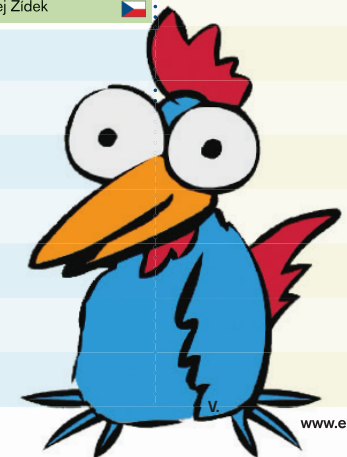


Programová mapa eBF 2014

| | středa 5. 11. | | | čtvrtek 6. 11. | | | pátek 7. 11. | | |
|-------|---|---|--|--|--|--|---|---|----------------------------------|
| | Kongresový sál Hotel Imperial | sál Praha Hotel Imperial anglický sál | sál Budapešť Hotel Imperial | PROebiz tréninkové centrum Masarykovo náměstí 33 | Kongresový sál Hotel Imperial | sál Praha Hotel Imperial anglický sál | sál Budapešť Hotel Imperial | PROebiz tréninkové centrum Masarykovo náměstí 33 | Kongresový sál Hotel Imperial |
| 9:00 | instituce | firmy | firmy | firmy | firmy | instituce | instituce | | 9:00 |
| 9:30 | Slavnostní zahájení 1 | | | | WORKSHOP 30 | Partnerství privátní a veřejné sféry 32 | Zadávací dokumentace 40 | Nemocnice & eAukce 49 | PROebiz open 53 |
| 10:00 | WORKSHOP 2 Prolog - Jaroslav Lexa | Jak motivovat nákupní tým? 4 Rastislav Janík | Zajímavosti posledního roku ve světě eAukcí 13 Andrzej Kulbiński | Petr PERNÍČKA 21 O řízení nákupních požadavků | Prolog - Miloš Olejník | Pohledy na platformy eProcurementu v EU 33 Marco Tardioli | Stavební zakázky a eAukce 41 Jan Havlík | Výběrová řízení ve zdravotnických zařízeních | • Základní eAukční typy |
| 10:30 | • Jak je to s ekonomicky nejvýhodnější nabídkou? | Dodavatel jako zdroj inovací 5 Martin Wiederman | Investice a eAukce 14 Martin Kapler | Miloš OLEJNÍK 22 Jak využít modelu TCO v nákupní praxi | • Role nákupu z pohledu strategických cílů společnosti | Jak pracovat s referencemi u veřejných zakázek 34 Jozef Kubinec | Vícepráce u stavebních zakázek 42 Alena Vačkářová | • VZ komplexně - od přípravy zadávací dokumentace po uzavření smlouvy s vítězným dodavatelem | • Plán výzkumů a analýz |
| 11:00 | • Jak se zachovat, když se potkáte u VZ s neobvykle nízkou nabídkou? | Spotové nákupy a eSourcigové nástroje 6 Tomáš Veit | Organizace a řízení nákupního týmu 15 Karel Otýs | Andrzej KULBIŇSKI 23 Co všechno umí ERMMA | Loajální dodavatel, aneb jak být preferovaný zákazníkem | • káva | • káva | • káva Imperial | • Public eProcurement |
| 11:30 | | • káva | • káva | Juraj PULLMANN 24 Hodnocení dodavatelů v eAukci - cenaψ, kvalita↑ | | Příležitost malých a středních podniků ve VZ v EU 35 Martin Trybus | Znovuotevření soutěže 43 Stanislav Oravec | | • Private eProcurement |
| 12:00 | • Jsou eAukce inovací veřejných zakázek a eProcurementu? | Nákupní praktiky a zkušenosti z Ameriky 7 Ingrid Tocháčková | Jak vytvořit a vyhodnotit nákupní strategii? 16 Jan Vašek | Martin WIEDERMAN 25 Vztahy s dodavateli podle operačního managementu | • Jak motivovat, hodnotit a odměnit nákupní tým? | Aktuální situace a vývoj eProcurementu v Chorvatsku 36 Maja Kušt | Aktuální situace elektronizace VZ v ČR 44 Jiří Svoboda | eAukční trénink 50 Marian Galuszka | • HELP ME HOUSTON |
| 12:30 | • Jak a kde eProcurement mění procesy veřejných zakázek? | Jak naučit velkou firmu používat eAukce? 8 Holger Plein | Multikritéria a eAukce 17 Petra Vrbová | Milan TRNKA 26 Tendering, NIPPON, ERMMA a jejich využití ve stavební firmě | • Pro a proti u jednotlivých eAukčních typů | Inovace u veřejných zakázek 37 Jan Zahálka | Slovenský Elektronický kontrakční systém 45 Daša Paláková | eAukční trénink 51 Ondřej Židek | • Katalog dodavatelů |
