

XII FORUM IPBBS

Przyszłość mojej firmy

21 października 2016

Hotel Mercure, Warszawa

Zarezerwuj datę już dziś!

Wyślij zgłoszenie



www.ipbbs.org.pl/forum

ORGANIZATOR: IZBA PRZEDSIĘBIORCÓW BRANŻY BIUROWO- SZKOLNEJ

KONTAKT: ul. Działdowska 11 lok 4, Warszawa, forum@ipbbs.org.pl; Iwona Czapska: 730 086 970

KOSZT UDZIAŁU W KONFERENCJI: BEZPŁATNY (ale konieczna jest rejestracja on-line)

REJESTRACJA ON - LINE:

Formularz dostępny na naszej stronie www.ipbbs.org.pl/forum oraz na www.forum.ipbbs.org.pl

PAKIETY:

zapraszamy do zapoznania się z ciekawą ofertą pakietów przygotowanych dla partnerów i sponsorów (zestaw pakietów w załączeniu oraz na stronie www.ipbbs.org.pl/forum)

OBSZARY TEMATYCZNE

Spotkanie rozpoczynamy częścią zamkniętą - Walnym Zgromadzeniem Członków IPBBS, a od godziny 11:00 ruszy część konferencyjna, w której zaplanowaliśmy 11 wystąpień, dobranych tak, aby kolejno pomogły nam zmotywować i zrozumieć działania, które mogą być istotne w przyszłym rozwoju naszych firm. Podczas licznych prelekcji zaproszeni eksperci przedstawią różne aspekty naszego biznesu, na przykładach lokalnych i zagranicznych. Postaramy się odpowiedzieć na nurtujące nas pytania związane z szybko zachodzącymi zmianami i jak się w nich odnaleźć. Porozmawiamy, jak przetrwać w silnie konkurencyjnym środowisku i gdzie poszukiwać możliwości wzrostu i rozwoju, aby osiągnąć sukces.

Wierzmy, że aktywny udział w konferencji zainspiruje Państwa do przemyśleń i konkretnego działania, wytyczając nowe drogowskazy na drodze do dalszych sukcesów.

UCZESTNICY KONFERENCJI: 250 osób

- Przedstawiciele kadry zarządzającej, decydenci, właściciele firm, dyrektorzy finansowi, reprezentanci działów handlowych i marketingu, przedstawiciele Urzędów Centralnych, eksperci.
- Goście honorowi: Minister Mariusz Haładyj [tbc], Europeoseł Adam Szejnfeld [tbc] pracujący w Komisji Handlu Międzynarodowego oraz Komisji Rynku Wewnętrznego i Ochrony Konsumentów, były wiceminister gospodarki i szef sejmowej komisji "Przyjazne państwo", Członkowie Zarządu Krajowej Izby Gospodarczej, Członkowie Zarządu Regionalnej Izby Gospodarczej w Katowicach.

HARMONOGRAM XII Forum IPBBS 2016*:

21 października 2016, Hotel Mercure, ul. Złota 48/54 Warszawa

09:00 – 10:45 – Walne Zgromadzenie Członków IPBBS [spotkanie zamknięte, tylko dla Członków]

10:30 – 11:00 – Rejestracja uczestników XII Forum i odbiór identyfikatorów

11:00 – 11:15 – Otwarcie XII Forum – Tomasz Świągost, Prezes IPBBS

11:15 – 11:45 – Co mają wspólnego błękitny ocean, fioletowa krowa i czarne labędzie? Czyli jak konkurować w nowych czasach? – Dr hab. Robert Kozielski

Jeśli prawdą jest, że w ciągu zaledwie 60 min tylko jedna porządnie z informatyzowana firma tworzy 167 razy więcej danych niż posiada cała Biblioteka Kongresu USA, a w ciągu ostatnich lat czas tworzenia nowych produktów skrócił się prawie o połowę z 42 do 24 miesięcy, to może to oznaczać, że czasy stabilności i przejrzystości to już przeszłość, a organizacje, w których pracujemy, są źródłem niejasności i paradoksu. W szczególności dotyczy to zachowań klientów. Jak pokazują badania 95% decyzji konsumenckich jest stymulowanych emocjonalnie, co sprawia na przykład, że jedynie 35% zakupów ma charakter zaplanowany. Jeśli prawdą jest, że w ostatnich dwóch latach powstało 90% danych, które zostały wytworzone w całej historii naszej planety a firma, która powstała 3 lata temu dzisiaj warta jest ponad 10 miliardów dolarów to pojawia się pytanie o to czy tradycyjne reguły biznesu wciąż są obowiązujące? Podczas spotkania spróbujemy odpowiedzieć więc na pytanie jakie są współcześnie obowiązujące źródła sukcesu, które pozwoliły osiągnąć sukces małych i większym nieco firmom w ostatnich 20 latach.

