

Autorski projekt i realizacja



ZAKUPY W KRYZYSIE ŚWIATOWYM

7-8-9 czerwca 2022 r.



*CIĘKAWIE, SPRAWNIE, PROFESJONALNIE.
Poszerzenie i pogłębienie interesujących zagadnień.*

Team Leader ds. Zakupów, RECARO Aircraft Seating polska,
FORUM Zakupy w Przemśle, czerwiec 2017

• STRATEGIE • TRENDY • WYZWANIA •

WYRÓŻNIKI NASZEGO MASTERCLASS:

- **KOMPLEKSOWE, POGŁĘBIONE I BARDZO PRAKTYCZNE** ujęcie tematów istotnych w zarządzaniu zakupami
- aspekty wyselekcjonowane pod kątem **ZAKUPÓW W FIRMACH PRODUKCYJNYCH**
- bogate **MERITUM** klasy master – praktycy dla praktyków
- najlepsze praktyki i inspiracje z rynku – zróżnicowane **STUDIA PRZYPADKÓW**
- sprawdzone **NARZĘDZIA ZARZĄDZANIA** procesem zakupowym
- ciekawe i **OWOCNE DYSKUSJE** w doborowym gronie

Szanowni Państwo,

Serdecznie zapraszamy do udziału w unikatowym masterclass „Zakupy w kryzysie światowym”, które odbędzie się w dniach 7 – 9 czerwca 2022 roku w formule stacjonarnej. Projekt skierowany jest **do osób zarządzających zakupami w zakładach produkcyjnych.**

W programie konferencji koncentrujemy się tym razem szczególnie na podejściu strategicznym, nowoczesnym zarządzaniu projektem zakupowym oraz wypracowaniu efektywnych zasad współpracy z dostawcami w kontekście nowej sytuacji rynkowej. Rzeczywistość działów Zakupów to obecnie **brak komponentów, problemy z dostawcami oraz coraz wyższe ceny produktów.** Dodatkowym zagadnieniem jest kwestia stabilizacji pracownika w czasach pracy zdalnej oraz nadmiaru obowiązków. Rośnie świadomość roli działu zakupów w organizacji: z badań wynika, że bardzo istotna jest współpraca strategiczna i partnerska realizacja celów biznesowych w organizacji.

Zapraszamy do analizy i dyskusji **jak usprawnić proces zakupowy**, jak wykorzystać potencjał zakupów do budowania wartości przedsiębiorstwa w obecnych czasach oraz **jak poradzić sobie z wyzwaniami**, które stawia przed Państwem rynek. Wspólnie zastanowimy się nad przyszłością działów Zakupów i podsumujemy ostatni rok.

Zachęcam do zapoznania się z programem spotkań. W przypadku pytań jestem do Państwa dyspozycji pod adresem mdobosz@movida.com.pl.



Maja Dobosz

Junior Project Manager



Izabella Kiriczok


Prezes

O TYM BĘDIEMY ROZMAWIAĆ:

- **rzeczywistość Działów Zakupów w obecnych czasach**
- **perspektywy na przyszłości**
- **negocjacje i budowanie relacji z dostawcami**
- stabilizacja pracowników
- zarządzanie kryzysowe
- **nowe technologie** w zakupach – digitalizacja procesów zakupowych
- **wyzwania i sytuacje kryzysowe** – jak firmy radzą sobie z nową sytuacją rynkową
- **narzędzia monitorowania** i analiza łańcucha dostaw
- **zakupy na rynkach azjatyckich** – jak bezpiecznie i efektywnie kupować

NA MASTERCLASS SPOTKAJĄ PAŃSTWO:

- Dyrektorów, Kierowników, Menedżerów Zakupów
- Dyrektorów, Kierowników, Menedżerów Zaopatrzenia
- Menedżerów ds. Zarządzania łańcuchem Dostaw
- Dyrektorów, Kierowników, Menedżerów obszaru Logistyki
- Specjalistów ds. Zaopatrzenia, Zakupów i Logistyki
- Planistów i Specjalistów odpowiedzialnych za efektywność gospodarki materiałowej, controlling
- Osoby odpowiedzialne za politykę współpracy z dostawcami
- Osoby zajmujące się logistyką, planowaniem produkcji, inżynieringiem
- Kupców strategicznych
- Osoby z działu sourcingu
- Launch i Purchasing Managerów

