

## Curriculum vitae



### **Jarosław Witczak**

Rok urodzenia: 1971 (51 lat)  
e-mail: jw@pentonpartners.com  
Adres: ul.Stryjeńskich 10 m.171  
02-791 Warszawa  
Telefon: + 48 601 363 037

### **Wykształcenie**

Absolwent Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie (1995 rok)

Wydział: Finanse i Statystyka

### **Znajomość języków obcych**

Język angielski

Język niemiecki

### **Umiejętności**

Zarządzanie projektami

Budowa wartości przedsiębiorstw

Poprawna komunikacja w organizacji

Motywowanie współpracowników

Ocena projektów inwestycyjnych

Modelowanie finansowe

Prowadzenie negocjacji

Realizacja transakcji M&A

## Przebieg kariery zawodowej

- 1994-1995 Centrum Operacji Kapitałowych Banku Handlowego w Warszawie S.A.**  
Departament Inwestycji Własnych  
Stanowisko: Makler papierów wartościowych (licencja 1060)  
Zakres działań:  
- realizacja inwestycji na portfelu akcji Banku (dealerka)  
- realizacja operacji na portfelu strategicznym banku (papiery dłużne)
- 1995-1999 Trinity Management Sp. z o.o.**  
**Firma Zarządzająca Trzecim Narodowym Funduszem Inwestycyjnym S.A.**  
Departament Udziałów Mniejszościowych i Inwestycji  
Stanowisko: Manager  
Zakres działań:  
- opracowywanie oraz wdrażanie procesów restrukturyzacyjnych w spółkach portfelowych  
- opracowywanie planów optymalizacji procesów produkcyjnych  
- realizacja transakcji na udziałach spółek portfelowych
- 1999-2001 BIG Finance Sp. z o.o., Grupa BIG-Bank Gdański S.A.**  
Stanowisko: Dyrektor  
Zakres działań:  
- usługi doradztwa z zakresu fuzji i przejęć kapitałowych  
- opracowywanie wycen przedsiębiorstw  
- analiza projektów inwestycyjnych  
- opracowywanie programów restrukturyzacji przedsiębiorstw
- 2001-2002 European Privatization & Investment Corporation**  
Stanowisko: Senior consultant  
Zakres działań:  
- doradztwo na rzecz zagranicznych inwestorów branżowych w procesie akwizycji krajowych przedsiębiorstw (branża energetyczna, cementowa)  
- opracowywanie analiz finansowych, projekcji finansowych, wycen przedsiębiorstw  
- opracowywanie działań na etapie post-merger (programy naprawcze w przedsiębiorstwach)
- 2002-2021 Grupa Penton Partners**  
Stanowisko: Partner, współwłaściciel  
Zakres zadań:  
Rozwój kompetencji spółek Grupy Penton w obszarze:  
- corporate finance, M&A, restrukturyzacji przedsiębiorstw  
- inwestycji private equity

- 2002-2004 Penton Consulting Sp. z o.o.**  
Stanowisko: Prezes Zarządu  
Zakres działań:  
- doradztwo dla przedsiębiorstw, w szczególności: optymalizacja procesów produkcyjnych, analiza rentowności projektów inwestycyjnych, analiza płynności finansowej, doradztwo przy transakcjach typu M&A
- 2007-2010 Penton Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych S.A.**  
Stanowisko: Wiceprezes Zarządu  
Zakres zadań:  
- pozyskanie licencji na działalność Towarzystwa oraz zarządzanie funduszami inwestycyjnymi zamkniętymi  
- selekcja spółek do portfela inwestycyjnego funduszy  
- budowa wartości spółek portfelowych
- 2015-2021 PE Inwestycje Sp. z o.o.**  
Stanowisko: Przewodniczący Rady Nadzorczej  
Zakres zadań:  
- kierowanie procesem budowy sieci myjni samochodowych

### **Zainteresowania**

sport (tenis, squash, piłka nożna)  
psychologia (w tym: psychologia w biznesie)  
literatura  
teatr  
jachting  
odkrywanie uroków USA

### **Lubię i cenię**

rozsądek, profesjonalizm, przedsiębiorczość, wytrwałość, szacunek, team-work

*Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji (zgodnie z ustawą z dnia 10 maja 2018 roku o ochronie danych osobowych (Dz. Ustaw z 2018, poz. 1000) oraz zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO).*