11:45 – 12:15 – Zmiana trendów na europejskim rynku papierniczo biurowym – wnioski z analizy strategicznej branży – Sönke Gooss

12:15 – 12:45 – Wprowadzanie zmian w organizacji i podejmowanie decyzji biznesowych w nieprzewidywalnych czasach – Iwona Sorbian

12:45 – 13:00 – przerwa

13:00 – 13:25 – Poznaj swoją firmę w liczbach – Dariusz Bednarski

Skuteczne zarządzanie to podejmowanie decyzji opartych na faktach i danych, wsparte odpowiednią dozą instynktu. Na bazie konkretnych przykładów omówimy jakie informacje zbierać, jak je analizować i w jaki sposób na ich podstawie wyciągać wnioski.

13:25 – 13:45 – Bezustannie szukaj optymalizacji – Dariusz Bednarski

Na bazie konkretnych przykładów omówimy, gdzie w firmach produkcyjnych i handlowych możliwe jest optymalizowanie działalności zarówno w obszarach operacyjnych, zarządczych, finansowych jak i formalno-prawnych i jak może ono przebiegać.

13:45 – 14:00 – Program FLOTA dla firm zrzeszonych w IPBBS/ IBS

– Katarzyna Wilczyńska i Arkadiusz Malinowski

Dedykowana oferta umożliwia Członkom IPBBS/ IBS zakup paliwa i usług na atrakcyjnych warunkach na stacjach ORLEN i BLISKA w całej Polsce.

14:00 – 15:00 – Lunch

15:00 – 15:30 – Rola i perspektywy CFO w rozwoju firm: kontroler, integrator czy strateg? – Artur Kowalski

CFO [Chief Financial Officer] coraz częściej stają się partnerami biznesowymi i kreatorami dobrych zmian. Przeanalizujemy najnowsze trendy i badania CFO oraz ich wpływ na możliwości rozwojowe firm.

15:30 – 16:00 – Optymalny marketing w Internecie – planowanie kosztów i wskaźników efektywności – Jacek Świągost

16:00 – 16:30 – Licencje sposobem na pozyskanie klienta – Sebastian Moskot

16:30 – 17:00 – Instrumenty Finansowe Programów Unii Europejskiej – Arkadiusz Lewicki

Krajowy Punkt Kontaktowy ds. Instrumentów Finansowych Programów UE jest krajowym centrum kompetencyjnym ds. preferencyjnego finansowania dla przedsiębiorców, w tym instytucji i instrumentów finansowych programów ramowych UE, wdrażanych głównie przez unijne instytucje: EBI i EFI. Aktywność ośrodka obejmuje: budowę i wsparcie polskiej platformy narodowych pośredników finansowych programów UE oraz wsparcie polskich beneficjentów końcowych (głównie MŚP) w dostępie do oferty instrumentów finansowych w Polsce. KPK uczestniczy także w promocji „Planu Inwestycyjnego dla Europy” w zakresie IF dla MŚP.

KPK prowadzi bezpłatnie działalność informacyjną, promocyjną oraz doradczą na terenie całego kraju. Obsługuje programy UE, w których uwzględnione zostały instrumenty finansowe. W ramach aktualnej oferty instrumentów finansowych programów UE przedsiębiorcy mogą liczyć na preferencyjne: kredyty inwestycyjne, kredyty obrotowe, leasing, pożyczki oraz poręczenia kredytowe. Więcej o instrumentach finansowych na: www.InstrumentyFinansoweUE.gov.pl

17:00 – 17:15 – przerwa

17:15 – 17:35 – Uniezależnij firmę od siebie, spraw by była samodzielna – Anatol Sitek

Zaangażowany i aktywny właściciel, to podstawa sukcesu każdej organizacji. Paradoksalnie może on się jednak stać również hamulcem rozwoju. Na konkretnych przykładach pokażemy jakie mechanizmy delegowania, a jednocześnie standaryzacji, formalizacji i kontroli wprowadzać, aby firma mogła się długoterminowo rozwijać.

