

CURRICULUM VITAE

Dariusz Krawczyk

Przebieg kariery zawodowej:

2019

Prezes, Boryszew Automotive Plastics sp. z o.o.

Zakres zarządzania: zarządzanie międzynarodową grupą kapitałową, 9 zakładów produkcyjnych w Polsce, Niemczech, Czechach i Rosji, 2500 pracowników, obrót w wysokości 250 mln EUR.

Główne projekty:

- opracowanie i wdrożenie nowej strategii firmy
- przygotowanie programu restrukturyzacji grupy
- wdrożenie programu optymalizacji wydajności
- opracowanie planu operacyjnego, przydzielenie 170 zadań, wyznaczenie zespołów zadaniowych, wyznaczenie harmonogramów i wykresów Gantta, aktywne i regularne monitorowanie projektu
- pozyskiwanie nowych zamówień i przygotowywanie nowych inwestycji
- redukcja kosztów ogólnego zarządu Centrali

2016 – 2018

Prezes, POLNORD S.A.

Zakres zarządzania: zarządzanie grupą kapitałową notowaną na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych, specjalizującą się w prowadzeniu projektów deweloperskich.

Główne osiągnięcia:

- opracowanie i wdrożenie nowej strategii rozwoju do 2019 roku
- uruchomienie 15 nowych projektów deweloperskich
- reorganizacja modelu biznesowego Grupy
- znaczące podniesienie rentowności prowadzonych projektów
- reorganizacja zespołu managerskiego, wdrożenie spójnych systemów motywacyjnych, wdrożenie systemu KPI dla managerów
- osiągnięcie najwyższych wyników sprzedaży i produkcji mieszkań w 40-letniej historii Grupy Kapitałowej POLNORD S.A.

2012 - 2015

Prezes, CIECH S.A.

Zakres zarządzania: zarządzanie międzynarodową grupą kapitałową notowaną na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych, z 7 zakładami produkcyjnymi zlokalizowanymi w Polsce, Niemczech i Rumunii.

Główne osiągnięcia:

- opracowanie i wdrożenie planu poprawy efektywności Grupy (plan pod nazwą „EBITDA x 2”),
- znaczący wzrost wartości spółki (wzrost ceny za akcję z 17,35 PLN do 67,65 PLN),
- istotny wzrost efektywności Grupy Ciech

- przygotowanie i wdrożenie programu restrukturyzacji Grupy, zakończonego bardzo dobrymi rezultatami, obejmującego:
 - o refinansowanie długu (zakończona sukcesem emisja obligacji na kwotę 245 mln EUR oraz obligacji polskich na kwotę 320 mln PLN w roku 2012)
 - o zamknięcie lub zbycie nierentownych linii biznesowych
 - o sprzedaż wybranych aktywów (np. linia TDI, Alwernia, huta Pobiedziska itp.)
 - o polubowne, korzystne rozwiązanie konfliktu z istotnym dostawcą surowców dla Grupy Ciech (proces sądowy o ryzyku ok. 100 mln USD)
 - o przygotowanie i wdrożenie planu rozwojowego Grupy, skutkującego znaczącym wzrostem produkcji i sprzedaży,
 - o uruchomienie nowych projektów rozwojowych (np. wzrost produkcji sody oczyszczonej w zakładach w Polsce i Rumunii o 260 tys. t, wzrost produkcji żywic w Organika Sarzyna, wzrost produkcji soli, uruchomienie projektu szklanego krzemianu sodu itp.)
- reorganizacja biznesowa całej Grupy Ciech, wdrożenie modelu w którym spółka – matka zarządza operacyjnie zakładami produkcyjnymi (spółkami – córkami)
- zorganizowanie bardzo dobrze funkcjonującego zespołu managerskiego, wdrożenie spójnych systemów motywacyjnych w całej Grupie Ciech, wdrożenie systemu KPI dla managerów
- renegocjacja układów zbiorowych pracy ze wszystkimi związkami zawodowymi w Grupie,
- koncentracja wysiłków Grupy na podniesieniu wartości Spółek
- wdrożenie systemu KAIZEN
- osiągnięcie historycznie najlepszych wyników Grupy Ciech
- największy wzrost rentowności EBITDA wśród ok. 60 spółek chemicznych na świecie, analizowanych przez JP Morgan w roku 2014

2005 - 2011

Prezes, Synthos S.A. (dawniej Dwory S.A.)
Prezes, Energetyka Dwory S.A.

Zakres zarządzania: zarządzanie międzynarodową grupą kapitałową notowaną na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych, posiadającej zakłady produkcyjne w Polsce i w Czechach.

