

# CENTRALIZACJA ZAKUPÓW – SKUTECZNE STRATEGIE I DOBRE PRAKTYKI

## GŁÓWNE ZAGADNIENIA

- Optymalny zakres i podejście do centralizacji zakupów w Grupie Kapitałowej
- Zasady współpracy działów zakupowych a centralizacja zakupów
- Modele i ramy współpracy w zakupowym centrum usług wspólnych w Grupie Kapitałowej
- Podział odpowiedzialności w grupie zakupowej w ramach Grupy Kapitałowej
- Sprawdzone sposoby optymalizacji procesów zakupowych – case study
- Nowe podejście do roli kupca w organizacji – wzrost roli partnerstwa z dostawcami

## PRELEGENCI



**Grzegorz Olechniewicz**

*Dyrektor Zarządzający,  
Trener w firmie GOODMAN*

**Aleksandra Sasinowska**

*Specjalista w Dziale  
Zakupów Wspólnych (WW),  
Grupa LOTOS S.A.*



**Mariusz Turek**

*Partner, PROFITIA  
MANAGEMENT  
CONSULTANTS*



**Marta Zbucka**

*Dyrektor ds. Zakupów,  
Grupa LOTOS S.A.*



**Monika Wypych Popiołek**

*Ekspert z obszaru sourcingu  
i procesów zakupowych,  
sAsiO Zarządzanie  
Procesami Zakupowymi*

### PATRONAT MEDIALNY



### WSPÓŁPRACA



### ORGANIZATOR



# CENTRALIZACJA ZAKUPÓW – SKUTECZNE STRATEGIE I DOBRE PRAKTYKI

Dzień pierwszy, 5 czerwca 2017 r.

09:00 **Rejestracja Uczestników; Poranna kawa**

9:30 **Optymalny zakres i podejście do centralizacji zakupów w Grupie Kapitałowej**

- Co warto kupować lokalnie a co centralnie?
- Najczęściej spotykane problemy w zamówieniach centralnych
- Efektywny proces centralizacji zakupów w organizacji zakupowej
- Optymalny zakres centralizacji w Grupie Kapitałowej

Mariusz Turek, Partner, PROFITIA MANAGEMENT CONSULTANTS

11:00 **Przerwa kawowa**

11:30 **Zasady współpracy działów zakupowych a centralizacja zakupów**

- Korzyści i zagrożenia wspólnego zarządzania i administrowania zakupami
- Budowa strategii zakupowych dla kategorii a centralizacja zakupów;
- Organizacja departamentu zakupów – Modele budowy wspólnej kultury organizacyjnej
- Zarządzanie umowami i oceną dostawców w ramach grupy
- Wpływ spółki matki na spółki córki przy zamówieniach centralnych

Grzegorz Olechniewicz, Dyrektor Zarządzający, Trener w firmie GOODMAN

13:00 **Przerwa na lunch**

14:00 **Modele i ramy współpracy w zakupowym centrum usług wspólnych w Grupie Kapitałowej**

- Skuteczne strategie i metody planowania zakupów
- Podział procesu zakupów na sourcing i purchasing
- Dobre cechy planowania długoterminowego w wewnętrznej grupie zakupowej
- Sprawdzone narzędzia do monitorowania realizowanych procesów
- Zwiększanie efektywności procesów zakupowych

Monika Wypych Popiołek, Ekspert z obszaru sourcingu i procesów zakupowych, sAsIQ Zarządzanie Procesami Zakupowymi

15:30 **Zakończenie I dnia warsztatów**

Dzień drugi, 6 czerwca 2017 r.

9:00 **Rejestracja uczestników, Poranna kawa**

9:30 **Podział odpowiedzialności w grupie zakupowej w ramach Grupy Kapitałowej**

- Odpowiedzialność spółek za realizację a decyzyjność w dziale zakupów
- Standaryzacja procesów zakupowych w ramach Grupy Kapitałowej
- Podział zarządzania dokumentacją i magazynami w grupie zakupowej
- Nadzorowanie ryzyka związanego z procesami zakupowymi
- Zasady i odpowiedzialność za raportowanie danych między spółkami

Grzegorz Olechniewicz, Dyrektor Zarządzający, Trener w firmie GOODMAN

11:00 **Przerwa kawowa**

11:30 **Sprawdzone sposoby optymalizacji procesów zakupowych – case study**

Marta Zbucka, Dyrektor ds. Zakupów, Grupa LOTOS S.A.

Aleksandra Sasinowska, Specjalista w Dziale Zakupów Wspólnych (WW), Grupa LOTOS S.A.

13:00 **Przerwa na lunch**

14:00 **Nowe podejście do roli kupca w organizacji – wzrost roli partnerstwa z dostawcami**

- Ewolucja roli kupca w organizacji – czego oczekują współczesne zakupy?
- Skąd czerpać informacje? Wykorzystanie Business Intelligence jako nowy trend w zakupach
- Najczęściej występujące błędy we współpracy z dostawcami
- Skuteczne strategie i narzędzia efektywnego zarządzania dostawcami

15:30 **Zakończenie warsztatów; Wręczenie certyfikatów Uczestnikom**



5-6 czerwca 2017 r.

