

Radostaw Rogacki

Zarządzanie firmą produkcyjną // FMCG // Strategia

Języki: polski // angielski // niemiecki // rosyjski // czeski

Umiejętności i kompetencje



Zarządzanie firmą produkcyjną

- Zarządzanie firmą produkcyjną (zarówno własna marka jak i private labels: zatrudnienie 170-450 etatów, roczne obroty 8 mln EUR), Członek Zarządu międzynarodowej grupy: roczne obroty 80 mln EUR)
- Zarządzanie firmą od sytuacji "krótco przed upadłością" do stabilizacji i poprawy, zarządzanie firmą w fazie integracji w ramach międzynarodowej Grupy kapitałowej
- Praca zagranicą: równoczesna praca w Polsce oraz Rep. Czeskiej 2020-2022, kilkuletnie doświadczenie w consultingu w Niemczech, Rosji i innych (Francja, Austria, Litwa)

Strategia

- Zarządzanie sprzedażą KROSNO GLASS: 60 osób w zespole sprzedaży, 90 mln EUR obrotu rocznie, >60 rynków na świecie
- TERMISIL, KAVALIERGLASS (Rep. Czeska):
 - Nowa strategia korporacyjna i restrukturyzacja, integracja pofuzyjna
 - Zarządzanie siecią sprzedaży na >30 rynkach na świecie
- PwC, Roland Berger: 10-letnie doświadczenie we wdrażaniu projektów strategicznych (strategie korporacyjne, sprzedaż & marketing) i restrukturyzacyjnych jako doradca
- Jako dyrektor inwestycyjny: (1) strategiczne rekomendacje dla spółek z portfela private equity (ich nadzór jako członek zarządu, rad nadzorczych), (2) ocena celów do przejęcia

Doświadczenie zawodowe

KROSNO GLASS S.A.

Członek Zarządu, Dyrektor Sprzedaży // 2022 – 2023

Doradca // 2022 - obecnie

- Odpowiedzialność za sprzedaż we wszystkich kanałach dystrybucyjnych off-line (kraj oraz eksport)
- Szeroki wachlarz wyrobów produkcji ręcznej i maszynowej, segmenty B2B, premium i casual

KAVALIERGLASS a.s // Grupa KAVALIER (Praga, Rep. Czeska)

Członek Zarządu, doradca ds. strategicznych // 2020 - 2022

- Odpowiedzialność za kwestie strategiczne w największym na świecie producencie naczyń kuchennych i laboratoryjnych ze szkła borokrzemowego (roczne obroty: 80 mln EUR)
- Odpowiedzialność za markę TERMISIL oraz produkcję w Polsce, wykorzystywane synergii w ramach Grupy
- Nowa strategia sprzedażowo-marketingowa: strategia 2 marek Grupy KAVALIER na wybranych rynkach

TERMISIL GLASS Sp. z o.o. // Grupa KAVALIER (po przejęciu przedsiębiorstwu TERMISIL Huta Szkła przez czeskiego KAVALIER w ramach postępowania sanacyjnego)

Dyrektor Zarządzający // 2019 – 2022

- Obszary: strategia // wytop & produkcja // logistyka & łańcuch dostaw // marketing & sprzedaż // zarządzanie jakością // HRM // finanse & controlling // kwestie prawne
- Generalne zarządzanie jednym z trzech europejskich producentów naczyń ze szkła borokrzemowego
- Integracja pofuzyjna spółki w ramach Grupy KAVALIER, realizacja dwóch inwestycji (uruchomienie linii do produkcji szkła prasowanego, wdrożenie technologii hartowania) oraz dostosowanie Spółki do zmieniającego się otoczenia: w związku z pandemią COVID oraz wojną w Ukrainie
- Zarządzanie działalnością sprzedażową & marketingową – rozwój kluczowych rynków (Europa Środkowa i Wschodnia, Bliski Wschód, Afryka Południowa, Europa Zachodnia): >30 rynków, >85% sprzedaży pod własną marką TERMISIL
- Wyniki 2020: (1) zysk netto +3,3 mln PLN, (2) EBIT: 11%, (3) EBIDA: 15%

TERMISIL Huta Szkła Wołomin S.A.

