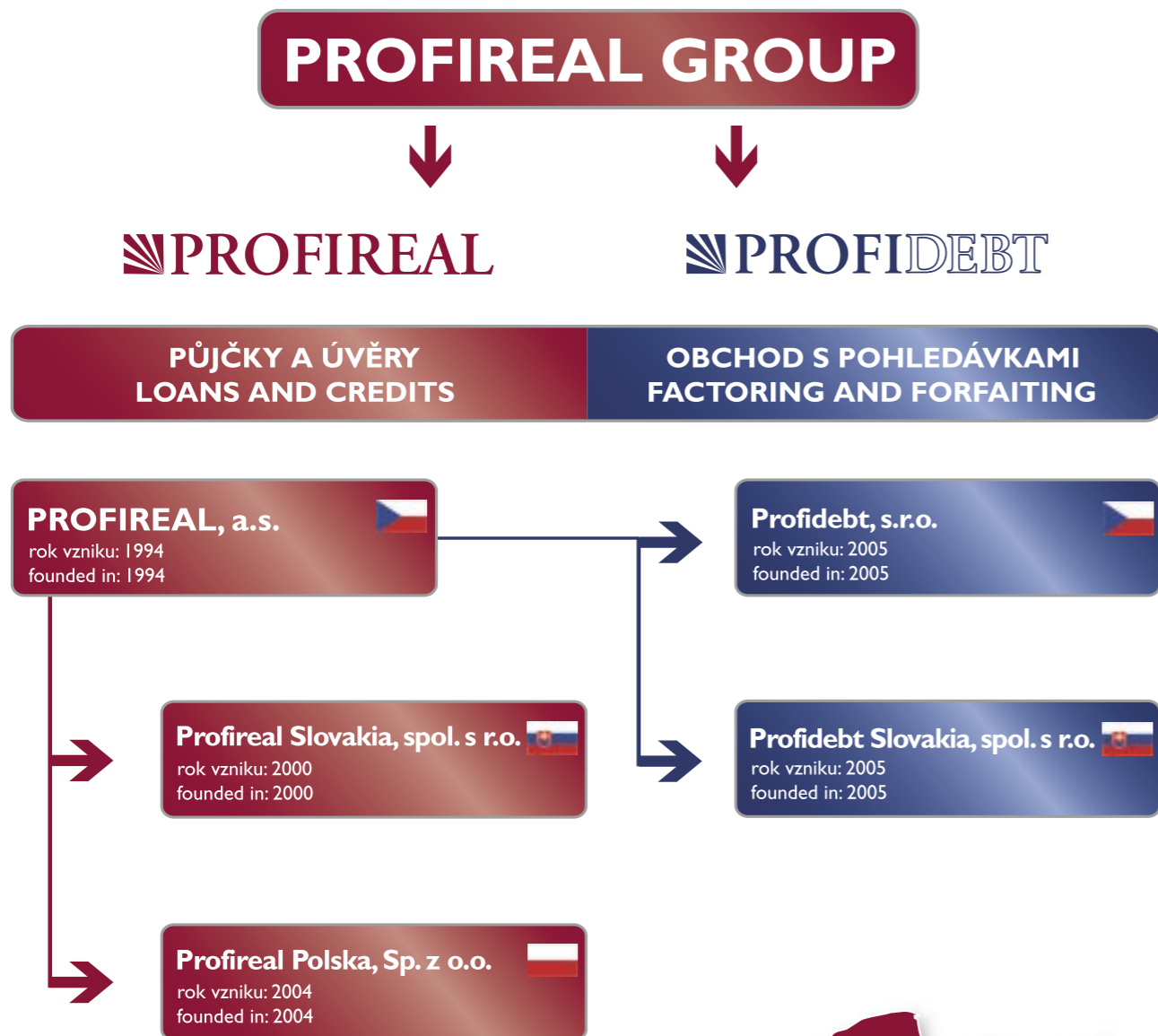


PROFIREAL Polska Sp. z o.o.

