



# CENTRA HANDLOWE 2019

Dokąd zmierza rynek polskiego handlu?

Skorzystaj  
z wiedzy ekspertów,  
nawiąż kontakty,  
podziel się własnymi  
doświadczeniami!



Magdalena Frątczak / CBRE

Zakaz handlu w niedzielę. Kto zyskał, a kto stracił?



Agata Czarnecka / CBRE

Czy jest jeszcze miejsce na nowe obiekty handlowe?



Agnieszka Nowak / Galeria Północna

Jakie są największe wyzwania w pierwszym roku po otwarciu centrum?



Agnieszka Juszkis / Posnania

Jak uzyskać przewagę konkurencyjną na nasyconym rynku?



Agnieszka Górnicka / Inquiry

Jak poznać potrzeby potencjalnych i obecnych klientów?

PARTNER

W 2019 roku handel dozwolony jest w ostatnią niedzielę miesiąca, od 2020 roku będzie tylko siedem niedziel handlowych. **Czy rynek wytrzyma kolejne ograniczenia?**

Podwyżki cen energii mogą być dotkliwe w skutkach, spekuluje się wzrost o nawet 40%.

**Czy są skuteczne sposoby na optymalizację kosztów eksploatacyjnych centrów handlowych?**

Zgodnie z projektem nowelizacji, tzw. „Megaustawy” zarządca musi bezpłatnie udostępnić centrum handlowe firmom telekomunikacyjnym, inaczej będą mu grozić kary.

**Czy właściciele nieruchomości mogą liczyć na zwrot kosztów? Czego ustawodawca nie przewidział?**

Wzrasta liczba centrów handlowych, które muszą walczyć o Klientów.

Rewitalizacje, modernizacje, dywersyfikacja kanałów sprzedaży.

Jaką drogą podążać, aby uzyskać przewagę konkurencyjną?

**Czy te problemy brzmią znajomo?**

**Coraz trudniej jest uzyskać równowagę pomiędzy być i mieć?**

**Z czym jeszcze zmagają się branża handlowa?**

Podczas warsztatów „Centra Handlowe 2019” **poruszymy wszystkie istotne dla branży problemy:**

- przedyskutujemy kontrowersyjne zmiany ustawodawcze,
- zaprezentujemy raporty ekonomiczne, prognozy,
- przeanalizujemy powody wejścia/wyjścia znanych marek na rynku,
- przyjrzymy się zagęszczonej mapie obiektów handlowych,
- przedstawimy interesujące case studies,
- poszukamy oszczędności,
- omówimy aspekty prawne umów najmu i kwestie upadłości.

**Skorzystaj z wiedzy ekspertów, nawiąż kontakty biznesowe, podziel się własnymi doświadczeniami!**

**Nie czekaj, zgłoś się już dziś!**

Zapraszamy:

- Przedstawicieli sieci handlowych, zarządców sieci handlowych,
- Najemców powierzchni handlowych, właścicieli sklepów,
- Producentów, dystrybutorów i sprzedawców detalicznych.



Serdecznie  
zapraszam  
do udziału!



Izabela Balcerzak

*Izabela Balcerzak*

Project Manager „Rzeczpospolita”

9:00

Rejestracja uczestników. Powitalna kawa

9:30

**Zakaz handlu w niedzielę i jego wpływ na rynek powierzchni handlowych w Polsce****Magdalena Frątczak – Senior Director, Head of Retail Sector, CBRE Sp. z o.o.**

- ▶ Kiedy na zakupy? Zmiany w zachowaniach zakupowych klientów.
- ▶ Kto zyskał a kto stracił? Na które branże zakaz handlu ma największy wpływ?
- ▶ e-commerce – zagrożenie czy wsparcie sektora handlowego? Handel tradycyjny czy internetowy?
- ▶ Gdzie w niedzielę? Czas na centra miast.

10:30

**Marki w Polsce. Czynniki, decydujące o wejściu na rynek / wyjściu z rynku****Magdalena Kozińska – Dyrektor w Dziale Reprezentacji Najemców, CBRE Sp. z o. o.**

- ▶ Jakie czynniki marki biorą pod uwagę przy wejściu na dany rynek?
- ▶ Co jest zachętą dla marek wchodzących?
- ▶ Dlaczego dostrzegają potencjał w polskim rynku?
- ▶ Jakie czynniki decydują o wyjściu z danego rynku?
- ▶ Statystyki dotyczące nowych marek wchodzących na rynek / wychodzących z rynku.