Główne osiągnięcia:

- opracowanie i wdrożenie planu poprawy efektywności Spółki
- spektakularny wzrost wartości Spółki (od 0,50 PLN za akcję do 4,85 PLN za akcję)
- istotny wzrost efektywności finansowej Spółki
- poprawa wydajności linii produkcyjnych o ok. 15% poprzez reorganizację procesową i optymalizację portfela produkcji,
- przygotowanie planu rozwojowego, prowadzącego do istotnego wzrostu produkcji i sprzedaży,
- uruchomienie nowych linii biznesowych (np. kleje do drewna, płyty XPS),
- pozyskanie najnowocześniejszej technologii trzeciej generacji do produkcji kauczuków rozpuszczalnikowych nawiązanie strategicznej współpracy z koncernem Michelin,
- przejście konkurenta – firmy Kaucuk a.s. (osobiste kierowanie projektem),
- przygotowanie i skuteczne wdrożenie planu integracji operacyjnej Dwory S.A. i Kaucuk a.s.,
- całkowita zmiana organizacji Grupy Kapitałowej, utworzenie nowego podmiotu i zmiana nazwy na Synthos S.A.,
- wdrożenie systemu KAIZEN,
- osiągnięcie historycznie najwyższych wyników finansowych Grupy,
- przygotowanie i wdrożenie programu antykryzysowego w czwartym kwartale 2008, skutkującego wyśmienitymi wynikami a czasie kryzysu na rynku w 2009 i 2010 roku

2004 – 2005

Prezes, PSE-Centrum Sp. z o.o., Członek Rady Holdingu Grupy PSE S.A.

Zakres zarządzania: zarządzanie spółką utrzymującą linie energetyczne i majątek sieciowy o wartości księgowej ok. 4 mld PLN.

Główne osiągnięcia:

- opracowanie i wdrożenie planu poprawy efektywności Spółki
- opracowanie i wdrożenie średnioterminowej strategii działania Spółki
- opracowanie i wdrożenie systemu oceny kadry zarządzającej i programu motywacyjnego,
- optymalizacja wewnętrznych procedur i procesów,
- utworzenie sprawnego działu sprzedaży i marketingu,
- istotna redukcja kosztów ogólnego zarządu
- redukcja kosztów osobowych o 24 % w ciągu roku 2004
- ponad ośmiokrotny wzrost przychodów zewnętrznych spółki,
- poprawa wskaźnika produktywności na zatrudnionego o 45% w 2004 roku
- ponad czterokrotny wzrost wyniku netto w 2004,
- uhonorowanie nagrodą za sprawnie przeprowadzoną restrukturyzację Spółki przez Prezesa Holdingu PSE (jako jedyny prezes w Grupie).

2002 – 2003

Dyrektor Departamentu Inwestycji Kapitałowych, PSE SA

Zakres zarządzania: zarządzanie grupą kapitałową o wartości księgowej ok. 1,4 mld PLN (45 spółek)

Główne osiągnięcia:

- opracowanie strategii restrukturyzacji Grupy (strategia przyjęta przez Zarząd i Radę Nadzorczą PSE),
- Kierownik projektu restrukturyzacji Grupy PSE,
- przygotowanie koncepcji i zarządzanie procesem sprzedaży akcji Polkomtel, w tym koordynacja działań pozostałych polskich akcjonariuszy zbywających akcje
- zorganizowanie nowego modelu nadzoru właścicielskiego w Grupie PSE SA,
- przygotowanie i wdrożenie zasad ładu korporacyjnego w spółkach Grupy,
- przygotowanie umowy holdingowej, wdrożonej następnie przez wszystkie spółki Grupy,
- wyselekcjonowanie i przygotowanie wybranych spółek Grupy do sprzedaży, analiza biznes planów spółek, celowości podejmowania nowych projektów, finansowanie nowych projektów.

2000 – 2002

Dyrektor Departamentu Nadzoru Właścicielskiego, PKN ORLEN S.A.

Zakres zarządzania: zarządzanie grupą kapitałową 120 spółek zależnych i stowarzyszonych w Grupie PKN ORLEN S.A.

Główne osiągnięcia:

- opracowanie strategii Grupy Kapitałowej ORLEN S.S.
- wdrożenie strategii rozwoju w spółkach wchodzących w skład Grupy,
- uporządkowanie portfela spółek
- wdrożenie aktywnego modelu zarządzania spółkami Grupy,
- inicjowanie procesów fuzji i przejęć, inicjowanie i wdrażanie programów restrukturyzacyjnych w spółkach Grupy,
- przeprowadzanie procesów sprzedaży wybranych spółek
- przygotowanie i analiza biznes planów spółek, analiza celowości podejmowania nowych projektów i ich finansowania.

2001 – 2001

Członek zarządu, Nafta Polska S.A.

Zakres zarządzania: nadzór właścicielski nad spółkami Grupy Nafta Polska S.A.

Główne osiągnięcia:

- przygotowanie szczegółowego planu III etapu prywatyzacji PKN ORLEN (kierownik projektu),
- weryfikacja planu prywatyzacji Rafinerii Gdańskiej,
- opracowanie i wdrożenie standardów zarządzania spółkami Grupy Nafta Polska S.A.

