

12.03.2018.

10.00 – 11.15 - Rewolucja w chłodnictwie przemysłowym i retail. Maurycy Szwałkajzer, inżynier chłodnictwa, właściciel firmy projektowej i konsultingowej ENRECO.

Od 2020 roku czeka nas zmiana w branży chłodniczej tak duża jakiej nie było od ponad 60 lat. Nowe technologie mają olbrzymi potencjał oszczędności energii, ale wiążą się ze znaczną zmianą. To czy uda się odpowiednio je wdrożyć zaważy na całym Twoim biznesie. W wyniku rozwoju technologii chłodniczych, wymogów ekologicznych, dążenia do oszczędności energii a także legislacji branża chłodnicza będzie musiała ostatecznie pożegnać się z tzw. „freonami”. W ich miejsce wchodzi docelowo CO₂ (naturalny dwutlenek węgla), propan i tymczasowo zamienniki. Szczególnie ten pierwszy posiada potencjał zmniejszenia zużycia energii nawet o 40% w stosunku do obecnych technologii oraz odzysku ciepła w temperaturach dochodzących do 95°C. Odpowiednio wdrożone, te cechy pomagają drastycznie zmniejszyć koszty utrzymania przedsiębiorstwa (OPEX) lub wytworzenia produktu. Firmy handlowe i produkcyjne z tzw. „starej Europy” już wdrażają nowe technologie z pełnym zaangażowaniem. Polskich przedsiębiorców nie stać na to aby pozostać z tyłu.

11.45 - 13.15 – Zmniejsz rotację, zwiększ obroty, czyli zarządzanie personelem w XXI wieku. - Paweł Gruba i Piotr Rogowski, właściciele firmy V4B Manager Zewnętrzny.

Największy problem w gastronomii? Zarządzanie personelem. Stwórz zespół na miarę XXI wieku.. Jak unikać problemu nadmiernej rotacji? Jak wdrożyć skuteczny system prowizyjny? Jak zarządzać zespołem, wykorzystując ich potencjał? Jak zwiększyć obroty?

13.30 - 14.45 - Robot, jadło podawca, kelner kto dzisiaj obsługuje gości w restauracji? Piotr Borecki , *V-ce Prezes i Członek Stowarzyszenia Kelnerów Polskich* i **Beata Białowas** , *Dyrektor Naczelny Izby Rzemieślniczej oraz Małej i Średniej Przedsiębiorczości w Katowicach*.

Kelner powinien być kulinarnym doradcą klienta, czy jest potrzebny? W którą stronę pójdzie rynek, czy tradycyjny kontakt z człowiekiem czy zmechanizowana obsługa? Czy teraz sam ode bufety kelnerskie, bez obsługi, czy ważne są potrzeby gościa. Kelner powinien opowiadać historie potraw. Czy lokal bez obsługi może nazywać się restauracją? Czy postęp technologii doprowadzi nas do tego że jedzenie będzie wyłącznie dostarczane do domów/mieszkań. A może restauracje z profesjonalną obsługą będą luksusem na który będzie stać nielicznych gości?

15.00-16.30 - Policzalny biznes. Zarządzanie kosztami w gastronomii - Paweł Gruba i Piotr Rogowski, właściciele firmy V4B Manager Zewnętrzny.

Czy zdajesz sobie sprawę, że większość restauracji pracuje na źle wyliczonym wyniku finansowym? Ma to ogromny wpływ na podejmowanie strategicznych decyzji i pokażemy Ci jak to zmienić. Czy wiesz jak poprawnie liczyć food cost i beverage cost? Czy wiesz jak uprościć inwentaryzację? Czy dobrze wyliczyłeś koszty pracy? Jak zbudować narzędzia, które dostarczą powyższych informacji? Stwórz własny projekt zarządzania kosztami, który pozwoli na analizę wyniku finansowego Twojej restauracji w czasie rzeczywistym.



MAURZYC SZWAJKAJZER - inżynier chłodnictwa, właściciel firmy projektowej i konsultingowej. Wspiera największe międzynarodowe firmy handlowe i produkcyjne w transformacji związanej z czynnikami chłodniczymi a także pomaga zmniejszyć koszty związane z branżą chłodniczą. Po ukończeniu Politechniki Warszawskiej zajmował się chłodnictwem w Polsce, Francji i Rosji, gdzie zebrał doświadczenie niezbędne do pracy w międzynarodowych zespołach.