17:35 – 18:00 – Wykorzystuj szanse rynkowe wynikające z możliwości sprzedaży lub zakupu biznesu – Anatol Sitek

Na konkretnych przykładach omówimy jak przebiegają procesy M&A, z jakimi szansami, ale też wyzwaniem się łączą, czy warto je prowadzić oraz w jaki sposób najlepiej finansować.

18:00 – 18:30 – Podsumowanie Forum – dyskusja

20:00 – rozdanie nagród w konkursie Meeting Premiera 2016

* Organizator zastrzega prawo do ewentualnej zmiany tematów, kolejności prelekcji oraz nazwisk prelegentów.

KONKURS MEETING PREMIERA 2016

Nie przegap! Zgłoszenia tylko do 15 września 2016!

Wszystkich uczestników tegorocznego Forum reprezentujących branżę biurowo – szkolną, zapraszamy do udziału w konkursie, w którym przyznawane będą nagrody **MEETING PREMIERA 2016** za najlepszy produkt będący na rynku maksymalnie 12 miesięcy.

Nagrody będą przyznawane w następujących trzech kategoriach:

1. Innowacyjność i nowoczesność
2. Wzornictwo
3. Potencjał sprzedaży

PRENOMINACJA PRODUKTÓW:

Nadsyłając zgłoszenia, należy pamiętać o poprawnym wypełnieniu formularza, zawierającego między innymi takie dane jak:

- nominujący (firma, osoba kontaktowa)
- opis produktu
- zdjęcie/a produktu
- kategoria prenominalacji (max jeden produkt w każdej z trzech kategorii)
- pełne uzasadnienie nominacji
- oświadczenie, że produkt wchodzi na rynek lub jest na nim maksymalnie 12 miesięcy

Zdobywcy Nagrody „Najlepszy Produkt Meeting Premiera” otrzymują:

- statuetkę
- prawo posługiwania się w korespondencji i promocji znakiem i hasłem „Najlepszy Produkt Meeting Premiera 2016”
- pomoc w promocji produktu

JURY:

Jury tegorocznej edycji konkursu tworzą naukowcy i praktycy specjalizujący się w zagadnieniach zarządzania jakością, towaroznawstwa, marketingu produktów i usług oraz innych dyscyplinach zgodnych z kategoriami produktów ocenianych w Konkursie. W Jury tegorocznej edycji zasiadają m.in.:

Profesor Ksawery Tadeusz Piwocki – Dziekan Wydziału Wzornictwa Akademii Sztuk Pięknych w Warszawie, Profesor Wyższej Szkoły Sztuki i Projektowania w Łodzi, Dyrektor Programowy Warszawskiej Szkoły Reklamy,

Członek Komisji Programów Unijnych przy Ministerstwie Kultury i Dziedzictwa Narodowego, Biegły sądowy w zakresie grafiki wydawniczej i reklamy
Dr hab. Przemysław Rafał Tomaszewski – Od roku 1992 związany z Akademią Sztuk Pięknych w Łodzi, gdzie prowadzi własną pracownię projektowania komunikacji wizualnej, której cechą charakterystyczną jest wielokontekstowe, interdyscyplinarne rozumienie designu. Jego własna twórczość obejmuje wiele obszarów; projekty komunikacji wizualnej, grafiki użytkowej, wzornictwa oraz rysunek.

Uczestnik szeregu konkursowych gremiów oceniających (jury), takich jak np.: Ogólnopolski Konkurs Opakowań PakStar, Krajowy Konkurs Projektów Student PakStar – organizowany przez Instytut Badawczy Opakowań w Warszawie, polska edycja Międzynarodowego Projektu Red Bull Doodle Art (przewodniczący jury); Komisja oceniająca wnioski o przyznanie stypendiów naukowych Marszałka Województwa Łódzkiego dla wybitnych młodych naukowców, Komisja Konkursowa ds. oceny rozpraw habilitacyjnych i doktorskich oraz prac magisterskich i dyplomowych o Nagrodę Marszałka Województwa.

