



POZNAŃ
INVEST HOTEL
26-27 września 2017

KIJÓW
FORECH
Listopad 2017

MIŃSK
Listopad 2017

Już po raz trzeci w Poznaniu - w ramach targów Invest Hotel - odbędzie się konferencja HOTEL INVESTORS MEETING poświęcona biznesowi hotelarskiemu i inwestycjom hotelarskim.

26-27 września 2017 r., Poznań, Międzynarodowe Targi Poznańskie, Hala nr 6 (wydzielona strefa)

26 września - agenda:

10:00 – 10:30 – Rejestracja / Powitanie gości - Jerzy Miklewski, Prezes Zarządu, Projekt Hotel

10:30 – 11:00 – Wstęp do konferencji: ABC inwestycji hotelarskich i biznesu hotelarskiego

11:00 – 12:00 – Biznes hotelarski w Polsce – ocena sytuacji z punktu widzenia inwestorów
Prowadzi: Jerzy Miklewski, Prezes Zarządu, Projekt Hotel

12:00 – 13:30 - Umowy o Zarządzanie / Umowy Franczyzy
Prowadzi: Marcin Podobas, Partner Zarządzający, Fortech Consulting

13:30 – 14:00 Czy hotele powinny płacić za prawa autorskie czy też nie?
Prowadzi: Roman Comi, Kancelaria Prawna Roman Comi

14:00 – 15:00 Profesjonalizacja zarządzania ludźmi, a jej opłacalność
Prowadzi: Urszula Kołtko, Mumotive Consulting Group

15:00 – 15:40 Plany naprawcze dla hoteli
Prowadzą: Tomasz Pieniążek, Mumotive Consulting Group

Krótką prezentacją „Webinaria Hotelowe”



16:00 – 16:30 Franczyza / Umowa operatorska / Dzierżawa hotelu Louvre Hotels Group
Prowadzi: Adam Konieczny, Louvre Hotels Group

16:30 – 16:45 Design / redesign przestrzeni hotelowych - drogo nie znaczy dobrze
Prowadzi: Piotr i Małgorzata Matuszek, Matuszek Architektura

16:45 – 17:00 TravelLine
Prowadzi: Elena Michailik, TravelLine Białoruś

Zakończenie pierwszego dnia HOTEL INVESTORS MEETING
Prowadzi: Jerzy Miklewski, Prezes Zarządu, Projekt Hotel

27 września - agenda:

Spotkania z ekspertami na stoisku HOTEL INVESTORS MEETING, a poza tym:

10:00 – 10:30 - Rejestracja i powitanie Gości - Jerzy Miklewski, Prezes Zarządu, Projekt Hotel

10:30 – 11:30 Franczyza / Umowa operatorska / Dzierżawa hotelu Louvre Hotels Group

Prowadzi: Adam Konieczny, Louvre Hotels Group

11:30 – 12:00 Prezentacja konceptu HAPPY HOTELS

Prowadzi: Tomasz Pieniżek, Mumotive

12:00 – 12:30 Prezentacja konceptu 1 STEP HOTELS

Prowadzi: Jerzy Miklewski, Prezes Zarządu, Projekt Hotel

12:30 – 13:30 Na co zwrócić uwagę budując dział sprzedaży i marketingu w nowopowstającym hotelu

Prowadzi: Tomasz Chojnacki, Hotel Marketing Group

13:30 – 14:00 TravelLine

Prowadzi: Elena Michailik, TravelLine Białoruś

14:00 – 16:00 Prezentacja rozwiązań wspierających zarządzanie hotelem (USALI Comarch BI Point, USALI AFT, Ratemetrics)

Prowadzi: Cezary Sarnecki, SECCO

Program może jeszcze ulec zmianie!

Cała konferencja będzie realizowana w języku polskim, rosyjskim i ukraińskim

ZAREJESTRUJ SIĘ JUŻ DZISIAJ!

Rejestrujesz się na stronie www.hotelinvestorsmeeting.pl

Uczestnictwo bezpłatne!