11:00

Przerwa na kawę

11:10

**Case study: Jak podążać za nowoczesnym konsumentem czyli omnichannel i holistyczna integracja kanałów sprzedaży****Cezary Kożon – Prezes Zarządu, Fast White Cat**

- ▶ czym w rzeczywistości jest Omnichannel? (rozłożenie modnego słówka na czynniki pierwsze)
- ▶ dlaczego bez Omnichannel marki nie przetrwają?
- ▶ efekty wdrożenia Omnichannel na liczbach
- ▶ case study Quiosque
- ▶ case study 4F
- ▶ case study Go Sport

12:10

Przerwa na lunch

12:50

**Optymalizacja kosztów eksploatacyjnych centrów handlowych.****Daniel Filipczyński – Deputy Technical Director Apsys Polska****Jan Oko – Project Manager Apsys Polska**

- ▶ Przyczyny wzrostu i składowe ceny energii elektrycznej w Polsce na tle Europy
- ▶ Skuteczne metody generowania oszczędności w kosztach energii elektrycznej jak i innych mediów
- ▶ Koszty inwestycji a koszty eksploatacji, ich zależności a oszczędności
- ▶ Remont Centrum Handlowego – na co zwrócić uwagę pod kątem oszczędności
- ▶ Korzyści z posiadania zielonych certyfikatów – certyfikacja Breeam

13:50

**Wprowadzenie do Facility Management****Zbigniew Mazurek, Prezes Zarządu Menpresa**

- ▶ Co to jest Facility Management i czy można się bez niego obejść?
- ▶ Jaki jest zakres usług FM?
- ▶ Gdzie i kiedy realizowane są te usługi?
- ▶ W jaki sposób usługi FM mogą być realizowane?
- ▶ Kto jest kto, czyli kto korzysta z FM?
- ▶ Jak nowoczesna technologia wspiera FM?

14:50

Przerwa na kawę



15:00

**Nowelizacja „Megaustawy” i jej wpływ na właścicieli, zarządców, użytkowników wieczystych nieruchomości w tym nieruchomości komercyjnych**

**Magdalena Oksańska – Dyrektor działu compliance ds. zarządzania nieruchomościami Knight Frank**

**Magdalena Wojtas – radca prawny, prowadząca Kancelarię Radcy Prawnego Magdalena Wojtas**

- ▶ Wprowadzenie do przepisów ustawy z dnia 7 maja 2010 r. o wspieraniu i rozwoju usług i sieci telekomunikacyjnych (Dz. U. Nr 106, poz. 675 z późn. zm.) (tzw. Megaustawy lub ustawy szerokopasmowej).
- ▶ Bezpłatny dostęp do nieruchomości dla przedsiębiorców telekomunikacyjnych. Niepewny zwrot kosztów poniesionych przez właściciela nieruchomości.
- ▶ Podstawowe obowiązki właścicieli, zarządców, użytkowników wieczystych nieruchomości ograniczenia i zagrożenia, sankcje finansowe i administracyjne.
- ▶ Projekt nowelizacji „Megaustawy” w Ministerstwie Cyfryzacji – kolejne obowiązki, ograniczenia dla właścicieli, zarządców, użytkowników wieczystych nieruchomości.

16:00

**Sesja Q&A**

16:20

Zakończenie I dnia spotkania





9:00

Rejestracja uczestników. Powitalna kawa

9:30

**Czy rynek centrów handlowych osiągnął już dojrzałość?**

**Agata Czarnecka – dyrektor w Dziale Badań Rynku i Doradztwa, CBRE Sp. z o.o., specjalizacja – analizy sektora powierzchni handlowych**

- ▶ Czy jest jeszcze miejsce na nowe obiekty handlowe?
- ▶ Zmiany zwyczajów konsumenckich i ich wpływ na modyfikację oferty centrów handlowych
- ▶ Rewitalizacje, modernizacje i kompleksy wielofunkcyjne – czy to nas czeka w najbliższych latach?
- ▶ Jak będzie wyglądał handel przyszłości?

10:30

**Case study Galeria Północna: Pierwszy rok życia galerii handlowej – choroby wieku dziecięcego, czy warto szczepić?**

**Agnieszka Nowak – Dyrektor Generalny, Galeria Północna**

- ▶ Wielkie otwarcie – koniec sprintu, początek maratonu
- ▶ Największe wyzwania w pierwszym roku po otwarciu centrum
- ▶ Podsumowanie działalności GP po pierwszych dwóch miesiącach

11:15

Przerwa na kawę

11:25

**Case study Poznania: Jak uzyskać przewagę konkurencyjną na nasyconym rynku?**

**Agnieszka Górnicka – Inquiry sp. z o.o., ekspert w dziedzinie badań konsumenckich dla centrów handlowych**  
**Agnieszka Juszkis – Dyrektor Marketingu, Poznania, Apsys, specjalistka w dziedzinie marketingu centrów handlowych i pasjonatka badań i innowacyjnych metod badawczych**