Dyrektor Zarządzający // 2013 – 2019

- Nowa strategia działania, kompleksowe programy restrukturyzacyjne: Postępowanie sanacyjne zakończone zawarciem układu z wierzycielami jako jedno z pierwszych w Polsce po zmianie przepisów 2016 (oddłużenie Spółki o ponad 80 mln PLN przy poparciu 98% wierzycieli)
- Realizacja 2 dużych inwestycji (przebudowa pieca hutniczego oraz linii produkcyjnych z zasilaczami)
- Zmiana sytuacji od rozpoczęcia pracy w Spółce w 2013 roku do zakończenia procesu restrukturyzacji w 2019 roku:
 - Wzrost wskaźnika sprzedaż / liczba pracowników o 20%
 - Poprawa we wszystkich wskaźnikach efektywności (np. straty poprodukcyjne, czas przebrojeń)
 - Wynik finansowy netto: 2012: -14,9 mln PLN, 2018: +0,3 mln PLN, 2019: +0,9 mln PLN

OPERA TFI S.A. Private equity (Warszawa)

Dyrektor Inwestycyjny // 2011 – 2016

- Funkcje w spółkach portfelowych: Członek zarządu HIRNY Pruszków BD, Członek rad nadzorczych: TERMISIL Wołomin S.A., STI S.A., SkyCash Poland S.A., BoneVitae S.A.
- Wsparcie zarządów spółek portfelowych OPERA poprzez rozwój i wdrażanie strategii rynkowych
- Identyfikacja i ocena potencjalnych nowych spółek do portfela OPERA portfolio, pozyskiwanie nowych inwestorów do spółek portfelowych

PwC Consulting Sp. z o.o. (Warszawa)

Vice-Director // 2006 – 2010

- Wdrażanie strategii rynkowych (strategia dla obszaru energetycznego wiodącego koncernu paliwowego, strategiczna reorientacja), udział w commercial due diligence oraz integracjach popozujnych (projekty realizowane w różnych europejskich krajach), projekty restrukturyzacyjne (optymalizacje kosztów i przepływów pieniężnych)
- Odpowiedzialność za budżety projektowe >1 mln PLN
- Przykładowi klienci: PKN Orlen, Ruch, LuxMed, PKP Cargo, Synthos

Roland Berger Strategy Consultants (Warszawa // Monachium // Moskwa)

Project Manager // 2000 – 2006

- Członek międzynarodowych zespołów realizujących projekty restrukturyzacyjne i strategiczne, zarządzanie zadaniami, wejścia na nowe rynki oraz strategie marketingowe
- Przykładowi klienci: PKN Orlen, BP TNK, Ciech, Kompania Piwowarska, Yukos, BP, Walter Bau, LOT, Total

Dekra Polska Sp. z o.o. (Warszawa)

Analitik finansowy // 1999 – 2000

MEAG (Warszawa // Dortmund, Halle an der Saale, Niemcy)

Analitik // 1998 – 1999

Wykształcenie

London Business School & Copenhagen Business School - Master of Business Administration (MBA) // 1999 – 2002

Europa-Universität Viadrina, Frankfurt nad Odrą, Niemcy - Diplom-Kaufmann, Controlling, Marketing // 1993 – 1998

Pozostałe

Udział w organizacjach

Young Presidents' Organization Warsaw (YPO)

Języki

Polski (ojczysty), angielski, niemiecki, czeski, rosyjski

Media, odczyty i wykłady

Artykuły w Harvard Business Review, wywiady TV, odczyty i seminaria dla studentów na polskich i niemieckich uczelniach
Liczne artykuły prasowe i komentarze w polskiej i zagranicznej prasie biznesowej

Przedsiębiorczość

Własna działalność doradcza: 2010-2011 oraz 2018-2020, klienci: Topex, EP Creative Services, PFR Polski Fundusz Rozwoju
Zdobycie Godła „Teraz Polska” dla marki TERMISIL w 2019

Spółeczna odpowiedzialność w TERMISIL

Wymieniony w raporcie "Odpowiedzialny biznes w Polsce 2013" Ministerstwa Skarbu
Wdrożenie zasad IWAY IKEA 2020, ISO 9001:2015, ISO 26000