

Seweryn Kubicki

Dyrektor finansowy, ceniony przez rozpoznawalnych właścicieli za rzetelne informacje finansowe, które pozwoliły podejmować dobre – strategiczne decyzje w spółkach produkcyjno-handlowych. Fundamentem jego sukcesów jest rozwiązywanie złożonych problemów organizacyjnych, na podstawie logicznych wniosków płynących z analiz rynkowych i kontrolingowych. Naturalna ciekawość, mocno rozwinięte analityczne myślenie i zdolność wykorzystania zdobytej wiedzy z różnych branż, istotnie podnoszą jakość jego decyzji. Wymagający partner dla sprzedaży i marketingu. Współtwórca strategii i lider trudnych projektów zmian w grupach kapitałowych Cersanit, Kolporter i MAC. Nieocenioną inspiracją do pracy zespołowej i pracy z danymi była strategia zrównoważonego rozwoju firmy Lafarge. Efektywnie wdraża najlepsze praktyki zarządzania wartością firmy i rozwoju talentów w organizacji.

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

2017 – OBECNIE COAST2COAST CAPITAL/BOUNTY BRANDS

Coast2Coast Capital jest globalnym funduszem private equity inwestującym w sektorowe platformy. Bounty Brands to platforma działająca w sektorze FMCG, zajmująca się pozyskiwaniem i rozwojem marek na rynkach RPA i Europy Środkowo-Wschodniej

2017 – DYREKTOR FINANSOWY, CZŁONEK ZARZĄDU PROFI Sp. z o.o.

PROFI to wiodąca marka produktów spożywczych w Polsce, lider na rynku pasztetów i zup gotowych

Kluczowe zadania:

- integracja po przejęciu spółek Profi z grupą Bounty Brands
- przegląd i ocena strategii finansowej
- optymalizację kapitału obrotowego, nakładów inwestycyjnych i struktury kosztów.
- monitoring kowenantów finansowych wynikających z umowy finansowania akwizycji
- nadzorowanie projektu optymalizacji zakupów i planowania produkcji

2011 – 2016 GRUPA KAPITAŁOWA MAC

2013 – 2016 DYREKTOR FINANSOWY/DYREKTOR GENERALNY, CZŁONEK ZARZĄDU GRUPA MAC S.A.

MAC jest innowacyjną spółką wydawniczą należącą do czołówki wydawców edukacyjnych w Polsce

Kluczowe zadania:

- optymalizacja kosztowa Spółki w obliczu nagłej utraty ok. 40% przychodów ze sprzedaży spowodowanej decyzją MEN o wprowadzeniu darmowego podręcznika do szkół
- bezpośrednie zarządzanie działami księgowości, kontrolingu, kontroli należności, IT i HR
- nadzór nad przygotowaniem budżetów zarządczych oraz skonsolidowanych sprawozdań finansowych Grupy
- wdrażanie projektów mających na celu wzrost rentowności poszczególnych obszarów działania
- integracja procesów wewnętrznych i struktur organizacyjnych we wszystkich spółkach grupy kapitałowej
- optymalizacja kapitału pracującego oraz polityki podatkowej w ramach Grupy
- operacyjne zarządzanie pozostałymi obszarami firmy

Wartość dodana:

Udział w opracowaniu i wdrożeniu strategii bazującej na szybkiej rotacji produktów i wygrywającym modelu sprzedaży oraz jej czytelne zoperacjonalizowanie do poziomu codziennych działań zaowocowało:

- dostosowaniem funkcjonowania Spółki do zaistniałej sytuacji rynkowej bez pogorszenia % EBITDA
- optymalizacją portfela produktów z równoczesnym wzrostem udziałów rynkowych w przedszkolach o ok. 9 p.p.
- wdrożeniem bezpośredniego systemu dystrybucji, a w konsekwencji obniżeniem średniego rabatu o ok. 11 p.p.
- zmniejszeniem kosztów sprzedaży i marketingu o ok. 45%

2011 – 2013 DYREKTOR FINANSOWY, CZŁONEK ZARZĄDU TRAKT S.A. (wstępnie Pełnomocnik ds. Restrukturyzacji)

Trakt zajmuje się kompleksową budową dróg, a także produkcją mas bitumicznych i emulsji asfaltowej

Kluczowe zadania:

- przeprowadzenie restrukturyzacji Spółki (ok. 340 osób) w klimacie dużego oporu związanego z utratą przywilejów
- zarządzanie działami finansowo-księgowym, kontrolingu, logistyki, IT, kadr i płac