- ▶ Jak poznać potrzeby potencjalnych i obecnych klientów?
- ▶ Mamy wyniki badań i co dalej? Jak przenieść teorię na plan?
- ▶ Jak to działa w praktyce? Case study Poznania

12:25

Przerwa na lunch

13:10

**Wybrane prawne aspekty najmu powierzchni handlowych**

**Radosław Płonka – współnik w kancelarii Płonka Ozga Adwokaci i Radcowie Prawni w Warszawie, adwokat, ekspert prawny oraz członek Konwentu Business Centre Club**

**Łukasz Ozga – współnik w kancelarii Płonka Ozga Adwokaci i Radcowie Prawni, radca prawny, członek Konwentu Business Centre Club**

- ▶ Na co warto zwrócić szczególną uwagę, zawierając umowę najmu?
- ▶ Zapisy umowne podwyższonego ryzyka
- ▶ Problemy spotykane w praktyce wykonywania umów najmu – studium przypadków, w tym:
  - W jakich sytuacjach galeria może rozwiązać umowę najmu albo jej nie przedłużyć?
  - Czy spadek obrotów lub inne szczególne zdarzenia mogą stanowić skuteczną podstawę renegotjacji umowy najmu?
  - Zróżnicowanie stawek czynszów oraz innych opłat, pobieranie dodatkowych opłat od najemcy – w jakich sytuacjach jest to niedozwolone?
  - Rozstrzygnięcie sporów ze stosunku najmu w centrum handlowym

14:10

**Ogłoszenie upadłości a najem powierzchni w centrum handlowym**

**Małgorzata Lesiak-Ćwikowska – radca prawny, Counsel w K&L Gates Jamka sp.k**

**Joanna Gąsowski – adwokat, Counsel w K&L Gates Jamka sp.k.**

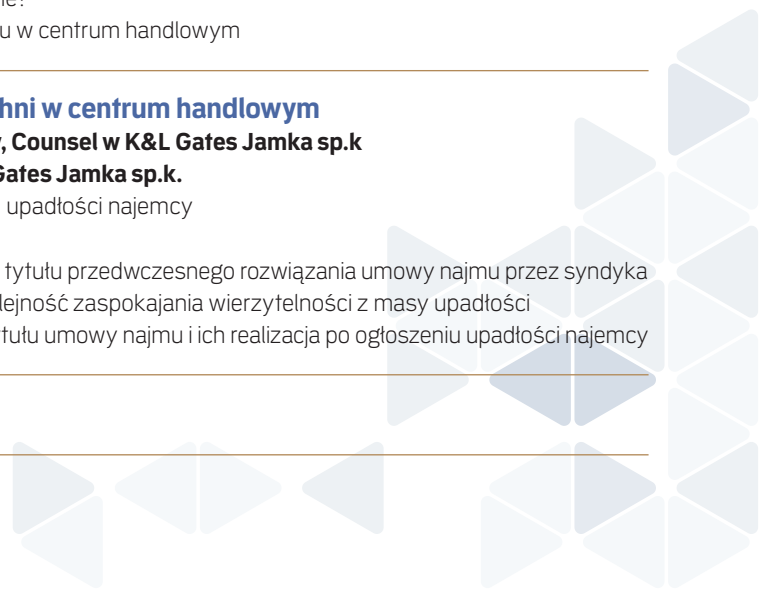
- ▶ Reżim prawny umowy najmu w warunkach upadłości najemcy
- ▶ Zasady rozwiązania stosunku najmu
- ▶ Prawo wynajmującego do odszkodowania z tytułu przedwczesnego rozwiązania umowy najmu przez syndyka
- ▶ Roszczenia pieniężne wynajmującego a kolejność zaspokajania wierzytelności z masy upadłości
- ▶ Prawne formy zabezpieczenia roszczeń z tytułu umowy najmu i ich realizacja po ogłoszeniu upadłości najemcy

15:10

**Sesja Q&A**

15:45

Zakończenie szkolenia







**Agata Czarnecka – dyrektor w Dziale Badań Rynku i Doradztwa, CBRE Sp. z o.o., specjalizacja – analizy sektora powierzchni handlowych**

W CBRE od 2011 r. zajmuje się doradztwem oraz analizami danych dotyczących wszystkich sektorów rynku nieruchomości komercyjnych. Agata przez 10 lat pracowała w firmie Ernst & Young w Grupie Doradztwa Rynku Nieruchomości, gdzie specjalizowała się w sporządzaniu raportów i analiz. Agata ukończyła Szkołę Główną Handlową oraz studia podyplomowe z wyceny nieruchomości na Politechnice Warszawskiej.



