

## Informacje ogólne

### *Forma prawna:*

- działalność gospodarcza osób fizycznych

### *Rok założenia:*

- 1987, obecna forma prawna od 2005 roku (zmiana statusu)

### *Lokalizacja:*

- województwo kujawsko – pomorskie / Inowrocław

### *Koncesje, zezwolenia, certyfikaty:*

- brak konieczności uzyskiwania koncesji;
- znak zastrzeżony w Urzędzie Patentowym „Wesoła Szkoła” nr 152686 - dotyczy artykułów szkolnych;
- domeny internetowe: [www.folio-plast.com.pl](http://www.folio-plast.com.pl) oraz [www.wesolaszkola.com](http://www.wesolaszkola.com)

### *Relokacja biznesu:*

- możliwość dowolnej relokacji

### *Liczba pracowników:*

- średnia z ostatnich 12 miesięcy – 21 osób

### *Przychód Brutto:*

- około 1 mln zł;
- planowane przychody P.P.H. „FOLIO-PLAST” na rok 2007 przy uwzględnieniu przygotowywanych obecnie kontraktów powinny wynieść minimum od 1,2 do 2 mln złotych przy minimalnym zaangażowaniu;

## Otoczenie

Od dwudziestu lat produkowane są przede wszystkim artykuły biurowe, reklamowe i szkolne, oraz opakowania, ale zakres materiałów (folia PVC), które wykorzystywane są w większości do produkcji pozwala na bardzo szerokie zastosowanie.

Firma posiada możliwość szerokiej zmiany profilu grupy docelowej klientów w krótkim okresie czasu - zakres produkcji nie jest ograniczony do jednej branży.

Bieżąca aktualna produkcja to kilkaset produktów.

Wybór materiałów wykorzystywanych w produkcji pozwolił na współpracę z wieloma znanymi firmami i jej kontynuację do dnia dzisiejszego. Sprawdzone zostały dużych zamówieniach przetargowych takie, jak m.in.:

- firma „Drecher” S.A. - przetarg NFZ dotyczący okładek na książeczki zdrowia RUM;
- firma „Wydawnictwa Akcydensowe” S.A. w Warszawie – przetarg na identyfikatory – Narodowy Spis Powszechny;
- akcja społeczna „Stop Wariatom Drogowym” - PZU S.A.
- umowy z poszczególnymi oddziałami IPN na realizację artykułów do archiwizacji materiałów archiwalnych.

Klienci firmy to m.in.:

- Wydawnictwo „Reader's Digest”, TU „Warta”, Kredyt Bank, PZU, koncerny farmaceutyczne, tłocznie płyt kompaktowych, większość znaczących agencji reklamowych, oraz kilkaset banków spółdzielczych w całej Polsce, firmy produkujące akcesoria metalowe;
- produkcja wzorów pod marką „Handy (artykuły biurowe), „ActiveJet” (artykuły biurowe), „Esperanza” (akcesoria CD), a w tym roku rozpoczęto wstępne przygotowania do wdrożenia wzorów w ramach serii indywidualnej dla sieci „IKEA”.
- spory udział w działalności ma eksport do Finlandii, Łotwy, Litwy.

## **Możliwości i zagrożenia dalszego rozwoju**

Bardzo szeroki zakres produkcji.

Produkcja dla kilku marek branżowych znanych w sprzedaży ogólnopolskiej.

Wypracowany rynek: Polska i UE (Finlandia, Łotwa, Litwa, Rosja, Czechy)

Kontakty handlowe: Hong Kong - w ramach firmy gwarancja utrzymania korzystnych warunków umów handlowych.

Zakres marż handlowych w zależności od grupy towarowej od 10% do 40%.

Zagrożenia – minimalne. Po reorganizacji rynku na przełomie 2000-2002 obecnie pozostało na rynku kilka liczących się firm konkurencyjnych, które znalazły różne kierunki rozwoju, jedynie częściowo pokrywające się z pozostałymi firmami w branży.

### *Rynek, konkurencja - silne i słabe strony:*

Firma posiada wysoką wartość intelektualną obecnie ze względu na zmianę priorytetów właścicieli - wdrażana częściowo; kilka atutów na chwilę obecną nieosiągalnych dla konkurencji (m.in. gwarantowana wysoka jakość surowca z Dalekiego Wschodu przy relatywnie niższej cenie)

## **Dodatkowe informacje**

### *Udogodnienia, ułatwienia:*

- nieruchomość własna – przy zakupie możliwość odliczenia wartości nieruchomości w przypadku relokacji;
- kompletne wyposażenie oraz dostęp do wszelkich informacji oraz danych wymaganych do ciągłej realizacji zamówień;
- park maszynowy – kilkanaście maszyn i urządzeń kompleksowo obsługujących produkcję;
- zaplecze techniczne – podstawowe wyposażenie oraz warsztat ślusarski;
- zapasy towarowe – wysokość i rodzaj zależny od aktualnego rodzaju produkcji;
- doskonała znajomość dostępnych surowców na rynku.