Edward Ruszczyk – absolwent Akademii Sztuk Pięknych w Warszawie oraz MIAD Milwaukee, Szef agencji Brightness

Jacek Kobielski – Sekretarz Generalny Naczelnej Organizacji Technicznej Federacji Stowarzyszeń Naukowo-Technicznych

ZGŁOSZENIA

- Prosimy o ścisłe przestrzeganie zasad. Zgłoszenia nie spełniające kryteriów, nie będą brane pod uwagę.
- Regulamin Konkursu i formularz zgłoszeniowy dostępne są na stronie <http://forum.ipbbs.org.pl>
- Zgłoszenia należy przysłać na adres forum@ipbbs.org.pl w tytule maila – KONKURS MEETING PREMIERA
- Termin nadsyłania zgłoszeń: do dnia 15 września 2016 r.
- Ogłoszenie ostatecznych wyników oraz wręczenie nagród odbędzie się w trakcie gali wieczornej XII Forum IPBBS w dniu 21.10.2016.

Zapraszamy do udziału!

SPONSORING XII FORUM IPBBS:

SPONSORZY:



PARTNERZY ZEWNĘTRZNI:



ORGANIZACJE WSPIERAJĄCE:



PATRONAT MEDIALNY:



KATALOG PRZEDSIĘBIORSTW BRANŻY BIUROWO – SZKOLNEJ

Miło nam poinformować, że nie złożyliśmy broni i w miejsce drukowanego Katalogu Firm Branży powstaje katalog elektroniczny. Katalog ten jest częścią dużego projektu Izby budowy platformy PIM, którego uwieńczeniem będzie stworzenie Polskiego Katalogu Produktów Branży Biurowo – Szkolnej. Zgodnie z zapowiedzią, zakończyliśmy pierwszy etap budowy platformy PIM. Do drugiego etapu będą mogli przejść wyłącznie firmy, które uzupełnią dane w pierwszym etapie. Uczestnikiem platformy PIM może być Członek IPBBS (bezpłatnie) i/lub kandydat do IBS [złożona deklaracja, koszt kwartalny zgodnie z deklarowaną składką IBS]. W sprawie członkostwa prosimy o kontakt [biuro@ipbbs.org.pl].

Platforma PIM (Product Information Management) jest długofalowym projektem informatycznym mającym na celu stworzenie Polskiego Katalogu Produktów Branży Biurowo – Szkolnej, która:

- prezentuje dane Dostawców, Dystrybutorów i Dealerów w Katalogu Firm Branży
- tworzy Polski Katalog Produktów Branży Biurowo – Szkolnej
- przechowuje dokumentację związaną z certyfikacją jakości
- umożliwia tworzenie indywidualnych katalogów ofert produktów
- synchronizuje katalogi umożliwiając publikację w dowolnych mediach

W pierwszym etapie Dostawcy, Dystrybutorzy i Dealerzy utworzą mini stronę informacyjną zawierającą dane adresowe, zdjęcia firmy, profil, używane drzewo produktowe, grafiki marek produktów i ich sposób użycia zgodnie z polityką branding. Strona informacyjna umożliwia wszystkim użytkownikom import grafik marek. Strona będzie wizytówką firmy a wpisy wszystkich firm łącznie stworzą Katalog Przedsiębiorstw Branży Biurowo – Szkolnej podzielony na Dostawców, Dystrybutorów i Dealerów. W szczególnych przypadkach firma będzie mogła posiadać dwie strony informacyjne jako Dostawca i jako Dystrybutor, np. gdy Dystrybutor ma produkty pod swoją marką „Private Label” lub Dostawca/ Dystrybutor sprzedaje niektóre produkty do użytkownika końcowego.

Strona promuje zasady etycznego biznesu i wprowadza prawne ograniczenia, dając właścicielom marek możliwość sterowania polityką branding i ochrony własności intelektualnej marki. Użytkownik importujący grafikę marki zobowiązuje się stosować markę zgodnie z polityką i zasadami branding jej właściciela i przyjmuje do wiadomości odpowiedzialność, konsekwencje wynikające z naruszeń oraz fakt, że właściciel marki może zakwestionować sposób ich użycia i decydować kto i w jaki sposób może je wykorzystywać, a także, że w szczególnym przypadku może zabronić jej wykorzystania.

W drugim etapie Dostawcy będą mogli manualnie, półautomatycznie lub au-

tomatycznie stworzyć na platformie PIM standardowy, sparаметryzowany katalog produktów zgodnie z Standardowym Opiskem Produktu IBS. Powyższe dane po weryfikacji stworzą Bazę Depozytową [BD] informacji o produktach, zawierającą Polski Katalog Produktów Branży Biurowo – Szkolnej. Dystrybutorzy i Dealerzy będą mogli przy użyciu jego zawartości tworzyć swoje podkatalogi zawierające wybraną część produktów i wybraną część opisów według utworzonego profilu.

