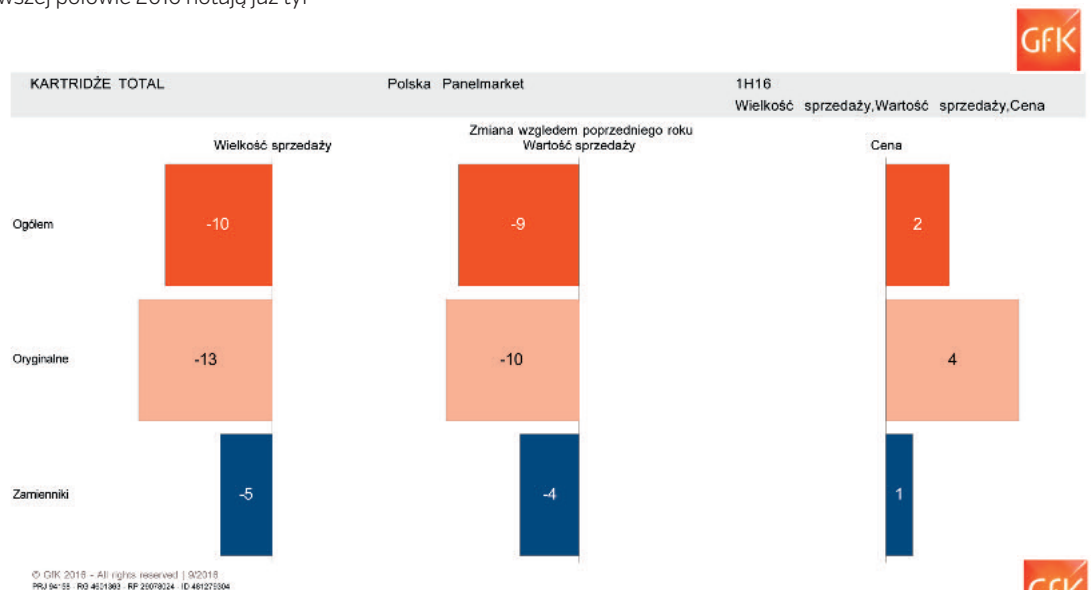
Autor: Artur Wąsowski

Wzorem Izby brytyjskiej, IPBBS udostępni Członkom Izby bieżące analizy rynku. Obejme to jednak tylko firmy, które będą regularnie udostępniać GfK raporty sprzedażowe.

Firmy pragnące rozpocząć współpracę prosimy o kontakt mailowy z biurem IPBBS.

TUSZE

Rynek tuszów w pierwszej połowie 2016 zaliczył spadek ok. 11% w ilości sprzedanych sztuk i ok. 8% wartościowo. Podobnie jak cały rynek eksploatacji tak samo dla segmentu tuszów w 2016 roku widzimy odwrót od oryginałów na rzecz zamienników. O ile 2015 r zakończył się dla oryginałów na 5% plusie tak I poł. 2016 to już spadek ok. 12% ilościowo, natomiast zamienniki (2015 r. – 20% r/r) już tylko -8%. Średnia cena zamiennika od dwóch lat utrzymuje się na podobnym poziomie ok. 30 zł natomiast oryginału ok. 70 zł.



TONERY

Rynek tonerów w 2016 spadał zdecydowanie wolniej od tuszów. Pierwsza połowa przyniosła spadki o ok. 6% w ujęciu ilościowym i 9% w wartościowym. 2016 to wyraźny odwrót od oryginałów. O ile w 2015 roku stanowiły one ponad 52% to w 2016 r. dzięki 4-krotnie niższej cenie zamiennika udział oryginałów spadł o 5 punktów procentowych. W 2016 widać że firmy i cały kanał biznesowy szukając oszczędności wyraźnie przerzuciły się na zamienniki. Z tego powodu sprzedaż ilościowa oryginałów spadła o blisko

