

JOHN JAMES STACK

Ceska Sporitelna, a. s.
Olbrachtova 1929/62
140 00 Prag 4
Tschechische Republik

Tel +420 261 073 492
Fax +420 261 073 032
jstack@csas.cz

BERUFSERFAHRUNG

Vorstandsvorsitzender & Generaldirektor – Ceska Sporitelna, a.s. 2000 – Mai 2007
\$40 Mrd. Aktiva; 5,5 Mio. Kunden. Größte Privatkundenbank in der Tschechischen Republik; zweitgrößte Bank. Ursprüngliche Herausforderung für ein neues und gewinnbringendes Unternehmenskonzept mit einer – zum Zeitpunkt des Verkaufes der Mehrheitskontrolle durch die Regierung an die österreichische Erste Bank im Jahr 2000 – beinahe konkursreifen Bank. Reduktion der Belegschaft von 15.500 auf 10.000, Entwicklung einer Verkaufs- und Service-Kultur, Kehrtwende der Bank von wesentlichen Verlusten im Jahr 1999 zu 20% Eigenkapitalrendite im Jahr 2003. Oftmalige Ernennung zur besten Bank und zum besten Bankier in der Tschechischen Republik; zahlreiche sonstige Auszeichnungen. Zielsetzung für 2007: 15-20% Gewinnsteigerung und eine um 20% erhöhte Eigenkapitalrendite.

Executive Vice President -- Marketing & Kundenanwalt/Chase Bank. 1998 - 1999
\$47 Mrd. an Kundeneinlagen. \$2 Mrd. Erträge. \$30 Mio. für Medienwerbung. 300 Mitarbeiter. Entwicklung eines Accounts für Vermögensverwaltung. Einführung der Zuschläge für Bankomaten. Umsetzung von 23 Programmen für den Querverkauf (*cross selling*) über vier Produktgesellschaften. Einführung von Retentions-Programmen (*retention programs*) mit Vorschaumodellen und Rettungsszenarien. Vervollständigung der CIF Infrastruktur und Beginn der Auslieferung an das Kundenkontaktpersonal mit Handlungsrichtlinien für hochwertige Kunden. Erhöhung der Erträge aus Einlagen um 5% (Branchendurchschnitt 1 - 2%). Reduktion der Preisnachkontrollen und Erhöhung der Erträge.

Executive Vice President –Direkte Finanzdienstleistungsgruppe/Chase Bank. 1996 - 1998
\$600 Mio. Erträge. \$300 Mio. Nettoergebnis vor Steuern (NEBT). Jährliche Ertragssteigerung -- 25%. Jährliche NEBT Steigerung -- 29%. 2.200 Mitarbeiter. 72 Mio. Telefonanrufe jährlich. Bestehend aus der Direktbank, Investments und Versicherung. Fusion der Chemical und Chase Unternehmungen mit Spareinlagen von \$90 Mio. und gesteigerter Kundenzufriedenheit. Beauftragt mit der Einführung von Investment- und Versicherungsprodukten sowie neuen Kanälen für eine einlagen- und filialspezifische Zentralorganisation; Beginn der Transformation in ein komplettes Finanzdienstleistungsunternehmen durch eine Umstrukturierung der Integration von Investment und Versicherung in Produkt- und Beziehungsangebot.

Group Manager -- Kundenbanking Verkauf & Service/Chemical Bank. 1992 - 1995
\$27 Mrd. Einlagen. \$260 Mio. an Krediten von Kleinbetrieben. \$1 Mrd. an Kundenaktiva. 5.500 Mitarbeiter. Jährlich 36 Mio. Telefonanrufe für das Call Center. 144 Mio. Bankomatttransaktionen jährlich. 320 Filialen. Fusion von zwei Privatkundenbanken (Chemical and Manufacturers Hanover) in einer Periode von vier Jahren; Reduktion der Kopfzahl um 1.400 und der Ausgaben um \$180 Mio. unter gleichzeitiger Steigerung der

Resultate der Kundenzufriedenheit und der Erhöhung des Anteils unter führenden Banken von 15,5 % auf 16,1 %.

Division Executive – Filialen/Chemical Bank. 1987 - 1991

Leitung und Management von zwei geographischen Teilen des Filialnetzes. Umsetzung eines Verkaufs- und Serviceprogrammes resultierend in erhöhten Verkäufen, Kundenzufriedenheit und Gewinnen. Führung der Transformation von einem Filialnetz, das sich an Unternehmungen orientiert, in eine Verkauf- und Servicekraft unter wesentlicher Verminderung der Belegschaft und anderer Ausgaben.

Group Manager – Services Kreditkarten Kaufmann/Chemical Bank. 1985 - 1986

Erhöhung der Gewinne, von einem Verlust von \$2,2 Mio. auf einen Gewinn von \$2,9 Mio. Verkauf des Unternehmens aus Mangel an strategischer Eignung und einer geringen Rendite auf die Aufwendungen.

Group Manager – BankLink/Chemical Bank. 1983 - 1985

Größtes unternehmerisches Cash Management System weltweit. Erhöhung der Gewinne, von einem Verlust von \$9 Mio. im Jahr 1983 auf \$6,0 Mio. 1985 durch eine Neuverhandlung der Verträge für Computerdienstleistungen und Steigerung der Einnahmen durch eine Expansion in Europa, Japan und Australien.

Stellvertretender Direktor – National Expansion Group/Chemical Bank. 1982

Planung der langfristigen Akquisitionsstrategie von Chemical.

Büro des Präsidenten/Chemical Bank. 1980 - 1981

Planung und Umsetzung des NYCE. Entwicklung der Strategie für PRONTO, das innovative Home Banking Angebot von Chemical, dessen Marktauftritt 15 Jahre zu früh erfolgte.

Metropolitan Division (Filialen und Mittlerer Markt)/Chemical Bank.

Planungsleiter 1979

Controller 1977 - 1978

New York City und Regierungen der Bundesstaaten 1970 - 1976

Manager der New York City Nicht/Gerichtlichen Belegschaft von 1974 bis 1976, wo 500 Mitarbeiter oder 15 % der Arbeitskräfte durch eine Umstrukturierung der Geschäftsprozesse während der NYC Finanzkrise abgebaut wurden. Von 1970 bis 1973 Stabsmitarbeiter von Bürgermeister John V. Lindsay mit Schwerpunkt auf Kauf und Renovierung des Yankee Stadions, des *Model Cities* Sanierungsprogrammes und des Polizeikommando- und Kontrollzentrums.

AUSBILDUNG

BA, Mathematik und Wirtschaft, Iona College (1968). Magna cum laude.

MBA, Harvard Absolvent School of Business Administration (1970). Schwerpunkt in Finanzen und Management.

PERSÖNLICHES

Geboren und aufgewachsen in der Bronx, NY. Beide Elternteile sind irische Einwanderer. Verheiratet seit 34 Jahren, eine Tochter. Früherer Vorstandsvorsitzender von *The Center for Alternative Sentencing and Employment Services*. Früheres Vorstandsmitglied für NYCE, Cirrus und Maestro. Mitglied des Kuratoriums des *Vera Institute of Justice* und des *Cooperative Board for 1105 Park Avenue*. Präsident des *Chemical Bank Blood Drive* (1994) und Vizepräsident der *Chase United Way Campaign* (1998). Mitglied der Ceska Sportelna Stiftung.

REFERENZEN

Auf Anforderung. Zahlreiche Reden und Artikel aus Europa und Nordamerika sind zur Einsicht verfügbar.

FUNKTIONEN

Keine Funktionen gemäß § 87 Abs. 1a des österreichischen Aktiengesetzes.