**Magdalena Frątczak – Senior Director, Head of Retail Sector, CBRE Sp. z o.o.**

Od kwietnia 2018 roku zajmuje w CBRE stanowisko Head of Retail Sector, wcześniej zarządzała w firmie zespołem 15 doświadczonych ekspertów, którzy oferują zintegrowane usługi i doradztwo w zakresie wynajmu powierzchni handlowych zarówno dla właścicieli jak i dla najemców szeroko rozumianych obiektów komercyjnych. Jest ekspertką w opracowywaniu szytych na miarę rozwiązań dla sektora handlowego. W swojej karierze wspierała międzynarodowe sieci handlowe oraz inwestorów w zakresie rozwoju biznesu, rozwoju marki, a także przy opracowaniu strategii komercjalizacji obiektów handlowych. W obszarze jej specjalizacji znajdują się tematy związane ze współpracą z miastem, planowaniem przestrzeni miejskiej czy ścieżką zakupów konsumentów. Magdalena jest współautorką wielu ciekawych publikacji na temat zmian zachodzących na rynku handlowym, z perspektywy konsumentów czy inwestorów. Jest absolwentką Uniwersytetu Łódzkiego oraz Erasmus University. Zdobywa swoje doświadczenie w branży nieruchomości od 25 lat. Przed dołączeniem do CBRE w 2003 roku pracowała dla Geralda Eve i Jones Lang La Salle.



**Daniel Filipczyński – Deputy Technical Director Apsys Polska**

Absolwent Politechniki Warszawskiej kierunku Automatyka i Robotyka, studiów podyplomowych z zakresu zarządzania nieruchomościami oraz zarządzania projektami w Szkole Główniej Handlowej. 12-letnie doświadczenia związane z nieruchomościami komercyjnymi. W Apsys Polska odpowiedzialny za nadzór nad utrzymaniem technicznym centrów handlowych, realizację inwestycji oraz centralne zakupy mediów.



**Joanna Gąsowski – adwokat, Counsel w K&L Gates Jamka sp.k.**

Joanna Gąsowski jest adwokatem i doradcą restrukturyzacyjnym, Counsel w kancelarii K&L Gates Jamka sp.k. Zajmuje się upadłością i restrukturyzacją, w tym postępowaniami sądowymi w zakresie upadłości i restrukturyzacji krajowej jak i transgranicznej, a także postępowaniami sądowymi z sektora ubezpieczeń, bankowości i finansów. Joanna Gąsowski posiada także wieloletnie doświadczenie w reprezentowaniu wierzycieli i polskich dłużników w licznych transakcjach finansowych polegających na emisji obligacji, udzielaniu kredytów syndykacyjnych, pożyczek, oraz finansowaniu nabywania nieruchomości. Praktyka Joanny Gąsowskiej obejmuje również reprezentowanie wierzycieli w egzekucji z nieruchomości, jak również doradzanie przy nabywaniu nieruchomości w egzekucji lub upadłości.



**Agnieszka Górnicka – Inquiry sp. z o.o., ekspert w dziedzinie badań konsumenckich dla centrów handlowych**

Założycielka i prezes agencji badawczej Inquiry sp. z o.o. Z wykształcenia fizyk, specjalizuje się w badaniach konsumenckich dla sieci sklepów i centrów handlowych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Prowadzi badania poświęcone analizie zachowań i postaw konsumenckich, segmentacji klientów, a także charakterystyce stref zasięgu, co pomaga centrów handlowym, sieciom handlowym i inwestorom w pełni wykorzystać potencjał rynku.



**Agnieszka Juszkiś – Dyrektor Marketingu, Poznań, Apsys.**

Specjalistka w dziedzinie marketingu centrów handlowych i pasjonatka badań i innowacyjnych metod badawczych. Od 8 lat z sukcesem buduje pozycjonowanie i rozpoznawalność największych obiektów handlowych w regionie. Od trzech lat odpowiada za tworzenie strategii i prowadzenie działań komunikacyjnych Poznań, flagowego centrum w portfolio Apsys i jednego z największych obiektów handlowych w Polsce. Realizowane przez nią projekty przynoszą Poznań najważniejsze branżowe nagrody i wyróżnienia w dziedzinie marketingu centrów handlowych – złote i srebrne statuetki ICSC Solal Marketing Awards 2017 oraz 2018, wyróżnienie ICSC VIVA Best-of-the-Best Awards dla najlepszego projektu marketingowego w branży retail na świecie, nagrody i wyróżnienia PRCH Retail Awards. Pracę w branży retail poprzedziło wieloletnie doświadczenie w pracy w branży reklamowej. Była dyrektorem działu strategii w agencji TEQUILA Polska gdzie planowała i wdrażała działania marketingowe dla takich klientów jak NIVEA, Kompania Piwowarska, Unilever, Maspex Wadowice czy Wrigley Poland. Brała udział w wielu projektach nagrodzonych w konkursach branżowych, m.in. Golden Arrow oraz Kreatura. Wcześniej realizowała projekty strategiczne i reklamowe m.in. dla Warty i Banku BPH. Agnieszka Juszkiś jest absolwentką Wydziału Socjologii na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza w Poznaniu.


