

Jaka przyszłość czeka branżę biurową?

– ROZMOWA Z PREZESEM TOMASZEM ŚWIGOSTEM W KONTEKŚCIE ZBLIŻAJĄCEGO SIĘ XI FORUM IZBY PRZEDSIĘBIORCÓW BRANŻY BIUROWO-SZKOLNEJ

Wielkimi krokami zbliża się tegoroczna XI edycja Forum IPBBS. Jak ocenia Pan Prezes zbliżające się wydarzenie w kontekście aktualnej sytuacji branży biurowo-szkolnej?

Forum to ważne wydarzenie branżowe. Tegoroczna XI już edycja odbędzie się w terminie 16–17 października 2015 r. w Hotelu Merkurj (dawny Holiday Inn) w Warszawie. Podczas dwudniowego spotkania będziemy zastanawiać się nad przyszłością branży biurowej. Tak właśnie zatytułowaliśmy tegoroczną edycję Forum.

Gdy przestudiujemy etapy rozwoju tradycyjnych (w dotychczasowym rozumieniu) firm biurowych na świecie, zauważymy, że rozszerzyły one lub nawet zupełnie zmieniły portfolio swoich usług. Jedne zajęły się np. monitoringiem wideo, inne ochroną porządkową w szkołach i instytucjach, jeszcze inne świadczą na bardzo wysokim poziomie usługi z zakresu kontroli dostępu.

W Polsce stosunkowo nową przestrzenią jest Facility Management, czyli nowoczesne zarządzanie budynkami. W tym obszarze również z powodzeniem mogą odnaleźć się przedsiębiorstwa z naszego sektora. Branża biurowa ma wiele perspektyw rozwoju i nie muszą to być wyłącznie tradycyjnie rozumiane kanały.

Podam przykład ze swojego segmentu. Niszczarki – obecnie ściśle identyfikowane z sektorem biurowym, wcześniej oferowane były przez firmy poligraficzne, sprzedające koparki. Kiedy wprowadzałem niszczarki na polski rynek, przedstawiciele branży biurowej odsyłali mnie właśnie do poligrafii. Gdy prowadziłem firmę Moduless, oferującą dyskiety komputerowe, właściciele hurtowni z naszej branży kierowali mnie do sklepów komputerowych, uważając, że to nie ich segment. Przykłady można mnożyć. Obecnie w katalogu produktów branży biurowej oprócz tradycyjnych artykułów, takich jak dziurkacz czy zszywacz, długopis albo papier, znajdują się produkty okołobiurowe, np. meble czy wykładzina biurowa, która również musi sprostać określonym wymogom, np. w zakresie niepalności, i powinna być artykułem



Tomasz Świgost,
Prezes Izby Przedsiębiorców Branży Biurowo-Szkolnej

przeznaczonym stricte do naszej branży, a nie kupowanym w hipermarkecie. Rozbudowane portfolio produktów jest szansą dla naszej branży. Kryzys ekonomiczny i rozwój technologiczny sprawiły, że firmy, które tradycyjnie zajmowały się sprzedażą technologii biurowych, odnotowały znaczące spadki. Jeśli chcą przetrwać na rynku, a zwłaszcza jeśli chcą się rozwijać, ich właściciele muszą podjąć zdecydowane działania. W obecnej sytuacji niektórzy zainteresowani są sprzedażą firm. Temat sprzedaży i sukcesji dotychczas nie był zbyt często podejmowany na spotkaniach branżowych, a wielu przedsiębiorców interesuje się tymi zagadnieniami. Dlatego tematyka, którą chcemy uczynić przedmiotem konferencji oraz dyskusji na Forum, oscyluje wokół zagadnień dotyczących rozwoju naszego sektora i prób odpowiedzi na pytanie, w jakim kierunku zmierza branża. Będziemy chcieli nie tylko zastanowić się nad tym, jak pokierować firmą, aby cały czas ją rozwijać, ale również porozmawiamy o tym, jak przygotować ewentualnych sukcesorów na przejęcie przedsiębiorstwa.

Sukcesja to ważne, ale i trudne zagadnienie. Nagłe przerzucenie odpowiedzialności na mło-

dą osobę, która zazwyczaj nie jest przygotowana do przejęcia obowiązków, często rodzi problemy.

Sukcesja nie polega wyłącznie na samym przekazaniu firmy, jak się często uważa. Ważne jest także odpowiednie wcześniejsze przygotowanie następcy, tak aby był on zainteresowany przejęciem, chciał zajmować się przedsiębiorstwem i był zmotywowany do osiągnięcia sukcesu w branży.

Z pobieżnych obserwacji wynika, że właściciele zbyt łatwo przekazują firmę swoim następcom, a w konsekwencji tracą nad nią kontrolę. W przypadku niepowodzenia sukcesora szybko następuje etap feedbacku byłych właścicieli, często już seniorów, którzy próbując ratować sytuację, wracają do zarządzania przedsiębiorstwem.