Konferencji Hotel Investors Meeting Poznań 2017 nie możesz przegapić z następujących powodów:

- **Uczestnictwo w niej jest za darmo i za nic nie musisz płacić!**
a i tak:
- Poznasz najlepszych ekspertów w Polsce w tej dziedzinie
- Spotkasz inwestorów, deweloperów, architektów i specjalistów hotelarskich
- Zapoznasz się z najlepszymi rozwiązaniami dla tego biznesu

PRELEGENCI KONFERENCJI:



JERZY MIKLEWSKI

Wybitny analityk biznesu hotelarskiego, niezależny ekspert, wykładowca, szkoleniowiec, inwestor, Funkcjonuje na rynku od ponad 15 lat. Właściciel firmy doradczej PROJEKT HOTEL, której głównym celem jest rozwiązywanie wszelkich problemów inwestorów hotelarskich. Posiada wieloletnie doświadczenie w zakresie definiowania i realizacji hotelarskich projektów inwestycyjnych poparte wieloma realizacjami hoteli niezależnych i hoteli operujących pod globalnymi markami hotelowymi, a także własnych (hotele IDEAL o standardzie 2 i 3 gwiazdek hotelowych, obiekt wielofunkcyjny, w tym hotel PORTIUS o standardzie 3 gwiazdek w Krośnie). Pracował dla setek inwestorów, do dzisiaj współpracujących z firmami HOTELON i PROJEKT HOTEL.

PROJEKT HOTEL od kilku już lat działa na rynku ukraińskim i białoruskim odnosząc tam znaczące sukcesy doradzając lokalnym inwestorom (AKADEMIA INWESTORÓW HOTELARSKICH na Ukrainie czy Hampton by Hilton w Brześciu). Główna specjalizacja: analizy rynków i wszechstronne analizy lokalizacji pod kątem inwestycji hotelarskich. Jerzy Miklewski jest także partnerem FORTECH CONSULTING.



MARCIN J. PODOBAS

rozpoczął swoją karierę w roku 1995 jako konsultant w firmie grupie inwestycyjnej NYWIG SA pracując dla takich klientów jak AMPLICO czy BANK PEKAO SA. W latach 1998-2001 pełnił funkcję kolejno zastępcy dyrektora inwestycyjnego, dyrektora ds. relacji inwestorskich i prokurenta w PIONEER REAL ESTATE ADVISORS Poland Sp. z o.o. oraz zarządzanym przez nią pierwszym polskim funduszu nieruchomości - Pioneer Real Estate Fund SA. W latach 2001-2004 pełnił funkcję dyrektora zarządzającego w firmie Tishman Polska Sp. z o.o. należącej do Tishman Realty & Construction Inc. gdzie był m.in. konsultantem takich projektów jak Hotel SHERATON Kraków, Hotel Courtyard by Marriott Warsaw, Radisson Blu Gdańsk.

W latach 2005-2010 pełnił funkcję prezesa zarządu w spółce BNY NATIONAL TRUSR TFI SA zależnej od Bank Of New York Mellon Inc. W roku 2007 został powołany do zarządu Europejskiego Funduszu Hipotecznego SA na funkcję wiceprezesa zarządu gdzie odpowiadał m.in. za negocjacje ze Starwood Inc. dotyczące projektu Sheraton Mazury Lakes Resort w Mikołajkach.



ROMAN COMI

Radca prawny, w roku 1972 ukończył Wydział Prawa Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach, w roku 1976 zdał egzamin sędziowski, w roku 1976 zdał egzamin radcowski, w roku 1979 ukończył studia podyplomowe na Wydziale Prawa Uniwersytetu Warszawskiego z zakresu prawa gospodarczego.

W latach 1972 – 1990 pracował w przedsiębiorstwach państwowych, spółdzielczości mieszkaniowej i organizacji pozarządowej (TPD). Od roku 1994 prowadzi samodzielną kancelarię prawną specjalizującą się w prowadzeniu spraw z zakresu prawa autorskiego, m. in reprezentuje operatorów telewizji kablowych, współtwórców utworów audiowizualnych.

Kancelaria prowadzi także wszelkie sprawy cywilne i rodzinne.

Oprócz spraw z prawa autorskiego drugim hobby Romana Comi jest regulacja stanów prawnych nieruchomości i powiązane z tym odzyskiwanie nieruchomości przejętych z naruszeniem prawa przez Skarb Państwa.

