

# Dr HENRYK SIODMOK

# HS

## O MNIE...

30 lat doświadczenia menedżerskiego  
Koncentracja na wynikach poprzez rozwijanie silnego zaangażowania podległych zespołów; wyjątkowe umiejętności zarządzania kryzysowego oraz rozwoju i wdrażania strategii w rozległych organizacjach

## KONTAKT

+ 48 609 780 245  
h.siodmok@gmail.com

ul. 3-Maja 29  
44-361 Syrynia, Poland

## DOBROWOLSKI

## DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

2019 – 2022

Dobrowolski Sp. z o.o.  
*Prezes*

### ZAKRES ODPOWIEDZIALNOŚCI

Ogólny zarząd, kierowanie ładem korporacyjnym, rozwój koncepcji strategicznych, udziałowiec mniejszościowy, organizacja procesów produkcyjnych i handlowych.

### OSIĄGNIĘCIA

Organiczny wzrost sprzedaży, wdrożenie standardowego procesu produkcyjnego dla szerokiej gamy bardzo złożonych produktów. Przychody na poziomie 40 mln PLN, pozyskanie inwestora branżowego oraz kontraktów długoterminowych o wartości rzędu 400 mln PLN.

### CHARAKTERYSTYKA PRZEDSIĘBIORSTWA

Firma inżynierska, producent pojazdów specjalnych do utrzymania infrastruktury:

- lotniskowej – jeden z trzech producentów na świecie, jednak o najszerszym komplementarnym asortymencie, dostawca pojazdów do utrzymania płyt lotniskowych dla MON, oferuje najwyższy poziom techniczny
- kanalizacyjnej – jeden z dwóch producentów krajowych, ale jedyny w Polsce i Europie Wschodniej, który konkuruje technicznie z pojazdami z RFN i Włoch, pojazdy zaawansowane technicznie i cyfrowo
- chemicznej – jedyny krajowy producent szerokiego typoszeregu cystern ADR, w tym pojazdów cystern dla MON i Komendy Policji
- drogowej – jeden z dwóch producentów krajowych, jednakże o najszerszym asortymencie

Spółka zatrudnia jedno z największych biur konstrukcyjnych w Polsce. Wprowadza pojazdy autonomiczne we współpracy z Instytutem Techniki Wojsk Lotniczych.



2006 - 2018

ATLAS Sp. z o.o. & Grupa ATLAS  
*Prezes*

### ZAKRES ODPOWIEDZIALNOŚCI

Ogólny zarząd, kierowanie ładem korporacyjnym, rozwój strategii w drodze porozumienia, akwizycje, przejęcia, konsolidacje i wykorzystanie synergii na wielu płaszczyznach.

### OSIĄGNIĘCIA

Wzrost sprzedaży z ok. 600 mln PLN do ok. 1,3 mld PLN poprzez rozwój organiczny i przejęcia (6 transakcji); bezpośrednie inwestycje na Białorusi i Rumunii; ustanowienie firm handlowych w Rosji, Ukrainie, Łotwie, Czechach i Słowacji; inwestycje w produkcję bitumiczną i epoksydową; skuteczna migracja od orientacji produktowej do rozwiązań systemowych (obecnie Grupa Atlas pokrywa i rozwiązuje 95% potrzeb i problemów budowlanych z zakresu stosowania chemii materiałów budowlanych); rozwój bezpośredniej współpracy z firmami i fachowcami budowlanymi (obejmuje 60.000 profesjonalistów); migracja od systemu hierarchiczno-procesowego do procesowo-projektowego całej organizacji, wdrożenie wewnętrznych platform informatyczno-komunikacyjnych (trzy główne nagrody Lidera Informatyki).

