

## MIROSLAW STACHOWICZ: CURRICULUM VITAE

### PODSUMOWANIE:

- Członek rad nadzorczych spółek publicznych i niepublicznych, głównie z udziałem private equity.
- Były dyrektor zarządzający regionu CEE i członek zarządów europejskich w międzynarodowych koncernach.
- Obywatel polski i kanadyjski, absolwent uczelni kanadyjskich, amerykańskich i polskich.

---

### DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE: RADY NADZORCZE I DORADCZE

- **Wiceprzewodniczący rady nadzorczej i przewodniczący komitetu audytu, Harper Hygienics S.A. (www.cleanic.pl).** Od listopada 2007, Wiceprzewodniczący od kwietnia 2012. Firma jest liderem rynkowym w Polsce w obszarze bawełnianych produktów kosmetycznych i mokrych chusteczek higienicznych, działając zarówno na rynku brandowym (Cleanic, Presto), jak i marki własnej. Jest także wiodącym graczem europejskim jako dostawca Private Label mn. Tesco, Rossmann, Carrefour. Rada doradzała w procesie debiutu giełdowego spółki (2010) oraz ponownej emisji akcji (2012). Jako przewodniczący komitetu audytu ponoszę szczególną odpowiedzialność za ład korporacyjny w spółce.
- **Przewodniczący rady nadzorczej, Grupa Pracuj S.A. (www.grupapracuj.pl).** Od marca 2012. Firma jest liderem rynku rekrutacji on-line w Polsce i na Ukrainie. Rada doradza w procesie debiutu giełdowego i wykupienia mniejszościowego amerykańskiego funduszu Private Equity (Tiger) oraz wspiera ekspansję spółki w nowym obszarze SAS (software-as-service).
- **Przewodniczący rady nadzorczej, X-press Couriers Sp. z o.o. (www.x-press.com.pl).** Od sierpnia 2012. Firma jest największą niezależną firmą kurierską działającą w głównych miastach Polski poprzez sieć franczyzowych punktów X-Store w budynkach biurowych klasy A. Rada pracuje nad rozbudową sieci X-store, uczynieniem ze spółki znaczącego gracza w obszarze e-handlu oraz ekspansją międzynarodową.
- **Członek rady nadzorczej, Centrum Diagnostyki i Terapii Onkologicznej.** Od grudnia 2012. Po rozruchu, firma będzie jednym z większych prywatnych graczy na rynku terapii radiacyjnej raka. Rada pracuje wraz z większościowym udziałowcem private equity (Enterprise Inwestors) nad przekształceniem Spółki w ogólnopolską sieć centrów onkologicznych i zdobyciem pozycji lidera na swoim rynku.
- **Członek rady doradczej, Lynka Sp. z o.o. (www.Lynka.eu).** Od września 2012. Firma jest największym dostawcą artykułów promocyjnych w Europie Środkowej, a ponad połowa przychodów firmy pochodzi z rynków Europy Zachodniej. Jestem jedynym Polakiem w Radzie, która doradza przy wykupieniu akcjonariusza private equity i włączeniu Spółki w dynamiczne procesy fuzji i przejęć na rynku europejskim.
- **Członek rady doradczej, CEO Roundtable (www.rsq.pl).** Od czerwca 2008. CEO Roundtable jest organizacją członkowską zrzeszającą ok. 150 prezesów i dyrektorów firm działających w Polsce.

---

### POZOSTAŁE DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE:

- 07. 2008-12. 2011:** **Dyrektor zarządzający, Europa Centralna, AkzoNobel Decorative Paints**  
**Firma:** AkzoNobel (www.akzonobel.com) jest firmą chemiczną, no.1 globalnie na rynku farb dekoracyjnych (marki Dulux, Sadolin, Hammerite i Nobiles)  
**Rozmiary stanowiska:** 7 krajów, ≈1200 pracowników, 20 brandów, 4 fabryki, 12 centrów logistycznych, 9 biur
- Członek Zespołu Zarządzającego AkzoNobel Decorative Europe, jednostki biznesowej obejmującej 11,000 pracowników w 32 krajach Europy, Afryki i Bliskiego Wschodu, o przychodach rocznych ≈ 2,5 miliarda €.
  - W ramach regionu Europy Centralnej, zysk EBITDA wzrósł o 66% (2008-10), osiągając wskaźnik 23% do sprzedaży, w stosunku do średniej w koncernie na poziomie 13%.
  - Zaangażowanie pracowników, mierzone metodologią Gallup Q12, wzrosło do poziomu 78 percentyla dla managementu i 49 percentyla dla całej organizacji, pomimo redukcji zatrudnienia w tym samym czasie o 37%.
  - Kapitał pracujący w regionie zmniejszył się o 55% (2008-10), osiągając wskaźnik 8,7% do wartości sprzedaży, wobec średniej w koncernie na poziomie 13,4%.