Hotel Sheraton, Warszawa

# CENTRALIZACJA ZAKUPÓW

## – SKUTECZNE STRATEGIE I DOBRE PRAKTYKI

### DLACZEGO WARTO WZIĄĆ UDZIAŁ

Polskie przedsiębiorstwa coraz powszechniej stosują systemy centralizacji zakupów. Duże firmy i organizacje uważnie przyglądają się kosztom związanym z realizowanymi zamówieniami. Dzięki temu mogą obniżyć ceny transakcji o kilka – kilkanaście procent. W dużych firmach oszczędności sięgają setek milionów złotych rocznie. Inwestycja w nowoczesne systemy zwraca się w kilka miesięcy. Dlatego też bardzo ważne jest ciągłe usprawnianie procesów planowania zakupów w Grupach Kapitałowych. Serdecznie zapraszamy do uczestnictwa w spotkaniu „Centralizacja zakupów w Grupie Kapitałowej – skuteczne strategie i dobre praktyki” gdzie Eksperti z tej dziedziny przedstawią najlepsze rozwiązania najczęściej występujących problemów w procesach zakupowych. Podczas warsztatu dowiedzą się Państwo jak działają zakupy powinny współpracować w ramach Grupy Kapitałowej, przedstawione zostaną modele i ramy współpracy oraz efektywne strategie i metody planowania procesów zakupowych.

### GRUPA DOCELOWA:

Warsztaty kierujemy do dyrektorów, kierowników i specjalistów z działów:

- zakupów
- zaopatrzenia
- logistyki
- strategii zakupowej
- zamówień

### ORGANIZATOR:

**MMC Polska** jest niezależnym organizatorem spotkań biznesowych w Polsce. Spółka organizuje szkolenia, warsztaty oraz konferencje dedykowane specjalistom, kadry menadżerskiej oraz zarządom wiodących firm w Polsce. Szkolenia i warsztaty prowadzone są przez znanych praktyków, ekspertów posiadających wieloletnie doświadczenie w swojej branży. Konferencje mają charakter międzynarodowy, skupiają pełną reprezentację rynku, zarówno firm, jak i administracji centralnej i regulatora. MMC Polska organizuje również szkolenia zamknięte w pełni dopasowane do potrzeb klientów. Efektem organizowanych wydarzeń jest podniesienie kwalifikacji pracowników, zdobycie wiedzy praktycznej oraz zwiększenie przewagi konkurencyjnej. Współpracujemy m.in. z: Orange, T-Mobile, Play, Polkomtel, PKN ORLEN S.A., PGNiG, Tauron Polska Energia, Hawe SA, Emitel, KPMG, PwC, E&Y, Deloitte, UKE, URE, KNF, PKO BP, PEKAO SA, PZU, NBP, Asseco Poland, Intel, Comarch. W skład Grupy MMC Polska wchodzi: MM Conferences S.A., MMC Szkolenia, MC Events oraz MMC Design.

### KONTAKT DO PRODUCENTA:

**Sylwia Jankowska**

Kierownik Projektu

tel: 22 379 29 63

e-mail: [s.jankowska@mmcpolska.pl](mailto:s.jankowska@mmcpolska.pl)

### ADRES WARSZTATU

Hotel Sheraton

ul. B. Prusa 2

00-493 Warszawa

# CENTRALIZACJA ZAKUPÓW – SKUTECZNE STRATEGIE I DOBRE PRAKTYKI

## PRELEGENCI:



### Grzegorz Olechniewicz

*Dyrektor Zarządzający, Trener w firmie GOODMAN*

Niezależny doradca i trener, Chief Executive Officer w firmie GOODMAN GLOBAL BUSINESS SERVICES Ltd. realizował projekty i strategię między innymi dla firm z branż: motoryzacyjnej, farmaceutycznej, bankowej, telekomunikacyjnej, FMCG, oraz dla firm zajmujących się przemysłem ciężkim. W opinii wielu klientów jeden z czołowych europejskich ekspertów w dziedzinie strategii i negocjacji zakupowych. W swojej karierze wykształcił setki skutecznych negocjatorów i zakupowców a wielu z nich prowadzi do dnia dzisiejszego. Swoje doświadczenie zdobył między innymi zarządzając zakupami w takich firmach jak Alma S.A., Ariba Inc. Carrywater Group S.A. czy Grupa Constans Od 2004 roku aktywnie działa w obszarze konsultingu zarządczego oraz optymalizacji przedsiębiorstw zarówno od strony strategii jak i obszarów operacyjnych. Główny ekspert ds. negocjacji i strategii zarządzania w firmie GOODMAN. Wykładowca, konsultant merytoryczny oraz promotor na kierunku studiów podplomowych Zakupy w Biznesie oraz Zarządzanie Projektem na Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu oraz Manager Zakupów w Chorzowie. Prowadzi również zajęcia na kierunkach: negocjacje i mediacje, strategię sprzedaży oraz studiach managerskich. Członek, stowarzyszeń branży zakupowej oraz PMI (Project Management Institute) czy IPMA (International Project Management Association Polska). Certyfikowany trener Academy of Negotiations.