- pozyskanie kredytów bankowych i gwarancji należytego wykonania dla realizowanych kontraktów
- aktywny udział w przygotowywaniu ofert przetargowych w oparciu o kalkulacje rentowności
- negocjowanie warunków konsorcjów budowlanych i umów z podwykonawcami

Wartość dodana:

Sprawne przeprowadzenie restrukturyzacji naprawczej polegającej m.in. na wygaszeniu niewykorzystanych mocy produkcyjnych, optymalizacji zatrudnienia oraz wdrożeniu kontrolingu finansowego kontraktów zaowocowało:

- przetrwaniem kryzysu na rynku budownictwa drogowego w sytuacji masowych upadłości innych firm w branży
- wzrostem rentowności operacyjnej EBIT o ok. 5% w kontekście wzrostu cen kluczowego surowca o ok. 40%
- zmniejszeniem kosztów operacyjnych dzięki centralizacji zakupów materiałów i usług podwykonawstwa
- pozyskaniem nowego - zdrowego portfela kontraktów drogowych i zabezpieczeniem jego finansowania

2008 – 2011 CERSANIT S.A.

Cersanit jest największym w Europie producentem płytek ceramicznych, ceramiki sanitarnej, wanien akrylowych i mebli łazienkowych

2009 – 2011 DYREKTOR WSPARCIA SPRZEDAŻY, CZŁONEK KOMITETU WYKONAWCZEGO

Kluczowe zadania:

- kompleksowa organizacja procesów wspierających wzrost sprzedaży i masy marży
- zarządzanie działami marketingu, zarządzania ceną, R&D, planowania produkcji, zakupów, logistyki (ok. 70 osób)
- opracowanie strategii marek i portfela produktów Cersanit i Opoczno
- stworzenie działu i koordynacja procesu rozwoju nowych produktów
- alokacja produkcji pomiędzy zakładami produkcyjnymi zgodnie z potencjałem rynkowym

Wartość dodana:

Zmiana struktury organizacyjnej polegająca na wydzieleniu z departamentu handlowego sekcji wsparcia sprzedaży oraz reorientacja roli marketingu w organizacji z operacyjnej na strategiczną zaowocowała:

- opracowaniem strategii marketingowej popartej badaniami, a w efekcie logiczną strategią dla całej organizacji
- znacznym przybliżeniem asortymentu do trendów rynkowych - współpraca z zagranicznymi studiami wzornictwa
- kategoryzacją POS i dostosowaniem działań trade marketingowych do specyfiki poszczególnych rynków
- zmniejszeniem portfela produktów (SKU) o ok. 20% bez utraty przychodów ze sprzedaży

2008 – 2009 DYREKTOR ds. ZARZĄDZANIA WARTOŚCIĄ FIRMY I KONTROLINGU

Kluczowe zadania:

- zainicjowanie budowy systemu monitorowania i zarządzania wartością firmy w celu jej systematycznego wzrostu
- stworzenie struktury kontrolingu międzynarodowego dostarczającej wiarygodnych informacji zarządczych
- analiza warunków handlowych i struktury asortymentowej w aspekcie dochodowości produktów i klientów
- kontrola finansowa technicznych kosztów wytworzenia, inwestycji i modernizacji w obszarze produkcji
- inicjowanie i prowadzenie projektów zwiększających wartość firmy np. optymalizacja kapitału pracującego

Wartość dodana:

Wdrożenie kultury kontrolingowej oraz platformy wymiany wiedzy poprzez moderowane spotkania dyrektorów obszarów, zarządu i właściciela umożliwiło:

- opracowanie "Restructuring Memo" dla EBOR-u w trakcie trwania kryzysu finansowego 2008 roku oraz dalsze monitorowanie wdrożenia projektu Arka Noego
- stworzenie pierwszego skonsolidowanego budżetu grupy kapitałowej (16 rynków, 8 zakładów produkcyjnych)
- przenoszenie najlepszych praktyk pomiędzy zakładami na podstawie analizy porównawczej KPI
- realizację projektu sprzedaży nierentownej spółki Dvarcioniu Keramika na Litwie

2005 – 2008 GRUPA KAPITAŁOWA KOLPORTER

Kolporter jest największym dystrybutorem prasy i produktów FMCG w Polsce

2007 – 2008 DYREKTOR ds. FINANSOWO-INWESTYCYJNYCH KOLPORTER DEVELOPMENT S.A.

