

Raport ze spotkań na targach MIPIM, Cannes w dniach 11-14 marca 2014

1. Informacja o targach MIPIM.

W dniach 11-14 marca miasto Konin wzięło udział w charakterze wystawcy w targach MIPIM w Cannes. Jest to prestiżowa, cykliczna impreza (w tym roku miała miejsce jej 25 edycja) poświęcona szeroko rozumianemu rynkowi nieruchomości, gromadząca uczestników z całego świata: miasta i regiony, firmy deweloperskie, inwestorów, firmy konsultingowe a także liczne grono dziennikarzy branżowych. W tym roku gościło na niej 1863 wystawców, ponad 200 akredytowanych dziennikarzy oraz blisko 20 tysięcy odwiedzających z 83 państw.

Struktura wystawców prezentowała się następująco:

- Inwestorzy (245 wystawców)
- Hotele: Grupy i operatorzy (10 wystawców)
- Firmy z sektora handle detalicznego (28 wystawców)
- Użytkownicy korporacyjni / lokatorzy (30 wystawców)
- Administracja lokalna (miasta, regiony) (250 wystawców)
- Deweloperzy (406 wystawców)
- Operatorzy (38 wystawców)
- Architekci i planiści (247 wystawców)
- Firmy sektora usług biznesowych (482 wystawców)
- Dostawcy / w tym dostawcy usług (424 wystawców)
- Przedstawiciele świata nauki, stowarzyszenia (43 wystawców)

Krajami partnerskimi, jakie zaprezentowały się na tegorocznej edycji w sposób szczególnie widoczny były Belgia, Brazylia, Rosja i Turcja. Wśród gości z Polski pojawiły się m.in. stoiska Warszawy, Krakowa, Gdańska, Poznania, Łodzi, Wrocławia, jak też regionów: Wielkopolski, Lubelszczyzny, Górnego i Dolnego Śląska, czy Ziemi Lubuskiej.

MIPIM to jednak nie tylko stoiska wystawowe i prezentacja ofert, a również forum szeregu spotkań, dyskusji panelowych i prezentacji. Program każdego z czterech dni wypełniony był wieloma wydarzeniami towarzyszącymi.

Miasto Konin uczestniczyło aktywnie w tym wydarzeniu. Na stoisku numer 04.01 obecni byli przedstawiciele Urzędu Miasta w osobach wiceprezydenta miasta ds. gospodarczych – Marka Waszkowiaka oraz Izabeli Wieczorek z Wydziału Działalności Gospodarczej i Rozwoju, a także dwaj pracownicy Biura Obsługi Inwestora oraz Fundacji Inicjatyw Menedżerskich. W dniu 11 marca miała miejsce prezentacja oferty inwestycyjnej miasta w ramach cyklu *Cities presentations*, a dzień później przedstawiciele Konina spotkali się z potencjalnymi partnerami z branży logistycznej w ramach *Speed matching*. Wiceprezydent Marek Waszkowiak uczestniczył także w spotkaniu oraz lunchu prezydentów miast, jaki zgromadziła przedstawicielei kilkudziesięciu metropolii z całego świata. Oprócz tego reprezentanci Konina uczestniczyli w dyskusjach panelowych, a przede wszystkim odbyli kilkadziesiąt indywidualnych spotkań z potencjalnymi inwestorami, przedstawicielami innych miast i regionów, instytucji finansowych, firm konsultingowych oraz dziennikarzami.

Pierwszy pobyt delegacji z Konina na tej prestiżowej imprezie należy uznać za udany, a wymierne efekty z pewnością pojawią się dzięki kontynuacji działań promocyjnych Biura Obsługi Inwestora i Urzędu Miasta. Jako element strategii promocji gospodarczej miasta MIPIM był unikalną okazją do pokazania miasta i jego oferty na światowym forum, a zarazem motywacja do stawiania sobie coraz ambitniejszych celów w przyszłości.

Formami prezentacji na Międzynarodowych Targach Nieruchomości MIPIM w Cannes były:

- Stoisko o powierzchni 20 m²
- Prezentacja multimedialna z ofertą inwestycyjną Konina (PRESI)

- Film promocyjny Urzędu Miasta w Koninie (w 3 wersjach językowych: angielskiej, niemieckiej i rosyjskiej)
- Foldery reklamowe zawierające opis oferty inwestycyjnej Konina
- Spotkania z potencjalnymi kontrahentami (wystawcami i gośćmi targów).
- Spotkania panelowe i grupowe
- Degustacja lokalnych produktów (słodycze - krówki zapakowane w opakowania z logo Konina)
- Prezentacja animacji kulturalnej w postaci filmu wykonanego przez Telewizję Informacyjną TV Wielkopolska, Redakcja TV Konin.
- Gadżety promocyjne (smart-cards z logo Konina oraz okładki na wizytówki z logo).

Stoisko o numerze 04-01 było usytuowane w ciągu komunikacyjnym na poziomie 1, w układzie narożnym, w głównym pawilonie Palais de Festival. Szacujemy, że stoisko Konina obejrzało około 1.500 osób. Liczba ta jest orientacyjna, wynika z wrywkowych pomiarów godzinowych w dn. 11 marca w godz. 10-11, 12 marca w godz. 9-10, oraz 13 marca w godz. 10-10.30. W tych godzinach przez stoisko przewinęło się odpowiednio 65, 58 i 25 osób. Uśredniony wynik odwiedzin w ciągu godziny wg pomiarów to 57 osób na godzinę, co dawałoby wynik dzienny w liczbie 513 gości. W skali trzech i pół dnia targowych (w dniu 14 marca targi zakończyły się o godz. 15, podczas gdy w dniach 11-13 marca stoiska zamykano o godz. 19.00) taka średnia dawałaby liczbę 2.052 gości, jednak z uwagi na mniejszy ruch w ostatnich godzinach wielkość tę należałoby skorygować do około 1.500 osób. Rzecz jasna nie wszyscy z odwiedzających zainteresowani byli rozmową o ofercie miasta. Takich rozmów przeprowadzono ponad 70 (patrz pkt. 3).

2. Przygotowania do targów:

Do dnia 09.03.2014 zaproszone do odwiedzenia stoiska oraz do udziału w prezentacji Konina w dniu 11 marca o godz. 14.30 zostały następujące firmy (imiennie zaproszenie wysłane zostało do osób niżej wskazanych).

Byli to goście wyselekcjonowani pod kątem spełniania następujących kryteriów:

- Inwestor / końcowy użytkownik
- zainteresowany inwestowaniem w Europie Środkowo-Wschodniej / w szczególności w Polsce

AER ET ACIARIUM

GOI DE GIACOMI, STEFANO

Viale della Bornata 51, BRESCIA 25123, Italy

(+39) 03482243007 (p)

(+39) 0309353111 (f)

ALFA FACILITY MANAGEMENT

EPSCHTEIN, OHAD

Technicka 7, BRATISLAVA 82104, Slovakia

(+421) 32224109 (p)

ALLIANZING INTERNATIONAL -

MARTIN, MIGUEL

Marbella-Madrid-London, MARBELLA, Spain

(+34) 645967535 (p)

APOLLO-RIDA POLAND SP. Z O.O.

NOWICKI, RAFAŁ

Warsaw Trade Tower, 25th Floor, Ul. Chłodna 51, WARSZAWA 00-867, Poland

(+48) 225282222 (p)

(+48) 225282200 (f)

AVIVA INVESTORS REAL ESTATE FRANCE

WAUTERS, KRISTELLE

24-26 rue de la Pépinière, PARIS, Ile-de-France 75008 France

(+33) 176629153 (p)

(+33) 176629190 (f)

BUSINESS TRUST

JOLY, PIERRE

209 rue d'Université, PARIS 75007, France

(+33) 623156679 (p)

(+33) 972318579 (f)

CASTLEBROOK FURNITURE & DESIGN LTD

FRIEL, JOE

IDA Bray Business Park Southern Cross Route, BRAY000, Ireland

(+353) 12117700 (p)

(+353) 12117701 (f)

DAVINCHI PROPERTIES

AZOURI, DANIEL

451 North Canon Drive, Suite 7 BEVERLY HILLS, CA90210, United States

(+1) 3103859558 (p)

DRACORION INVESTMENT

ALDRIGHI, JULIANA

Avenida Paulista 2202 - 6° andar, SAO PAULO, SP01310-300 Brazil

(+55) 1137958295 (p)