### CHARAKTERYSTYKA PRZEDSIĘBIORSTWA

*Działalność oparta na rozwoju kompetencji sprzedażowych (Sales Driven Business);* ATLAS jest nr 1 konkurentem na rynku chemii budowlanej we wszystkich jego głównych segmentach na rynku polskim, białoruskim i innych, z całkowitymi przychodami ze sprzedaży na poziomie 1,3 mld PLN; Grupa Atlas składa się z 15 spółek, 5 kopalni i 25 fabryk, zatrudnia 2.500 pracowników; zakłady produkcyjne posiada w Polsce, Białorusi i Rumunii; marka ATLAS z średnim 40% udziałem rynkowym należy do najbardziej znanych polskich marek, jest synonimem sukcesu polskiej przedsiębiorczości (niepodpowiadana znajomość marki – ok. 80%); marka (*Tajfun*) LUX jest z kolei główną marką na Białorusi z około 60-70% udziałem rynkowym, dwukrotnie zdobyła tytuł marki narodowej; marka *Dolina Nidy* jest największą marką w produktach gipsowych, posiada około 40-50% udziału rynkowego; natomiast spółka Lzohan jest wiodącym producentem wyrobów bitumicznych, posiada 50% udziału rynkowego w segmencie płynnym i jest nr 2 w papach.



2005-2007

---

Grupa Lotos S.A.

***Wice-Przewodniczący Rady Nadzorczej I Przewodniczący Komitetu Audytu Wewnętrznego***

Grupa Lotos należy do największych polskich przedsiębiorstw, w tym czasie osiągała przychody na poziomie 14 mld PLN; opracowanie i wdrożenie zasad audytu wewnętrznego w pełnym zakresie zarządzania ryzykami; współodpowiedzialność za realizację programu inwestycyjnego „10+” o wartości 7 mld PLN.

2003 - 2004

---



US Pharmacia Sp. z o.o.

***Wiceprezes***

ZAKRES ODPOWIEDZIALNOŚCI

Rozwój i wdrożenie strategii sprzedaży, marketing handlowy, operacje, finanse, IT, kadry, inne.

OSIĄGNIĘCIA

Wdrożenie spektakularnych programów sprzedażowych i marketingu handlowego na rynku aptecznym, wykorzystanie narzędzi *affinity group marketing*; w efekcie zwiększono sprzedaż od 20-120% w poszczególnych segmentach i markach; opracowanie 3-letnich planów sprzedażowych; opracowanie dokumentów podstawowych firmy (wizja, misja, strategia, kluczowe kompetencje wg działów); wdrożenie wytycznych dla HR w celu redukcji rotacji, wdrożenie programów motywacyjnych i rozwojowych; wdrożenie wytycznych *Corporate Identity*, wdrożenie systemu ERP wraz z farmaceutycznym procesem walidacyjnym, pierwszy taki standard wdrożony w polskim przemyśle w tym czasie.

CHARAKTERYSTYKA PRZEDSIĘBIORSTWA

*Działalność oparta na rozwoju kompetencji marketingowych (Marketing Driven Business);* USP była w tym czasie 5-tą największą firmą OTC (leków bezreceptowych) w Europie i nr 1 w Polsce; posiadała największe marki (np. Apap, Gripex, Ibuprom, inne) we wszystkich głównych kategoriach, posiadała 50% udziału na rynku poza-aptecznym z przychodami ok. 400 mln PLN.

2000-2003

---



Carman Polska Sp. z o.o.

***Prezes***

ZAKRES ODPOWIEDZIALNOŚCI

Start-up, pozyskanie finansowania; opracowanie strategii i koncepcji biznesowej oraz ich wdrożenie; wdrożenie standardów serwisowych, finansowych i kadrowych; rozwinięcie kompetencji deweloperskich.

OSIĄGNIĘCIA

Pozyskanie finansowania o wartości 35 mln Euro; opracowanie i wdrożenie rozwiązań marketingowych (łącznie z marką *Carman*; *corporate identity system*); wdrożenie innowacyjnego systemu IT w tamtym czasie, który funkcjonował *on-line*; nagroda prezydenta RP w 2000 r.; zbudowanie zespołów serwisowych, sprzedażowych i deweloperskich; rozwój z 7 stacji w 2000 r. do 40 wielobramowych w 2002 roku.

CHARAKTERYSTYKA PRZEDSIĘBIORSTWA

*Działalność oparta na rozwoju kompetencji kadrowych (HR driven business);* Carman był siecią serwisową samochodów (*fast – fit*); dynamiczny wzrost sprzedaży 100% rocznie, SEBITDA pozytywna w 2001, planowana pozytywna EBITDA na koniec 2002 r., wzrost zatrudnienia z 90 pracowników w 2000 do 380 w 2002 \* w 2002 Carman stał się największą

siecią sprzedaży detalicznej części samochodowych w Polsce; obsłużył 200 tys. Samochodów w 2001 i ponad 500 tys. w 2002 \* Carman był jedynym sieciowym dostawcą usług eksploatacyjnych dla flot samochodowych (50 tys. Samochodów w 2002).