### Monika Wypych Popiołek

*Ekspert z obszaru sourcingu i procesów zakupowych, sAsiQ Zarządzanie Procesami Zakupowymi*

Jestem ekspertem i wykładowcą uczelni wyższych, praktykiem i przedsiębiorcą, ale przede wszystkim entuzjastą i propagatorem zagadnień związanych z obszarem sourcingu i procesów zakupowych. Moje ponad dwudziestoletnie doświadczenie zawodowe jest równomiernie rozłożone w obowiązkach pomiędzy funkcjami w zespołach sprzedażowych, a pracą w strukturach sourcingu i kreowania oferty produktowej. Ciągłe poszukiwanie nowych źródeł alternatywnych dostawców pozwoliło z jednej strony poznać charakter negocjacji na arenie międzynarodowej wśród różnych kultur biznesowych, z drugiej zwiększać konkurencyjność firm na rynkach zewnętrznych. Funkcjonując w międzynarodowych środowiskach, gdzie sposób zarządzania i kultura organizacji są potwierdzeniem najwyższych standardów, prowadziłam ciekawe projekty z zakresu zarządzania procesami zakupowymi, wdrażałam strategię zakupowe, formowałam działy zakupów, tworzyłam nowe grupy produktowe, budowałam alternatywy i bazy dostawców, wprowadzałam i zarządzałam markami własnymi, integrowałam dostawców w celu budowania komplementarności portfolio, wprowadzałam filozofię Lean Management do działu zakupów i dzięki temu wypracowywałam dodatkowe oszczędności. Zarządzałam zakupami i motywowałam zespoły zakupowe inwestując w kompetencje pracowników. Pracowałam w Polsce, Helsinkach i Shanghaju. Ukończyłam Politechnikę Łódzką na dwóch kierunkach: inżynierii sanitarnej wydziału budownictwa i architektury oraz mechaniki na wydziale mechanicznym studiów doktoranckich. Naukę o biznesie kontynuowałam na studiach marketingowego zarządzania firmą organizowanych przez Uniwersytet Łódzki. Wykorzystując bogate doświadczenia z dziedziny zakupów nauczam studentów jak profesjonalnie działają zakupy w przedsiębiorstwach i jak istotna jest ich rola dla sukcesu firmy. Przedsiębiorców wspieram w budowaniu przewagi konkurencyjnej i motywuję zespoły, aby świadome swojej roli pozostali odpowiedzialni i mocni negocjacyjnie w strukturach przedsiębiorstwa.

### Aleksandra Sasinowska

*Specjalista w Dziale Zakupów Wspólnych (WW), Grupa LOTOS S.A.*

Absolwentka Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Gdańskiego. Od 4 lat pracownik Grupy LOTOS S.A., zatrudniona w Dziale Zakupów Wspólnych, gdzie zajmuje się realizacją polityki zakupowej, zawieraniem umów, wyborem kontrahentów oraz zakupem towarów i usług.



### Mariusz Turek

*Partner, PROFITIA MANAGEMENT CONSULTANTS*

Posiada wieloletnie doświadczenie doradcze, w szczególności w obszarze optymalizacji operacyjnej przedsiębiorstw. Specjalizuje się w kompleksowych projektach reorganizacji funkcji zakupowych dla dużych podmiotów i grup kapitałowych – skutecznie realizował projekty m.in. dla GK ORLEN, GK PGE, GK PGNiG, GK Lotos, GK Cech i wielu innych. Projekty, w które był zaangażowany, przyniosły łącznie ponad 200 mln zł potwierdzonych trwałych oszczędności kosztowych. Przyczynia się do wzrostu świadomości roli Zakupów jako kluczowego obszaru dla zwiększania wartości przedsiębiorstw. Od 6 lat jest wykładowcą na Podplomowych Studiach Menedżerów Zakupów w warszawskiej Szkole Głównej Handlowej. Posiada tytuł profesjonalnego menedżera Zakupów MCIPS nadawany przez brytyjski Chartered Institute of Procurement and Supply.



### Marta Zbucka

*Dyrektor ds. Zakupów, Grupa LOTOS S.A.*

Dr nauk prawnych, LL.M., wykładowca Uniwersytetu Gdańskiego, Wydziału Prawa i Administracji. Absolwentka programu MBA GFKM i Erasmus University of Rotterdam. Dyrektor ds. Zakupów w Grupie LOTOS, gdzie od 9 lat odpowiada m.in. za kreowanie polityki zakupowej, określanie standardów korporacyjnych w Grupie Kapitałowej LOTOS dotyczących zakupów towarów i usług, wyboru kontrahentów i zawierania umów. Pierwszy Rzecznik ds. etyki w GK LOTOS, współtwórcza Programu etycznego od postaw, zaangażowana w tworzenie odpowiedzialnego łańcucha dostaw.