PAWEŁ GRUBA - Manager, rekruter i trener młodej kadry. Ekspert w zarządzaniu budżetem, planowania działań marketingowych. Jest prelegentem i panelistą na konferencjach branżowych oraz wykładowcą na uczelniach wyższych. Od sześciu sezonów jest managerem restauracji w programie Hell's Kitchen - Piekielna Kuchnia, gdzie dowodzi salą i zespołem kelnerskim. Posiada wieloletnie doświadczenie w otwieraniu i zarządzaniu restauracjami.



PIOTR ROGOWSKI - Doradca gastronomiczny aktywnie współpracujący z ponad 150+ lokalami w Polsce. Dzięki swoim działaniom wyprowadził z kryzysu wiele restauracji i cukierni. Jego nowoczesne podejście do zarządzania kosztem oraz personelem usłyszało już tysiące słuchaczy, gdzie zaproponowane rozwiązania cieszą się wysoką oceną merytoryczną. Swoje comiesięczne rozmowy z klientami traktuje prawie jak badania rynku gastronomicznego, dzięki czemu przekazywana wiedza jest stale poszerzana o nowe pomysły i rozwiązania.



PIOTR BORECKI – V-ce Prezes i Członek Stowarzyszenia Kelnerów Polskich. Certyfikowany kelner, posiadający wieloletnie doświadczenie kelnerskie w zawodzie (m.in. Restauracja Leśniczówka, Rezydencja Pod Wiatrakami, Gościniec Zodiak Rzuchów, Restauracja Kameralna w hotelu Piaskowy w Pszczynie). Prowadzi szkolenia kelnerskie dla młodzieży w szkołach gastronomicznych jak również w Centrum Kulinarnym oraz innych placówkach gastronomicznych. Świadczy mobilne usługi barmańskie i profesjonalną obsługę kelnerską (www.szkoleniakelnerskie.pl).



BEATA BIAŁOWAŚ - Dyrektor Naczelny Izby Rzemieślniczej oraz Małej i Średniej Przedsiębiorczości w Katowicach (największej i najstarszej organizacji samorządu gospodarczego na Śląsku). Zajmuje się realizacją projektów finansowanych ze środków Unii Europejskiej, oświatą zawodową, tematyką związaną z samorządem gospodarczym oraz społeczną odpowiedzialnością biznesu.

13.03.2018.

10.00 – 11.15 - Zmiany w chłodnictwie dla gastronomi. Maurycy Szwałkajzer, inżynier chłodnictwa, właściciel firmy projektowej i konsultingowej ENRECO.

Restaurator powinien oczekiwać od chłodnictwa trzech rzeczy: odpowiedniej temperatury, niskiego zużycia energii i tego aby nie musiał się nim zajmować. Zmiany związane z wycofaniem tzw. „freonów”, które dzieją się właśnie teraz dotyczą także niewielkich komór chłodniczych, lodówek i witryn chłodniczych. Zakup odpowiednich urządzeń w momencie inwestycji daje inwestorowi spokój, zmniejszone zużycie energii i jeśli tego potrzebuje ciepłą wodę za darmo na wiele lat. Z drugiej strony nieodpowiednio podjęta decyzja będzie miała konsekwencje bardzo szybko. Co jest ważne i gdzie jest potencjał.

11.45 – 12.30 – Mini bistro w wielkopowierzchniowym w sklepie spożywczym - czy ten koncept ma sens?

Damian Rdzanek, Dyrektor ds. Klientów Kluczowych RATIONAL

Convenience food – trendy przyszłości, a nowoczesne technologie pomagające w przygotowaniu oferty żywieniowej. Biznes FMCG w podziale na grupy docelowe widziany z perspektywy dostawców, kupców, konsumentów oraz wkraczający trend convenience food wpływający na zmiany postrzegania potrzeb rynkowych oraz długoletnich strategii biznesowych. Jak nadążyć za zmianami oraz gdzie szukać inspiracji w ramach rozwoju swojego biznesu na przykładzie globalnego biznesu QSR. Przykład współpracy z sieciami lokalnymi oraz biznesem międzynarodowym.