Równolegle Komisja Rekomendacyjna przystąpi do certyfikacji wskazanych produktów Certyfikatem Jakości RQ.

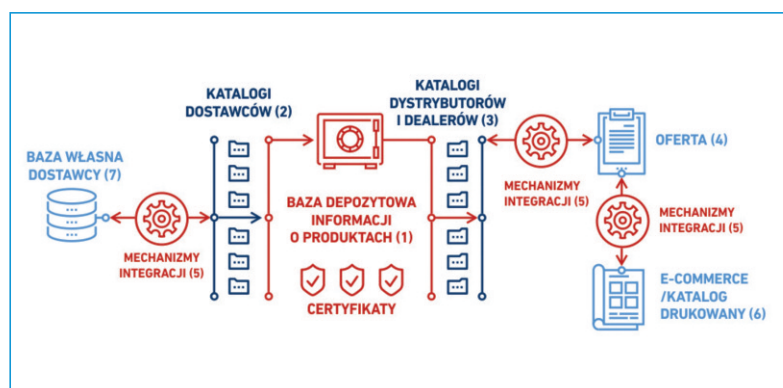
Warunkiem rozpoczęcia procesu certyfikacji jest dokonanie wpisu informacyjnego na stronie www.platforma.ipbbs.org.pl oraz wyznaczenie swojego przedstawiciela do Komisji Rekomendacyjnej mailem na adres platforma@ipbbs.org.pl w temacie: Przedstawiciel KR. Przedstawiciel KR będzie zarówno reprezentował swoje produkty jak i oceniał krytycznie produkty innych Dostawców. W skład Komisji będą wchodzić także przedstawiciele Dystrybutorów/Dealerów. Komisja Rekomendacyjna będzie pracować w podkomisjach wyspecjalizowanych w danej kategorii produktów. Wpisy produktów będziemy ogłaszać sukcesywnie dla danej kategorii produktów według Uniwersalnego Drzewa Produktów UDP (w załączeniu).

W trzecim etapie Platforma umożliwi masowe tworzenie ofert zawierających dane sprzedającego, cenę i warunki sprzedaży w celu ich eksportu do platform sprzedażowych takich jak UZP e-Katalogi. Integracja z zewnętrznymi platformami sprzedażowymi będzie przeprowadzana sukcesywnie.

Gwałtowny rozwój E-Commerce na świecie wymusza większą współpracę pomiędzy dostawcami, dystrybutorami i dealerami w celu zapewnienia szybkiego przygotowania pełnych i integralnych danych produktowych. Współpraca jest potrzebna w celu określenia jednolitych standardów opisów produktów i drzew produktowych jak również dla zbudowania narzędzi do automatycznej wymiany wyselekcjonowanych, integralnych danych z dowolnymi platformami publikacji w druku i przestrzeni Internetu.

Projekt PIM wspieramy doświadczeniami innych krajów. Dążymy do pełnej kompatybilności naszych rozwiązań z podobnymi platformami. Umożliwi to wymiennosc danych z innymi platformami i pomoże zbudować platformę oraz ułatwi polskim producentom wejście na rynki międzynarodowe.

Wszystkich zainteresowanych zapraszamy do rejestracji na Platformie www.platforma.ipbbs.org.pl



Legenda:

1. BD – Baza Depozytowa Informacji o Produktach, administrowana przez Komisję Rekomendacyjną i nadzorowaną przez pracownika Izby
2. KATALOG DOSTAWCY – dane produktowe w standardzie UF administrowane przez Dostawców
3. KATALOG DYSTRYBUTORA/ DEALERA – wybrane z BD i administrowane przez Dystrybutorów/Dealerów dane produktowe
4. OFERTA – dane produktowe oraz dane sprzedażowe zawierające cenę i warunki sprzedaży, administrowane przez Dystrybutorów/ Dealerów
5. MECHANIZMY INTEGRACJI – manualna, półautomatyczna i automatyczna wymiana danych na odpowiednim poziomie dostępu i autoryzacji. Mechanizmy integracji mogą zawierać dane logistyczne, dostępność produktów
6. MEDIA – własne lub zewnętrzne media do publikacji ofert handlowych w wersji elektronicznej [E-Commerce lub katalog drukowany]
7. BAZA WŁASNA DOSTAWCY – baza produktów, import/export danych