**Magdalena Kozińska – Dyrektor w Dziale Reprezentacji Najemców, CBRE Sp. z o.o.**

Dotychczas do CBRE w październiku 2014 r. i objęła stanowisko Associate Director w Dziale Retail. Wcześniej pracowała dla takich developerów jak Centrum Development & Investments oraz Redis. Magda była zaangażowana w komercjalizację Magnolia Park i Renomy we Wrocławiu, Cedetu w Warszawie, Pasażu Victoria w Lublinie i wielu innych. Magda posiada również doświadczenie w handlu po stronie najemcy, które zdobyła pracując dla Van Graaf i Sky For Sky (Companys, Bianco Footwear, Soaked in Luxury), gdzie była odpowiedzialna za operacje i rozwój sieci sklepów. Od 2017 r. Magdalena kieruje Działem Reprezentacji Najemców Handlowych. Do grona jej klientów w CBRE należą m.in.: Amrest, Hebe, Jula, Drogeria Natura, Saladki, Costa Coffee, Nike, IQOS, ENEL-MED, Fielmann.


**Cezary Kożon – Prezes Zarządu, Fast White Cat**

Cezary to nie tylko entuzjasta eCommerce, ale również praktyk w pełnym znaczeniu tego słowa. Zarządzając Fast White Cat – jednym z wiodących firm eCommerce w Polsce od samego początku uczestniczył w każdym projekcie realizowanym przez firmę, jednocześnie zbierając wiedzę i know-how w trakcie tego procesu. Przeszedł wszystkie szczeble od małych start-up'ów do topowych firm zajmujących się wdrożeniami eCommerce w Europie Środkowej poprzez przeprowadzenie całkowitej transformacji cyfrowej i wdrożeń Omnichannel mając pełną świadomość wzlotów i upadków tego nieuniknionego procesu, przez który każda prosperująca firma musi przejść. Obecnie, zarządza zespołem ponad 125 utalentowanych osób, których pasją jest eCommerce i przybliżenie świata online klientom końcowym. Cezary chętnie dzieli się wiedzą i obserwacjami zebranymi w trakcie współpracy z takimi markami jak: Tally Weijl, 4F, Quiosque, Unilever, Tchibo, Mazda czy GoSport. Zawsze na pierwszym miejscu stawia podejście pragmatyczne ukierunkowane na maksymalizację zysku netto i edukację rynkową. Jego celem jest połączenie biznesu z technologią. Ostatecznie, doskonale oprogramowanie jest narzędziem, a nie celem samo w sobie. Mówi się, że potrafi dobrze komunikować się z developerami, ponieważ sam ma doświadczenie analityczne i pseudo-programistyczne (no bo kto uważa VBA za programowanie?).


**Małgorzata Lesiak-Ćwikowska – radca prawny, Counsel w K&L Gates Jamka sp.k**

Praktykuje w zakresie prawa nieruchomości, a także prawa cywilnego i handlowego. Jej doradztwo skupia się na różnorodnych transakcjach na rynku nieruchomości, w tym dotyczących ich sprzedaży i nabywania, zarówno w ramach transakcji typu asset deal, jak i share deal, przygotowaniu i negocjowaniu umów najmu powierzchni komercyjnych, przemysłowych i biurowych, umów dzierżawy, służebności przesyłu i innych umów dotyczących nieruchomości, umów dotyczących procesu budowlanego, takich jak umowy o prace projektowe, roboty budowlane i wykończeniowe. Praktyka Małgorzaty Lesiak-Ćwikowskiej obejmuje również prawno-nieruchomościowe aspekty transakcji finansowania inwestycji budowlanych i innych projektów dotyczących nieruchomości, jak też prowadzenia analiz prawnych nabywanych spółek i nieruchomości. Posiada ona również doświadczenie w prowadzeniu na różnych szczeblach postępowań administracyjnych związanych z procesem inwestycyjnym.


**Zbigniew Mazurek – Menpresa Ekspert Facility Management**

Absolwent Politechniki Krakowskiej, inżynier z wieloletnim doświadczeniem, związany z branżą Facility i Property Management od 30 lat. Pracował w Polsce i za granicą. Obecnie prowadzi firmę doradczą w obszarze Facility Management – MENPRESA. Posiada dużą praktykę w temacie wdrożeń i zastosowania narzędzi informatycznych w działalności FM (oprogramowania z kategorii CMMS i CAFM) oraz prowadzenia projektów przygotowania usług FM. Współpracownik Polskiego Komitetu Normalizacyjnego, wiceprezes zarządu Polskiej Rady Facility Management, wykładowca na uczelniach technicznych i ekonomicznych, autor wielu publikacji oraz prelegent na spotkaniach i konferencjach branżowych.