1999 – 2000

Dyrektor Departamentu Bankowości Inwestycyjnej, PKO BP

Zakres zarządzania: inwestycje kapitałowe o wartości portfela ok. 1 mld PLN, nadzór właścicielski nad spółkami PKO bp, organizacja i zarządzanie emisjami obligacji gminnych i korporacyjnych

Główne osiągnięcia:

- przygotowanie strategii Grupy Kapitałowej,
- utworzenie spółki Netia 1 (operator „long distance”)
- organizacja emisji obligacji dla wielu gmin oraz przedsiębiorstw (m.in. dla PSE SA w kwocie 360 mln PLN, Echo S.A. – 60 mln PLN),
- skuteczne zarządzanie portfelem akcji Banku na Giełdzie,
- osiągnięcie najlepszych wyników w historii Departamentu.

1999

Dyrektor ds. Inwestycji Kapitałowych, IV Narodowy Fundusz Inwestycyjny Progress S.A.

Zakres zarządzania: inwestycje giełdowe funduszu, portfel 100 mln PLN

Główne osiągnięcia:

- opracowanie i wdrożenie procedur inwestycyjnych,
- skuteczne inwestycje w akcje notowane na Giełdzie,
- zakończone sukcesem inwestycje w akcje niepubliczne, notowane następnie na Giełdzie.

1998 – 1999

Prezes, Expandia Finance Polska S.A.

Zakres zarządzania: zarządzanie spółką brokerską, wchodzącą w skład międzynarodowego holdingu finansowego

Główne osiągnięcia:

- założenie o zorganizowanie spółki ze 100% kapitałem zagranicznym
- uruchomienie działu analiz na temat polskiego rynku kapitałowego
- przygotowanie niezbędnych procedur i materiałów wymaganych do uzyskania licencji brokerskiej na terytorium Polski
- współpraca z zagranicznymi domami maklerskimi, należącymi do Grupy Expandia

1993 – 1998

Dyrektor Rynku Wtórny, Centrum Operacji Kapitałowych, Bank Handlowy S.A.

Zakres zarządzania: zarządzanie operacjami giełdowymi i pozagiełdowymi Banku Handlowego, zarządzanie zespołem 120 osób

Zajmowane stanowiska: makler, makler – specjalista, Zastępca Naczelnika Wydziału Operacji Giełdowych, Naczelnik Wydziału Operacji Giełdowych, Dyrektor Biura Obrotu i Sprzedaży.

Główne osiągnięcia:

- skuteczne zorganizowanie operacji akcjami i obligacjami na rynku wtórnym,
- wzrost udziału biura maklerskiego Banku Handlowego z 0,1% do 17% w obrotach akcjami na Giełdzie
- uzyskanie prestiżowej nagrody za pierwsze miejsce w obrotach akcjami na Giełdzie za rok 1995, 1996 i 1997,
- stworzenie warunków do przyciągnięcia 99% biur maklerskich afiliowanych, podpisanie z nimi umów o współpracy strategicznej
- skuteczne zorganizowanie systemu obsługi klientów zagranicznych Banku i biura maklerskiego.

Wykształcenie:

2001 – 2002	Zarządzanie Wartością Firmy, studia podyplomowe, SGH
1996 – 1997	Podyplomowe Studium Managerskie, SGH
1995 – 1996	Studium Podatkowe, SGH
1989 – 1993	Politechnika Warszawska

2008 Associate's Certificate in Project Management, George Washington University (Project Management Institute)

1997 Szkolenie w biurze maklerskim ABN AMRO Chicago Co. broker's, Chicago,

1997 Training in Derivatives Trading - "Institutional Investors Program", The Options Institute, Chicago

1997 "Securities lending" – Frank Fibozzi / Information Management Network & Global, Scotland,

1996 Szkolenie w biurze maklerskim Reffco Co. brokerage house in New York

Dodatkowe kwalifikacje:

- licencja maklerska nr 270,
- zdany egzamin uprawniający do zasiadania w radach nadzorczych spółek Skarbu Państwa,
- bardzo dobra znajomość przepisów obowiązujących na rynku publicznym,
- członek licznych rad nadzorczych, m.in.: Kaucuk Kralupy a.s., Rafineria Trzebinia S.A., Rafineria Glimar S.A., II Narodowy Fundusz Inwestycyjny S.A., Huta Buczek S.A., Warszawska Giełda Towarowa S.A., Warta Vita S.A., Petrolot sp. z o.o., Petrogaz Płock, Idea Bank S.A., Firekom S.A.
- praktyczne umiejętności kreowania i wdrażania planów restrukturyzacyjnych,
- umiejętność zarządzania dużymi projektami inwestycyjnymi,
- praktyczne umiejętności tworzenia i sprawnego wdrażania planów integracji operacyjnej przedsiębiorstw,
- umiejętność tworzenia systemów motywacyjnych dla kadry zarządzającej,
- praktyczna, poparta sukcesami umiejętność zarządzania dużymi organizacjami.

Zainteresowania:

Podróże, lotnictwo wojskowe, historia, szachy.