DVI DEUTSCHE VERWALTUNGSGESELLSCHAFT FÜR IMMOBILIEN MBH

JAGDFELD ANNO, AUGUST

Kölnstrasse 89, DUEREN 52351, Germany

(+49) 2421495585112 (p)

(+49) 2421495585114 (f)

EURASIA GROUPE

WANG HSUEH, SHENG

Bat 25372 rue de la Haie Coq, AUBERVILLIERS 93300, France

(+33) 148392161 (p)

(+33) 148391664 (f)

FRAMVICK NIGERIA LTD

UMAGWU, VICTOR

UMAGWU COMPOUND, Plot 28 Nnamdi Azikwe Way, OWERRI 234 Nigeria

(+234) 8099698869 (p)

GATEWAY CAPITAL PARTNERS

PERWAS PETER, MICHAEL

Plac Powstancow Warszawy 2, WARSAW, 00-030 Poland

(+48) 666380007 (p)

ICA FASTIGHETER AB

FREDRIXON CHRISTIAN

Svetsarvägen 16 SOLNA 17193, Sweden

(+46) 707537888 (p)

INVEL REAL ESTATE PARTNERS

SHAH, LUV

Level 37 Old Park Lane, LONDON W1K 1QR, United Kingdom

(+44) 2075296602 (p)

(+44) 2075296601 (f)

MATHIESON MELROSE

MATHIESON GIBSON, COLIN

13 Newton Place, Glasgow G3 7PR, United Kingdom

(+44) 1414134893 (p)

(+44) 1413328119 (f)

colin@mathieson-Melrose.co.uk

NATIONAL ASSET MANAGEMENT AGENCY

HANNA, RONNIE

Treasury Building Grand Canal Street, DUBLIN 2, Ireland

(+353) 16650026 (p)

PROPRIUM CAPITAL PARTNERS

WESTERMANN, PHILIPP

84 Brook Street, LONDONW 1K 5EH, United Kingdom

(+44) 2030088953 (p)

RAMO-M ZAO

ZHIDKO, DMITRY

Proezd 607, Dom 30, MOSCOW 123458, Russian Federation

(+7) 4952280558 (p)

(+7) 4952280559 (f)

SURYAPI END SAN TIC A.S.

ELMAS ZIYA, ALTAN

Burhaniye mh. Abdulahaga cd. Altunizade, ISTANBUL 34676, Turkey

(+90) 2165560800 (p)

(+90) 2164226514 (f)

TPG CAPITAL LLP

QUESTA, STEFANO

Stirling Square 5-7 Carlton Gardens, LONDON SW1Y 5AD, United Kingdom

(+44) 2075446540 (p)

Kolejną grupę zaproszonych stanowili wystawcy wyselekcjonowani z bazy danych wystawców pod kątem spełniania następujących kryteriów:

- końcowy użytkownik / inwestor
- zainteresowany inwestowaniem w Europie Środkowo-Wschodniej / w szczególności w Polsce

Wśród nich znalazły się następujące podmioty:

ATLANTIC GATEWAY, Stand: B1.00

WILLIAMS, SUSAN

3rd Floor, Olympic House Manchester Airport, MANCHESTER M90 1QX, United Kingdom

(+44) 1614892543 (p)

BBVA ANIDA, Stand: 12.29

MONTERO, PALOMA

C/Julian Camarillo, 4 Edificio C, MADRID 28046 Spain

(+34) 913747544 (p)

IMMOCHAN FRANCE, Stand: R29.39

DECROIX, ANDRÉ

Citicenter 19 Le Parvis, PARIS LA DEFENSE, Ile-de-France 92073, France

(+33) 147626172 (p)

(+33) 147626103 (f)

PIZETA SNC, Stand: 02.24, 04.23

RONCO, DAVIDE

Via Pastoreria 52, GAZZO Veneto 35010, Italy

(+39) 0495963419 (p)

(+39) 0495963188 (f)

PRAXIS GROUP, Stand: R29.20

KIMMELS, ROBERT

PO Box 296, Sarnia House, Le Truchot, ST PETER PORT Guernsey GY1 4NA,

United Kingdom

(+44) 1481737600 (p)

(+44) 1481710511 (f)

UBS AG, Stand: R33.08

HOFFMANN, ANDREAS

Stockerstrasse 64, Zurich 8002, Switzerland

(+41) 442347196 (p)

(+41) 442353244 (f)

WONDERING 3D, Stand: MIF.19

FORTES, RAQUEL

Rua fernando vaz, 12 A, LISBOA 1750-108, Portugal

(+351) 217506050 (p)

AEW EUROPE, Stand: 10.30 LOG

AGENIS-NEVERS, PHILIPPE

8-12 rue des Pirogues de Bercy, PARIS, Ile-de-France 75012, France

(+33) 178409200 (p)

(+33) 178406613 (f)

AMSTAR GLOBAL PARTNERS, Stand: AZUR.24

TOOMEY, ROB

1050 17th Street, 23rd Floor, DENVER CO 80265, United States

(+1) 3035346322 (p)

(+1) 3035346713 (f)

AMUNDI REAL ESTATE, Stand: CV.01

BARET, BERNARD

90 Boulevard Pasteur, CS 21564, PARIS CEDEX 15, Ile-de-France 75730, France

(+33) 176321518 (p)

(+33) 176332007 (f)

ARS – RIVERSIDE, Stand: 15.18, 17.13

SHEIN, RUSLAN

Gredu Street 4 A, 5 floor, room 12, RIGA LV 1019, Latvia

(+371) 67114116 (p)

(+371) 67114122 (f)

AS EEREIF MANAGEMENT, Stand: 13.18, 15.17

PEKK, TONU

Roosikrantsi Street 11, TALLINN 10119, Estonia

(+372) 6802680 (p)

(+372) 6802681 (f)

BERLIN HYP AG, Stand: H4.28

BOWRING, JONATHAN

Budapester Strasse 1, Berlin D-10787, Germany

(+49) 30 2599 9123 (p)

(+49) 30 2599 9127 (f)

BILFINGER REAL ESTATE GMBH, Stand: R33.07

GUENDLING, HEIKE

Olof-Palme-Strasse 17, FRANKFURT, Hessen 60439, Germany

+49 69 450010-0 (p)

BOUWFONDS INVESTMENT MANAGEMENT, Stand: R31.24

HAM VAN DER, LISETTE

De Beek 18, PO Box 15, HOEVELAKEN 3871 MS, Netherlands

(+31) 337544678 (p)

(+31) 337504778 (f)

CATELLA REAL ESTATE AG, Stand: R30.07

PETER, RALF

Alter Hof 5, MUNICH, Bayern 80331, Germany

(+49) 89189166511 (p)

(+49) 89189166566 (f)

DEKA IMMOBILIEN GMBH, Stand: R33.07

BAECKER, ULRICH

Taunusanlage 1, FRANKFURT/MAIN, Hessen 60329, Germany

(+49) 6971470 (p)

(+49) 6971473529 (f)

EASTWARD CAPITAL, LLC, Stand: R29.41

POLETAEV, ANDREY

Eastward Capital, Testovskaya st. 10, MOSCOW 123313, Russian Federation

(+7) 4959884733 (p)

(+7) 4959884733 (f)

HANSAINVEST, Stand: LR2.10

POLLEX, HORST

Kapstadtring 8, Hamburg 22297, Germany

(+49) 40300576191 (p)

(+49) 40300573660 (f)

IVG IMMOBILIEN AG, Stand: R33.07

FLECHSIG, LARS

Zanderstrasse 5-7, BONN, Nordrhein-Westfalen 53177, Germany

(+49) 2288440 (p)

(+49) 228844338 (f)

SEB INVESTMENT GMBH, Stand: 19.01

HAUBNER, FRANK

5th Floor Rotfeder-Ring 7, FRANKFURT, Hessen 60327, Germany

(+49) 69272991807 (p)

(+49) 6927291979 (f)

UNIBAIL – RODAMCO, Stand: 06.12, 08.11

BURLIN, ARNAUD

Panorama Centrum Skretova 490/12, PRAGUE 21200,0, Czech Republic

(+420) 221441118 (p)

Z częścią wymienionych podmiotów udało się spotkać, jednak nie wszyscy z zaproszonych wyrazili gotowość do spotkania. W niektórych przypadkach nie byli zainteresowani ofertą miasta na obecnym etapie, niekiedy ich profil działalności i zainteresowania nie leżały w obszarze tożsamym z ofertą Konina. Poniżej znajduje się omówienie rozmów, jakie miały miejsce w trakcie targów.