| 13:00 | | • oběd | • oběd | Jaroslav CIRKOVSKÝ 27 Co je dobré vědět o strategii firemního nákupu | | Zajištění integrity v eProcurementu 38 Jitendra Kohlí | Senzorické hodnocení jako kritérium u VZ 46 Jiří Novotný, Alena Ševčíková | • oběd Imperial do 14:30 | • eLearning 2014 |
| 13:30 | | Prospěšný level centralizace nákupu 10 Rajkumar Daryanani | Hodnocení dodavatelů 18 Oskar Hritz | Jan VAŠEK 28 Volba metody nákupu komodit | • oběd | eAukční trénink pro instituce 39 Marian Galuszka | Ekonomicky nejvýhodnější nabídka 47 Jaroslav Lexa | | • Kalendář akcí PROebiz |
| 14:00 | • oběd | Teorie her 11 Sebastian Redenbacher | Vzdělávání nákupních týmů 19 Petr Šamárek | eAukční trénink 29 Jiří Špalek Andrzej Kulbiński | • oběd | eAukční trénink pro instituce 48 Iaroslava Hovanet | eAukční trénink pro instituce 52 Ondřej Židek | | |
| 14:30 | | Kredibilita úspor 12 Miloš Olejník | Interní nákupní marketing 20 Citraad Fischer | | | | | | |
| 15:00 | European eProcurement Meeting 3 | | | | FSA 31 | | | | |
| 15:30 | • Dopad EU směrnic 2014 na eProcurement | EU směrnice a eProcurement 11 Martin Trybus - Dopad EU směrnic 2014 na eProcurement, Anna Górczyńska - Vliv směrnice EU z roku 2014 eProcurement v Polsku | | | Slavnostní vyhlášení cen čestného nákupu | | | | |
| 16:00 | • Dodavatelé a veřejné zakázky | Dodavatelé a veřejné zakázky 12 Diogo Silva Palhinha - Důležitost Community Managementu v oblasti e-zadávací veřejných zakázek, Jan Zahálka - Práce s dodavateli u veřejných zakázek | | | | | | | |
| 16:30 | • InspiroMarket | InspiroMarket 13 Jitendra Kohlí - Vysoce strategické cíle vztahující se k integritě vládního zadávání veřejných zakázek, Isabel Rosa - Budoucí výzvy elektronického zadávání veřejných zakázek v Portugalsku, Maja Kušt - Podněty nutné k překlenutí rozdílů | | | | | | | |
| 17:00 | | • PAVOL SCHMITZER - Použití elektronického podpisu v soukromých a veřejných organizacích, František Bumba - Jak mohou být eAukce implementovány do německého veřejného sektoru, Ivana Petříková - Města a eAukce, Ama Eyo - eProcurement a eAukce ve Velké Británii, Rui Patrício - Ponaučení ze zkušenosti s eProcurementem v Portugalsku | | | | | | | |
| 17:30 | | | | | | | | | |
| 18:00 | | | | | | | | | |
| 19:00 | | | | | | | | | |
| 20:00 | | | | | | | | | |

Programy 2, 3, 31 - 49, 52 jsou organizovány ve spolupráci s asociacemi APUEŇ CZ a APUEŇ SK.

Slavnostní vyhlášení výsledků a předání cen FSA je vyvrcholením čtvrtečního programu. Jedinečnost soutěže je v oceňování slušnosti, společenské zodpovědnosti a elektronizace procesů firemního nákupu nebo ve veřejných zakázkách. Organizátoři soutěže vycházejí z myšlenky, že elektronizace procesu a hodnocení nabídek je významným faktorem pro transparentnost a tím i pro korektnost sjednávání zakázek. Soutěž má tři kategorie - START, TREND a MASTER. Letos se koná čtvrtý ročník FSA. Soutěž organizují slovenská a česká asociace APUEŇ.



www.ebizforum.cz