Kluczowe zadania:

- obsługa finansowa projektu deweloperskiego o wartości ok. 100mPLN
- poszukiwanie nowych nieruchomości inwestycyjnych
- analiza opłacalności i ocena ryzyka potencjalnych projektów inwestycyjnych
- prowadzenie negocjacji związanych z zakupem nieruchomości
- nadzór nad płynnością finansową i sprawozdawczością Spółki

2005 – 2007 DYREKTOR FINANSOWY, CZŁONEK ZARZĄDU KOLPORTER SERVICE Sp. z o.o.

Kluczowe zadania:

- zarządzanie działami finansów, audytu księgowości, windykacji, działem prawnym
- optymalizacja kapitału pracującego i modelowanie struktury kapitałowej
- zarządzanie ryzykiem i płynnością finansową

- realizacja strategii opartej o akwizycję rynkową – due diligence, wycena i integracja spółek
- nadzór nad rozwojem projektu elektronicznych usług terminalowych w Polsce i na Ukrainie

Wartość dodana:

- wdrożenie centralnego procesu kontroli i windykacji należności dla 16 oddziałów zaowocowało przyspieszeniem spływu należności o ok. 6 dni i zmniejszeniem stanu rezerw na należności o ok. 47%
- zapewnienie bieżącego finansowania oraz planów rozwojowych Spółki w sytuacji wysokiego zadłużenia Spółki
- wdrożenie kompleksowej karty wyników, jako narzędzia do monitorowania realizacji strategii firmy
- przejęcie lokalnego konkurenta - Rymi Sp. z o.o. o obrotach ok. 50mPLN
- uruchomienie nowych funkcjonalności terminali (opłacanie rachunków, akceptację płatności kartą kredytową)

1999 – 2005 LAFARGE CEMENT POLSKA S.A.

Lafarge to światowy lider w przemyśle materiałów budowlanych skupiony na branży cementu, betonu i kruszyw

2002 – 2005 KIEROWNIK ds. KREDTÓW HANDLOWYCH (wstępnie Kontroler Kredytów)

Kluczowe zadania:

- minimalizowanie ryzyka handlowego związanego z kredytowaniem klientów
- akceptowanie wysokości limitów kredytowych i terminów płatności
- współpraca z wywiadowcami gospodarczymi i firmami ubezpieczeniowymi
- opracowywanie i kontrola realizacji budżetu (DSO, rezerwy na należności)
- prowadzenie negocjacji w aspekcie windykacji przedsądowej i ubezpieczeń

Wartość dodana:

- przyspieszenie spływu należności o ok. 21 dni
- objęcie zabezpieczeniami ok. 75% udzielonych kredytów kupieckich
- wdrożenie systemu punktowej oceny zdolności kredytowej klientów

1999 - 2002 KONTROLER FINANSOWY

Kluczowe zadania:

- budżetowanie oraz kontrola kosztów sprzedaży, logistyki oraz ogólnego zarządu
- CAPEX – kalkulacje zwrotu z inwestycji, kontrola realizacji budżetu
- przygotowywanie prognoz przepływów finansowych
- uczestniczenie w procesie konsolidacji zarządczej wyników finansowych
- udział w projekcie wdrożenia hurtowni danych

DZIAŁALNOŚĆ DODATKOWA

Członek rad nadzorczych z uprawnieniami Ministerstwa Skarbu Państwa:

Libet S.A., Trakt S.A., Grupa MAC S.A., JUKA-91 Sp. z o.o., MAC Konsultanci Oświatowi Sp. z o.o.
Poltext Sp. z o.o., MAC Inwestycje Sp. z o.o., PKS Staszów Sp. z o.o.

EDUKACJA

2014	Akademia Leona Koźmińskiego w Warszawie, Executive MBA
2011	ICAN Institute & Harvard Business Publishing, Management Development Program
2000	Akademia Świętokrzyska w Kielcach, Zarządzanie i Marketing

JĘZYKI OBCE

Angielski, certyfikat FCE (B2)
Rosyjski, certyfikat TELC (A1)

WYBRANE ZAINTERESOWANIA

Aktywny inwestor na polskim rynku kapitałowym. Piłka ręczna - wierny fan drużyny Vive Kielce.
Systematyczne kilkudniowe wyprawy górskie w gronie przyjaciół.

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji (zgodnie z Ustawą z dnia 29.08.1997 roku o Ochronie Danych Osobowych; (tekst jednolity: Dz.U. z 2015r., poz. 2135).

fkubicki