

Warszawa, dn. 2 czerwca 2025 r.

OŚWIADCZENIE

Ja niżej podpisany Leszek Rabiega, PESEL 88100811218, niniejszym wyrażam zgodę na zgłoszenie mojej kandydatury na członka Rady Nadzorczej Decora Spółki Akcyjnej z siedzibą w Środzie Wielkopolskiej (63-000) ul. I. Prądyńskiego 24A, zwanej dalej „Spółką” oraz na upublicznienie tej informacji jak i moich danych osobowych w związku ze zgłoszeniem mojej kandydatury.

W przypadku powołania mnie na członka Rady Nadzorczej Spółki wyrażam zgodę na pełnienie tej funkcji.

Oświadczam, że spełniam wszystkie kryteria stawiane kandydatom na Członka Rady Nadzorczej Spółki, w tym w szczególności:

1) nie ma po mojej stronie konfliktu interesów przy pełnieniu funkcji członka Rady Nadzorczej Spółki. Pragnę stwierdzić również, iż poza przedsiębiorstwem Spółki nie prowadzę w stosunku do niej aktywności konkurencyjnej, oraz nie wykonuję żadnych czynności w spółkach prowadzących działalność konkurencyjną, jako Członek organów spółki kapitałowej lub jako wspólnik spółki cywilnej, spółki osobowej, oraz nie biorę udziału w funkcjonowaniu innej konkurencyjnej osoby prawnej jako członek jej organu.

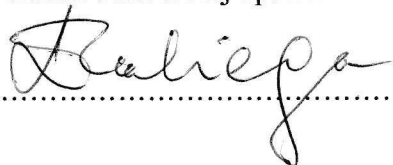
2) zgodnie z warunkami określonymi w art. 18 ustawy z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (t. jedn. Dz.U.2024 poz. 18 z późn. zm.) w stosunku do kandydata na członka rady nadzorczej spółki, posiadam pełną zdolność do czynności prawnych, oraz że nie jestem oskarżonym w postępowaniu karnym prowadzonym na podstawie przepisów rozdziałów XXXIII-XXXVII Kodeksu karnego oraz w art. 587, art. 590 i w art. 591 k.s.h., jak i nie zostałem skazany prawomocnym wyrokiem sądu za przestępstwa określone w ww. przepisach;

3) nie jestem wpisany do Rejestru Dłużników Niewypłacalnych, prowadzonym na podstawie ustawy z dnia 20 sierpnia 1997 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym (t. jedn. Dz. U. z 2024 r., poz. 979 z późn. zm.);

4) spełniam kryteria niezależności członka rady nadzorczej określone przez Komisję Europejską w Załączniku Nr II do Zalecenia Komisji z dnia 15 lutego 2005 r. dotyczącego roli dyrektorów niewykonawczych lub będących członkami rady nadzorczej spółek giełdowych i komisji rady (nadzorczej) (Dz.U.U.E.L.05.52.51), art. 129 ustawy z dnia 11 maja 2017 r. o biegłych rewidentach, firmach audytorskich oraz nadzorze publicznym (t. jedn. Dz.U. z 2024 r., poz. 1035 z późn. zm.) oraz dodatkowe wymogi wskazane w Dobrych Praktykach Spółek Notowanych na GPW, będących załącznikiem do Uchwały Nr 13/1834/2021 Rady Giełdy z dnia 29 marca 2021 roku;

5) nie pełnię funkcji i nie zajmuję stanowisk określonych w art. 1-2 ustawy z dnia 21 sierpnia 1997r. o ograniczeniu prowadzenia działalności gospodarczej przez osoby pełniące funkcje publiczne (t. jedn. Dz. U. z 2023 r., poz.1090 z późn. zm.);

6) wyrażam zgodę na przetwarzanie i publikowanie moich danych osobowych w zakresie wymaganym w związku z kandydowaniem i członkostwem w Radzie Nadzorczej Spółki.


.....

podpis



Leszek Rabiega

+48 605 217 931

leszek.rabiega@madera.com.pl

ul. Niegolewskiego 1/2, 01-570 Warszawa

PROFIL

Doradca i menadżer łączący umiejętności analitycznego rozwiązywania problemów i wdrażania praktycznych rozwiązań. Skuteczny we współpracy i zarządzaniu zespołami tak w fazie wzrostu firm, jak i w sytuacjach restrukturyzacyjnych. Otwarty na projekty doradcze i *interim management*, gdzie mógłby swoją wiedzę i doświadczeniem wspierać firmy w procesie zwiększania ich wartości.