Właściciele seniorzy nie są przygotowani merytorycznie do przekazania przedsiębiorstwa, ponieważ nikt wcześniej ich tego nie nauczył. Właściwy proces wprowadzania następcy w arkana przedsiębiorstwa na świecie trwa zazwyczaj 3–5 lat, a w Polsce krócej niż rok. Tymczasem powinno to wyglądać inaczej: nie należy nagle odcinać pępówiny, ale trzeba pracować z następcą przez dłuższy czas, sukcesywnie wprowadzając go w tajniki zarządzania firmą.

W czasie dwudniowego spotkania branży poruszone zostaną również inne zagadnienia. Jaka tematyka będzie dominowała w wystąpieniach prelegentów i kogo zaprosili Państwo do współpracy?

Pierwszego dnia, w piątek 16 października, chcemy pokazać perspektywy rozwoju branży oraz wskazać strategię postępowania wobec aktualnego spadku sprzedaży w tradycyjnych kategoriach. Zaplanowaliśmy pięć tematów. Będą to:

- „Amazon – zagrożenia i szanse rozwoju sprzedaży w Polsce”,
- „Perspektywy rozwoju branży – gdzie i jak przy spadku sprzedaży w tradycyjnych kategoriach produktów”,



XI FORUM IPBBS

WARSZAWA

HOTEL MERCURE

UL. ŻŁOTA 48/54

16-17. X. 2015 R.



PRZYSZŁOŚĆ BRANŻY BIUROWEJ

16 PAŹDZIERNIKA 2015 R.

AMAZON

zagrożenia i szanse rozwoju sprzedaży w Polsce

PERSPEKTYWY ROZWOJU BRANŻY

gdzie i jak przy spadku sprzedaży w tradycyjnych kategoriach produktów

PRZETARGI PUBLICZNE I SPRZEDAŻ DO JEDNOSTEK PAŃSTWOWYCH

w świetle proponowanych zmian w ustawie (UzP) i polityce otwarcia rynków UE

ROZWÓJ BRANŻY NA RYNKACH EUROPEJSKICH
prelegent zagraniczny

NOWE TRENDY W SPRZEDAŻY

17 PAŹDZIERNIKA 2015 R.

WYJŚCIE Z BIZNESU I SPRZEDAŻ FIRMY CZY ROZWÓJ
przez przejęcia i metody wyceny przedsiębiorstw

OPTIMALIZACJA KOSZTÓW WYDRUKU

WSTĘP WOLNY

UWAGA! LICZBA MIEJSC OGRANICZONA. DECYDUJE KOLEJNOŚĆ ZGŁOSZEŃ.

ATRAKCYJNE PAKIETY
DLA WYSTAWCÓW I SPONSORÓW

NIE CZEKAJ! ZGŁOŚ SWÓJ UDZIAŁ JUŻ DZIŚ!

WWW.FORUM.IPBBS.ORG.PL

Zgłoszenia przyjmujemy również pod adresem: forum@ipbbs.org.pl

ORGANIZATOR:



IZBA PRZEDSIĘBIORCÓW
BRANŻY BIUROWO-SZKOLNEJ

SPONSORZY GŁÓWNI:



SPONSOR:



SPONSORZY ZEWNĘTRZNI:



PARTNERZY:



PATRON MEDIALNY:



- „Przetargi publiczne i sprzedaż do jednostek państwowych w świetle proponowanych zmian w ustawie (UzP) i polityce otwarcia rynków UE”,
- „Rozwój branży na rynkach europejskich”,
- „Nowe Trendy w sprzedaży”.

Drugiego dnia, w sobotę (17.10.2015) podejmiemy zagadnienia związane z ekonomią prowadzenia przedsiębiorstwa, wyjściem z biznesu i sprzedażą firmy oraz alternatywnymi drogami rozwoju poprzez przejęcia. Poruszymy również zagadnienia związane z metodami wyceny przedsiębiorstw. Swoją wiedzę w tym zakresie podzieli się z nami **Pan Dariusz Bednarski**.

Do udziału w konferencji zaproszeni są przedstawiciele kadr zarządzających, decydenci i właściciele firm. Wśród gości honorowych znajdą się m.in. przedstawiciele Urzędu Zamówień Publicznych, Krajowej Izby Gospodarczej oraz przedstawiciele Urzędów Centralnych. Gościem specjalnym będzie europoseł i były minister cyfryzacji Michał Boni. Spikerami będą wybitni specjaliści w swoich dziedzinach z kraju i z zagranicy. Spotkanie w drugim dniu poprowadzi szef firmy doradczej zajmującej się fuzjami i przejęciami przedsiębiorstw.

Ważnym elementem targów branżowych jest konkurs dla wystawców. Jaką nagrodę Państwo przyznają w tym roku?

Konkurs skierowany jest do wszystkich wystawców branżowych XI Forum IPBBS. W konkursie przyznawane będą nagrody Meeting Premiera 2015 za najlepszy produkt, który znajduje się na rynku maksymalnie 12 miesięcy.

Nagrody będą przyznawane w trzech kategoriach:

- **Innowacyjność**
- **Wzornictwo**
- **Potencjał sprzedaży**

Wystawcy zgłaszają produkty spełniające powyższe kryteria, nadsyłając zgłoszenia zawierające 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.

