

Remigiusz PIŁAT

ul. Saska 9

03-968 WARSZAWA

Tel: 0048 501371111

e-mail: remi.pilat@gmail.com

urodzony 20.07.1958

Wykształcenie

Dyplom doktorat 1 st. D.E.A. Finanse i opcje dewizowe Paris X 85/86

Licencjat / Magister Wydz. Ekonomiczny Paris X 83/85

SGPiS – SGH Warszawa 77/86

(Studia przerwane i wyjazd z Polski w 1982 r. Wznowione w 1985

przez uznanie studiów francuskich – obrona pracy magisterskiej w 1986 r.

Języki: FRANCUSKI-ANGIELSKI-ROSYJSKI

R&K media press

/współwłaściciel/

2015 - obecnie

CAPITAL MAGAZYN /redaktor/

- Działalność na rzecz uświadamiania społeczeństwa polskiego o gospodarce, ochrony inwestorów indywidualnych, kreowania kultury i właściwych postaw inwestycyjnych polskich obywateli oraz promocji patriotyzmu ekonomicznego
- Wystąpienia i wykłady o budowie kapitału narodowego, dziedzictwa narodowego i patriotyzmie ekonomicznym w środowiskach młodzieżowych, akademickich i w firmach.

CAPITAL MANAGEMENT (*prace zlecone i konsultacje 2004-2015*)

- zarządzanie kapitałem inwestycyjnym, projekty sekurytyzacji,
- współpraca z akceleratorami, inkubatorami francuskimi przy budowie ekosystemów innowacyjności we Francji i opracowania finansowania VC i CVC projektów innowacyjnych,
- współpraca z instytucjami naukowymi we Francji w zakresie budowy kapitału narodowego i finansowania nim gospodarki (*autor rekomendacji i opracowań dla instytucji publiczno-prywatnych w zakresie francuskiego programu patriotyzmu ekonomicznego*),
- doradztwo w zakresie budowy współczesnych sieci handlowych dla francuskiej dystrybucji małego i średnio powierzchniowego.

SFG /ALTA CAPITAL Fundusz inwestycyjny

/Członek Zarządu i udziałowiec
przez R&K media press/

2005-2011

DYREKTOR oddziałów funduszu SFG/AC we Francji (FSL) i Polsce.

- Współudział w tworzeniu funduszu TFI/SFG celem wsparcia i konsolidacji rynku tekstylno-konfekcyjnego w Europie Środkowej oraz reindustrializacji przemysłu tekstylnego w Polsce
- Rozwój dystrybucji handlowej w Polsce, Francji i krajach bałtyckich
- Zarządzanie operacyjne i nabywanie aktywów
- Współzarządzanie instrumentami pochodnymi i kapitałem ryzyka
- Wprowadzenie funduszu na parkiet GPW

2001-2005

Wydawca i właściciel prasy (*wydawanie miesięczników w nakładzie 200 tys. egz.*)
/do czasu wejścia i ekspansji zagranicznych koncernów medialnych na rynek Polski/

GRUPA AUCHAN

1995-2000

/Członek Zarządu/

Stanowisko we Francji
i Polsce

DYREKCJA GENERALNA NORAUTO FRANCE

DYREKTOR GENERALNY NORAUTO POLSKA

Budowa i otwarcie Centrum szybkich usług motoryzacyjnych
(Założenie centrali zakupów, dostosowanie koncepcji Centrum obsługi do polskiego rynku)

1992-1995

/Członek Zarządu/

Stanowisko we Francji
i w Polsce

DYREKCJA GENERALNA AUCHAN FRANCE

DYREKTOR GENERALNY AUCHAN POLSKA i EUROPA CENTRALNA

Rozwój dystrybucji handlowej we Włoszech, Francji i Polsce

Polska

Negocjacje lokalizacji, budowa i otwarcie Centrum handlowego, z hipermarketem i dywersyfikacjami Grupy

Włochy i Francja

Opracowanie przyszłościowych i małych ekspresowych formatów sklepów (typu convenience) o pow. 200-650 m² w centrach aglomeracji miejskich i na autostradach przy punktach stacji benzynowych, fast-foodach i restauracjach.

Z racji na rozproszenie geograficzne sukces sklepów oparty był na 3-ch filarach:

- **nowym modelu logistycznym** (ultra mulualizacja zaopatrzenia), opartym na koncepcji ultra-poolingu (w celu oszczędności na kosztach logistyki), dostaw typu proximi (regionalnego zaopatrzenia) i zoptymalizowanymi zapasami.