3. Zrealizowane spotkania:

W poniższej tabeli znajduje się wykaz podmiotów, osób je reprezentujących wraz z danymi kontaktowymi oraz omówienie przebiegu rozmowy i obszaru zainteresowań z ewentualną sugestią ponowienia kontaktu w przyszłości.

nr	Data	Firma	Osoba kontaktowa	Przebieg rozmowy
1	11.03.	REL Investment Group Kiyev – Singapore www.relinvestmentsgroup.com	Yiuriy Pruzhyna yuriy@relinvestmentsgroup.com	Firma świadczy usługi w zakresie pozyskiwania inwestorów, gwarancji finansowych dla przedsięwzięć biznesowych oraz pozyskiwania źródeł finansowania dla projektów. Działa na zasadzie prowizyjnej. Rozmówca prosił o wersję elektroniczną oferty inwestycyjnej miasta.
2	11.03	Allianzing Marbella, Madrid, London, Warsaw www.allianzing.com	Miguel Martin mmm@allianzing.com	Firma inwestycyjna realizująca swoje projekty na całym świecie. Działa także w Polsce: aktualnie w toku są projekty w Katowicach (budownictwo mieszkaniowe) oraz w Warszawie (inwestycje przemysłowe). Otrzymał ofertę w formie drukowanej, a także prosił o ofertę w wersji elektronicznej. Rozmówca prosił o kontakt. Warto rozważyć zaproszenie do udziału w konferencji.
3	11.03.	Alber Holding Arad, Rumunia www.alberholding.ro	Alexandru Bercea Supervisory Board President Alexandru.bercea@alberholding.ro Anca Bejan Industrial Sales manager Anca.bejan@imotratarad.ro	Rumuński holding zainteresowany projektami z dziedziny logistyki, handlu hurtowego oraz detalicznego. Szuka zarówno możliwości inwestowania w Polsce, jak też zaprasza polskich przedsiębiorców do skorzystania z dostępnych terenów w Rumunii (2.100 m kw), głównie z myślą o handlu i magazynowaniu. Warto zaprosić do udziału w konferencji w Koninie. Rozmówcy zapraszali także do odwiedzin w swojej siedzibie. Istnieje szansa współpracy w formule B2B.
4	11.03	Oxford Intelligence Rotterdam, Holandia www.oxint.com	Richard Librechts Director Richard.librechts@oxint.com	Firma konsultingowa będąca częścią kompani Ecorys. Oferują szereg usług skierowanych do podmiotów poszukujących inwestorów, w szczególności miast, regionów, czy całych państw (Wietnam). Wśród usług są m.in. raporty diagnozujące potencjały miasta, bazy danych, a także cała obsługa procesu

				<p>od wyszukania potencjalnego partnera po udział w ewentualnych negocjacjach.</p> <p>Więcej materiałów w broszurze reklamowej.</p> <p>Warto rozważyć zaproszenie do udziału w konferencji, np. w zakresie zewnętrznego wsparcia dla procesów pozyskiwania inwestorów.</p>
5	11.03	<p>Jaga N.V. Diepenbeek, Belgia www.theradiatorfactory.com</p>	<p>David Joyce Sales Manager International Projects djoyce@jaga.be</p>	<p>Firma z Belgii, ale posiada swój oddział w Warszawie. Realizuje projekty w Polsce, m.in. w Warszawie, Gdańsku i Krakowie. Jest to firma świadcząca usługi w zakresie pozyskiwania inwestorów. Rozmówca wyraził wstępne zainteresowanie ofertą Konina, a także możliwością prezentacji swoich usług w trakcie konferencji. Warto wysłać zaproszenie do udziału.</p>
6	11.03	<p>Leroy Merlin Inwestycje Sp. z o.o. Warszawa, Polska www.leroymerlin.pl</p>	<p>Marcin Witos Development Senior Manager mwitos@leroymerlin.pl Adam Kubsik Development Manager akubsik@leroymerlin.pl</p>	<p>Rozmowy dotyczyły projektów inwestycyjnych miasta Konina w kontekście planów rozwojowych Leroy Merlin. Rozmówcy wyrazili chęć dalszych spotkań, w tym z wiceprezydentem Konina.</p>
7	11.03	<p>Areal Balice Cracow Balice, Polska</p>	<p>Przemysław Halicki CEO halicki@usedmarket.com</p>	<p>Rozmówca wraz gośćmi z Niemiec zainteresowani byli cenami działek w ofercie inwestycyjnej miasta.</p>
8	11.03.	<p>Proexport Colombia www.proexport.com.co</p>	<p>Camilo Martinez Director Proexport, Paryż Radca Handlowy Ambasady Kolumbii w Paryżu cmartinez@proexport.com.co</p>	<p>Rozmowa dotyczyła wymiany doświadczeń targowych w zakresie możliwości pozyskiwania inwestorów poprzez targi MIPIM, a także stopnia ich efektywności.</p>
9	11.03.	<p>Phase Eins Berlin, Niemcy www.phase1.de</p>	<p>Benjamin Hossbach Director hossbach@phase1.de</p>	<p>Firma przygotowująca relacje z inwestorem. Zainteresowani potencjalnie udziałem w konferencji, gdzie mogliby zaprezentować rozwiązania dla miasta w zakresie przygotowywania oferty i poszukiwania partnerów.</p>
10	12.03	<p>Royal Advisors Moskwa, Rosja www.royaladvisors.ru</p>	<p>Elena Pechko e.pechko@royaladvisors.ru</p>	<p>Przedstawicielka dużej firmy developerskiej z Moskwy. Prowadzą liczne projekty developerskie w Rosji, obiekty handlowe i użyteczności publicznej (Moskwa, Magnitogorsk). W przyszłości rozważają możliwość inwestowania w Polsce.</p>
11	12.03.	<p>HCP Architecture and Engineering www.hcparquitectos.com</p>	<p>Emad Fikry Fouad Partner Architect emad@hcparquitectos.com</p>	<p>Duża firma budowlano-projektowa z Hiszpanii. Działają także</p>

				na Bliskim Wschodzie i w Brazylii. Realizowali projekty w 48 krajach. Rozmawialiśmy w szczególności o Pocijewie. Byliby zainteresowani staniem do ewentualnego przetargu. Wzięli też folder z ofertą miasta.
12	12.03	City of Moscow State Unitary Enterprise www.mniitep.ru	Andrey Ryshkin Chief ingenieur kanc@mniitep.ru	Firma inżynieryjno-budowlana z Moskwy. Partnerstwo publiczno-prywatne. Realizują wiele projektów w Rosji, zainteresowani Polską w dalszej przyszłości.
13	12.03	Europa Property www.europaproperty.com	Anna Kaliszewska Sales& Marketing Director anna@europaproperty.com Michaela Nazilescu South Eastern European Director michaela@europaproperty.com	Kontakt dotyczył reklamy skierowanej do developerów, zasięg europejski, pismo w jęz. angielskim, umieszczają też newsy o konferencjach. Goście zostawili pismo. Pismo wychodzi jako kwartalnik, ale jest też możliwość też dostępu on-line. Warto rozważyć zaproszenie do udziału w konferencji w charakterze gościa. Można dać link do konferencji na stronie, cena ok. 2500 euro za 1 stronę dla miast (3900 dla pozostałych podmiotów).
14	12.03	Ghesa Madrid www.ghesafuentes.com	Na pendrive będą informacje	Wykonują i projektują fontanny, m.in. dla Łodzi. Zostawili katalog i pen-drive. Firma byłaby zainteresowana współpracą z miastem przy realizacji tego typu projektów.
15	12.03	Luca Peralta Studio Rzym, Włochy www.lucaperalta.com	Luca Peralta Director director@lucaperalta.com	Firma specjalizująca się w projektach architektonicznych. Firma byłaby zainteresowana współpracą z miastem przy realizacji tego typu projektów.
16	12.03	Pro Value Sp. z o.o. Warszawa, Polska	Aleksander Loster Partner, Investment Advisory Aleksander.loster@pro-value.pl	Firma z zakresu doradztwa inwestycyjnego, współpracująca z deweloperami. Wskazane ponowienie kontaktu, szczególnie w przypadku posiadania skonkretyzowanego projektu.
17	12.03.	Greenpol Intl. Montevideo, Uruguay www.greenpol.com	Ricardo Kechichian Marketing Director rkechichian@greenpol.com	Międzynarodowa firma brokerska specjalizująca się w rynku nieruchomości, inwestycjach przemysłowych oraz w sektorze energetycznym. Warto ponowić kontakt, szczególnie w przypadku realizacji przez miasto dużych projektów inwestycyjnych.