8.30 rejestracja i kawa powitalna 

9.00 powitanie i podstawowe informacje organizacyjne

9.15 PERSPEKTYWY PRZYSZŁOŚCI DLA DZIAŁÓW ZAKUPÓW – CO WYDARZY SIĘ W 2022 R. I 2023 R.?

- czy warto być kupcem w 2022 r.?
- presja na koszty w kontekście powszechnych podwyżek
- czas stanąć w kolejce po produkty i usługi
- wszędzie ta niepewność
- najwyższy czas odświeżyć strategię

PRELEGENT: **Adam Słowik**, Procurement Manager 3rd Party Manufacturing, **Upfield Polska Sp. z o.o.**

Prelekcja: W swoim wystąpieniu przedstawię uczestnikom **wyzwania i szanse** jakie 2022 r. i 2023 r. może przynieść pracownikom działów zakupów. Postaram się przedstawić zarówno **czynniki zewnętrzne** które mogą wpłynąć na pracę kupców, jak również możliwe **działania ograniczające ryzyko**. Ważnym punktem wystąpienia będzie zebranie opinii z perspektywy uczestników oraz wymiana doświadczeń z **różnych branż**.

10.30 przerwa na kawę **10.45 POLITYKA ZAKUPOWA MEDIÓW ENERGETYCZNYCH ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM PALIWA GAZOWEGO**

- budowanie polityki strategii zakupowej gazu
- czynniki geopolityczne:
 - » kryzys w Ukrainie
 - » Nord Stream 2
 - » Baltic Pipe
- na co zwrócić uwagę przy zawieraniu kontraktu ze sprzedawcą paliwa gazowego
 - » pozycja negocjacyjna
 - » marża sprzedawcy
 - » terminy regulowania zobowiązań
 - » 777 k.p.c.
- czynniki legislacyjne
- uwzględnienie ram czasowych w strategii polityki zakupu gazu oraz możliwości dokonywania zakupu różnych instrumentów
 - » cena stała
 - » rynek SPOT
 - » rynek kontraktów terminowych
 - » system zamawiania transz przez PGNiG
- przykładowe strategie zakupu gazu w roku 2022 dla dużych przedsiębiorców
 - » zakup gazu po cenie stałej
 - » zakup gazu po cenie spot
 - » zakup gazu po cenie spot w połączeniu z kontraktami terminowymi
- określenie narzędzi nadzorowania polityki wykonawczej
 - » system nadzoru ryzyka
 - » trendy na holenderskim TTF oraz polskim TGE – analiza techniczna
 - » zależność cen na TGE wobec TTF – czy istnieje?
 - » analiza techniczna kontraktów terminowych
 - » analiza przepływu gazu na interkontektorach w Europie.

PRELEGENT: **Dariusz Szymkiewicz**, Kierownik Obrotu Mediami Energetycznymi, **Zakład Poligraficzny Pol – Mak Ława sp. z o.o.****Prelekcja:** Stworzenie **polityki zakupowej mediów**

energetycznych jest kluczowym zadaniem, jakie stoi przed każdą osobą odpowiedzialną za zakup paliwa gazowego, energii elektrycznej czy uprawnień do emisji CO₂. W prelekcji zwracam szczególną uwagę na omówienie kluczowych czynników, jakie należy uwzględnić przy **zbudowaniu ww. strategii**, analizując istotne punkty w **umowach ze sprzedawcami paliwa** gazowego, podkreślam różnicę pomiędzy możliwościami kontraktowania się na ceny stałe, kontrakty terminowe czy ceny SPOT. Wskazuję na czynniki geopolityczne, które mają bezpośredni wpływ na cenę. Słuchacze dodatkowo uzyskają wiedzę na temat **możliwości wykorzystywania analizy technicznej** przy dokonywaniu zakupów instrumentów terminowych na TGE.

12.05 przerwa na kawę **12.20 ANALIZA MAKE VS. BUY**PRELEGENT: **Szymon Tochowicz**, Managing Partner, **Eveneum**

Prelekcja: Make vs. Buy, zakłócenia w obszarze łańcucha dostaw związane z Covid ale także wojną na Ukrainie sprawiły, że firmy weryfikują swoje strategie nie tylko zakupowe ale i biznesowe. Następuje skracanie łańcucha dostaw, wraca polityka kupowania bliżej miejsca użycia. W niektórych przypadkach przedsiębiorstwa decydują się na rozwijanie własnych mocy produkcyjnych. Z tej perspektywy szczególnie istotna jest analiza Kupować czy Produkcować – Make vs. Buy. Kiedy ją przeprowadzać? Jaka jest w niej rola działu zakupów? Jakiego pytania należy sobie zadać przed podjęciem decyzji? Omówienie na podstawie branży lotniczej.