2004

RAPORT ROCZNY / ANNUAL REPORT

Skupina Profireal / Profireal Group



Obsah / Contents

Słowo przewodnie Dyrektora Wykonawczego /
Opening Statement by the Executive Directors

4

Profil społeczności / Company Profile

5

Zarząd / Members of the Executive Bodies

6

Struktura organizacyjna / Organizational Structure

7

Sprawozdanie Zarządu z działalności PROFIREAL POLSKA Sp. z o.o. w 2004 roku /

8

O spółce / About the Company

10

PRODUKT SPÓŁKI / Company Products

12

Strategia / Strategy

13

Słowo przewodnie Dyrektora Wykonawczego / Opening Statement by the Executive Directors

Szanowni Państwo,

Pragnę Państwu zaprezentować sprawozdanie finansowe spółki PROFIREAL POLSKA Sp. z o.o. za 2004r.

2004r. był pierwszym rokiem działania spółki w Polsce. Spółka została zarejestrowana w KRS w dniu 30. 06. 2004 a działalność rozpoczęła w dniu 01. 10. 2004.

Założycielem i 100 % właścicielem jest spółka PROFIREAL SA z siedzibą w Czechach.

Spółka rozbudowała sieć handlową i otworzyła sześć biur regionalnych w: Bielsku-Białej, Katowicach, Wrocławiu, Opolu, Częstochowie oraz Krakowie.

Głównym założeniem PROFIREAL Polska było zaprezentowanie spółki w w/w regionach i poszerzenie świadomości wśród potencjalnych klientów o istnieniu nowego przedsiębiorstwa udzielającego pożyczek na rynku Polskim.

Równocześnie z budowaniem struktur spółki prowadzono działalność handlową, która przyniosła bardzo dobre wyniki finansowe w wysokości 5 530 tysięcy PLN obrotu, tj. około 40 milionów CZK. Wynik ten umożliwił rozbudowę centrali spółki w Bielsku-Białej poprzez zatrudnienie odpowiedniej ilości personelu.

Zrealizowanie głównego celu pozwoliło na ekspansję spółki na inne regiony Polski. która ze względu na 40 milionową liczbę obywateli jest bardzo interesującym rynkiem i wielkim wyzwaniem handlowym. Ogromny potencjał polskiego rynku z powodzeniem pozwoli spółce PROFIREAL Polska osiągnąć w przyszłości wyższe wyniki od spółki matki.

Bieżącym celem zarządu i kierownictwa spółki jest kontynuowanie rozpoczętej pracy tak, aby w ciągu kilku najbliższych lat zbudować mocną spółkę, która będzie liderem w udzielaniu pożyczek na rynku Polskim.

Mam nadzieję, iż rok, który jest przed nami, będzie tak samo pełen sukcesów jak 2004r. i zbliży nas do naszych celów.

Ing. Miloslav Žďárský
Dyrektor wykonawczy i członek zarządu

Profil społeczności / Company Profile

NAZWA FIRMY / NAME OF THE COMPANY

PROFIREAL Polska Sp. z o.o.

ADRES SIEDZIBY / REGISTERED OFFICE OF THE COMPANY

ul. Browarna 2
43-300 Bielsko-Biała

STATUS / LEGAL STATUS

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością / stock company

NIP / COMPANY IDENTIFICATION NUMBER

547-20-03-132

REGON / TAX IDENTIFICATION NUMBER

072908203

ORGAN ZARZĄDZAJĄCY/ COMPANY BODIES

KAPITAŁ POCZĄTKOWY / REGISTERED CAPITAL

50 000 PLN (100 % właścicielem PROFIREAL Polska Sp. z o.o. jest jej spółka matka Profireal, a.s.) /

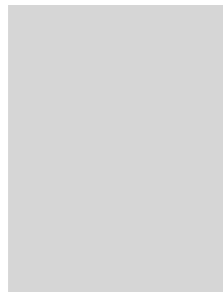
PRZEDMIOT DZIAŁALNOŚCI

Udzielanie pożyczek gotówkowych osobom fizycznym i podmiotom prawnym.