13.00 - 14.30 - Alergeny na talerzu - moda dietetyczna czy wyzwanie organizacyjne dla restauracji? Aneta Kowalska, Auditor wiodący, właściciel SENSORYKA, systemy jakości w branży spożywczej.

Alergeny w żywności- jakie składniki mogą wywołać alergię i co to jest wstrząs „alergiczny”? Wymagania prawne oraz oczekiwania Klientów w obszarze alergenów. Świadomość obecności i postępowania z alergenami w dziale gastronomii- przykłady operacyjne z kuchni i restauracji. Rozwiązania czyli jak produkować bezpiecznie bez alergenów. Planowanie, komunikacja i organizacja obsługi gości o specjalnych wymaganiach żywieniowych.

14.45-16.30 – Jak radzić sobie z internetowym hejtem i niskimi ocenami lokalu gastronomicznego? Usuwać, odpowiadać czy milczeć? – Angelika Borysiak, social media & marketing manager, zajmuje się budowaniem wizerunku w branży HoReCa.

Abstrakt: Wszyscy goście wychodzą z Twojej restauracji usatysfakcjonowani, a Ty zbierasz same komplementy. Niestety, świat idealny nie istnieje, a Ty nie jesteś w stanie przypaść do gustu każdemu. Musisz liczyć się z tym, że prędzej czy później spotkasz się z surową oceną, na co powinieneś być przygotowany. W czasie prelekcji poznacie odpowiedzi na pytania: czym różni się hejt od krytyki? Jak prognozować problemy i jak sobie z nim radzić? Czy gość ma zawsze rację, a może warto wchodzić z nim w polemikę? Czy odpowiedź na negatywne opinie może minimalizować straty wizerunkowe? Co to jest Efekt Streisand i zasada 5P oraz dlaczego tak ważny jest monitoring internetu?



MAURYCY SZWAJKAJZER - inżynier chłodnictwa, właściciel firmy projektowej i konsultingowej. Wspiera największe międzynarodowe firmy handlowe i produkcyjne w transformacji związanej z czynnikami chłodniczymi a także pomaga zmniejszyć koszty związane z branżą chłodniczą. Po ukończeniu Politechniki Warszawskiej zajmował się chłodnictwem w Polsce, Francji i Rosji, gdzie zebrał doświadczenie niezbędne do pracy w międzynarodowych zespołach



DAMIAN RDZANEK - Dyrektor ds. Klientów Kluczowych RATIONAL (producenta i globalnego lidera technologii konwekcyjno- parowej) odpowiedzialny w Polsce za współpracę z klientami sieciowymi oraz istotnymi klientami dla biznesu RATIONAL w Polsce. Wieloletnie doświadczenie w pracy z klientami indywidualnymi, sieciowymi, śledzenie trendów rynkowych, praca z kategorią produktów „ultra fresh”, produktami masowymi oraz premium, nowymi technologiami oraz branżą technologiczną. Szeroko rozumiana branża FMCG z perspektywy producentów, sieci, zachowań konsumenckich oraz trendów branżowych to pasja dzięki której od lat z sukcesami realizuję projekty dla polskich oraz zagranicznych inwestycji w Polsce.



ANETA KOWALSKA - technolog żywności, certyfikowany auditor wiodący systemów zarządzania jakością żywności. Właściciel firmy szkoleniowej i doradczej SENSORYKA, w zakresie systemów jakości. Wspiera firmy sektora branży spożywczej w budowaniu i utrzymywaniu bezpieczeństwa zdrowotnego żywności. Wieloletni i doświadczony ekspert food safety dla branży HoReCa- współpracuje z hotelami i restauracjami na terenie całej Polski- jej szkolenia i audyty gastronomii pozwalają żywić zdrowo i bezpiecznie.



ANGELIKA BORYSIK - Social media i marketing manager, prelegent, szkoleniowiec, od lat zawodowo związana z branżą gastronomiczną i hotelarską. Nieoceniona, ale doceniana w budowaniu strategii i prowadzeniu zintegrowanych działań marketingowych dla nowych, jak i istniejących lokali. Wspecjalizowana w obsłudze sektora HoReCa – kreuje marki i dba o ich rozwój. Tworzy strategie komunikacji, serwuje niebanalne rozwiązania, karmi pomysłami i zaraża entuzjazmem.