

KRZYSZTOF W. URBANOWICZ

PODSUMOWANIE :

Doświadczony Senior Manager i Dyrektor Zarządzający z korporacyjnym doświadczeniem międzynarodowym w branżach; IT/nowe technologie, energetyczno - paliwowej, petrochemicznej, motoryzacyjnej, budowlanej, produkcyjnej, finansowej, spożywczej osiągający sukcesy w restrukturyzacji firm oraz stymulujący i zarządzający szybkim wzrostem przedsiębiorstw. Absolwent MBA, który przeprowadzał duże zmiany w organizacjach biznesowych.

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

2017 VI - wciąż **Niezależny Członek Rady Nadzorczej – Pamapol SA, Rusiec**

2016 VII - wciąż **Prezes Zarządu Elzab SA – Warszawa/Zabrze**

2015 IV–2016VI **Vice Prezes Zarządu Comp SA – Warszawa**

2014 I – 2015 IV **Członek Zarządu Comp SA – Warszawa,**

trzecia co do wielkości grupa IT w Polsce, w której odpowiadałem za pion retail o obrocie 400 mln zł, generujący 52 mln EBIT, czyli 100% EBITu całej grupy COMP.

2010XII–2015IV **Prezes Zarządu Elzab SA – Warszawa/Zabrze**

Zatrudniony jako Prezes Zarządu spółki giełdowej po jej wrogim przejęciu, spółka z branży IT/nowych technologii

Osiągnięcia zawodowe :

- Wdrożyłem strategię i przeprowadziłem głęboką restrukturyzację spółki, dzięki której w ciągu trzech lat przychód wzrósł z 77 mln zł do 180 mln zł, EBIT z 2,1 mln zł (2,7%) na 25 mln zł (14%).
- Zdobyłem tytuł giełdowej spółki roku 2015 (byki i niedźwiedzie) – kurs akcji wzrosł o 1600% w 24 miesiące
- Otrzymałem nagrody Teraz Polska, Skrzydła Biznesu, Red Dot Award i wiele innych.
- Zatrzymałem i odwróciłem trend spadku sprzedaży i wartości firmy.
- Zwiększyłem udział spółki zależnej Micra Metripond Kft w rynku węgierskim w ciągu dwóch lat z 3% na 40% udziału w rynku.
- Wprowadziłem nowe portfolio produktowe.
- Zacząłem produkcję usługową.
- W kolejnym etapie wymieniłem park maszynowy.
- Zwiększyłem efektywność produkcji poprzez uruchomienie drugiej i trzeciej zmiany.
- Zakupiłem nowe, zaawansowane technologicznie linie produkcyjne.
- Zmieniłem kulturę korporacyjną z firmy 'państwowej' na firmę nowoczesną i dynamiczną.
- Z sukcesem zakończyłem trudne relacje ze związkami zawodowymi osiągając założone cele.

2011 I - wciąż **Przewodniczący Rady Nadzorczej Elzab Soft Sp. zoo, Zabrze**

2011 I - 2016 II **Przewodniczący Rady Nadzorczej Micra Metripond , Kft, Wegry**

2011 IV-XI **Członek Zarządu Novitus SA – Warszawa**

Członek Zarządu spółki giełdowej w branży IT/nowych technologii do czasu połączenia z COMP SA

2010 IX-XII **Niezależny Członek Rady Nadzorczej – Elzab SA, Zabrze**

Jako niezależny członek Rady Nadzorczej nadzorowałem spółkę giełdową w branży IT/nowe technologie

2010 - wciąż **Doradca Zarządu - Invena SA, Gdańsk**

Doradza spółce o obrotach 80 mln zł,

Opracowałem i nadzoruję wdrożenie strategii rozwoju zwiększającej obrót x 2, EBIDTA x 3

2009 II - XII **Prezes Zarządu i Dyrektor Zarządzający – Unipetrol SA, Praga**

Zatrudniony do giełdowego holdingu, czwartej największej firmy w Republice Czeskiej z 3 mld Euro obrotu, 4 500 pracownikami, zakładami petrochemicznymi, 3 rafineriami, siecią 340 stacji benzynowych 'Benzina', spółkami logistycznymi, kolejowymi i drogowymi w celu przeprowadzenia holdingu przez kryzys poprzez przygotowanie i wdrożenie planu restrukturyzacji i doprowadzenia do pozytywnej płynności finansowej.