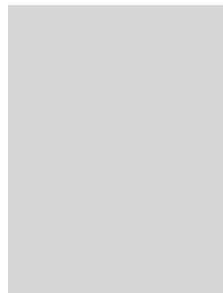
Zarząd / Members of the Executive Bodies

PŘEDSTAVENSTVO/ EXECUTIVE HEADS



Urodzony 16.09.1950 roku w Pradze. Żonaty, dwoje dzieci - córka 16 lat, syn 21. Posiada wykształcenie wyższe ekonomiczne. Ukończył studia na Uniwersytecie w Ostrawie na Wydziale Ekonomiki Przemysłu. Posiada 30 letni staż pracy – w tym na stanowiskach samodzielnych i kierowniczych. W połowie 2004r. został przyjęty na podstawie konkursu do nowo powstałej spółki w Polsce na stanowisko Dyrektora Wykonawczego z celem wprowadzenia i zbudowania spółki na rynku Polskim. Od stycznia 2005r. jest członkiem zarządu.

Mgr. inž. Miloslav Žďárský



Urodzony 20.09.1975 roku w Pieszczanach na Słowacji. Żonaty, 12 –letnia córka Martynka. Wykształcenie wyższe, ukończył Wyższą Szkołę Ekonomiczną na Uniwersytecie w Bratysławie. Posiada 11-letni staż pracy na stanowiskach samodzielnych i kierowniczych. W roku 2002 został Dyrektorem Handlowym w PROFIREAL SLOVAKIA na Słowacji. Od czerwca 2004r. jest Członkiem Zarządu PROFIREAL Polska i Dyrektorem Handlowym. Uczestniczył w wielu krajowych i zagranicznych seminariach z zakresu zarządzania i organizowania szkoleń. Zainteresowania: sporty ekstremalne i wschodnie sztuki walki.

Mgr. inž. Vladimír Šimončič



Ing. David Chour (*1978)
Předseda představenstva /Chairman of the Board



Ing. Filip Souček (*1978)
Člen představenstva /Member of the Board of Directors

Struktura organizacyjna / Organizational Structure

1. STRUKTURA ORGANIZACYJNA / HEADQUARTER'S STRUCTURE



2. ZASIĘG DZIAŁALNOŚCI SIECI PROFIREAL POLSKAW 2004 ROKU - MAP / ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF THE SALES NETWORK



Sprawozdanie Zarządu z działalności PROFIREAL POLSKA Sp. z o.o. w 2004 roku /

1. DANE O SPÓŁCE

Nazwa: PROFIREAL Polska Sp. z o.o.
Siedziba: Polska, Bielsko-Biała, 43-300, ul. Browarna 2
Forma prawna: Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.
Przedmiot działalności: udzielanie pożyczek gotówkowych osobom fizycznym i podmiotom prawnym.

Skład zarządu:
Prezes Zarządu - Ing. David Chour
V-ce Prezes Zarządu – Ing. Filip Souček
Członek Zarządu – Ing. Vladimír Šimončič
Członek Zarządu – Ing. Miloslav Žďárský – od 2005 r.



2. SPRZEDAŻ I PORTFEL ZAMÓWIEŃ

Spółka sprzedaje pożyczki gotówkowe dla osób fizycznych zatrudnionych lub emerytów.
Nominalna wartość sprzedaży pożyczek za rok 2004 wyniosła 5.529.798,00 PLN.

3. PERSONEL I ŚWIADCZENIA SOCJALNE

Na dzień 31. 12. 2004 Spółka zatrudniała 29 osób. Średnia wieku wynosi 30 lat. Większość pracowników posiada wykształcenie wyższe. W 2004 roku nie przeprowadzono żadnych redukcji etatów. Zwolnił się jeden pracownik. Średnie wynagrodzenie brutto wyniosło 3.532,39 PLN. Koszty wynagrodzenia wyniosły 439.145,00 PLN. Spółka odprowadzała wszelkie świadczenia socjalne za swoich pracowników w wysokości 87.885,00 PLN. W celu stymulowania personelu firma stosuje system premii kwartalnych uzależnionych od wyników działalności całej spółki oraz premii miesięcznych zależnych od indywidualnych osiągnięć pracownika.



4. INWESTYCJE

Spółka nie przeprowadziła większych inwestycji w roku sprawozdawczym. Korzystanie ze środków trwałych opiera na dzierżawie pomieszczeń oraz pojazdów. Własnością Spółki jest jedynie sprzęt komputerowy i wyposażenie biur. W roku 2005 planuje się zakup ok. 5 samochodów osobowych.