13.50 obiad **14.50 ZARZĄDZANIE RYZYKIEM W ZAKUPACH**


- pięć kroków w zarządzaniu ryzykiem
- narzędzia. Standardy. Co by było gdyby?
- ocena dostawców – na co zwrócić uwagę
- „compliance” a zarządzanie ryzykiem? – na przykładzie firmy farmaceutycznej
- jakość a ryzyko w zakupach – przykłady zakupów „Indirect” w firmie FMCG
- społeczna odpowiedzialność biznesu – czy to tylko skuteczne narzędzie do promowania firmy?
- wyzwania Działu Zakupów w zarządzaniu ryzykiem

PRELEGENT: **Agnieszka Roszczyk**, Senior Procurement Excellence Manager, **Roche Polska Sp. z o.o.**

Prelekcja: O czym musi pomyśleć Dział Zakupów i **jakie ryzyka wziąć pod uwagę?** Czy ciągłość dostaw to najważniejsze i jedyne ryzyko? **Kto jest odpowiedzialny** za zarządzanie ryzykiem w zakupach, czy to jest tylko rola Działu Zakupów? Ocena ryzyka w prostych i pozornie bezpiecznych zakupach. Jak **wyzwania mają Działy Zakupów** przy zarządzaniu ryzykiem?

16.20 zakończenie I dnia masterclass

18.00 wspólna kolacja z elementami integracji

9.00 rejestracja i kawa powitalna 

10.00 PLANOWANIE KRYZYSOWE W OBECNEJ SYTUACJI – JAK ZARZĄDZAĆ PROCESAMI ZAKUPOWYMI? JAK PRZYGOTOWAĆ SIĘ NA EWENTUALNE UTRUDNIENIA?

- miejsce i rola zakupów w nowoczesnych łańcuchach dostaw
- kto decyduje jak wyglądają łańcuchy dostaw w naszej firmie i kto jest odpowiedzialny za zarządzanie ryzykiem w tym obszarze
- jak zmienić nasze procesy współpracy z dostawcami w sytuacji coraz mniejszej dostępności surowców, komponentów ale również środków transportu
- czy potrafimy wykorzystać dostępne narzędzia i nowe technologie, aby sprostać tym nowym wyzwaniom (zapasy konsygnacyjny, VMI, Tail Spend Management, IoT, druk 3D)?

PRELEGENT: **Andrzej Zawistowski**, Członek Zarządu, **Polskie Stowarzyszenie Menedżerów Logistyki i Zakupów**

11.30 przerwa na kawę 

11.50 RZECZYWISTOŚĆ POCOVIDOWA DLA DZIAŁÓW ZAKUPÓW: BRAKI W DOSTĘPNOŚCI MATERIAŁÓW, WYDŁUŻANIE TERMINÓW REALIZACJI ORAZ DRASTYCZNE PODWYŻKI CENY – PODSUMOWANIE OBECNEJ SYTUACJI DLA ZAKUPÓW

- lata 2020 - 2021 z perspektywy suchych faktów i następujących po sobie wydarzeń
- lata 2020 - 2021 z perspektywy przyczynowo skutkowej
- porównanie obecnych wyzwań do minionych sytuacji kryzysowych
- bieżące zagrożenia i wyzwania dla Zakupów
- możliwe scenariusze na przyszłość oraz potencjalne rozwiązania dla sytuacji kryzysowych

PRELEGENT: **Jacek Jaworek**, Commodity Manager Orings & Electrical Components, **NORMA Polska Sp. z o. o.**

Prelekcja: Pandemia Covid-19 zaskoczyła wszystkich zarówno w życiu prywatnym, jak i politycznym czy biznesowym. Kiedy pod koniec 2020 roku wielu upatrywało powrotu do normalności, rok 2021 nie tylko nie zakończył pandemii, ale także przyniósł dodatkowe wyzwania, utrudniając powrót do życia i przemysłu jakie znaliśmy. Pracownicy działów zakupów mieli wyjątkowo aktywny okres z uwagi na **zerwane łańcuchy dostaw, braki w dostępności surowców**, a następnie **rosnące w dawno nie spotykanym tempie ceny**. Doprowadziło to do sytuacji, w której **długoterminowe prognozy czy szacunki** odnośnie cen, wolumenów produkcyjnych czy kondycji finansowej przedsiębiorstw są **bardzo trudne** do oszacowania i mało kto się ich podejmuje. Patrząc na przyczyny tej sytuacji, kolejność wydarzeń i obecną sytuację w przemyśle, wciąż oczekujemy tego jak będzie wyglądał rynek po powrocie do normalności i jakie zmiany w rozkładzie sił w biznesie przyniesie.