Osiągnięcia zawodowe :

- Opracowałem i wdrożyłem plan restrukturyzacji kryzysowej dający 10% redukcji kosztów stałych, 8% redukcji personelu, 40% redukcji capexu, redukcji kosztów zmiennych poprzez renegecje 400 kontraktów z oszczędnościami do 40% ponad rok poprzedni.
- Utrzymałem płynność finansową i pozytywny cash flow w środku kryzysu przemysłu rafineryjnego i petrochemicznego.
- Opracowałem długoterminową strategię rozwoju prowadzącą do pięciokrotnego wzrostu EBIDTA.
- Nadzorowałem projekt strategii energetyki (z opcją budowy 800 MW elektrowni).
- Utrzymywałem bardzo dobre relacje z inwestorami giełdowymi docenione nagrodami.
- Doprowadziłem do wzrostu premii lądowej produktów rafineryjnych o 10% poprzez nowy mechanizm cenowy.
- Zakończyłem z sukcesem negocjacje związkowe zamykając wielomiesięczne pogotowie strajkowe przy jednoczesnym zamrożeniu płac.
- Skonsolidowałem zespół managerski i średnią kadre zarządczą.
- Uprościłem strukturę holdingu wraz z jego procedurami przy ścisłej kontroli wpływów gotówkowych.

2006 – 2007 **Dyrektor Zarządzający – Środkowo Wschodnia Europa, 7 spółek w 11 krajach**

2005 – 2007 **Dyrektor Zarządzający – Ursa Nordic AB, Sztokholm**

2003 – 2007 **Prezes Zarządu – Ursa Polska Sp Zoo**

Zatrudniony do firmy osiągającej 100 mln Euro obrotu w celu zwiększenia zysków i poprawy udziałów

w rynku. Zarządzałem organizacjami krajowymi w Polsce, Ukrainie, Węgrzech, Czechach, Słowacji, Szwecji, Norwegii, Finlandii, krajach Bałtyckich z 430 pracownikami.

Osiągnięcia zawodowe:

- Stworzyłem strategię poprawy zyskowności i wzrostu sprzedaży dającą wzrost sprzedaży 90% ponad biznes plan i 90% ponad poprzedni rok osiągając zysk netto na poziomie, 27% co dało 60% zysku netto grupy.
- Zrestrukturyzowałem cały region wprowadzając płaską strukturę zarządzania, dającą oszczędności 1mln Euro i tworząc zespół managerski jeden z najlepszych w branży.
- Połączyłem kilka jednostek produkcyjnych i krajowych organizacji sprzedaży w jeden region na dynamicznych rosnących rynkach z dwucyfrowym wskaźnikiem wzrostu.
- Uzyskałem jedne z najlepszych w Europie wskaźników KPI efektywności, zyskowności, marży brutto z najniższymi kosztami produkcji i kapitałem obrotowym.
- Wdrożyłem zintegrowany system zarządzania, jakością ISO 9001, ISO 14000, PN 18000, osiągając najwyższe wskaźniki, jakości bezpieczeństwa pracy w grupie.
- Osiągnąłem bardzo dobre relacje z klientami poprzez stworzenie profesjonalnej organizacji sprzedażowej, centrum obsługi klienta i poprzez osobiste kontakty z kluczowymi klientami.
- Wdrożyłem wartości korporacyjne, zarządzanie przez cele, program rozwoju kompetencji dla wszystkich pracowników firmy.
- Wprowadziłem zintegrowany system IT- SAP, CRM, najnowsze telecentrum poprawiając efektywność firmy.
- Wzmocniłem markę Ursa i zyskałem ponad 20 branżowych i krajowych nagród dla firmy włączając tytuł 'firmy roku'
- Kierowałem z sukcesem trzema pan-europejskimi projektami: 'SAP od zamówienia do zapłaty', Europejski Model Sprzedaży, Nowe Pozycjonowanie Firmy.

2001-2003 **Dyrektor Zarządzający ds. Likwidacji Szkód – PZU SA, Warszawa**

Zatrudniony do przekształcenia pionu likwidacji szkód firmy ubezpieczeniowej o obrocie 1,2 mld USD z 250 mln USD zysku netto, 12 000 pracownikami, 62% udziałem w rynku.

Osiągnięcia zawodowe:

- Zrewidowałem i wprowadziłem strategię restrukturyzacji całej organizacji likwidacji szkód liczącej ponad 3 500 ludzi w 340 lokalizacjach i wdrożenia dużego i skomplikowanego projektu z czteroletnim horyzontem czasowym, ponad 65 mln USD inwestycji, 175 mln USD kosztów operacyjnych .

- Zarządzałem zmianą i procesem transformacji organizacji likwidacji szkód ze zdecentralizowanej, papierowej organizacji w 340 lokalizacjach w zcentralizowaną organizację wspartą IT.
- Osiągnąłem znaczną poprawę poziomu satysfakcji klientów poprzez skrócenie czasu likwidacji szkód i wprowadzenie nowych kanałów komunikacji – telecentrum i Internet.

1999 – 2001 **Prezes i Dyrektor Zarządzający – VOLVO Auto Polska Sp. z o.o., Warszawa**
Zatrudniony do znaczącej poprawy wzrostu sprzedaży i zyskowności firmy, osiągającej 60 mln USD obrotu, 5 mln USD zysku netto, z 60 pracownikami.