**Agnieszka Nowak – Dyrektor Generalny, Galeria Północna**

Dyrektor Generalny Galerii Północnej od sierpnia 2016. Przygotowała centrum handlowe do otwarcia, zabezpieczyła wszystkie istotne usługi, zbudowała strategię zarządzania oraz zatrudniła zespół. Wcześniej pracowała jako Dyrektor Zarządzająca Esentai Mall w Almaty w Kazachstanie. Była odpowiedzialna za strategiczny rozwój mający na celu maksymalizację osiągniętych wyników projektu, w szczególności w zakresie planowania i realizacji strategii marketingowej projektu. Poprzednio pracowała jako Dyrektor do spraw Marketingu w Galerii Handlowej w Petersburgu, w Rosji. Rozpoczęła karierę związaną z branżami centrów handlowych w 2006 roku jako Dyrektor Marketingu Manufaktury w Łodzi. Nagrodzona licznymi nagrodami Solal Marketing Awards za skuteczne i innowacyjne rozwiązania marketingowe. Od 2013 roku Członek jury konkursowego ISCS SOLAL.

**Jan Oko – Project Manager, Apsys Polska**

Absolwent Politechniki Łódzkiej kierunku Budownictwo oraz Uniwersytetu Łódzkiego kierunku Gospodarka Przestrzenna, w tym studiów podyplomowych z zakresu zarządzania nieruchomościami, jest licencjonowanym zarządcą nieruchomości. Związany z branżą nieruchomości od 2010 r. W Apsys Polska zajmuje się prowadzeniem inwestycji w istniejących centrach handlowych jak i bieżącym utrzymaniem obiektów. Zaangażowany jest również w proekologiczne i innowacyjne projekty służące redukcji kosztów eksploatacyjnych.

**Magdalena Oksańska – Head of Property Management Compliance, Knight Frank**

Posiada 18 lat doświadczenia w branży nieruchomości. Specjalizuje się w zarządzaniu nieruchomościami oraz aspektach związanych z usługą compliance. W firmie Knight Frank pracuje od 12 lat, gdzie zaczęła pracę na stanowisku Zarządcy Nieruchomości, następnie jako Key Account Manager odpowiadała za portfolio takich klientów jak: AIB/Peaks-ide Polonia Management, Azora, Deka Immobilien czy MOSAIC Property. Na stanowisku Head of Property Management nadzorowała i koordynowała pracę prawie 60 osobowego zespołu w Warszawie i miastach regionalnych Polski. Od 2017 roku jako Head of Property Management Compliance nadzoruje pracę zarządców pod kątem spełniania wymogów prawnych i formalnych wynikających z umów z właścicielami nieruchomości oraz wszelkimi innymi regulacjami obowiązującymi na rynku.

**Łukasz Ozga – współnik w kancelarii Płonka Ozga Adwokaci i Radcowie Prawni, radca prawny, członek Konwentu Business Centre Club**

Wspólnik w kancelarii Płonka Ozga Adwokaci i Radcowie Prawni, specjalizującej się w obsłudze prawnej biznesu. Kancelaria Płonka Ozga prowadzi stałe doradztwo na rzecz członków Business Centre Club, w zakresie uprawnień kontrolowanych przedsiębiorców, jak również bierze udział w programie Polisa Bezpieczeństwa BCC, w ramach którego doradza członkom zrzeszonym w organizacji, w zakresie postępowania cywilnego, postępowania karnego, postępowania przed organami administracji publicznej i sądami administracyjnymi, a także w zakresie prawa spółek handlowych oraz prawa pracy. Ponadto kancelaria jest członkiem Komitetu Przemysłowego Stowarzyszenia Euro-Atlantyckiego. W 2016 r. Kancelaria Płonka Ozga znalazła się w gronie laureatów 27. edycji Medalu Europejskiego – nagroda została przyznana przez Business Centre Club oraz Europejski Komitet Ekonomiczno – Społeczny w Brukseli. W latach 2005–2010 r. współpracował z Fundacją Ius et Lex, założoną przez byłego Rzecznika Praw Obywatelskich Janusza Kochanowskiego, realizując projekty, mające na celu wspomaganie i promowanie inicjatyw naukowych oraz oświatowych dotyczących polskiego prawa, promowanie idei państwa prawa, a także rozwój i europeizację polskiego systemu prawa.