UMIEJĘTNOŚCI

- Tworzenie i wdrażanie skutecznych strategii komercyjnych (sprzedaż, marketing, pricing)
- Przekuwanie strategicznych pomysłów w praktyczne rozwiązania biznesowe
- Skuteczność w krótkich projektach i wieloletnich programach
- Umiejętność współpracy i sprawnej komunikacji z menadżerami, właścicielami i inwestorami
- Ekspert w wybranych branżach, w tym dobra konsumpcyjne (FMCG) i IT

DOŚWIADCZENIE

01/2022 - obecnie

Madera | Polska/DACH

Inwestor (Business Angel) i Doradca

Wybrane projekty:

- PriceMind - doradztwo w obszarze międzynarodowej ekspansji firmy
- Innotec - identyfikacja i uruchomienie nowych ścieżek wzrostu
- Quantia.ai - inwestycja (Angel) i doradztwo w tworzeniu nowego biznesu
- Formly: nowa strategia komercyjna

07/2013 - 12/2021

C&F | Polska/USA/DACH

Prezes Zarządu

- Zarządzanie firmą IT na etapie wzrostu - od 60-osobowego start-up'u świadczącego różne usługi deweloperskie (*software house*) do 450-osobowego światowego specjalisty w zarządzaniu danymi
- Rozszerzenie grupy klientów o grono międzynarodowych firm, głównie z branży farmaceutycznej
- Rozwinięcie międzynarodowej organizacji poprzez otwarcie biur w USA i Niemczech dla optymalnej obsługi ponadnarodowych klientów (95% obrotów to sprzedaż poza Polską)
- Przekształcenie grupy przyjaciół, ekspertów technologicznych, w profesjonalny zarząd kierujący dynamicznie rosnącą międzynarodową firmą

06/2003 - 06/2013

Madera | Polska/Europa

Doradca strategiczny i komercyjny

Wybrane projekty:

- Allianz Polska (2012-2013): Doradztwo Zarządowi w przygotowaniu corocznego "dialogu strategicznego" z Radą Nadzorczą i procesie planowania rocznego prowadzonego razem z centralą Allianz
- Danone (2011): Wsparcie zespołu menadżerów średniego szczebla w procesie przekształcania innowacyjnego pomysłu w pełnowymiarowy biznes plan dla nowego produktu;; Stworzony plan zwyciężył w ogólnoeuropejskim konkursie Danone i został wdrożony.
- Julius Baer (2010): Uczestnictwo w procesie przygotowania przejęcia planowanego przez fundusz Julius Baer Private Equity - stworzenie planu działań po przejęciu (PMI) z zespołem projektowym.

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych w celu prowadzenia rekrutacji na aplikowane przeze mnie stanowisko.

- Rieber & Son Norway (2010): Opracowanie średnioterminowej strategii rozwoju dla dywizji Food Service działającej w 5 krajach Europy.
- Rieber Foods Poland (2009): Uczestnictwo w przygotowaniu procesu przejęcia firmy z branży: stworzenie planu działań po przejęciu (PMI).
- Kompania Piwowarska/SAB Miller (2005-2008): Doradztwo Zarządom spółek w CEE w obszarach strategii, marketingu i sprzedaży (nowe produkty, strategia cenowa, strategia dystrybucji, warunki współpracy z dystrybutorami).
- W. Kruk (2005-2006): Stworzenie programu wzrostu zyskowności; opracowanie i wdrożenie pilotażowego programu sprzedaży do klientów VIP.
- Producent papierosów (2005): Przygotowanie nowej strategii komercyjnej i strategii dystrybucji.
- Nowakowski (2004): Doradztwo firmie przejmującej w projekcie M&A - *due diligence* biznesowe, uczestnictwo w procesie negocjacji, plan PMI.
- Campofrio Poland (2003): Przygotowanie programu poprawy dochodowości firmy: uruchomienie dziewięciu inicjatyw w obszarze komercyjnym

09/2000 - 05/2003

Delecta/Rieber Foods Poland | Włocławek, Polska

Dyrektor Zarządzający / Doradca

- Stworzenie Planu Restrukturyzacji dla właściciela firmy (jako doradca)
- Wdrożenie stworzonego planu w roli Dyrektora Zarządzającego firmy; wraz z nowo powołanym zarządem; Osiągnięcie celów wyznaczonych w Planie: wzrost marży zysku brutto o 25% oraz odzyskanie zyskowności przez firmę,
- Opracowanie i wdrożenie nowego systemu wynagradzania powiązanego w realizacją celów biznesowych
- Identyfikacja i opracowanie szeregu inicjatyw wzrostowych na kolejne lata

09/1993 - 12/1999

McKinsey & Company | Polska/Europa

Engagement Manager

EDUKACJA

06/1995 - 06/1996

Northwestern University | Evanston, Illinois, USA

Master of Management (MBA)

09/1992 - 06/1993

Erasmus Universiteit Rotterdam | Rotterdam, Netherlands

Business Administration

10/1987 - 06/1993

SGH | Warszawa, Polska

Magister Handlu Zagranicznego

JĘZYKI

Angielski:

C2

Polski:

C2



Płynny



Ojczysty

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych w celu prowadzenia rekrutacji na aplikowane przeze mnie stanowisko.