18	12.03	Cliffordchance Wielka Brytania www.cliffordchance.com	Adrian Levy Adrian.levy@cliffordchance.com	Rozmowa dotyczyła terenów inwestycyjnych dostępnych w Koninie. Rozmówca wyraził chęć otrzymania oferty drogą elektroniczną. Odwiedził już Konin w przeszłości.
19	12.03.	Montea Aalst, Niemcy www.montea.com	Jo De Wolf Jo.dewolf@montea.com	Firma prowadzi liczne projekty inwestycyjne, głównie w zakresie logistyki. Obecnie działa na terenie Niemiec, Skandynawii i krajów Beneluksu. Na razie nie są zainteresowani działalnością w Polsce.
20	12.03.	Point Park Properties Paryż, Francja www.pointparlproperties.com	Patrick Rebel Asset Manager Patrick.rebel@pointparkproperties.com	Firma działająca w branży nieruchomości, w tym w obszarze logistyki. Posiada także biuro w Polsce. Wykazali wstępne zainteresowanie ofertą miasta. Obiecali kontakt, ale warto także odezwać się do nich.
21	12.03.	W.P. Carey Londyn, UK www.wpcarey.com	Jeffrey S. Lefleur Managing Director jleflaur@wpcarey.com	Duża firma inwestycyjna o aktywach w wysokości 15 mld dolarów. Rozmowa dotyczyła inwestycji geotermalnych. Firma pozyskuje finansowanie dla różnych projektów na całym świecie. Wskazane ponowienie kontaktu, szczególnie w przypadku posiadania skonkretyzowanego projektu.
22	12.03.	Deka Immobilien Frankfurt, Niemcy www.deka.de	Malte-Maria Munchow Head of Aquisition and Sales Malte-maria.muenchow@deka.de	Poszukują lokacji pod inwestycje m.in. logistykę, magazyny itp., ale głównie na rynkach brytyjskim, niemieckim i holenderskim.
23	12.03.	Logicor Londyn, UK www.logicor.eu	Marco Riva Manager, Acquisitions riva@logicor.eu	Rozmówca był zainteresowany cenami gruntów, przedstawiona została krótka prezentacja oferty miasta. Warto ponowić kontakt w ciągu około 2 tygodni po targach, np. poprzez przesłanie oferty inwestycyjnej.
24	12.03.	Catella Real Estate AG Monachum, Niemcy www.catella-realestate.de	Markus Mayer Portfolio and Asset Manager Markus.mayer@catella.de	Firma działa w branży nieruchomości, głównie w Niemczech i krajach nadbałtyckich. Na razie nie mają w planach ekspansji na rynek polski.
25	12.03.	The Blackstone Group International Partners Londyn, UK www.blackstone.com	Louis-Simon Ferland Principal Louis-simon.ferland@blackstone.com	Zainteresowany rynkiem polskim oraz inwestycjami pod branżę logistyczną. Jest to duża grupa kapitałowa. Warto ponowić kontakt z ofertą inwestycyjną za kilka tygodni.
26	12.03.	ILD nv Ghent, Belgia www.il-d.be	Frank van Haesendonck Frank.vanhaesendonck@il-d.be	Firma developerska działająca w branży logistycznej. Warto

				ponowić kontakt, a także wysłać zaproszenie na konferencję.
27	12.03.	AEW Europe Paryż, Francja www.aeweuropa.com	Remy Vertupier Fund Manager Remy.vertupier@aeweuropa.com	Firma z rynku finansowego. Działa globalnie, finansują różne przedsięwzięcia związane z szeroko pojętym rynkiem nieruchomości. Można ponowić kontakt z konkretną ofertą projektową ze strony miasta.
28	12.03.	Kennametal Inc. Latrobe, PA, Stany Zjednoczone www.kennametal.com	Stavros Bourgis Manager, Corporate Real Estate – EMEA & India Stavros.bourgis@kennametal.com	Firma prowadzi wiele przedsięwzięć w Polsce, m.in. inwestycje w Żorach, Katowicach i in. Rozmówca bardzo dobrze orientował się w Polskim rynku, pytał o zachęty dla inwestorów. Warto ponowić kontakt wysyłając pełną ofertę projektową.
29	12.03.	Palladi Arad, Rumunia	Dacian Salvator Palladi Business Consultant, Faciliator dacianpalladi@gmail.com	Doradca inwestycyjny. Zainteresowany w nawiązywaniu relacji z polskimi przedsiębiorcami chcącymi zaistnieć na rynku rumuńskim i vice-versa.
30.	12.03.	ANCE Italian Contractors Association Rzym, Włochy www.ance.it	Franco Moretti Overseas Works and International Relations moretti@ance.it estero@ance.it	Przedstawiciel Włoskiej Izby Budowlanej – oddziału zagranicznego. Zainteresowani współpracą branżową z polskimi firmami budowlanymi.
31.	12.03.	Martha Schwartz Partners Londyn, UK www.marthaschwartz.com	Martha Schwartz Principal mschwartz@marthaschwartz.com	Firma realizuje projekty rewitalizacyjne skierowane do miast na całym świecie. Są to zarówno przedsięwzięcia wysokobudżetowe, jak i mniejsze projekty. Każdorazowo są to indywidualne instalacje uwzględniające lokalne uwarunkowania środowiskowe i kulturowe.
32.	13.03.	Luca Peralta Studio www.lucaperalta.com	Luca Peralta Director director@lucaperalta.com	Biuro architektoniczne realizujące projekty w Europie. Zainteresowaniu udziałem w ewentualnych konkursach organizowanych przez miasto lub indywidualnych developerów.
33.	13.03.	Gateway Capital Partners www.gwcp.com	Peter Michael Perwas Pm.perwas@gwcp.com	Konsorcjum kapitałowe operujące w całej Europie, w tym w Polsce. Mogą potencjalnie rozważać udział w montażu finansowym projektów developerskich w branży magazynowej, handlowej, czy logistycznej.
34.	13.03.	Sinteo Paryż, Francja www.sinteo.fr	Nicolas Beuvaden General Director Nicolas.beuvaden@sinteo.fr	Rozmawialiśmy na temat współpracy w zakresie szeroko pojętej współpracy firm z sektora energii odnawialnej z terenu Konina z firmą Sinteo, specjalizującą się

				w energooszczędnych rozwiązaniach dla budownictwa i przemysłu.
35.	13.03.	Praxis Trust Limited Guersney, UK www.praxisgroup.com	Blane Queripel Trust Marketing Blane.queripel@praxisgroup.com Chris Gambrell Managing Director Chris.gambrell@praxisgroup.com	Grupa kapitałowa oferująca finansowanie różnego rodzaju projektów developerskich. Zainteresowani rynkiem polskim, na którym działają od lat, współpracując z polskimi inwestorami. Pomagają w pozyskiwaniu funduszy.
36.	13.03.	Property Journal Polska Giełda Nieruchomości Sp. z o.o. www.propertyjournal.pl	Magdalena Paluch dziennikarz m.paluch@pgnpress.pl	Rozmowa dotyczyła możliwości publikacji oferty miast w zakresie posiadanych terenów. Mają przesłać ofertę cenową na adres emailowy.
37.	13.03.	BEM – Bulletin Europeen du Moniteur www.groupmoniteur.fr	Hugues Boulet Redaktor Hugues.boulet@groupmoniteur.fr	Dziennikarz obsługujący pismo poświęcone sprawom europejskim. Prosił o elektroniczną wersję katalogu inwestycyjnego.
38.	14.03.	Eurobuild Central & Eastern Europe www.eurobuildcee.com	Małgorzata Anna Poręba Events & Conferences Manager malgorzatap@eurobuildcee.com Zuzanna Wiak Journalist, Newsletter Manager zuzanna@eurobuildcee.com	Spotkanie dotyczyło możliwości prezentacji oferty inwestycyjnej Konina poprzez publikację w magazynie Eurobuild Central & Eastern Europe, adresowanym do branży inwestorskiej i deweloperskiej oraz na stronie internetowej firmy. Poruszono także kwestię informacji o konferencji oraz ewentualnym patronacie medialnym nad imprezą ze strony wydawcy. Warto ponowić kontakt po powrocie.
39.	14.03.	Biznes Polska Sp. z o.o. www.bizpoland.pl www.biznespolska.pl	Thom Barnhardt Prezes Barnhardt@biznespolska.pl	Rozmowa dotyczyła oferty inwestycyjnej miasta i możliwości jej prezentacji w którymś z wydawnictw branżowych, jakie ma s swym port folio firma Biznes Polska (m.in. BizPoland, CityInvest Poland, Outsourcing Poland Shared Services, Wind Energy Poland itp.). Rozmówca ma przesłać ofertę e-mailową w tym zakresie.
40.	14.03.	Poland Today www.poland-today.com	Richard Stephens Founder & Editor in Chief Richard.stephens@poland-today.pl Adam Zdrodowski Real Estate Editor Adam.zdrodowski@poland-today.pl	Rozmówcy reprezentują pismo poświęcone Polsce, a skierowane do odbiorcy anglojęzycznego. Zachęcali do skorzystania z oferty promowania miasta i jego oferty inwestycyjnej, a także atutów gospodarczych.
41.	14.03.	Geoteco Malegori Srl, Włochy www.geotecomalegori.it	Paolo Malegori Sales Department paolo.malegori@geotecomalegori.it	Firma oferująca rozwiązania w zakresie uszczelniania budynków i konstrukcji. Są zainteresowani nawiązaniem współpracy z firmami budowlanymi, inwestorami lub miastem w zakresie możliwości