- Kompleksowość biznesu została zredukowana: zamknięto trzy z czterech fabryk, sześć z dwunastu centrów dystrybucyjnych, zredukowano liczbę produktów w asortymencie o 46%.
- Przeprowadzono program inwestycyjny w fabryce w Pilawie, podwajając wolumen produkcji pomiędzy 2010 a 2011. W rezultacie, Fabryka została zakwalifikowana jako jedna z dwunastu globalnych fabryk AkzoNobel i jedno z trzech centrów R&D w Europie.
- Udziały rynkowe firmy wzrosły we wszystkich krajach regionu z wyjątkiem Węgier, gdzie pozostały stabilne.

**07. 2005–07. 2008:** **Dyrektor zarządzający, Polska, Europa Wschodnia i Rosja, ICI Paints**  
**Firma:** Przed przejęciem przez AkzoNobel, Imperial Chemical Industries było no. 2 globalnie w farbach dekoracyjnych  
**Rozmiary stanowiska:** 7 krajów, ≈ 400 pracowników, 5 brandów, 1 fabryka, 4 centra logistyczne, 5 biur.

- Członek Zespołu Zarządzającego ICI Paints Europe, jednostki biznesowej obejmującej ponad 3000 pracowników w 25 krajach Europy i Afryki, o przychodach rocznych przewyższających 1 miliard €.
- Zbudowano od zera strukturę zarządzania regionem Europy Wschodniej i międzynarodowy zespół zarządzający.
- Zysk EBITDA wzrósł o 30% (2005-8), osiągając dochodowość wyższą, niż dojrzałe rynki Europy Zachodniej.
- Zrestrukturyzowano organizację poprzez sprzedaż jednostki biznesowej Cimsec na Węgrzech i w Czechach.
- Rozszerzono dystrybucję w Rosji poza Moskwę i Petersburg, wypowiadając jednocześnie wyłącznościowy kontrakt dystrybucyjny na Rosję na markę Hammerite.
- Wymieniono całość zespołu kierowniczego na Węgrzech, w celu poprawy etyki i polepszenia wyników.

**02. 1998–07. 2005:** **Generalny manager, Polska, ICI Paints**  
**Rozmiary stanowiska:** ≈200 pracowników, 6 brandów, 1 fabryka, 1 biuro.

- Wartość sprzedaży zwiększyła się czterokrotnie (1998 -2005). Firma, która w momencie objęcia stanowiska przynosiła straty, stała się dochodowa po dwu latach, a od 2004r zaczęła przynosić najwyższe wskaźniki dochodowości w swojej branży w Polsce.
- Wprowadzono na rynek markę Dulux i uczyniono z niej wiodącą markę na rynku farb dekoracyjnych. Dulux w Polsce otrzymał trzykrotnie nominacje do nagrody Superbrands, więcej niż w jakimkolwiek innym kraju świata.
- Zwiększono efektywność fabryki w Pilawie, podwajając wolumen produkcji pomiędzy 1998r a 2004r przy jednoczesnej redukcji zatrudnienia z 320 do 95.
- Przeprowadzono wykup mniejszościowych udziałowców Polifarb Pilawa S.A., włączając Skarb Państwa, zwiększając udział ICI z 58% w 1998r do 100% w 2005r.

**01. 1995–12.1997:** **Generalny manager, Rumunia, Bestfoods/CPC Consumer Foods**  
**Firma:** Przed przejęciem przez Unilever w 2000 r. Bestfoods/CPC był amerykańskim koncernem międzynarodowym posiadającym marki Knorr and Hellmanns  
**Rozmiary stanowiska:** od 1. pracownika (1995) do 150 pracowników (1998), 1 fabryka zbudowana w 1997  
**Lokalizacja:** Bukareszt, Rumunia

- Start-up od zera biznesu CPC/Bestfood w Rumunii.
- Wprowadzono markę Knorr na rynek i osiągnięto udziały rynkowe sięgające 70%. W 1998 Knorr znalazł się w pierwszej dziesiątce najlepiej rozpoznawalnych marek konsumenckich w Rumunii.
- Wybudowano i uruchomiono fabrykę w ciągu 14 miesięcy i bez przekroczenia budżetu pomimo trudnych warunków zewnętrznych (otoczenie prawne, hiperinflacja, stopy procentowe na poziomie ponad 200%).