13.00 obiad 

14.00 ZRÓWNOWAŻONY ŁAŃCUCH DOSTAW NA PRZYKŁADZIE POLIPACK

- co oznacza zrównoważony łańcuch dostaw
- jaka jest alternatywa
- przykłady praktyk
- propozycje narzędzi procesowych
- najważniejsze adresy referencyjne

PRELEGENT: **Marzena Buczkowska**, Menedżer ds. zakupów/Purchasing Manager, **PPH.U. Polipack Spółka Jawna Irena Więckowska i Katarzyna Kolmetz**

Prelekcja: Zrównoważony łańcuch dostaw przewiduje prowadzenie działań w taki sposób, aby jego **wartość dodana była dostępna** nie tylko dla obecnych, ale też **przyszłych pokoleń jego wszystkich uczestników**. Zrównoważony łańcuch dostaw nie sprowadza się jedynie do szeroko omawianych **aspektów środowiskowych, lecz bierze pod uwagę również pozostałe ważne obszary rozwoju w postaci ekonomii i społeczeństwa**. Co daje firmom prowadzenie odpowiedzialnego biznesu? Jaki jest nowy wymiar etyki biznesu i **czy istnieje droga alternatywna?**

FIRMA POLIPACK od 30 lat dostarcza wysokiej jakości opakowania z tworzyw sztucznych polipropylenu, PET i polietylenu. Posiada nowoczesne zakłady wyposażone w maszyny uznanych światowych producentów. Zarząd firmy koncentruje się na inwestycjach w innowacje, wdrażaniu rozwiązań Przemysłu 4.0, inspirowanie ekologicznie, a jednocześnie dba, aby rozwój prowadzonego biznesu przebiegał w sposób zrównoważony.

15.30 PERSPEKTYWY PRZYSZŁOŚCI DLA DZIAŁÓW ZAKUPÓW – CO WYDARZY SIĘ W 2022 R.? – DYSKUSJA


MODERATOR: **Andrzej Zawistowski**, Członek Zarządu, **Polskie Stowarzyszenie Menedżerów Logistyki i Zakupów**

17.00 zakończenie II dnia masterclass

19.00 wspólna kolacja



9.00 rejestracja i kawa powitalna 

10.00 PRACA ZDALNA - NOWA NORMALNOŚĆ. JAK POWRÓT DO BIURA WPŁYWA NA WYDAJNOŚĆ? JAKIE SĄ SZANSE I WYZWANIA Z TYM ZWIĄZANE? 

PRELEGENT: **Michał Fomaidis**, Kierownik Sekcji w Dziale Globalnych Zakupów Nieprodukcyjnych, **BSH Sprzęt Gospodarstwa Domowego Sp. z o.o.**

11.30 przerwa na kawę 

11.50 KOMPETENCJE I NARZĘDZIA KUPCA PRZYSZŁOŚCI

- poziom dojrzałości funkcji zakupowej w Polsce
- wyzwania działów zakupów
- narzędzia kupca przyszłości
- kompetencje kupca przyszłości

PRELEGENT: **Diana Najtkowska-Sapryk**, Procurement Trainer and Coach, **ProcureMe**

Prelekcja: W obecnych czasach **rola działu zakupów uległa zmianie**. Ma on wspierać firmę w realizacji jej strategii i przygotowywać ją na możliwe perturbacje. Kupcy mają dostarczać wartość dzięki współpracy z innymi działami. Prelekcja pomaga zrozumieć rolę działu zakupów w nowoczesnej organizacji oraz jej rozwój pozwala **spojrzeć na podejmowane działania szerzej** niż tylko z perspektywy celów stawianych przed kupcami.

13.20 obiad 

14.20 JAK NOWOCZESNE NARZĘDZIA POMAGAJĄ ZARZĄDZIĆ ŁAŃCUCHEM DOSTAW MIMO WOJNY, WIRUSA I PODWYŻEK?

PRELEGENT: **Paweł Mamcarz**, Associate Partner CEE, **Grupa ap-solut**

Prelekcja: Jedną pewną składową ekonomii XXI w. to ciągła zmiana. Nie ma co liczyć na dłuższą stabilizację bo zrobienie rzeczy „na spokojnie” nie nadejdzie. Podpowiem jak używając automatyzacji komunikacji z dostawcami i reguł biznesowych firmy mogą elastycznie reagować do zmian rynku. Dzięki czemu mogą kontynuować produkcję i utrzymać zaopatrzenie. Powiem także o zastosowaniu tego samego rozwiązania do zapewnienia dostaw materiałów opatrunkowych dla Ukrainy.