				skorzystania z ich oferty. Zostawili katalog elektroniczny z prezentacją.
42.	14.03.	Thomas Daily GmbH Freiburg, Niemcy www.thomas-daily.com	Giles Brown International Business Development brown@thomas-daily.com	Firma prowadzi bazy danych z ofertami inwestycyjnymi, także miast. Cena to ok. 5 tysięcy euro rocznie, z możliwością do 6 aktualizacji. Rozmowa dotyczyła możliwości promocji oferty miasta poprzez obecność w bazie.
43.	14.03.	Imagine Live Media Sp. z o.o. Central & Eastern Europe Real Estate Quality Awards Warszawa, Polska www.cecqa.com	Richard Hallward Managing Director rh@imaginelivemedia.com	Firma promocyjno-doradcza. Posiada biuro w Warszawie. Będą się kontaktować w sprawie ewentualnej współpracy w działaniach promujących miasto.
44.	13.03.	Property Media Group Warszawa www.thecity.com.pl	Hubert Wasiak Project Manager Hwasiak@thecity.com.pl	Firma prowadzi serwis internetowy (35 tys. odwiedzin/miesięcznie) oraz wydaje pismo 'The City' (nakład 5 tys. egz) poświęcone branży nieruchomości. Zamierzają przygotować bazę danych o terenach inwestycyjnych w Polsce, obejmująca także ofertę Konina.
45.	14.03.	Greder & Kessler Saint Louis, Francja www.greder-kessler.eu	Pascal Greder Landscape architect contact@greder-kessler.eu	Firma oferuje usługi w zakresie architektury krajobrazu, projektowania przestrzeni publicznych itp. Działają na rynkach Francji, Niemiec i Szwecji. Zainteresowani są także wejściem na rynek polski i w tym kontekście współpraca z władzami Konina.
46.	14.03.	Kancelaria Pietrzak, Siekierzynski, Bogen Warszawa www.psblegal.eu	Torsten Bogen Partner t.bogen@psblegal.eu Przemysław Pietrzak Partner p.pietrzak@psblegal.eu	Rozmowa z kancelarią prawniczą zajmującą się prawnymi aspektami transakcji na rynku nieruchomości.
47.	13.03.	Johnson Capital Nowy Jork, USA www.johnsoncapital.com	Neil B. Bane Principal, Head of Johnson Equity Capital neilbane@johnsoncapital.com	Firma z rynku inwestycyjnego (equity capital). Pomagają w zdobywaniu funduszy. Działają także w Polsce, jednakże próg zainteresowania finansowego w inwestycje wynosi około 100 milionów.
48.	13.03.	AA Homes and Housing Croydon, Wielka Brytania www.aahomesandhousing.com	Jeremy Lea Finance Director Jeremy.lea@aahomesandhousing.com	Rozmowa na temat finansowania oraz realizacji projektów z zakresu budownictwa mieszkalnego na terenach miejskich. Firma posiada duże doświadczenie w Wielkiej Brytanii, nie realizowała dotąd projektów w Polsce, ale jest zainteresowana współpracą w tym zakresie.

49.	14.03.	Brandspots Amsterdam, Holandia www.brandspots.com	Gemma Gordon Consultant Info@brandspots.com	Firma specjalizuje się w usuwaniu elementów konstrukcyjnych budynków przemysłowych i mieszkalnych. Jest zainteresowana współpracą z miastem, np. w obszarze terenów inwestycyjnych lub z firmami z Konina w zakresie modernizacji, czy przebudowy.
50.	14.03.	Mayland Real Estate Warszawa www.mayland.pl	Elio Szmawonian Członek Zarządu Elio.szmawonian@mayland.pl	Firma developerska, zainteresowana głównie terenami pod inwestycje. Ma się przypomnieć i odezwać z ewentualnym zapytaniem.
51.	14.03.	Europejskie Centrum Inwestycyjne ECI Warszawa www.ecigroup.eu	Tomasz Cak Dyrektor Finansowy Tomasz.cak@ecigroup.eu	Rozmówca reprezentował firmę deweloperską. Rozmowa dotyczyła możliwości inwestowania w Koninie w obszarze przedsięwzięć logistycznych. Wspomniał m.in. o firmie Panatoni jako o potencjalnie zainteresowanej przyszłą współpracą. Warunkami zbudowania oferty w tym obszarze byłoby ukończenie inwestycji drogowych na terenach oferowanych przez miasto. Warto ponowić kontakt w przyszłości.
52.	13.03.	Fiandre Castellarano, Włochy www.granitifiandre.it	Gianfranco Sassi Key Account & Business Development Director Key.account@granitifiandre.it	Firma oferuje rozwiązania z zakresu ochrony środowiska, głównie emisji zanieczyszczeń. Jej oferta jest skierowana głównie do firm przemysłowych. Warto zapoznać z nią przedsiębiorstwa konińskie.
53.	13.03.	Exal Pierzchnia, Polska www.exal-targi.pl	Andrzej Leśniewski exal@op.pl	Rozmowa na temat budowy stoisk targowych miasta Konina na przyszłych imprezach wystawienniczych. Firma jest zainteresowana współpracą w tym zakresie.

Miasta

Na targach MIPIM wśród ogólnej liczby 2.212 wystawców, 250 stanowiły miasta oraz regiony. Z tego Polskę reprezentowały: Warszawa, Kraków, Gdańsk, Poznań, Wrocław, Łódź, Konin, Zielona Góra, a także stosika regionalne (m.in. Dolnego i Górnego Śląska, Wielkopolski, Lubelszczyzny).

Powierzchnie wystawiennicze wymienionych miast wynosiły od około 20 do około 60 metrów kwadratowych. Od strony graficznej stoiska korzystały z własnych systemów identyfikacji wizualnej (logotypy, hasła, kolorystyka), w połączeniu z monitorami, prezentującymi materiały reklamowe.

W przypadku niektórych miast na stoiskach znajdowały się wizualizacje zrealizowanych lub będących w trakcie realizacji projektów inwestycyjnych: przede wszystkim budynków mieszkalnych, biurowych, powierzchni handlowych, czy obiektów użyteczności publicznej.

Znaczną część stoiska zajmowały meble (stoliki i krzesła), w przestrzeni wydzielonej na spotkania. W zakresie oferty cateringowej dla odwiedzających część miast (np. Łódź, Zielona Góra) korzystała z produktów ogólnodostępnych, zakupionych na miejscu lub przywiezionych (kanapki, ciastka, soki), część stoisk takiej oferty nie posiadała (np. Lubelszczyzna).

Warto zaznaczyć, że poza Koninem wymienione ośrodki gościły na MIPIM wielokrotnie, dzięki czemu m.in. miały możliwość rezerwowania tej samej powierzchni wystawienniczej w tej samej lokalizacji. W efekcie polskie stoiska municypalne były rozsiane w całym pawilonie. Prowadzone były w związku z tym rozmowy (wśród wystawców, a także z p. Severine Menut, opiekującą się Polską z ramienia targów) na temat celowości wystawiania się w bardziej zwartej formie.