## Przykłady zrealizowanych projektów

<u>Podmiot</u>	<u>Zrealizowane działania</u>
<b>Browar Łomża</b>	Spółka portfelowa Trzeciego NFI S.A. <ul style="list-style-type: none"><li>- opracowanie strategii rozwoju przedsiębiorstwa</li><li>- wyodrębnienie obszarów biznesowych (browar, produkcja krochmalu, produkcja pasz)</li><li>- pozyskanie inwestora strategicznego dla części paszowej</li><li>- wdrożenie systemu sprawozdawczości finansowej oraz systemu kontrolingu finansowego</li><li>- budowa marki „Browar Łomża”</li></ul>
<b>Cementownia Wejherowo</b>	Realizacja procesu nabycia spółki w procesie prywatyzacji na rzecz inwestora zagranicznego – grupy Holderbank. W ramach procesu opracowano dokumentację przetargową oraz dokumenty wewnętrzne niezbędne do podjęcia decyzji inwestycyjnej: <ul style="list-style-type: none"><li>- projekcje finansowe i wycenę spółki</li><li>- plan działań post-transakcyjnych</li></ul>
<b>Grupa LOTOS S.A.</b>	W ramach działalności doradztwa finansowego opracowano oraz wdrożono narzędzie do projektowania wyników finansowych w LOTOS S.A. oraz w spółkach z grupy LOTOS S.A.
<b>LOTOS Parafiny</b>	W ramach doradztwa restrukturyzacyjnego dla przedsiębiorstw dokonano optymalizacji procesów produkcyjnych w spółce. Przy współdziałaniu z kadrą zarządzającą Lotos Parafiny opracowano plan strategiczny budowy fabryki świec (inwestycja została zrealizowana).
<b>Pellet Art</b>	Jeden z nielicznych nieudanych projektów inwestycyjnych, który dostarczył nam cennego doświadczenia. Przedmiotem inwestycji była rozbudowa zakładu produkującego pellet oraz budowa elektrociepłowni opalanej pelletem. Przyczyny porażki: <ul style="list-style-type: none"><li>- niewłaściwy dobór kadry menadżerskiej</li><li>- niepoprawnie przeprowadzona analiza uwarunkowań rynkowych przed dokonaniem inwestycji (problem z zaopatrzeniem w surowiec)</li><li>- zbyt duże zaufanie do obowiązujących przepisów prawa (obowiązek corocznego zwiększania produkcji energii elektrycznej z odnawialnych źródeł okazał się nieegzekwowalny)</li></ul>

**KZP Druk-Pak S.A.**

Flagowy projekt Grupy Penton:

- przejęcie pakietu kontrolnego w spółce – jako reakcja na podjętą próbę wrogiego przejęcia spółki przez inwestora branżowego
- przyjazne przejęcie kontroli nad Zarządem oraz Radą Nadzorczą Spółki
- przeprowadzenie gruntownego procesu restrukturyzacji spółki (od firmy pracowniczej z utraconym rynkiem do lidera krajowego oraz aktywnego dostawcy na rynki zagraniczne)
- zapewnienie rozwoju spółki m.in. poprzez dobór profesjonalnej kadry menedżerskiej, wdrożenie ogólnozakładowego systemu motywacyjnego, wdrożenie systemu GMP, optymalizację procesów produkcyjnych, zdobycie rynków zagranicznych
- wprowadzenie spółki do obrotu giełdowego
- sprzedaż spółki w ramach procesu konsolidacji sektora producentów opakowań dla farmacji

**Zakłady Pierścieni  
Tłokowych PRIMA**

- przejęcie pakietu kontrolnego w spółce pracowniczej
- pozyskanie profesjonalnej kadry do prowadzenia spółki
- przeprowadzenie procesu restrukturyzacji bazy produkcyjnej
- przeprowadzenie procesu optymalizacji procesów produkcyjnych
- wdrożenie standardów w zakresie jakości produktów
- wdrożenie systemu motywacyjnego dla kadry zarządzającej oraz kadry średniego szczebla
- pozyskanie kontrahentów na rynku rosyjskim oraz USA
- sprzedaż spółki na rzecz grupy menedżerskiej

**Myjnie MAX**

Projekt typu start-up - budowa sieci myjni dla samochodów osobowych oraz ciężarowych

Realizacja prac nad projektem odbywała się w następujących etapach:

- ocena atrakcyjności oraz wybór lokalizacji pod myjnie
- uzgodnienie warunków dzierżawy działek z właścicielami
- zlecenie i weryfikacja prac projektowych
- pozyskanie decyzji o pozwoleniu na budowę (szczególnie skomplikowany i czasochłonny etap)
- budowa obiektów
- zabezpieczenie obiektów od strony serwisowej
- pozyskanie odpowiednich kadr do obsługi myjni
- realizacja działań związanych z budową pozycji myjni na rynku lokalnym