15.50 wręczenie certyfikatów, zakończenie III dnia Masterclass

*Obsługa kompleksowa i profesjonalna.
Oceniam Forum jako bardzo udaną formę wymiany
wiedzy i doświadczeń między organizacjami.
Stwarza również możliwość rozszerzenia znajomości
biznesowych i pozwala na nawiązanie nowych relacji.*

Director QA Supplier Controls, ArjoHuntleigh Polska Sp. z o.o.,
FORUM JAKOŚĆ DOSTAWCÓW, listopad/grudzień 2021



Marzena Buczkowska, Menadżer ds. zakupów/Purchasing Manager, PPH.U. Polipack Spółka Jawna Irena Więckowska i Katarzyna Kolmetz

Menadżer ds. Zakupów, w trakcie realizacji programu Executive MBA, Certyfikowany Noble Manhattan Coach. Od 2004 roku związana z obszarem zakupów, w tym korporacyjnych zakupów strategicznych w Europie i USA w ramach struktur Philips Lighting i Whirlpool Corporation, także w roli audytora zaawansowanych i wieloodcinkowych procesów produkcyjnych dostawców podzespołów w Hiszpanii, we Włoszech czy Niemczech. Uczestniczka półfinałów Europejskich zawodów Quality Improvement Team Philipsa w Atenach. Obecnie bezpośrednio odpowiedzialna za ciągłość dostaw krytycznych surowców i zakupów inwestycyjnych; specjalizuje się w tematyce coachingu negocjacyjnego oraz współpracy w układzie monopolu dostawcy. W codziennej pracy menadżerskiej koncentruje się w szczególności na rozwoju i wspieraniu super skutecznego zespołu zawodowców, któremu ma zaszczyt służyć w roli lidera.



Michał Fomaidis, Kierownik Sekcji w Dziale Globalnych Zakupów Nieprodukcyjnych, BSH Sprzęt Gospodarstwa Domowego Sp. z o.o.

Od 20 lat zarządza zakupami w dużych koncernach międzynarodowych. Prowadził wiele zespołów – także wirtualnych i zajmował się problematyką związaną z M&A. Absolwent Uniwersytetu Kódzińskiego i Towson University.



Jacek Jaworek, Commodity Manager Orings & Electrical Components, NORMA Polska Sp. z o.o.

Od 2009 roku aktywnie i nieprzerwanie w Zakupach branży automotive. Ponad 8 lat w globalnym dziale zakupów jednego z największych OEM na świecie (GM) następnie poznając zakupy z perspektywy międzynarodowego dostawcy komponentów do tej samej branży. Doświadczenie w kilku grupach towarowych (commodity) zakupów bezpośrednich, zakupach pośrednich, jak i w zarządzaniu działem zakupów lokalnie i międzynarodowo. Obecnie współtworząc globalny dział commodity management w Norma Group, wciąż rozwijającej się firmie wytwarzającej komponenty do branży automotive, przemysłowej oraz sieci nawadniających.



Paweł Mamcarz, Associate Partner CEE, Grupa apsolut GmbH

W firmie apsolut Paweł rozpoczyna ekspansję na kraje Europy wschodniej – Polskę, Czechy, Słowację, Węgry i Rumunię. Poprzednio przez niemal 5 lat odpowiadał za sprzedaż SAP Ariba i SAP Fieldglass – wiodących rozwiązań informatycznych dla procesu zakupowego na polskim rynku. Ekspert zakupowy z ponad 20 letnim doświadczeniem w zakresie organizacji zakupowych, negocjacji handlowych, wyboru dostawców, budowy i wdrożenia strategii zakupowych, zarządzania projektami wdrożeń systemów wspierających zakupy. Posiada duże doświadczenie kupieckie (zarządzanie portfelem zakupów > 500 mln zł/rok), doświadczenia w prowadzeniu skomplikowanych projektów zakupowych (m.in. wybór wykonawcy EPC elektrowni), doświadczenie w przyjmowaniu kontroli

i zarządzania projektami zakupowymi „z problemami”. Doświadczenia branżowe Pawła dotyczą przede wszystkim przemysłu naftowego, kolei, przemysłu ciężkiego, handlu detalicznego i e-commerce, oprócz tego kierował zespołem centrum kompetencji zakupowych w Europie centralnej w PuC, zespołem projektowym wdrożenia systemu sprzedaży i rezerwacji biletów w PKP Intercity, zespołem wdrożeniowym zintegrowanego systemu zakupowego Connect dla 15 spółek z Grupy Orlen, zespołem zarządzania zmianą procesu zakupu usług w OAO Aerofoil oraz prowadził kilkadziesiąt projektów z zakresu zakupów, wdrożeń systemów zakupowych i zmian organizacyjnych. Poza zakupami Paweł zajmuje się fotografią oraz własną szkołą latania Warsaw Flight Safety, gdzie można się nauczyć akrobacji lotniczej