1997-2000

---



Fabryka Lin Drutu "Drumet" S.A. (Wire & Rope Factory "Drumet" S.A.)  
**Prezes**

#### ZAKRES ODPOWIEDZIALNOŚCI

Przeprowadzenie głębokiej restrukturyzacji; opracowanie i wdrożenie strategii przywództwa kosztowego; pozyskanie finansowania; zarząd generalny, koncentracja na sprzedaży, finansach i restrukturyzacji.

#### OSIĄGNIĘCIA

Spółka ponosiła straty; redukcja zatrudnienia z poziomu 1100 do 550 pracowników; służby utrzymania ruchu zostały zredukowane z 350 osób do 8; wdrożenie organizacji procesowej, metody kosztowej ABC; wdrożenie pracy zespołowej w obszarze produkcji, budżetowania w całej firmie oraz system ERP; przeprowadzenie pełnego outsourcing'u wszystkich funkcji NON-CORE; pozyskanie 20 mln Euro bankowego finansowania dla realizacji programu inwestycyjnego, został ukończony w 1999; ponad 100% wzrost sprzedaży z 60 mln Pln do 130 mln Pln (później 300 mln Pln); wzrost EBIT o 160% (ok. 19% wartości sprzedaży); 400% wzrost wydajności, 4-krotny wzrost mocy produkcyjnych z 2 do 8 tysięcy ton/miesiąc; wzrost eksportu z 3% do 50% przychodów w 1998 r.

#### CHARAKTERYSTYKA PRZEDSIĘBIORSTWA

*Działalność oparta na rozwoju technologii i przewodnictwa kosztowego (Technology (Cost) Driven Business); Drumet stał się europejskim liderem w produkcji standardowych lin stalowych w okresie 2 lat oraz światowym liderem w produkcji taśm zszywkowych; był najbardziej rentowną firmą w branży; spółka posiadała jedną fabrykę o powierzchni 20 ha.*

1996-1997

---



Tenneco Automotive  
**Dyrektor Ds. Rozwoju, Europa Wschodnia**  
**Członek Zarządu Tenneco Automotive Polska**

#### ZAKRES ODPOWIEDZIALNOŚCI

Opracowanie i wdrożenie strategii dla Europy Wschodniej dla systemów wydechowych (marka: Walker) \* zakup nieruchomości; nadzór i prowadzenie procesu budowy centrum dystrybucyjnego; zakup lokalnych kompetencji produkcyjnych w układach wydechowych.

#### OSIĄGNIĘCIA

Zbudowanie wschodnio-europejskiego centrum dystrybucyjnego (dla układów wydechowych i amortyzatorów) oraz uruchomienie produkcji układów wydechowych; ustanowienie formalnej organizacji; projekt został wykonany 40% poniżej budżetu, w o połowę krótszym czasie; infrastruktura produkcyjno-dystrybucyjna o powierzchni 12.000 m<sup>2</sup> została oddana do użytku w czasie 11 tygodni – wówczas najnowocześniejszy zakład w Europie, natomiast centrum dystrybucyjne funkcjonowało od samego początku z efektywnością 98%.

#### CHARAKTERYSTYKA PRZEDSIĘBIORSTWA

*Działalność oparta na rozwoju technologii i przewodnictwa kosztowego (Technology (Cost) Driven Business); Tenneco Automotive jest światowym liderem w produkcji i rozwoju systemów wydechowych i amortyzatorów; obecnie w Polsce znajdują się główne centra produkcyjne w Polsce wraz ze światowym centrum badawczo-rozwojowym.*

1990-1995

---



Bain & Company  
**Konsultant, Liaison Officer**

Członek zespołu rozpoczynającego działalność w Polsce. Odpowiedzialny za: \* wdrożenie strategicznych rozwiązań branżowych i indywidualnych firm \* badania rynkowe, analizy finansowe i wycena wartości firm \* negocjacje z inwestorami, związkami zawodowymi, instytucjami finansowymi i rządowymi \* prezentacje projektów inwestorom i pracownikom \* ocena operacyjna przedsiębiorstw (ponad 100). Projekty:

- połączenia i sprzedaż przedsiębiorstw: 17 transakcji sprzedaży polskich przedsiębiorstw na ogólną sumę ponad 750 mln \$: bezpośrednie włączenie się w proces negocjacji umów, wycena 14 przedsiębiorstw, restrukturyzacja zadłużenia;
- 7 studiów sektorowych: przemysł kosmetyczny, detergentów, artykułów toaletowych,, gazów przemysłowych, tekstyliów, kabli i drutów, akumulatorów samochodowych, badaniami zostało objętych 45 polskich przedsiębiorstw;
- biznes plany i strategie wejścia dla kilku Polskich i Zachodnich firm: badanie konkurencji, prognozy finansowe, badania rynkowe i konsumenckie (setki przebadanych sklepów, tysiące wywiadów z konsumentami);
- projekty komunalne: projekty restrukturyzacji dla 3 miast (do 240.000mieszkańców), projekty i wdrożenia realizowane na zamówienie Agencji *Phare*: analizy funkcjonowania usług komunalnych od strony finansowej i operacyjnej; projektowanie nowych rozwiązań usług komunalnych dla 3 miast w kontekście monopolu naturalnego, prowadzenie procesów prywatyzacji, przygotowywanie umów świadczenia usług w zakresie zaopatrzenia w wodę, wywóz śmieci, powoływanie spółek *joint- ventures* z zagranicznymi partnerami.

1989-1990

---

Pasco Company, California, US

*Analitik Operacyjny, Pełnomocnik Zarządu Ds. Reorganizacji*

Wzrost wydajności o 20% poprzez reorganizację procesów montażu i kompletacji, procedur wysyłkowych oraz przeprojektowanie powierzchni magazynowych dla 3000 pozycji.

## EDUKACJA

2001-2003

---



SGH

SGH, Program Doktorancki

- Temat: Zarządzanie relacjami z klientami (Customer Relationship Management - CRM) w organizacjach sieciowych;
- Współautor podręcznika w przedmiocie budowania wartości firmy.

1995-1996

---

INSEAD

INSEAD, MBA Programme

1984-1990

---

Uniwersytet Ekonomiczny W Krakowie

- Ukończenie z wyróżnieniem, Ekonomia I Organizacja Handlu Zagranicznego

## JĘZYKI

- Polski VI
- Angielski V
- Niemiecki V
- Rosyjski V

## ZAINTERESOWANIA I INNE OSIĄGNIĘCIA

- Opracowanie strategicznych wytycznych dla Polski, jako głównego animatora Regionu Międzymorza (Region ABC), prezentowane w Instytucie Im. Prezydenta Lecha Kaczyńskiego

- Opracowanie wytycznych dla konstytucji dla Trójmorza w ramach ruchu Europa Christi księdza Infuata Ireneusza Skubisia
- Opracowanie strategicznych wytycznych dla odbudowy potencjału wojennego Polski pod auspicjami Związku Piłsudczyków Rzeczypospolitej Polskiej
- Opracowanie wytycznych do reformy podatkowej w ramach polskich środowisk gospodarczych (m.in. Centrum Adama Smith'a, ZPP, Komisja Sejmowa)
- Organizacja kongresu Prawo dla Rozwoju w 2015 roku pod patronatem Prezydenta RP
- Organizacja Kongresu Europa Christi 2018, sesja poświęcona aspektom ekonomicznym (przedsiębiorczości, budowaniu kapitału narodowego, jednolitym obszarom walutowym i bezpieczeństwu)
- Artykuły na tematy gospodarcze (strefa Euro, zamówienia publiczne, przedsiębiorczość w nauce społecznej kościoła, reforma opieki zdrowia, i inne)
- Inicjator i twórca kierunku podyplomowego: *Psychologia Sprzedaży i Marketingu* na Uniwersytecie SWPS; wykładowca; trwa dziewiąta edycja
- Zainteresowania: automobilizm, militaria, polityka, ekonomia, historia, podróże (USA, Meksyk, Kanada, RPA, inne);
- Wykładowca na wielu konferencjach (zarządzanie zasobami ludzkimi, marketingiem, sprzedażą, CRM, ładem korporacyjnym);
- W 2010 nominowany przez polską edycję *FORBES'a* jako nr 5 najbardziej obiecujący menedżer w polskim przemyśle i nr 1 w przemyśle przetwórczym.