Stoiska miast zagranicznych miały różną postać architektoniczną (np. bardziej otwarte, jak Tokyo, czy Bordeaux, Hamburg lub miasta skandynawskie lub bardziej zwarte, jak Budapeszt). W przypadku dużych miast europejskich i światowych stoiska były powierzchniowo znacznie rozleglejsze. Często w ich centralnej części znajdowały się makiety obrazujące inwestycje, zarówno planowane, jak i zrealizowane. Na ściankach umieszczano niekiedy mapy i główne informacje na temat miast (np. Leeds).

Co najistotniejsze, to obecność już zrealizowanych inwestycji w ofercie miast, była czynnikiem potwierdzającym ich atrakcyjność dla kolejnych inwestorów.

W trakcie targów przedstawiciele delegacji Konina odbyli szereg rozmów z reprezentantami innych wystawców – miast lub regionów. Poniżej znajduje się syntetyczna informacja na temat rozmówców i poruszanych tematów, a także dokumentacja fotograficzna wybranych stoisk.

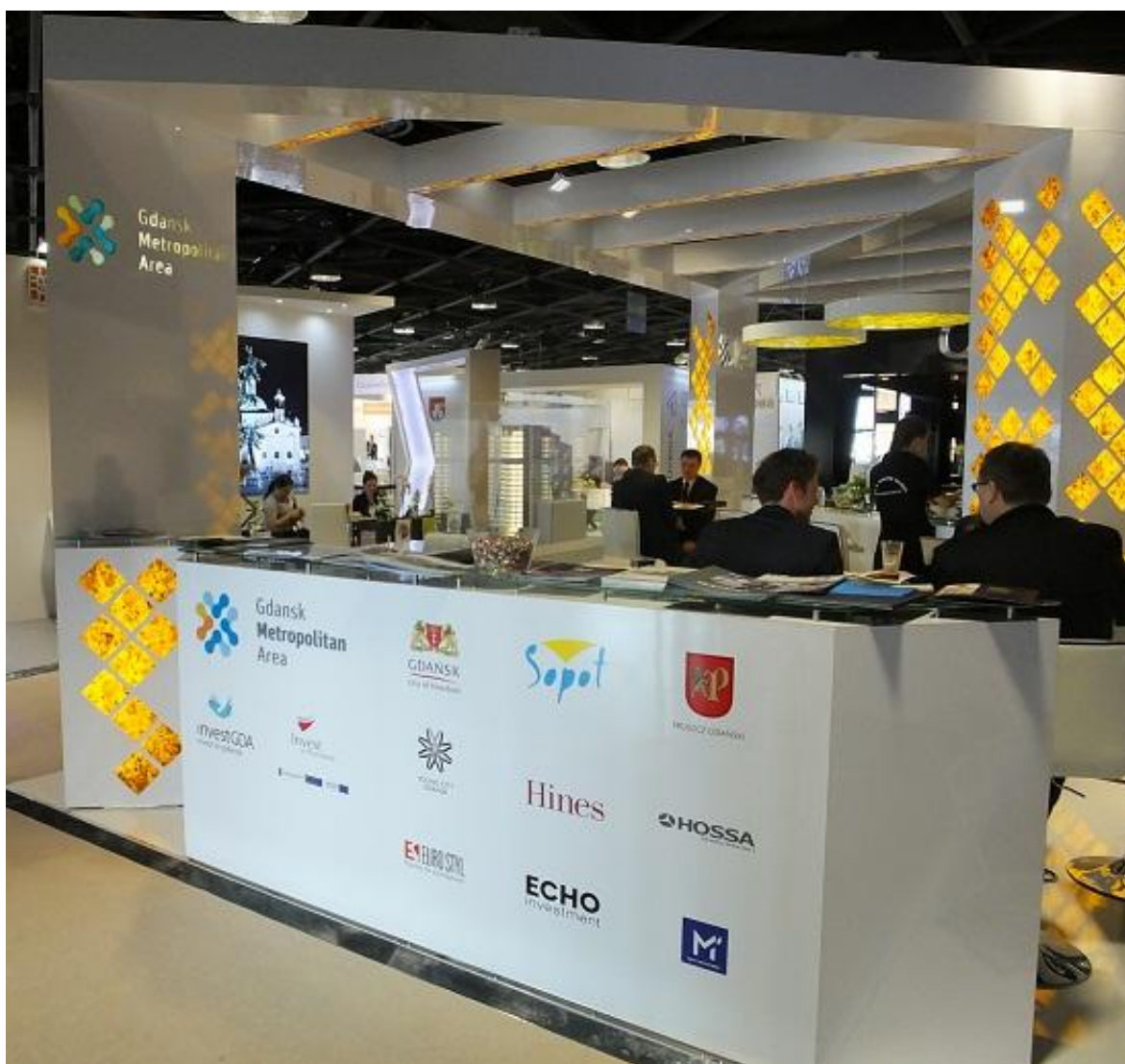
Lp.	Data	Miasto	Osoba kontaktowa	Temat rozmowy
1	11.03	Doncaster, Wielka Brytania www.businessdoncaster.gov.uk www.doncaster.gov.uk	Jo Miller Chief Executive Doncaster Council jo.miller@doncaster.gov.uk	Rozmowa na temat doświadczeń miasta Doncaster w budowaniu wizerunku, jako miejsca atrakcyjnego do inwestycji. Głównym obszarem w tym wypadku był sektor informatyczny. Miasto opracowało i z sukcesem wdrożyło strategię rozwoju w oparciu o przedsiębiorstwa IT.
2	11.03	Sheffield, Wielka Brytania www.sheffield.gov.uk	Leigh Bramall Councillor For Business, Skills & Development leigh.bramall@sheffield.gov.uk	Rozmowa na temat brytyjskich doświadczeń regionu Sheffield w transformacji od gospodarki opartej na przemyśle ciężkim do bardziej zrównoważonych form rozwoju, z uwzględnieniem modułu edukacji specjalistycznej oraz innych sektorów, jak np. logistyka, handel i magazynowanie.
3	11.03	Derby, Wielka Brytania www.derby.gov.uk www.investinderby.co.uk	Paul Bayliss Leader of the Council Paul.bayliss@derby.gov.uk Jimmy Drew Jimmy.drew@marketingderby.co.uk	Spotkanie dotyczyło strategii rozwoju miasta Derby jako stolicy innowacji, bazującej na dobrze rozwiniętym przemyśle High-Tech oraz świetnym skomunikowaniu z resztą kraju, dzięki centralnemu położeniu i sieci dróg i kolei.
4	11.03	Urząd marszałkowski Województwa Lubelskiego www.invest.lubelskie.pl	Tadeusz Buczek Wydział Gospodarki i Innowacji Tadeusz.buczek@lubelskie.pl Aleksander Czechowski Wydział Promocji i Inwestycji Aleksander.czechowski@lubelskie.pl Radosław Kiciński Zastępca Dyrektora Departamentu Mienia i Inwestycji Radoslaw.kicinski@lubelskie.pl	Rozmowa dotyczyła oferty województwa lubelskiego prezentowanej na targach MIPIM oraz strategii promocyjnych województwa. Region promował projekt lotniska cargo na terenie dawnej jednostki wojskowej w Białej Podlaskiej. Innym produktem były zabytkowe dworki możliwe do odkupienia i renowacji przez prywatnych inwestorów. Województwo miało także zaplanowany udział w prezentacji w ramach 'Cities presentations' w dniu 13.03.
5	11.03	Lublin www.lublin.eu	Mariusz Sagan Dyrektor Wydziału Strategii i Obsługi Inwestorów Mariusz.sagan@lublin.eu Przemysław Gruba Project manager – referat ds. Obsługi Inwestorów Przemyslaw.gruba@lublin.eu	W rozmowie poruszono kwestie promocji gospodarczej miasta Lublina i strategii pozyskiwania inwestorów. Miasto stawia na sektor ICT oraz BPO, konkurując z dotychczasowymi liderami w tych branżach. Nie posiada odrębnego stoiska, jednak w przyszłym roku planuje samodzielne wystawienie na targach MIPIM. Warto rozważyć zaproszenie na konferencję do Konina.