5. FINANSOWANIE

W roku sprawozdawczym Spółka ze względu na specyfikę swojej działalności oraz brak wystarczającego majątku materialnego dla uzyskania kredytów bankowych zmuszona była korzystać z kredytów długoterminowych na finansowanie bieżącej działalności pozyskanych od instytucji zagranicznych obsługujących przedsięwzięcia podwyższonego ryzyka. W roku 2005 Spółka wystąpi do banków krajowych z zapytaniem ofertowym jednakże nie wydaje się zbyt prawdopodobnym uzyskanie środków od tych instytucji. Kredyty zabezpieczone są na naszych należnościach. W miarę rozwoju działalności nawet już w roku 2005 planuje się stopniowe zwiększanie udziału finansowania własnego prowadzonej działalności i ograniczania zapotrzebowania na kapitał ze źródeł zewnętrznych.



6. SYTUACJA MAJĄTKOWA

Spółka w roku sprawozdawczym nie posiadała rzeczowego majątku trwałego służącego celom operacyjnym.

Sprawozdanie Zarządu z działalności PROFIREAL POLSKA Sp. z o.o. w 2004 roku /

Wskaźnik struktury majątku jest na poziomie 4,44 ten wysoki stopień unieruchomienia majątku wynika ze specyfiki działalności i bardzo dużego udziału należności długoterminowych w strukturze majątku.



7. SYTUACJA FINANSOWA

Wszystkie wskaźniki płynności finansowej dla Spółki są na tym samym poziomie, gdyż spółka nie posiada ani zapasów, ani zobowiązań krótkoterminowych w wysokości istotnej, i kształtują się one na poziomie 2,77, co jest poziomem bardzo bezpiecznym. Na najbliższy rok przewiduje się utrzymanie wskaźnika na podobnym poziomie. Kapitał udziałowy wynosi 50.000,00 PLN i dzieli się na 100 udziałów o wartości 500,00 PLN każdy.

8. SYTUACJA DOCHODOWA

W roku sprawozdawczym rentowność sprzedaży jest wartością ujemną, jako że jest to pierwszy rok działalności i działalność spółki generowała głównie koszty tak więc firma uzyskała stratę. Ze względu na specyfikę działalności wynik na działalności finansowej jest dodatni jednakże nie na tyle by zneutralizować negatywny wynik na sprzedaży. Wynik ogólny Spółki przedstawia się na poziomie – 2.110.242,57 PLN i również w następnym roku pozostanie ujemny. Wobec tego wszelkie wskaźniki rentowności pozostaną wartościami ujemnymi. Jednakże w oparciu o doświadczenia z rynków czeskiego i słowackiego jak i obserwując rozwijanie się Spółki w Polsce oraz opierając się na przeprowadzonych badaniach rynku nie widzimy istotnego ryzyka co do przyszłej rentowności.



9. SZCZEGÓLNE ZDARZENIA

W roku sprawozdawczym nie odnotowano szczególnych nietypowych zdarzeń mających istotny wpływ na funkcjonowanie Spółki. Zawarto szereg istotnych umów z kooperantami w celu zaistnienia na rynku i prawidłowego funkcjonowania Spółki. Jednakże wszelkie te operacje są typowymi działaniami przy rozpoczynaniu działalności.

Bielsko-Biała, 31. 03. 2005

Prezes Zarządu – Ing. David Chour V-ce Prezes Zarządu - Ing. Filip Souček Członek Zarządu - Ing. Vladimír Šimončič