Zachęcamy do zapoznania się z regulaminem dostępnym na stronie www.forum.ipbbs.org.pl i nadsyłania formularzy konkursowych!

Zwycięzcy otrzymają:

- 1) statuetkę,
- 2) prawo posługiwania się w korespondencji i promocji znakiem i hasłem „Najlepszy Produkt Meeting Premiera 2015”,
- 3) pomoc w promocji produktu.

Zgłoszenia należy przysłać na adres forum@ipbbs.org.pl wpisując w tytule maila – Konkurs Meeting Premiera. Termin nadsyłania zgłoszeń upływa 30 września 2015 r. Nominowane produkty zostaną wyeksponowane pierwszego dnia Forum, a ogłoszenie zwycięzców oraz wręczenie nagród nastąpi podczas wieczornego bankietu XI Forum IPBBS w dniu 16.10.2015r.

Zapraszamy serdecznie!

Zmieniona formuła XI Forum pozwala także na inne działania. Oprócz konferencji odbędą się targi branżowe, zaplanowano też Walne Zgromadzenie członków Izby.

Konferencja i Targi będą się odbywały równolegle, a drugiego dnia po południu zaplanowaliśmy Walne Zgromadzenie Członków Izby.

Na Targi przygotowaliśmy ok. 30 stanowisk ekspozycyjnych o powierzchni ok. 4- 6 m² każde. Goście i uczestnicy XI Forum IPBBS, będą mogli zapoznać się z prezentowanymi, wyselekcjonowanymi produktami o dużym potencjale sprzedaży lub charakteryzującymi się innymi, szczególnymi cechami, takimi jak innowacyjność i nowoczesność oraz oryginalne wzornictwo.

Zachęcamy firmy do nielimitowanej dystrybucji zaproszeń uprawniających do odwiedzenia części Targowej w dniach: 16.10.15 (09:00-18:00) oraz 17.10.15 (09:00-12:00). Wejście na Targi jest bezpłatne!

Wszystkich zainteresowanych zapraszamy do odwiedzenia naszej strony internetowej <http://www.forum.ipbbs.org.pl>

Szczególne zaproszenie kierujemy do Członków Izby, dla których przygotowaliśmy pakiety w cenach specjalnych. Oferujemy stoisko targowe, wejściówki dla wystawców oraz zaproszonych przez nich gości, możliwość uczestnictwa w konferencjach i spotkaniach. Pierwszego dnia zaplanowaliśmy przerwę kawową i lunch, drugiego dnia, z racji wcześniejszego zakończenia targów, zapraszamy na przerwę kawową. Dla gości spoza Warszawy wynegocjowaliśmy niższe stawki za noclegi (płatne oddzielnie).

Wstęp na konferencję i Targi jest bezpłatny, ale ze względu na ograniczoną liczbę miejsc, konieczna jest rejestracja. Wszystkich zainteresowanych prosimy o wypełnienie formularza na stronie www.forum.ipbbs.org.pl lub o kontakt z biurem IPBBS: forum@ipbbs.org.pl.

Serdecznie zapraszamy!

Dziękuję za rozmowę.
Rozmawiała Jolanta Tokarczyk

PRELEGENCI XI FORUM IPBBS



Dariusz Bednarski

Partner zarządzający w Grant Thornton, firmie audytorsko-doradczej działającej w Polsce od 23 lat, wchodzącej w skład globalnej sieci Grant Thornton International, jednej z największych na świecie tego typu organizacji, obecnej w 130 krajach świata.

Dariusz Bednarski posiada dwudziestoletnie doświadczenie w zakresie doradztwa dla przedsiębiorców i firm. Kieruje zespołami doradztwa podatkowego, prawnego oraz gospodarczego. Specjalizuje się w prawnych podatkowych i bilansowych aspektach doradztwa w zakresie transakcji kapitałowych (fuzje, przejęcia, transakcje na przedsiębiorstwach, udziałach, akcjach). Jest w Grant Thornton również liderem doradztwa dla firm rodzinnych oraz dyrektorem zespołu ds. sukcesji biznesu. Autor licznych publikacji dotyczących zagadnień podatkowych w prasie fachowej. Współautor książek: „Międzynarodowe Standardy Rachunkowości w praktyce polskich przedsiębiorstw”, „Środki trwałe, wartości niematerialne i prawne, inwestycje w nieruchomości – najtrudniejsze problemy w prawie bilansowym i prawie podatkowym” oraz „Fuzje i przejęcia” (Polskiego Wydawnictwa Ekonomicznego). Prelegent na szkoleniach i konferencjach. Wykładowca na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu.

Do tematów poruszanych podczas Forum oraz prezentacji prelegentów powrócimy w kolejnym wydaniu „Papierniczego Świata”.

IPBBS

XI FORUM IPBBS

NAGRODY

MEETING PREMIERA 2015

Innowacyjny Produkt
Doskonałe Wzornictwo
Produkt Roku

Termin nadsyłania zgłoszeń
30.09.2015

Zgłoszenia wg schematu opisanego na stronie www.forum.ipbbs.org.pl
przyjmujemy pod adresem forum@ipbbs.org.pl. Zapraszamy!