6	11.03	Łódź www.uml.lodz.pl	Błażej Baszczyński Biuro Obsługi Inwestora zoi3@uml.lodz.pl	Rozmowa dotyczyła sposobu prezentacji oferty miasta na targach w Cannes, gdzie Łódź gości po raz trzeci. Na MIPIM prezentowane były gotowe projekty przygotowane przez władze miasta. Obejmowały one nieruchomości, główne budynki w kilkunastu lokalizacjach, ewentualnie terenu już sprzedane z przeznaczeniem na konkretne inwestycje (wśród nich m.in. zaprojektowany przez D. Libeskinda wieżowiec „Brama Miasta”). Poruszono także kwestie działania Biura Obsługi Inwestora przy UM w Łodzi, istniejącego od roku 2005; jego kompetencji, zadań i realizowanych projektów. W tym kontekście niezwykle cenne będzie zaproszenie na konferencje do Konina, celem przedstawienia doświadczeń Łodzi.
7	12.03	Biała Podlaska www.bialapodlaska.pl	Tomasz Popielowski Punkt Obsługi Inwestora UM tpo@bialapodlaska.pl	Miasto jest obecne na zbiorowym stoisku województwa lubelskiego. Tematem wiodącym prezentacji był projekt przebudowy dawnego lotniska wojskowego w Białej Podlaskiej i budowa terminala cargo. Miasto przygotowało makietę ze stosowną wizualizacją.
8	12.03	Gdańsk	Agnieszka Pietrzak a.pietrzak@investgda.pl	Rozmowa na temat sposobu budowania oferty na targi MIPIM. W przypadku Gdańska jest to Metropolitalna Oferta Inwestycyjna (MOI) pokazująca możliwości inwestycyjne całej Metropolii Gdańskiej, zawierająca ponad 40 ofert inwestycyjnych z gmin będących członkami stowarzyszenia metropolitalnego.
9	12.03	Grenoble-Alpes Metropolie	Jan-Rene Odier Director of Economic Development and Innovation Jean-rene.odier@lametro.fr	Rozmowa dotyczyła współpracy regionu Grenoble z lokalnymi przedsiębiorcami oraz inwestorami, a także możliwości ewentualnej współpracy i wymiany doświadczeń w tym zakresie z BOI / UM Konina.
10	13.03	Stan Rio de Janeiro, Brazylia	Vincente de Paula Loureiro Subsecretary of State Projects Regional and Metropolitan Planning Vincente.suburbrm@obras.rj.gov.br	Kurtuazyjna rozmowa na stoisku Konina, na temat projektów inwestycyjnych w Rio de Janeiro, głównie inwestycjach infrastrukturalnych związanych z przygotowaniem do Igrzysk olimpijskich oraz mistrzostw Świata w piłce nożnej.

11	13.03.	Kraków	Katarzyna Wysocka Head of Investor Support Center katarzyna.wysocka@um.krakow.pl Magdalena Wojtowicz Counselor magdalena.wojtowicz@um.krakow.pl	Rozmowa dotyczyła sposobu obecności Krakow na imprezach targowych (MIPIM oraz Expo Real Monachium), gdzie miasto jest obecne od wielu lat. Kontakt warty podtrzymania z uwagi na możliwość wymiany doświadczeń. Można rozważyć zaproszenie do udziału w konferencji w Koninie.
12	13.03.	Poznań	Blanka Klawińska Investment Promotion Specialist blakla@um.poznan.pl Edyta Fila Investment Pilot edyfil@um.poznan.pl	Rozmowa na temat promocji gospodarczej Poznania oraz długofalowej strategii pozyskiwania inwestorów. Warto skorzystać z okazji zaprezentowania tych doświadczeń na konferencji w Koninie.
13	13.03.	Województwo Wielkopolskie, Marszałkowski Urząd	Mateusz Klemenski Wicemarszałek Województwa Wielkopolskiego mateusz.klemenski@umww.pl	Rozmowa o możliwości współpracy w zakresie promocji Konina na zagranicznych imprezach targowo-wystawienniczych oraz misjach handlowo-gospodarczych, a także o doświadczeniach w promowaniu gmin Wielkopolski przez Urząd, np. w formule prezentacji projektów inwestycyjnych, ponad 200 terenów inwestycyjnych z całej Wielkopolski, umieszczonych w Elektronicznej Bazie Ofert Inwestycyjnych Województwa Wielkopolskiego dostępnych na stoisku
14	13.03.	Warszawa	Jan Budniak Dyrektor jbudniak@um.warszawa.pl Małgorzata Trzaskowska Inspektor mtrzaskowska@um.warszawa.pl	Rozmowa na temat oferty miasta, w postaci 6 działek w centrum miasta Oprócz tego miasto prezentuje największe inwestycje infrastrukturalne. Przewodnym motywem stoiska jest też 25 rocznica wyborów czerwcowych z 1989 roku oraz przemiany jakim Warszawa uległa przez ten czas.
15	13.03	Wrocław	Patrycja Wojciechowska Senior Specialist patrycja.wojciechowska@spartan.wroc.pl	Rozmowa na temat oferty Wrocławia w postaci gruntów zostały podzielonych na kilka kategorii: pod aktywność gospodarczą, np. działki w Jerzmanowie (22 ha) i Żarach (117 ha), pod hotele (m.in. na Wyspie Słodowej), a także działki pod usługi i biznes. Ponadto miasto prezentuje projekty Europejskiej Stolicy Kultury 2016 i The World Games 2017.
16	14.03	Województwo Śląskie, Metropolia Silesia, miasto Katowice	Bogusława Kruczek –Gębczyńska Specialist kruczek@slaskie.pl	Rozmowa na temat oferty Metropolii Silesia i doświadczeń w budowaniu atrakcyjności gospodarczej regionu

			Dawid Pasek Wicedyrektor departamentu d.pasek@slaskie.pl	i miasta. Warto rozważyć zaproszenie na konferencję do Konina.
17	14.03.	Województwo Dolnośląskie www.umwd.pl	Ewa Labieniec Real Estate Sales Manager ewa.labieniec@umwd.pl Mariola Slobodzińska-Kielar Senior Real Estate Sales Specialist mariola.slobodzinska@umwd.pl	Rozmowa na temat terenów inwestycyjnych oferowanych przez województwo w postaci poszpitalnych terenów przy ul. we Wrocławiu oraz działek w Wałbrzychu, Jeleniej Górze i Lubiążu. Rozmawiano także o współpracy władz województwa z Agencją Nieruchomości Rolnych w zakresie wspólnej promocji terenów.
18	14.03.	Zielona Góra www.um.zielona-gora.pl	Zbigniew Czmuda Entrepreneurship Section zbigniew@czmuda.com	Rozmowa na temat formuły promocji „lubuskiego trójmiasta” (Zielona Góra, Nowa Sól, Sulechów) na targach międzynarodowych w Cannes i Monachium.
19	13.03.	Konsul Honorowy RP w Nicei	Wiesław K. Forkasiewicz forkasiewicz@gmail.com	Konsul RP zainteresowany był wrażeniami po targach MIPIM, oraz spodziewanymi efektami spotkań i promocji miasta poprzez udział w tym wydarzeniu.

Do listy rozmów dołączamy także dokumentację fotograficzną wybranych stoisk:



Stoisko Gdańska (61 metrów kwadratowych)