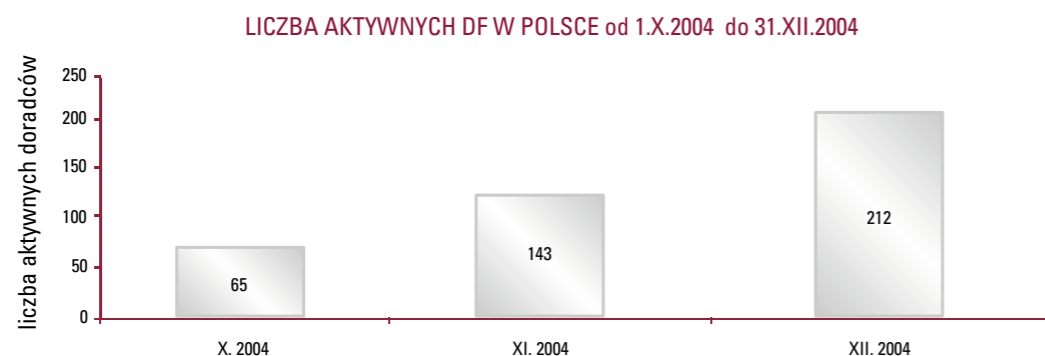
O spółce / About the Company

VI 2004 – ZAŁOŻENIE SPÓŁKI

Spółka PROFIREAL Polska rozpoczęła działalność w połowie 2004 r jako część międzynarodowego koncernu PROFIREAL Group, który tworzą PROFIREAL, a. s., z Czech i PROFIREAL SLOVAKIA z siedzibą na Słowacji. Siedziba Spółki znajduje się w Bielsku-Białej przy ul. Browarnej 2. Przedmiotem działalności Spółki jest udzielanie z własnych środków finansowych pożyczek gotówkowych dla szerokiego grona klientów indywidualnych.

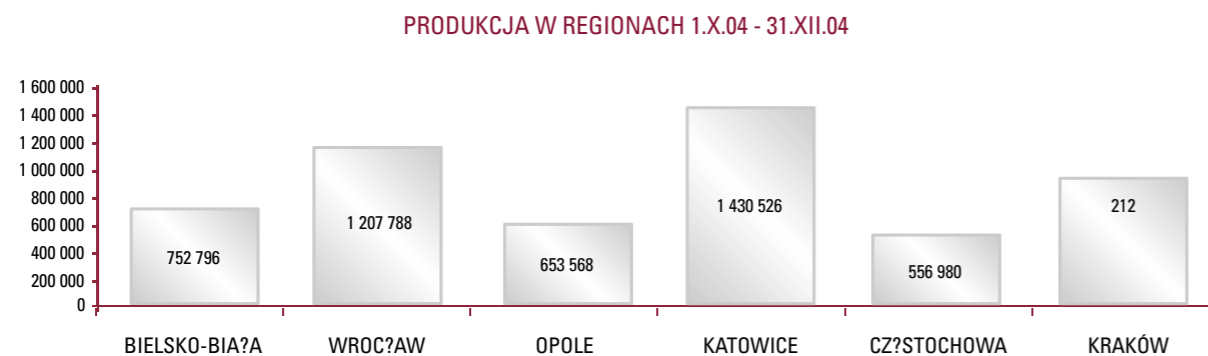
IX 2004 – BUDOWA STRUKTURY SIECI HANDLOWEJ

We wrześniu 2004 r. PROFIREAL Polska otworzyła 6 regionalnych biur w miastach: Bielsko-Biała, Wrocław, Opole, Katowice, Częstochowa, Kraków i rozpoczęła budowę sieci handlowej poprzez rekrutację dyrektorów regionalnych i doradców finansowych. W okresie od X-XII 2004r. sieć handlową stworzyło 6 dyrektorów regionalnych i 212 doradców finansowych. /wykres poniżej/



X 2004 – ROZPOCZĘCIE SPRZEDAŻY

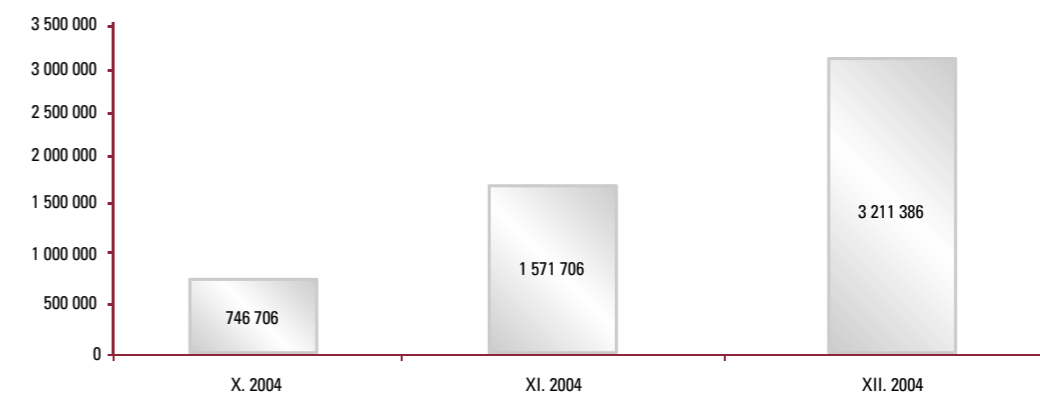
Od 1 października 2004r. regiony rozpoczęły aktywną sprzedaż pożyczek gotówkowych. Na koniec 2004 r. poszczególne biura regionalne wykazały się dobrymi wynikami sprzedaży. /wykres poniżej/