Począwszy od roku 1997 do obecnie r.pr. Roman Comi prowadził i prowadzi nadal kilkadziesiąt procesów z zakresu prawa autorskiego, w tym wielokrotnie przed Sądem Najwyższym a także występował przed Trybunałem Sprawiedliwości Unii Europejskiej. Niektóre z tych procesów były precedensowe i prowadziły do tworzenia nowej wykładni prawa.

Radca prawny Roman Comi od strony prawnej organizował w roku 1997 Związek Telewizji Kablowych w Polsce – Izbę Gospodarczą. Obecnie natomiast współpracuje z Polską Izbą Komunikacji Elektronicznej.



URSZULA KOŁTKO

socjolog, doświadczony menadżer, konsultant z wieloletnim doświadczeniem w realizacji programów rozwoju kompetencji pracowniczych. 15 letni doświadczony dyrektor HR. Jest absolwentką Uniwersytetu Jagiellońskiego, L'Université des Sciences et Technologies de Lille Management du Comportement des Hommes.

Certyfikowany coach i trener Thames Valley University, akredytowany konsultant Harrison Assessments Talent Solutions – narzędzia pozwalającego na określenie w wysokim stopniu dopasowania kompetencji pracowniczych do stanowiska/struktur



TOMASZ PIENIĄZEK

finansista strategiczny, dyrektor generalny, doświadczony lider dużych zespołów. Partner w firmie doradczej Mumotive Consulting Group, wspierających właścicieli i zarządzających hotelami w efektywnym prowadzeniu biznesu. Wieloletni prezes czołowej polskiej marki luksusowej – Hotele SPA Dr Irena Eris (twórca koncepcji biznesowej firmy), w trakcie jego pracy hotel w Krynicy przeszedł 3 modernizacje, powstały hotele na Wzgórzach Dylewskich i w Polanicy Zdrój. Członek zarządu i dyrektor finansowy w firmach z branży FMCG. Członek Rady Izby Gospodarczej Hotelarstwa Polskiego, wykladał zarządzanie markami luksusowymi na Akademii Koźmińskiego.



ADAM KONIECZNY

W maju 2017 r. Adam Konieczny dołączył do zespołu Louvre Hotels Group w Polsce i objął stanowisko Dyrektora ds. rozwoju na Polskę i Europę Wschodnią. Posiada bogate doświadczenie m.in. w obszarze badania rynku pod kątem nowych inwestycji hotelarskich, doradztwa w zakresie rozwoju i planowania projektów hotelowych, badania potencjału komercyjnego nieruchomości, wyceny nieruchomości, przeglądu finansowego projektów hotelowych, które będzie wykorzystywał na nowym stanowisku. W Louvre Hotels odpowiedzialny będzie za rozwój nowych projektów poprzez podpisywanie umów franczyzy, zarządzania oraz najmu.

Swoją karierę zawodową rozpoczął pracując w DTZ (obecnie Cushman & Wakefield) jako konsultant branży hotelarskiej. W 2012 roku objął funkcję Business Development Managera na Polskę i Ukrainę w Christie & Co, a w 2013 został Country Headem w tej samej firmie w biurze w Warszawie. Następnie zaangażowany był w liczne projekty doradcze, wyceny oraz wybór operatora hotelu. W 2016 roku, reprezentując jeden z funduszy amerykańskich, uczestniczył w sprzedaży dwóch 4-gwiazdkowych hoteli we Wrocławiu i Gdańsku.

Jest absolwentem Szkoły Głównej Handlowej oraz Sheffield Hallam University. Posiada również certyfikat z zakresu inwestycji hotelowych zdobyty na Cornell University, NY, School of Hotel Administration. Jest członkiem Królewskiego Instytutu Dyplomowanych Rzeczoznawców (RICS)



TOMASZ CHOJNACKI

Absolwent kierunku Zarządzanie w Wyższej Szkole Handlowej we Wrocławiu oraz kierunku Organizacja Turystyki i Rekreacji. Od 14 lat w branży interaktywnej, od 9 związany z branżą hotelową i turystyczną. Pracował dla takich marek jak: Mercedes-Benz, Koleje Dolnośląskie S.A. czy Thomas Cook AG. Przez ostatnie 6 lat zajmował stanowisko Dyrektora Działu Sprzedaży w firmie PROFITROOM, gdzie od początku budował dział sprzedaży, a w późniejszym okresie, jako Dyrektor ds. Kluczowych Klientów, dbał o optymalny dobór narzędzi dla hoteli i zapewnienie im najwyższej jakości obsługi. Odwiedził ponad 750 obiektów hotelarskich.