Ścianka na stoisku Poznania



Stoisko Łodzi (25 metrów kwadratowych) wraz makietą centrum miasta



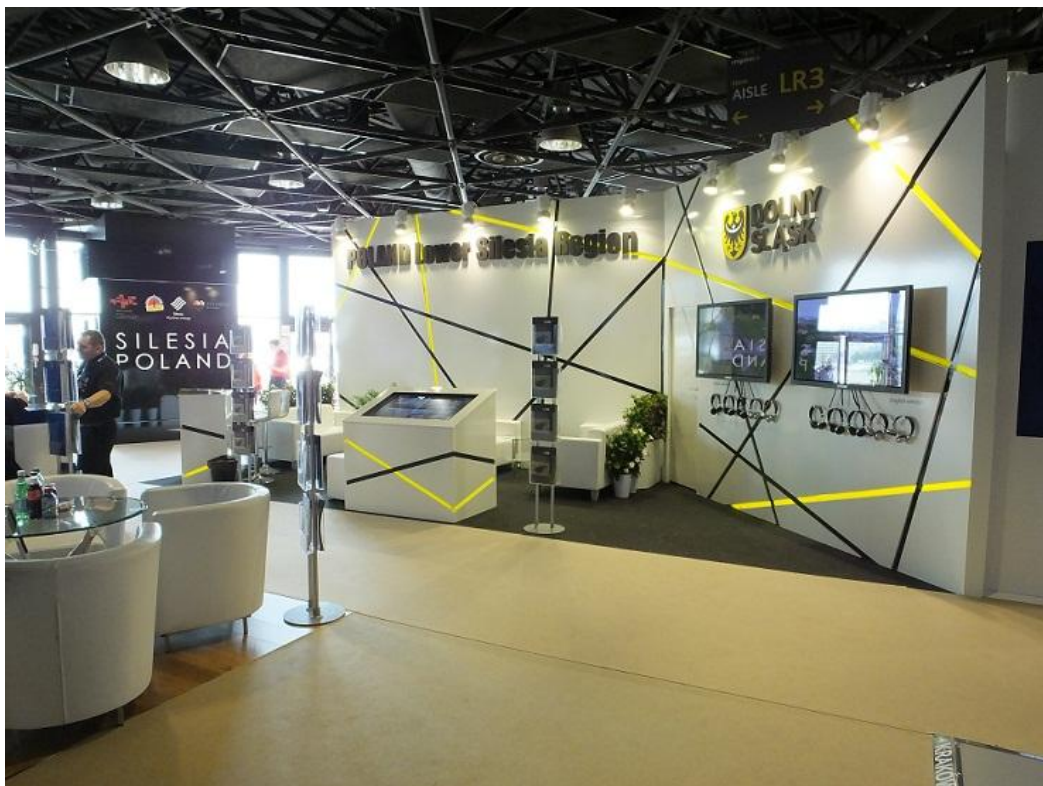
Stoisko Warszawy (51 metrów kwadratowych) w trakcie spotkania z Prezydent Miasta Hanną Gronkiewicz-Waltz



Stoisko Urzędu Marszałkowskiego w Lublinie (40 metrów kwadratowych)



Makieta lotniska w Białej Podlaskiej na stoisku UM Województwa Lubelskiego



Stoiska województw Śląskiego (160 metrów kwadratowych) i Dolnośląskiego



Stoisko Wielkopolski



Stoisko Wrocławia



Stoisko Zielonej Góry (40 metrów kwadratowych)





Stoisko Konina (20 metrów kwadratowych)

Poniżej wybrane stoiska miast z innych krajów:



Makieta z wizualizacją na stoisku Helsinek



Multimedialny panel na stoisku Tokio



Stoisko Tokio



Stoisko Pragi



Stoisko Ostrawy



Stoisko Regionu Śląsko – Morawskiego



Stoisko Niżnego Nowogrodu

4. Udział w spotkaniach plenarnych, panelach itp. organizowanych przez MIPIM

Oprócz spotkań indywidualnych przedstawiciele delegacji Konina uczestniczyli w spotkaniach panelowych i prezentacjach, wymienionych poniżej:

W dniu 11 marca:

- 10:00 – 10:30 udział w ceremonii otwarcia targów
Miejsce: Aula K, poziom 4
- 14:00 – 15:00 Udział w sesji *Cities project presentations* - Prezentacja Konina miała miejsce się o godz. 14:30

Miejsce: Logistics Pitching Area, level -1 w Palais des Festivals

Oprócz prezentacji Konina, swoje miasta pokazali przedstawiciele Derby, Sheffield i Doncaster z Wielkiej Brytanii, a w kolejnej części regionu Leicestershire oraz miast Sao Bernardo, Rio De Janeiro i Gandawy.

- 16:30 – 17:30 Udział w panelu *Cultural facilities and infrastructure: impact on social and economic behavior* organizowanym w ramach serii *Focus on Cities*

Miejsce: Orange Room

Spotkanie w ramach którego omawiany został wpływ oferty kulturalnej miast oraz ich tkanki infrastrukturalnej na jakość życia mieszkańców oraz skłonność do inwestowania.

- 19:30 – 20:30 Udział w bankiecie z okazji otwarcia targów

Miejsce: Salon Croisette, Carlton Hotel

Spotkanie wszystkich uczestników targów, będące okazją do nieformalnych rozmów na temat oczekiwań i efektów jakie może przynieść udział w tym wydarzeniu.

W dniu 12 marca:

- 13.00 – 14.00 udział w spotkaniu burmistrzów i prezydentów miast *Mayors' Lunch*

Miejsce: Carlton Hotel

Kurtuazyjne spotkanie burmistrzów i prezydentów miast przy wspólnym posiłku

- 16:00 – 17.00 Udział w sesji *Speed matching*,

Miejsce: Logistics Pitching Area, level -1 w Palais des Festivals

W ramach sesji nastąpiło spotkanie z potencjalnymi firmami zainteresowanymi inwestycjami w sektorze logistyki. Rozmowy były kontynuowane w formule spotkań indywidualnych opisanych w części 3.

- 17.30 – 18.00 udział w panelu dyskusyjnym na temat strategii rozwoju miast w Anglii (Londyn, Manchester, Liverpool, Birmingham)

Miejsce: Orange Room

Paneliści przedstawili strategie rozwojowe swoich miast, rodzaj zaangażowania w pozyskiwanie inwestorów i strategii współpracy władz municypalnych z przedsiębiorcami.

- **17:30 – 18:30 Koktail na stoisku Warszawy**

Rozmowy z samorządowcami z Warszawy na temat zalet promowania miasta na targach MIPIM

W dniu 13 marca:

- 13:00 – 14:30 Udział w *Italian Lunch* – spotkanie z wystawcami włoskimi

Miejsce: Salon Dinard, Hotel Majestic

Spotkanie zorganizowane przez włoskie firmy, z krótkim wstępem na temat obecności Włoch na MIPIM.

- 15:00 – 16:00 Udział w sesji *Cities project presentations*

Miejsce: Logistics Pitching Area, level -1 w Palais des Festivals

Prezentacje potencjału miast: Lublina, Wilna, strefy gospodarczej Sztokholmu, Orebro i Eskilstuna.

W dniu 14 marca:

- 10:00 – 11:00 Udział w konferencji podsumowującej 25 Targi MIPIM

Miejsce: Green Room

Zebrani przedstawili wstępne wyniki i dane liczbowe dotyczące uczestników targów, a także ich wskaźnika optymizmu w stosunku do poprzedniej edycji, zakończone konkluzją o symptomach przezwyciężenia kryzysu w branży nieruchomości w Europie.

5. Podsumowanie i generalne uwagi:

Według opinii wielu uczestników targów MIPIM, wymierne skutki wymagają kilkuletniej obecności na podobnych imprezach, stałej prezentacji i uaktualnienia oferty w międzynarodowych bazach danych oraz budowania indywidualnych relacji w oparciu o własną strategię i indywidualne kontakty.

Przedstawiciele miast – wystawców oraz reprezentanci targów podkreślali, że dla osiągnięcia efektów w postaci przyciągnięcia większej liczby inwestycji niezbędne jest działania na wielu płaszczyznach, obliczone na perspektywę długofalową.

Dokończenie inwestycji drogowych oraz pełne uzbrojenie oferowanych terenów inwestycyjnych to warunki minimalne dla zwiększenia zainteresowania miastem.

Wskazane byłoby także pokazanie największych, kluczowych projektów inwestycyjnych zrealizowanych już przez miasto wraz z ich efektami.

Sugerowane działania przyszłe mogłyby polegać m.in. na:

- skorzystaniu z ofert ogłoszeń i płatnych artykułów w prasie branżowej oraz internetowych bazach danych,
- wykorzystaniu możliwości firm konsultingowych w zakresie analizy potencjału inwestycyjnego Konina w kontekście zainteresowania potencjalnych inwestorów,
- wykorzystaniu zebranych kontaktów w celu zbudowania bazy danych dla miasta o podmiotach działających w obszarze szeroko pojętych relacji inwestorskich,
- zorganizowaniu spotkań, wyjazdów studyjnych do miast prowadzących od lat aktywną politykę pro-inwestorską, zarówno krajowych (np. Łódź, Lublin), jak i zagranicznych (Derby, Doncaster, Grenoble lub miast partnerskich Konina),
- w przypadku targów MIPIM: na skoncentrowaniu się na aspektach gospodarczej atrakcyjności i wizualizacji terenów inwestycyjnych / projektów kosztem np. animacji kulturalnej,
- w przypadku targów MIPIM lub Expo Real: rozważeniu zwiększenia budżetu na cele promocyjne, celem umieszczania np. reklam miasta na oficjalnych materiałach targowych (identyfikatory, biuletyny, powierzchnie ścian itp.).