Nowy tańszy ekosystem logistyki był dostosowany do koncepcji biznesowej i miał na celu, aby:

- zapasy dystrybucji znajdowały się poza sklepem – często zarządzane przez dostawcę/producenta (wyjątkiem uzgodnień finansowych)
- środki logistyczne (magazyn, transport, co-packing) całkowicie wspierane przez dostawcę/producenta
- planowany asortyment sklepów i powiązane zasoby – zarządzane głównie przez producenta
- zmniejszyć odległość pomiędzy miejscami produkcji a punktami dystrybucji

- **nowym modelu handlowym (biznesowym) opartym na:**

- *pozycjonowaniu asortymentowym* opracowanym na opracowanej „analizie zbliżeniowej klienta (po rocznej fazie testowej)” w celu zwiększenia bliskości asortymentu w polu zakupów i oszczędzaniu czasu konsumenta, (aspekt bliskości miał uwzględniać funkcjonalność sklepu, jego tożsamość i relaksacyjność zbliżając w ten sposób punkt sprzedaży do procesu satysfakcji klienta,

- *dobrze asortymentowym* - wprowadzenie szerokiej gamy produktów gotowych do spożycia (świeżych paczkowanych i stref szybkich przekąsek), oraz komponentu asortymentowego private label,
- *wprowadzeniu pojedynczych modeli ekonomicznych* (z racji na szczególne i nieporównywalne umiejscowienie punktów sprzedaży) w celu obniżenia wysokich kosztów, które pojawiają się w tradycyjnych powszechnie stosowanych i konsolidowanych modelach ekonomicznych.

Koncepcję tego typu sklepów opartem na bazie czterech oczekiwań konsumentów i sprowadziłem ją do nowej formuły: idźcie szybko, znajdźcie wszystko, ułatwcie sobie życie i poczujcie się dobrze.

- **modelu opartym na budowie solidarności lokalnej:**

- *bliskość tożsamości i identyfikacji lokalnej poprzez:*

związek pomiędzy sklepem a zatrudnieniem lokalnym (95% pracowników zatrudnianych było lokalnie),

faworyzowanie partnerstwa na szczeblu lokalnym w celu budowy tańszego lokalnego łańcucha dostaw (niektóre marki lokalnie były głęboko zakotwiczone w logice tożsamości klientów) czemu w asortymencie znajdowało się aż 80% towarów spożywczych wyprodukowanych w pobliżu przez narodowe firmy)

1992

Stanowisko we Francji

CENTRALA ZAKUPU HIPERMARKET AUCHAN

Kierownik d.s. optymalizacji finansowej importu oraz rozwoju akcjonariatu pracowniczego Valauchan

Bank Vernes
Stanowisko we Francji
1988-1992

ZARZĄDZAJĄCY PORTFELAMI INWESTYCYJNYMI

EDF
Stanowisko we Francji
1982-1987

ELECTRICITE DE FRANCE

Pomoc biurowa w dziale inżynierskim oddziału EDF/ Elise a od 1983 specjalista d.s. finansowania i rentowności projektów oszczędności energetycznej PAC (Pompe A Chaleur)

Praca społeczno-charytatywna



- 1984-1988** działalność na rzecz pozyskiwania funduszy wspierania finansowego polskich studentów we Francji - Komitet Pomocy Polakom.
- 1984-1999** działalność na rzecz krzewienia i promocji wartości katolickich i narodowych wśród Polaków na emigracji i środowisk francuskich w ramach Zgromadzenia Ojców Pallotynów.
- 1982-1986** praca charytatywna w parafii Polskiej St Honoré w Paryżu na rzecz pomocy polskim rodzinom w kraju.
- 1993 -1999** budowa 39 Klubów Giełdowego Inwestora Indywidualnego i zarządzanie wspólnotami dobrowolnie niepodzielnymi.
- 1992** współorganizator spotkań ze środowiskiem francuskiego biznesu z J. Olszewskim w marcu 1992 r., oraz mobilizowanie Polonii na rzecz wspierania jego działań politycznych w kraju.
- Od 2001** – prace na rzecz wspólnot katolickich i parafialnych i innych podmiotów
- Od 2015** – propagowanie idei patriotyzmu gospodarczego i wartości narodowych celem odbudowy i budowy polskich elit