**01. 1994 – 01. 1995:** **Manager projektów, Europa Wschodnia, Bestfoods/CPC Consumer Foods**  
**Lokalizacja:** Bruksela, Belgia

- Sformułowanie strategii wejścia na Balkany i uzyskanie zatwierdzenia przez zarządu europejskiego.
- Przygotowanie biznes planu wejścia do Rumunii.
- Negocjacje z importerami i dystrybutorami w Słowenii, na Ukrainie i Białorusi.

**01. 1992- 01. 1994:** Starszy manager projektów, Central Europe Trust  
**Firma:** Central Europe Trust jest firmą konsultingową doradztwa strategicznego  
**Lokalizacja:** Londyn, Wielka Brytania

- Poszukiwanie celów przejęcia (fabryk alkoholu) dla firmy Seagram International na Ukrainie .
- Przygotowanie strategii wejścia dla CPC/Bestfoods na rynki byłego ZSRR. Poszukiwanie celów przejęć w Rosji i na Ukrainie. Udział w negocjacjach z przedstawicielami firmy-potencjalnego celu przejęcia w Moskwie.
- Przygotowanie strategii wejścia dla firmy Bristol-Meyers Squibb do Polski i na Węgry.
- Przygotowanie strategii wejścia dla firmy Heinz do Polski, Czech i na Węgry.

**04. 1989- 12. 1991:** Konsultant badawczy, Międzynarodowe Centrum Biznesu, Conference Board of Canada  
**Firma:** Conference Board of Canada jest największą kanadyjską organizacją prowadzącą badania na potrzeby biznesu  
**Lokalizacja:** Ottawa, Kanada

- Prowadzenie analiz rynków zagranicznych na zlecenie członków – wiodących firm kanadyjskich, m.in.:Northern Telecom, Conagra, Corell i Alcan Aluminium. Analizy dotyczyły głównie obszaru wolnego handlu w Ameryce Północnej (NAFTA) oraz Europy Wschodniej.

#### WYKSZTAŁCENIE UNIWERSYTECKIE

- 2013 **INSEAD**, Fontainebleau, Francja. Certifikat dla międzynarodowych członków rad nadzorczych (International Directors Program). Zakończenie programu: maj 2013.
- 1989 **Uniwersytet Carleton**, Szkoła Studiów Międzynarodowych im. Normana Pattersona w Ottawie, Kanada. Magister Stosunków Międzynarodowych. Kierunek studiów: rozwój ekonomiczny. Praca magisterska na temat integracji ekonomicznej na poziomie przedsiębiorstw w Europie Wschodniej.
- 1987 **Uniwersytet Johna Hopkinsa**, Szkoła Zaawansowanych Studiów Międzynarodowych w Waszyngtonie, Centrum w Bolonii, Włochy. Dyplom Absolwenta. Wybór kursów koncentrował się na ekonomii międzynarodowej.
- 1986 **Uniwersytet Jagielloński**, Wydział Prawa, Instytut Nauk Politycznych. Magister Nauk Politycznych, specjalizacja dziennikarska. Praca magisterska na temat muru berlińskiego i kryzysu kubańskiego.

#### POZOSTAŁE INFORMACJE

- Obywatelstwo polskie i kanadyjskie.
- Języki: polski, angielski, konwersacyjny rosyjski, elementarny francuski i niemiecki.
- Członek: CEO Roundtable (od 2004), World Presidents Organisation (od 2006), Polski Instytutu Dyrektorów (od 2012), Rada Marek Superbrands 2013.
- Żonaty, dwóch synów (10 i 8 lat).
- Ulubiona organizacja charytatywna: SOS Wioski Dziecięce.
- Hobbies: historia, polityka i ekonomia międzynarodowa, joga, pilates, narciarstwo alpejskie, muzyka klasyczna i jazz (najchętniej na żywo).

#### DANE KONTAKTOWE

[REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]

"Wyrażam zgodę na przetwarzanie podanych danych osobowych, zgodnie z ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (t. j. Dz. U. z 2002 r. Nr 101, poz. 926 ze zm.). Przedmiotowe dane osobowe są zbierane w celu realizacji procesu rekrutacyjnego. Ich podanie jest dobrowolne. Każda osoba ma prawo dostępu do treści swoich danych oraz ich poprawiania."