Obecnie założyciel firmy Hotel Marketing Group, zajmującej się marketingiem internetowym, kampaniami w social mediach oraz poprawą wizerunku i opinii w internecie. Firma jest także dostawcą innowacyjnego ekosystemu produktów HotelEye, służącego do analizy konkurencji i kontroli działań marketingowych. Jest to pierwszy tego typu produkt analityczny dla hoteli w Polsce.



CEZARY SARNECKI

Związany od ponad 12 lat z branżą hotelarską. W czasie swojej kariery zawodowej pełnił m.in. funkcje Głównego Księgowego i Dyrektora Finansowego w Hotelu Courtyard by Marriott oraz w Spółce Zarządzającej Port-Hotel, a także Dyrektora Generalnego hotelu w grupie DeSilva. Był odpowiedzialny za pre-opening i otwieranie hotelu oraz za kompleksowe zarządzanie obiektem w zakresie operacyjnym i finansowym, w tym za optymalizację przychodów oraz kosztów hotelu. Wieloletni współpracownik Instytutu Rynku Hotelarskiego, Akademii Kompetencji i SECCO - trener i szkoleniowiec. Autor kilkudziesięciu artykułów dedykowanych USALI i controllingowi w branży hotelarskiej publikowanych w czasopiśmie branżowym „Hotelarz”, „Controlling i Rachunkowość Zarządcza”, „Zarządzanie i Controlling” oraz wydawnictwach akademickich. Absolwent studiów doktoranckich w SGH, międzynarodowych studiów MBA, certyfikowany Główny Księgowy i członek Stowarzyszenia Księgowych w Polsce.

JAROSŁAW PODNIEŚIŃSKI

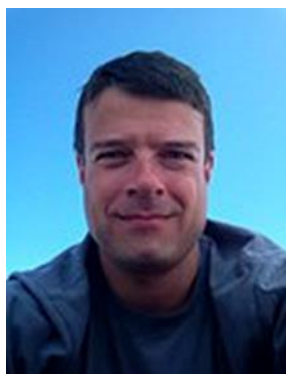
Partner SECCO Hospitality Financial Management



Z branżą hotelarską jest związany od ponad 20 lat. W czasie swojej kariery zawodowej był odpowiedzialny za stworzenie oraz realizację polityki finansowo-księgowej dla renomowanych polskich hoteli oraz międzynarodowych sieci hotelarskich. Jako Kontroler Finansowy, Główny Księgowy, p.o. Dyrektora Finansowego odpowiadał za optymalizację przychodów oraz efektywną gospodarkę kosztową. Przygotowywał procedury pre-openingowe przed otwarciem obiektów hotelowych oraz wprowadzał procedury controllingu. Specjalizuje się we wdrażaniu międzynarodowych standardów zarządzania w hotelarstwie. Trener i szkoleniowiec SECCO. Posiada licencję Ministerstwa Finansów uprawniającą do usługowego prowadzenia biura rachunkowego.

KRZYSZTOF GŁĄBIŃSKI

Założyciel eliteadvice.com – firmy coachingowej dla hotelarzy, wspierającej rozwój sprzedaży, marketingu i revenue management.



Kris (Krzysztof Głabiński) Przez ponad 14 lat pracował budując od podstaw Revenue Management, Revenue Development i Dystrybucję, wdrażając ją w sprzedaż i marketing w liniach lotniczych w wielu rynkach Europy. Ma doświadczenie w zarządzaniu Revenue Management w hotelach małych i dużych sieciowych. Kris ma też spore doświadczenie w technologii dystrybucji i revenue management. Obecnie większość czasu poświęca na budowanie rozwoju Ratemetrics.com, technologii z dziedziny 'price intelligence', która w ciągu 6 miesięcy wspiera już kilkadziesiąt obiektów na całym świecie. Kris jest też coachem, członkiem stypendium akademii Stevena Chandlera, certyfikowanym biznes-coachem z American University of NLP. Kris odpowiedzialny jest za jakość szkoleń Revenue Management i Dystrybucji oraz coachingu.

Partnerzy i sponsorzy HOTEL INVESTORS MEETING Poznań 2017