Spółka zakończyła rok 2004 wynikiem ogólnym sprzedaży równym 5 529 798 PLN.

O spółce / About the Company

PRODUKCJA PROFIREAL POLSKA /1.X.2004-31.XII.2004/



2005 – EKSPANSJA NA CAŁĄ POLSKĘ

W ciągu 2005r Spółka PROFIREAL Polska zakłada dalszy rozwój firmy na pozostałych regionach Polski. W pierwszym półroczu będą otwarte kolejne 4 biura w miastach: Łódź, Radom, Poznań, Warszawa, od 1 sierpnia 2005r. działalność rozpoczną regiony: Gdańsk, Toruń, Lublin, Rzeszów. Docelowo funkcjonować będzie 17 regionów.

PRODUKT SPÓŁKI / Company Products

Podstawowym produktem PROFIREAL group jest pożyczka gotówkowa dla zatrudnionych na umowę o pracę oraz emerytów i rencistów.

Dla lepszej identyfikacji produktu ze Spółką wprowadzona została nazwa PROFIPOŻYCZKA.

ProfiPożyczka to łatwo dostępny produkt finansowy przeznaczony dla tych którzy szybko, bez zbędnych formalności potrzebują pieniędzy na dowolny cel. Każdy klient ma zapewnioną bezpłatną, profesjonalną obsługę. Wniosek o pożyczkę spisywany jest w domu klienta, a w ciągu kilku dni pieniądze są przelewane na konto pożyczkobiorcy.



Dostępne dla klientów są kwoty od 1 500 do 20 000 PLN. Do 9 750 PLN Profireal nie wymaga poręczyciela. Ponadto Profipożyczka jest tzw. revolvingowa czyli odnawialna. Tę szczególną rzecz, w tej formie, oferuje w Polsce tylko Profireal.

Wystarczy rzetelnie spłacić połowę zadłużenia by bez potrzeby wykazywania się dodatkową zdolnością otrzymać kolejną pożyczkę z odroczonym terminem płatności.

Pożyczka jest płatna w stałych ratach, raz w miesiącu przelewem z konta, okres spłaty może wynosić od 1- 3 lat.

Te szczególne cechy sprawiają, że produkt Spółki PROFIREAL Polska stanowi poważną konkurencję dla trudno dostępnych produktów bankowych oraz wysoko oprocentowanych pożyczek innych firm poza bankowych.

Strategia / Strategy

Plany strategiczne tworzone są wspólnie z firmą „matką” PROFIREAL, a.s., i obejmują ciągły, dynamiczny rozwój oraz ekspansję na nowe rynki.

Realizacja założonych planów oparta jest na trzech podstawowych zasadach:

1. KONKURENCYJNY PRODUKT

– stale prowadzone są badania rynku i konkurencji celem kontrolowania jakości produktu. Na ich podstawie PROFIREAL Group wprowadza konieczne modyfikacje.

2. DZIAŁANIA MARKETINGOWE I PUBLIC RELATION

– firma poprzez szerokie działania marketingowe dba o pozytywny wizerunek i wspiera pracę sieci handlowej. W 2006r planowane jest rozpoczęcie ogólnopolskiej telewizyjnej kampanii reklamowej.



3. ROZWÓJ I CIĄGŁE DOSKONALENIE SIECI HANDLOWEJ

- Poprzez motywacyjny system wynagrodzeń, programy rozwoju i awansu /Ścieżka Kariery/, konkursy i wsparcie marketingowe Spółka gwarantuje swoim współpracownikom poczucie stabilności finansowej i osiągnięcie sukcesu zawodowego.