Diana Najtkowska-Sapryk, Procurement Trainer and Coach, ProcureMe

Trener, coach, wykładowca specjalizujący się w szkoleniach dla działu zakupów. Właścicielka firmy oraz grupy na Facebook, LinkedIn ProcureMe promującej ludzi wymiar biznesu, dbałość o relacje z dostawcami i spojrzenie na rolę kupca jako ambasadora najlepszych praktyk kupieckich o holistycznym podejściu do swojej roli. Kupiec z ponad 13letnim doświadczeniem pracy w międzynarodowych korporacjach tj. Samsung Electronics, Mars czy Arjohuntleigh w działach zakupów. Mentor w programie skierowanym do zdolnych studentów w Top Young 100 oraz prelegentka wielu branżowych webinarów i wydarzeń.

Agnieszka Roszczyk, Senior Procurement Excellence Manager, Roche Polska Sp. z o.o.

Ekspert z ponad 20 letnim doświadczeniem w zakupach i certyfikatem CIPS. Swoje umiejętności zdobywała w największych firmach z branży FMCG i farmaceutycznej (Procter & Gamble, Sanofi, Roche). Zarządzała dotychczas większością kategorii w różnych obszarach: Marketing, Sprzedaż, HR, IT, Administracja, PR, Digital itp. Przeprowadziła wiele projektów związanych z optymalizacją procesów i wprowadzaniem nowych systemów zakupowych. Procurement to miejsce, które ceni za możliwość ciągłego uczenia się i poznawania nowych rzeczy. Energicznie daje jej praca z ludźmi, ich rozwój oraz współpraca z innymi przy różnorodnych projektach.



Adam Stowiak, Procurement Manager 3rd Party Manufacturing, Upfel Polska Sp. z o.o.

Regionalny kierownik zakupów z doświadczeniem w zakupach fabrycznych, opakowań i usług logistycznych, związany od kilku lat z branżą spożywczą. Prywatnie fan sportu oraz gotowania dla żony i synka.



Dariusz Szymkiewicz, Prawnik i Kierownik Obrotu Mediami Energetycznymi, Zakład Poligraficzny Pol – Mak ława sp. z o.o.

Absolwent kierunków: Zarządzanie i Marketing na Wyższej Szkole Zarządzania i Bankowości w Poznaniu, Prawo na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Controlling na Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu. Posiadacz certyfikatu Prince2 Foundation oraz FCE wydanego przez The British Council. Zawodowo prawnik pracujący od pięciu lat dla spółki pod firmą Zakład Poligraficzny Pol-Mak P.D. Makowiak sp.j. oraz Kierownik Obrotu Mediami Energetycznymi w Pol-Mak ława sp. z o.o. W swojej pracy, oprócz kwestii prawnych, zajmuje się przygotowaniem strategii zakupu gazu oraz uprawnień do emisji CO₂ dla dwóch spółek, zakupem instrumentów terminowych na TGE, analizuje trendy cenowe i szuka najlepszych okazji dla zabezpieczenia interesów firmy na rynku oraz skupia się na redukcji kosztów. Do pola jego zainteresowań zaliczyć należy również poprawę efektywności

energetycznej zakładów produkcyjnych oraz analizę techniczną akcji spółek amerykańskiej giełdy papierów wartościowych.



Szymon Tochowicz, Managing Partner, Eveveum
Dyrektor zakupów, inżynier konstruktor silników lotniczych, konsultant

19 lat doświadczenia w zakupach strategicznych, od 8 lat prowadzi projekty doradcze oraz szkoleniowe, z czego 80% opracowywanych jest pod specyficzne wymagania Klienta. W swojej karierze zawodowej zarządzał zespołami kupców direct oraz indirect na poziomie krajowym, europejskim oraz globalnym. W Eveveum specjalizuje się w negocjacyjnych projektach szkoleniowych, strategicznym zarządzaniu kategoriami zakupowymi oraz wsparciu Klientów w budowaniu długoterminowych relacji biznesowych. Promotor pozytywnych działań zakupów. Wykładowca European Institute of Purchasing Management we Francji oraz Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie.