**Radosław Płonka – współnik w kancelarii Płonka Ozga Adwokaci i Radcowie Prawni w Warszawie, adwokat, ekspert prawny, członek Konwentu Business Centre Club**

Członek Komisji Legislacyjnej przy Naczelnej Radzie Adwokackiej w zakresie prawa gospodarczego oraz prawa i postępowania karnego. Były wykładowca Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie oraz opiekun Studenckiej Poradni Prawnej ALK. Autor licznych opinii oraz komentarzy dla mediów w zakresie zmian w przepisach prawa. W grudniu 2014 r. otrzymał od Wicepremiera, Ministra Gospodarki Janusza Piechocińskiego oraz Prezesa Business Centre Club Marka Goliszewskiego podziękowanie w uznaniu za aktywne propagowanie idei i ducha przedsiębiorczości oraz zaangażowanie i wkład w rozwój polskiej gospodarki.

**Magdalena Wojtas – radca prawny, prowadząca Kancelarię Radcy Prawnego Magdalena Wojtas**

Prawnik z ponad 10-letnim doświadczeniem zawodowym, specjalizujący się w szeroko pojętym prawie gospodarczym, prawie telekomunikacyjnym i związanych z nim aktach prawnych w tym w szczególności ustawy o wspieraniu i rozwoju usług telekomunikacyjnych (Megaustawa), prawie cywilnym, prawie pracy, prawie konkurencji i konsumentów, prawie IT i prawie zamówień publicznych, prawie energetycznym, prawie ochrony danych.



CENTRA **HANDLOWE** 2019**Dokąd zmierza rynek polskiego handlu?**

TERMIN / MIEJSCE WYDARZENIA: 8-9 maja 2019 r., Warszawa

Nazwa Firmy/Osoba fizyczna: ..... NIP: .....

ulica, nr domu, nr lokalu: ..... Miejscowość/Kod pocztowy: .....

Telefon: ..... Faks: ..... e-mail: .....

Informujemy, że Administratorem Twoich danych osobowych jest Gremi Media SA z siedzibą w Warszawie przy ul. Prostej 51, 00-838 Warszawa, wpisana do Rejestru Przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy Sąd Gospodarczy XII Wydział Rejestrowy pod numerem KRS: 0000660475. Celem przetwarzania Twoich danych (imię, nazwisko, adres email, stanowisko, numer telefonu) jest realizacja projektu „Centra handlowe 2019. Dokąd zmierza rynek polskiego handlu?”, świadczenie usług drogą elektroniczną oraz działania marketingowe dotyczące produktów spółki Gremi Media.

W związku z przetwarzaniem tych danych przysługują następujące prawa:

- dostęp do danych, w tym uzyskania kopii danych,
- żądanie sprostowania danych,
- usunięcie danych (w określonych sytuacjach),
- wniesienie skargi do organu nadzorczego zajmującego się ochroną danych osobowych,
- sprzeciwu wobec przetwarzania danych,
- ograniczenie przetwarzania danych.

W zakresie w jakim dane są przetwarzane w ramach świadczonej usługi (dane niezbędne do świadczenia usługi) można także skorzystać z:

- prawa do przenoszenia danych osobowych, tj. do otrzymania od administratora danych osobowych, w ustrukturyzowanym, powszechnie używanym formacie nadającym się do odczytu maszynowego.

W celu skorzystania z powyższych praw udostępniamy następujące kanały komunikacji:

FORMA PISEMNA / Adres: Gremi Media SA, ul. Prosta 51, 00-838 Warszawa

POCZTA ELEKTRONICZNA / Adres email: dane\_osobowe@rp.pl

**DANE UCZESTNIKA/UCZESTNIKÓW:**

Imię i nazwisko: ..... Stanowisko: .....

e-mail: ..... Telefon: .....

- Wyrażam zgodę na przesyłanie przez Gremi Media SA z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, na udostępniony przeze mnie adres poczty elektronicznej i numer telefonu informacji handlowych w rozumieniu ustawy z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną.
- Wyrażam zgodę na przekazanie moich danych osobowych, w tym adresu poczty elektronicznej i telefonu spółkom powiązanim z Gremi Media SA z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, oraz partnerom wydarzeń na przetwarzanie ich przez w/w podmioty w celu marketingu bezpośredniego ich produktów lub usług oraz w celu przesyłania informacji handlowych w rozumieniu ustawy z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną.
- Przyjmuję do wiadomości, że moje dane osobowe umieszczone zostają w bazie danych administratora danych tj. Gremi Media SA z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, i mogą być przetwarzane w celu wykonania zawartej ze mną umowy oraz w celu marketingu bezpośredniego własnych produktów lub usług administratora danych.
- Akceptuję regulamin wydarzenia.

Imię i nazwisko: ..... Stanowisko: .....

e-mail: ..... Telefon: .....