Osiągnięcia zawodowe:

- Opracowałem i wdrożyłem nową strategię wyprowadzając firmę z głębokiego kryzysu w 1999 r.
- Osiągnąłem dwa najlepsze lata w historii firmy pomimo głębokiej recesji na polskim rynku motoryzacyjnym. Zwiększyłem sprzedaż o 37% pokonując niemieckich konkurentów (Mercedes, Audi, BMW).
- Zmieniłem i przygotowałem firmę do szybkiego wzrostu poprzez transformację małej organizacji (20 osób, 850 samochodów sprzedanych) do średniej profesjonalnej firmy (1700 samochodów, 60 osób).
- Uzyskałem jedno z najlepszych wskaźników zyskowności KPI pomiędzy europejskimi firmami Volvo.
- Zrekrutowałem i wymieniłem cały zespół managerski i średnią kadre zarządzającą.

1997 – 1999 **Senior Management Consultant - SHELL International Petroleum Company, UK**

Zatrudniony do koordynacji projektów nowych rynków z wielkością projektów do 500mln USD.

Osiągnięcia zawodowe:

- Przeprowadzałem modelowanie finansowe, strategię wejścia na nowe rynki, analiza łańcucha dostaw, restrukturyzacja portfola firm, pozycjonowanie konkurencyjne firm, strategię marketingowe i wdrożenia, restrukturyzacja kanałów sprzedaży i sieci dystrybucji, wsparcie managerskie dla połączeń i przejęć.
- Opracowałem strategię i plan marketingowy na nowe rynki włączając Argentynę i Chiny, opracowałem strategię wejścia i plan wdrożenia dla Indii. Inne projekty to plan wejścia do Urugwaju, Wenezueli, Bangladeszu, Brazylii wraz ze wsparciem w fazie po wejściu, Chile, Indonezji, restrukturyzacja portfola firm w Chinach.
- Uczestniczyłem i koordynowałem duże projekty w wielonarodowych środowiskach i zespołach.

1993 – 1996 **Dyrektor Sprzedaży i Marketingu na kraj, rynek butli - SHELL Gas Polska**
Regionalny Dyrektor Sprzedaży/Dyrektor ds. Rozwoju/ Asystent ds. marketingu

Osiągnięcia zawodowe:

- Przekroczony Biznes Plan o 40% w wielkości sprzedaży i 12% w marży w 1996.
- Zwiększyłem sprzedaż o 100% w ciągu 6 miesięcy, opracowałem strategię handlową dla rynku butli, stworzyłem pion handlowy, opracowałem i wdrożyłem strategię silnej sieci dystrybutorów.
- Zbudowałem sieć dystrybucji - kilku tysięcy punktów stacjonarnych wymiany butli.
- Opracowałem i wprowadziłem z sukcesem firmowy produkt Shell Gas wraz z systemem depozytu.
- Zarządzałem zespołem sprzedaży 30 osób w 3 regionach.

EDUKACJA

| | | |
|-----------|---|---|
| 2011/2012 | IESE | Zaawansowany Program Managerski |
| 2004/2005 | St Gallen University | Zaawansowana Akademia Managerska |
| 2002 | INSEAD | Zaawansowana Akademia Managerska |
| 1994 | University of Illinois at Urbana Champaign | Master of Business Administration |
| 1994 | Uniwersytet Warszawski | Magister Zarządzania i Marketingu |
| 1993 | Szkoła Biznesu Politechniki Warszawskiej | Magister Inżynier Zarządzania Biznesem, program prowadzony przez London Business School, HEC School of Management z Paryża, Norges Handelshoyskole z Bergen i Politechniki Warszawskiej |

1992 **Politechnika Warszawska**
Magister Inżynier Inżynierii Lądowej

SZKOLENIA

2016 Akademia startupów, reklama na facebooku, google adwords, landing pages, SEO i pozycjonowanie
2007/2008 Trening Coachingowy 116 godzin 'Co-Active Coaching' Coactive Training Institute

1994 - 2001 Szkolenie medialne telewizyjne, zarządzanie kryzysem, programy szkoleniowe Volvo, efektywność
zawodowa (MCE – Belgia), metodologia projektów i techniki prezentacji (McKinsey Europe)
zarządzanie czasem i projektami, różne kursy z dziedziny zarządzania personelem, team work,
przywództwo, planowanie rynkowe, MIS, audyt, DSS, zarządzanie sprzedażą, różne szkolenia
zawodowe we Francji, UK, Niemczech, Węgrzech, Hong-Kong, Maleszja

INFORMACJE DODATKOWE

Języki: Angielski - biegły, Rosyjski - dobry, Hiszpański – podstawowy, Czeski – podstawowy

Osiągnięcia Osobiste:

Zdobyty Biegun Północny w pieszej wyprawie z Markiem Kamińskim i Wojtkiem Moskalem

Zdobyty Kilimandżaro w wyprawie z Leszkiem Cichym

Uczestnik balonowych mistrzostw świata – Japonia 2007, i wyprawie balonowej w poprzek Portugalii

Trawers Altaju w wyprawie konnej

Zaawansowany certyfikat nurkowy PADI, patent morskiego sternika jachtowego, motorowodnego,
lodowego

Hobby: Podróże, literatura podróżnicza, gotowanie, żeglowanie, nurkowanie