Andrzej Zawistowski, Członek Zarządu, Polskie Stowarzyszenie Menedżerów Logistyki i Zakupów

Senior International Manager z udokumentowanym trzydziestoletnim doświadczeniem pracy w środowiskach międzynarodowych, tworzący i efektywnie zarządzający zespołami d/s logistyki, dystrybucji, zakupów oraz strategicznych stosunków z dostawcami, na szczeblu lokalnym, regionalnym oraz globalnym. Pracując ponad 13 lat w jednym z największych światowych koncernów tytoniowych, stworzył od podstaw organizację odpowiedzialną za zarządzanie łańcuchem dostaw w zakładzie produkcyjnym w Polsce, a następnie w centrali koncernu był odpowiedzialny za globalne zakupy w obszarze nieprodukcyjnym. Po powrocie do Polski zbudował jedną z pierwszych w kraju Grupę Zakupową z udziałem 10 dużych firm i przez kolejne lata był odpowiedzialny za negocjacje globalnych kontraktów w imieniu Grupy. Obecnie jest członkiem Rady Nadzorczej XBS GROUP i wspiera nowatorskie rozwiązania oferowane przez XBS w obszarze zarządzania łańcuchami dostaw. Od ponad 15 lat zaangażowany czynnie w tworzenie aktywnego środowiska zakupowego. Od ponad 10 lat pracuje jako członek Zarządu PSML – Polskiego Stowarzyszenia Menedżerów Logistyki i Zakupów (www.psm.pl). Odpowiada z ramienia PSML za przygotowanie merytorycznego programu największej w Polsce Konferencji Zakupowej PROCON-POLZAK. Wykładowca Akademii im. Leona Koźmińskiego – podyplomowe studia „Zarządzanie Zakupami”; Uczelnia Łazarskiego, Politechnika Białostocka, Wyższa Szkoła Ekologii i Zarządzania.

IMIĘ I NAZWISKO

stanowisko

e-mail

tel.

IMIĘ I NAZWISKO

stanowisko

e-mail

tel.

FIRMA (dane do wystawienia faktury)

.....

.....

adres

.....

tel.

NIP

Adres dostarczenia faktury
(jeśli inny niż adres wystawienia faktury)

.....

.....

Adres e-mail do przesyłania faktur elektronicznych

.....

Osoba kontaktowa**IMIĘ I NAZWISKO**

tel. / e-mail

Osoba akceptująca**IMIĘ I NAZWISKO**

stanowisko

Koszt uczestnictwa:	do 22.05.2022	od 23.05.2022
ZAKUPY W KRYZYSIE ŚWIATOWYM 7-8-9 CZERWCA 2022	4 150 + 23%VAT	4 450 + 23%VAT

LICZBA MIEJSC OGRANICZONA

W przypadku wcześniejszego zapewnienia listy Organizator zakończy przyjmowanie zgłoszeń w dowolnym momencie.

Warunkiem uczestnictwa jest dokonanie wpłaty na konto
MOVIDA Sp. z o.o. s.k.**ALIOR BANK, nr 22 2490 0005 0000 4520 1945 8793****Koszt uczestnictwa zawiera:**

- Merytoryczną wartość spotkania
- Wyżywienie (przerwy kawowe, obiady) oraz wspólne kolacje networkingowe
- Materiały w formie pisemnej
- Materiały w formie elektronicznej do pobrania po spotkaniu ze STREFY KLIENTA

Przy zgłoszeniu 2 osób - rabat 5 %**Przy zgłoszeniu 3 i więcej osób - rabat 7 %**

Opiekę nad Państwem zgłoszeniem oraz uczestnictwem w spotkaniu pełni:


Jolanta Janowska
 Senior Key Account Manager

jjanowska@movida.com.pl

tel.: (+48) 22 626 81 38**tel.: (+48) 791 256 634****Warunki uczestnictwa**

- Po otrzymaniu wypełnionego formularza opiekun Klienta z ramienia MOVIDA prześle potwierdzenie przyjęcia zgłoszenia oraz fakturę.
- Opłata za spotkanie obejmuje dokumentację, posiłki i napoje. Cena nie zawiera kosztów noclegu oraz parkingu.
- W przypadku odwołania zgłoszenia w terminie krótszym niż 14 dni przed rozpoczęciem spotkania wpłata na poczet uczestnictwa nie podlega zwrotowi. Nieodwołanie uczestnictwa i nie wzięcie udziału w spotkaniu spowoduje obciążenie pełnymi kosztami uczestnictwa.
- Rezygnacja z udziału na 14 dni przed rozpoczęciem spotkania powoduje powstanie zobowiązania pokrycia pełnych kosztów udziału na podstawie faktury Organizatora. Odwołanie zgłoszenia wymaga formy pisemnej i zostanie potwierdzone przez Organizatora.
- Na dwa dni przed rozpoczęciem spotkania można wyznaczyć zastępstwo. Należy wówczas niezwłocznie powiadomić Organizatora.
- MOVIDA zastrzega sobie prawo do odwołania spotkania i zmian w programie z przyczyn niezależnych od Organizatora. W przypadku odwołania spotkania koszty uczestnictwa zostaną zwrócone lub zaproponowany zostanie udział w innym spotkaniu, konferencji lub seminarium.
- Podając w formularzu adres e-mail wyrażam zgodę na otrzymywanie informacji od MOVIDA Sp. z o.o. s.k.
- MOVIDA oświadcza, że jest czynnym płatnikiem VAT.

Administratorem Pani/Pana danych osobowych jest: MOVIDA Sp. z o.o. S. k z siedzibą przy ul. A. Felińskiego 44 lok. 3, Warszawa 01-563

Z Administratorem może się Pani/Pan kontaktować za pomocą adresu e-mail: ochronadanych@movida.com.pl

Pani/Pana dane osobowe są przetwarzane przez okres funkcjonowania naszej firmy, bądź do momentu wycofania zgody.

Pani/Pana dane osobowe zostały pozyskane poprzez podanie ich w trakcie naszych rozmów telefonicznych, e-mailingowych zapytań, z ankiet, których ewaluację robimy po każdym zrealizowanym wydarzeniu (konferencji, seminarium, masterclass), ze źródeł publicznie dostępnych oraz w sposób ręczny lub/i telefonicznie w związku z podaniem danych w trakcie współpracy bieżącej.

Dane osobowe będziemy przekazywać tylko osobom upoważnionym przez nas, naszym pracownikom i współpracownikom, którzy muszą mieć dostęp do danych osobowych w celu wykonywania obowiązków.

Odbiorcami danych osobowych są także nasi Partnerzy, którzy podczas zwiedzania zakładów, centrów logistycznych i innych podmiotów mają politykę identyfikacji osób wchodzących na teren zakładu. Odbiorcami danych (bez możliwości dysponowania nimi) są również Uczestnicy naszych wydarzeń (podczas podpisywania listy Uczestników), gdyż misją naszą jest integrować grupy zarządzające obszarami do których wydarzenia są kierowane, inspirować ich i wyposażać w wiedzę prowadzącą do sukcesu ich organizacji.

Dokładamy wszelkich starań, aby zapewnić wszelkie środki fizycznej, technicznej i organizacyjnej ochrony danych osobowych przed ich przypadkowym czy umyślnym zniszczeniem, przypadkową utratą, zmianą, nieuprawnionym ujawnieniem, wykorzystaniem czy dostępem, zgodnie ze wszystkimi obowiązującymi przepisami.

Nie przekazujemy danych osobowych do państw spoza Europejskiego Obszaru Gospodarczego

Pani/Pana dane osobowe mogą być przetwarzane na podstawie udzielonej zgody, wykonania lub zawarcia umowy, realizacji obowiązku prawnego lub prawnie uzasadnionego interesu Administratora, w zależności od podstawy prawnej łączącej Strony.

W związku z przetwarzaniem Pani/Pana danych osobowych przysługuje Pani/Panu prawo dostępu do treści swoich danych osobowych, prawo ich sprostowania, usunięcia, ograniczenia przetwarzania, prawo do przenoszenia danych, prawo wniesienia sprzeciwu wobec przetwarzania oraz prawo do cofnięcia zgody. Ponadto ma Pani/Pan prawo do wniesienia skargi do Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych. Przysługuje Pani/Panu również prawo do cofnięcia zgody w każdym czasie poprzez kontakt z Administratorem.

.....
podpis i pieczęćka
MOVIDA Sp. z o.o. s.k.
 ul. A. Felińskiego 44 lok. 3, Warszawa 01-563
 KRS 0000273832, REGON 140856132
 NIP: 701-00-53-467

 +48 22 626 02 62
 +48 22 626 81 38
 sekretariat@movida.com.pl
 www.movida.com.pl