### *Pomoc / szkolenie:*

Gwarantowane dwu-miesięczne pełne szkolenie kadry pracowniczej, obsługi technicznej, oraz roczna gwarancja współpracy wspomagającej zapoznanie się z wszelkimi warunkami prawidłowego rozwoju firmy.

Kapitał organizacyjny i ludzki - praktycznie możliwość minimalnego wkładu wiedzy technicznej. Znajomość języka angielskiego ułatwi kontakt z firmami zagranicznymi.

Gwarancja uzyskania priorytetowej ceny surowców potrzebnych do realizacji niektórych zleceń – pozwoli na podniesienie konkurencyjności produktów.

### *Powód sprzedaży:*

- zmiana priorytetów rozwoju (działalność pokrewna - nie naruszająca zasady konkurencji) oraz pozyskanie kapitału

### *Proponowana cena sprzedaży :*

2.000.000 PLN

*Pozostałe informacje:* 511 490 885

## **The general information**

### *The legal form:*

- the economic activity of natural persons

### *The year of the foundation:*

- 1987, the present legal form since 2005 the year (the change of the status)

### *The location:*

- the province kujawsko - pomorskie / Inowrocław

### *Licences, licences, certificates:*

- the lack necessities of the procurance of the licence;
- the reserved sign in The Patent Office „Wesoła Szkoła” No. 152686 - refers school-articles;
- internet- domains: [www.folio-plast.com.pl](http://www.folio-plast.com.pl) and [www.wesolaszkola.com](http://www.wesolaszkola.com)

### *The relocation of the business:*

- the possibility free relocation

### *The number of workers:*

- the average from last 12 months - 27 persons

### *The receipts the Gross:*

- about 1 millions zloty;
- planned receipts P.P.H. „THE FOLIO-PLAST” for a year 2007 at the regard of prepared at present contracts should to amount the minimum from 1, 2 to 2 millions zloty at the minimum - engagement;

## **The environment**

For twenty years produced are first of all articles office-, advertising- and school-, and wrappings, but the range of materials (the foil PVC) which used are in the most to production lets on the very wide use.

The firm possesses the possibility of the wide change of the group profile of of approach of customers in the short period of time - the range production is not limited to one line.

The running current production is several hundred products.

The choice of materials used in ours production let on the cooperation with many reputed firms and her continuation to the present day. We came true in large auction such orders as among other things:

- the firm „Drecher” S.A. - the auction NFZ concerning of covers on books of the health "RUM";
- the firm „Wydawnictwa Akcydensowe” S.A. in Warsaw - the auction on name tags - the National General Census;
- the social action „Stop Wariatom Drogowym” - PZU S.A.
- contracts with each departments of IPN on the realization of articles to archiving of materials.

Customers of the firm are among other things:

- the Publishers „Reader’s Digest”, TU "Warta", Credit the Bank, PZU, pharmaceutical syndicates , presses of compact discs, the most of significant advertising agencies, and several hundred cooperative banks in all Poland, generative firms accessories metal-;
- production of examples under brand „Handy” (office- articles), „ActiveJet” (office- articles) , „Esperanza”(accessories CD) , and in this year one began initial preparations to initiating of examples within the framework of the individual series for „IKEA”.

- the pretty big participation in the activity has an exportation to Finland, Latvia, Lithuania

### **Possibilities and threats of the further development**

Very the wide range production.

The production for several trade well-known brands in the all-Polish sale.

The elaborate market: Poland and EU (Finland, Latvia, Lithuania, Russia, Czech Republic)

Business contacts: Hong Kong - within the framework of firms the guarantee of the maintenance of advantageous terms of commercial contracts.

The range of profit margins in the dependence from the group of goods from 10% to 40%.

Threats - minimum. After the reorganization of the market on the turn 2000-2002 at present stayed on the market several counting competing businesses which found different directions of the development, only partly tectorial themselves with remaining firms in the line.

*The market, the competition - strong and weak aspects:*

The firm possesses the high value intellectual at present for the change of priorities of owners - initiated partly; several trumpses for a moment present unattainable for the competition (among other things the warranted high grade of the raw material from Hong Kong with low price)

### **The additional informations**

*Facilities, facilities:*

- the own property - at the purchase the possibility of the deduction of the value of immovables in case of the relocation;
- the bag of tricks and the access to the all information and given required to the continuous realization of orders;
- the stock of machinery - a dozen or so machines and devices complexly serving the production;
- the technical subsidiaries - the basic equipment and the locksmith's workshop;
- wrestling of goods - the height and the dependent kind from the current kind production;
- perfect acquaintance of accessible raw materials on the market.

*The help / the instruction:*

The warranted bimonthly full instruction of the workers'- personnel , the technical service , and the one year's guarantee of the cooperation helping the perusal with all conditions of the correct development of the firm.

The capital organizational and human - practically the possibility of the minimum- contribution of the technological knowledge.

The acquaintance of English will make easy contact with foreign firms.

The guarantee of the obtainment of the preference price of necessary raw materials to the realization of some orders - will let on the elevation of the competitiveness of products.

*The reason of the sale:*

- the change of priorities of the development and gaining over of the capital

*Offering price the sale:*

2.000.000 PLN

*The remaining information:* 511 490 885