- Wyrażam zgodę na przesyłanie przez Gremi Media SA z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, na udostępniony przeze mnie adres poczty elektronicznej i numer telefonu informacji handlowych w rozumieniu ustawy z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną.
- Wyrażam zgodę na przekazanie moich danych osobowych, w tym adresu poczty elektronicznej i telefonu spółkom powiązanim z Gremi Media SA z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, oraz partnerom wydarzeń na przetwarzanie ich przez w/w podmioty w celu marketingu bezpośredniego ich produktów lub usług oraz w celu przesyłania informacji handlowych w rozumieniu ustawy z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną.
- Przyjmuję do wiadomości, że moje dane osobowe umieszczone zostają w bazie danych administratora danych tj. Gremi Media SA z siedzibą w Warszawie, ul. Prosta 51, i mogą być przetwarzane w celu wykonania zawartej ze mną umowy oraz w celu marketingu bezpośredniego własnych produktów lub usług administratora danych.
- Akceptuję regulamin wydarzenia.

**CENA:****1950 zł/os + 23% VAT przy zgłoszeniu do 26 kwietnia 2019 r.****2350 zł/os + 23% VAT przy zgłoszeniu po 26 kwietnia 2019 r.**

Cena obejmuje: udział w szkoleniu, materiały, lunch, przerwy kawowe.

**UWAGI:** .....

CENTRA **HANDLOWE** 2019**Dokąd zmierza rynek polskiego handlu?**

TERMIN / MIEJSCE WYDARZENIA: 8-9 maja 2019 r., Warszawa

**WARUNKI ZGŁOSZENIA:**

1. Warunkiem zgłoszenia udziału w usłudze edukacyjnej jest przesłanie wypełnionego formularza rejestracyjnego na stronie [www.konferencje.rp.pl](http://www.konferencje.rp.pl), e-mailem pod adres [anna.szalaj@rp.pl](mailto:anna.szalaj@rp.pl) (dalej „Zgłoszenie”) oraz otrzymanie e-mailowego potwierdzenia o uczestnictwie w usłudze edukacyjnej.
2. Przesłane Uczestnikowi przez Organizatora potwierdzenie Zgłoszenia równoznaczne jest z zawarciem umowy o świadczenie usługi edukacyjnej, stanowi warunek dopuszczenia do usługi edukacyjnej oraz podstawę do obciążenia Uczestnika opłatą za usługę.
3. Wpłaty należy dokonać w terminie 14 (czternastu) dni od daty otrzymania wezwania do dokonania płatności za udział w usłudze edukacyjnej, nie później jednak niż 2 (dwa) dni przed jej rozpoczęciem. Wpłaty należy dokonać na rachunek:  
**Gremi Media S.A. ul. Prosta 51, 00-838 Warszawa**  
**Ing Bank Śląski S.A. 14 1050 1025 1000 0090 3096 4259**  
 Niedokonanie wpłaty we wskazanym terminie nie jest jednoznaczne z rezygnacją Uczestnika z udziału w usłudze edukacyjnej.
4. Uczestnik jest uprawniony do rezygnacji z usługi edukacyjnej na następujących zasadach:
  - a. rezygnacja winna zostać złożona na piśmie i przesłana Organizatorowi w trybie wskazanym w ust. 1;
  - b. w przypadku doręczenia rezygnacji w terminie co najmniej 21 (dwudziestu jeden) dni przed jej rozpoczęciem Organizator obciąża Uczestnika opłatą administracyjną w wysokości 400 zł + 23% VAT;
  - c. w przypadku doręczenia rezygnacji w terminie krótszym niż 21 (dwadzieścia jeden) dni przed jej rozpoczęciem, Uczestnik zobowiązany jest do zapłaty pełnych kosztów uczestnictwa w usłudze edukacyjnej (100% ceny) wynikających z zawartej umowy.
5. W przypadku nieodwołania zgłoszenia uczestnictwa oraz niewzięcia udziału w wydarzeniu, zgłaszający Uczestnik zobowiązany jest do zapłaty pełnych kosztów uczestnictwa w usłudze edukacyjnej (100% ceny) wynikających z zawartej umowy.
6. W przypadku gdyby usługa edukacyjna nie odbyła się z powodów niezależnych od Organizatora, Uczestnikowi zostanie zaproponowany, według uznania Organizatora, udział w usłudze edukacyjnej w innym terminie lub w ciągu 14 dni roboczych zostanie zwrócona pełna kwota wpłaty.
7. Dokonanie Zgłoszenia jest równoznaczne z akceptacją niniejszych warunków oraz akceptacją warunków Regulaminu i upoważnieniem Organizatora do wystawienia faktury VAT bez składania podpisu przez Uczestnika albo osobę upoważnioną ze strony zgłaszającego Uczestnika.
8. Organizator zastrzega sobie prawo do wprowadzania zmian dot. programu, prelegentów oraz do odwołania wydarzenia.

miejscowość, data i podpis	pieczęćka firmy