

# Prezentacja Inwestorska FloFloor sp. z o.o.



Kraków, 2023 r.

## Spis treści

---

Dane formalne .....	3
Jakie potrzeby zaspokaja firma.....	3
Misja .....	3
Produkty .....	4
Wykładziny flokowane FloFloor – płytki podłogowe.....	4
Odporna na odkształcenia.....	4
Łatwa w montażu i trwała.....	6
Komfortowa.....	6
Bezpieczna w użytkowaniu .....	6
Łatwa w utrzymaniu .....	7
Przyjazna dla alergików .....	8
Zalety wykładziny FloFloor - podsumowanie.....	8
Kompletny system - cokoły przypodłogowe.....	9
Zalety systemu FloFloor .....	10
Produkcja.....	11
Sprzedaż .....	12
Partner dystrybucyjny.....	12
Dział handlowy .....	12
Handlowcy.....	12
Kanały dystrybucji .....	13
Marketing.....	14
Konkurencja i rynek .....	15
Struktura właścicielska.....	16
Zespół.....	17
Kluczowe osoby.....	17
Personel.....	18
Zrealizowane działania.....	19
SWOT.....	20
FloFloor 2025 .....	21
Założenia finansowe .....	22
Cel pozyskania kapitału.....	24
Propozycja inwestycyjna.....	24
Dane kontaktowe.....	24
Zastrzeżenia prawne .....	25

## Dane formalne

---

**FloFloor spółka z ograniczoną odpowiedzialnością** z siedzibą w Warszawie (adres: ul. Świeradowska 47, 02-662 Warszawa) wpisana do rejestru przedsiębiorców pod nr KRS: 0001015272, NIP: 5214002499, REGON: 524275694.



## Jakie potrzeby zaspokaja firma

---

Wysokiej jakości Flokowane Płytki Vinyłowe (FVT) FloFloor są wyjątkowo łatwe w utrzymaniu i konserwacji, nie stwarzają warunków do rozwoju roztoczy, a w razie potrzeby bez problemu można wymienić nawet niewielki fragment, zachowując bardzo dobry wygląd całości. Są lżejsze od innych, dzięki czemu łatwiej je położyć i transportować.

Przygotowywane flokowane cokoły pozwolą jako pierwsze na rynku na idealne dopasowanie do siebie wykładzin podłogowych i cokołów, co zapewni bardzo wysoki poziom wykończenia podłóg.

## Misja

---

Nowy wymiar podłóg dla szerokiego grona użytkowników. Zapewniamy doskonałe, unikatowe w skali światowej flokowane wykończenie podłóg, łatwe w utrzymaniu, korzystne dla alergików i proekologiczne dzięki wypracowywanym własnym rozwiązaniom, montowanej bez kleju wykładzinie flokowanej w formie płytek oraz idealnie dopasowanym do niej flokowanym cokołom przypodłogowym.

## Produkty

### FloFloor – Flokowana Płytką Winyłowa (FVT)

Podstawowym produktem Spółki są Flokowane Płytki Winyłowe (FVT) FloFloor. Łączą one zalety ciepłej oraz wygodnej wykładziny dywanowej z zaletami trwałej i odpornej na ścieranie wykładziny elastycznej. FloFloor jest produkowany w formie płytek co skraca czas montażu. Główne przewagi Flokowanych Płytek Winyłowych (FVT) FloFloor to jakość, wygoda, trwałość, łatwość montażu i eksploatacji, atrakcyjna cena (niższa niż obecnych na rynku wykładzin flokowanych i konkurencyjna wobec klasycznych wykładzin klasy premium) oraz **kompletność systemu** w połączeniu z flokowanymi cokołami przypodłogowymi. Flokowane Płytki Winyłowe (FVT) FloFloor, są dostępne w dwóch liniach produktowych: pierwsza linia produktowa w standardowej paletce kolorów, druga w paletce kolorów z nadrukami. Płytki mogą być też produkowane na indywidualne zamówienie klienta w dowolnie określonym kolorze w ramach mieszania barw dostępnych u producentów włókien.

#### Odporna na odkształcenia

Flokowane Płytki Winyłowe (FVT) FloFloor to zupełnie nowe rozwiązanie w zakresie pokryć podłogowych. Podłoże z LVT (ang. *Luxury Vinyl Tiles* – luksusowe płytki winyłowe) w połączeniu z włóknami poliamidowymi 6,6 (w ilości ok. 70 mln szt./m<sup>2</sup>) tworzą jednorodny produkt. Flokowana Płytką Winyłowa (FVT) FloFloor ma kilkakrotnie więcej włókien na m<sup>2</sup> niż klasyczna wykładzina dywanowa. Włókna nakładane metodą elektrostatyczną układają się niemal pionowo, a takie ich ułożenie, przy dużej gęstości, sprawia, że ruch kółek foteli czy krzeseł nie powoduje trwałych odkształceń. Flokowana Płytką Winyłowa (FVT) FloFloor nie jest jednocześnie zbyt miękka, tym samym nie powoduje trudności w przemieszczaniu na mobilnych fotelach biurowych. Dzięki tym właściwościom Flokowana Płytką Winyłowa (FVT) FloFloor idealnie nadaje się do **pomieszczeń biurowych oraz hotelowych**, wymagających eleganckiego wyglądu, wytrzymałości, a zarazem łatwej pielęgnacji.

**Flokowanie** to proces technologiczny polegający na nanoszeniu na przedmioty wykonane z tkaniny, drewna, szkła, tworzywa sztucznego lub gumy ozdobnej warstwy ze strzyży tekstylnej. Strzyża tekstylna to włókno z tworzywa sztucznego pocięte na odcinki długości od 0,3 do 5,0 mm, posiadające miarę włókienniczą **dtex** (jest to miara podająca ile gram waży 10 000 metrów bieżących nitki np. 22dtex to 22g /10000mb).

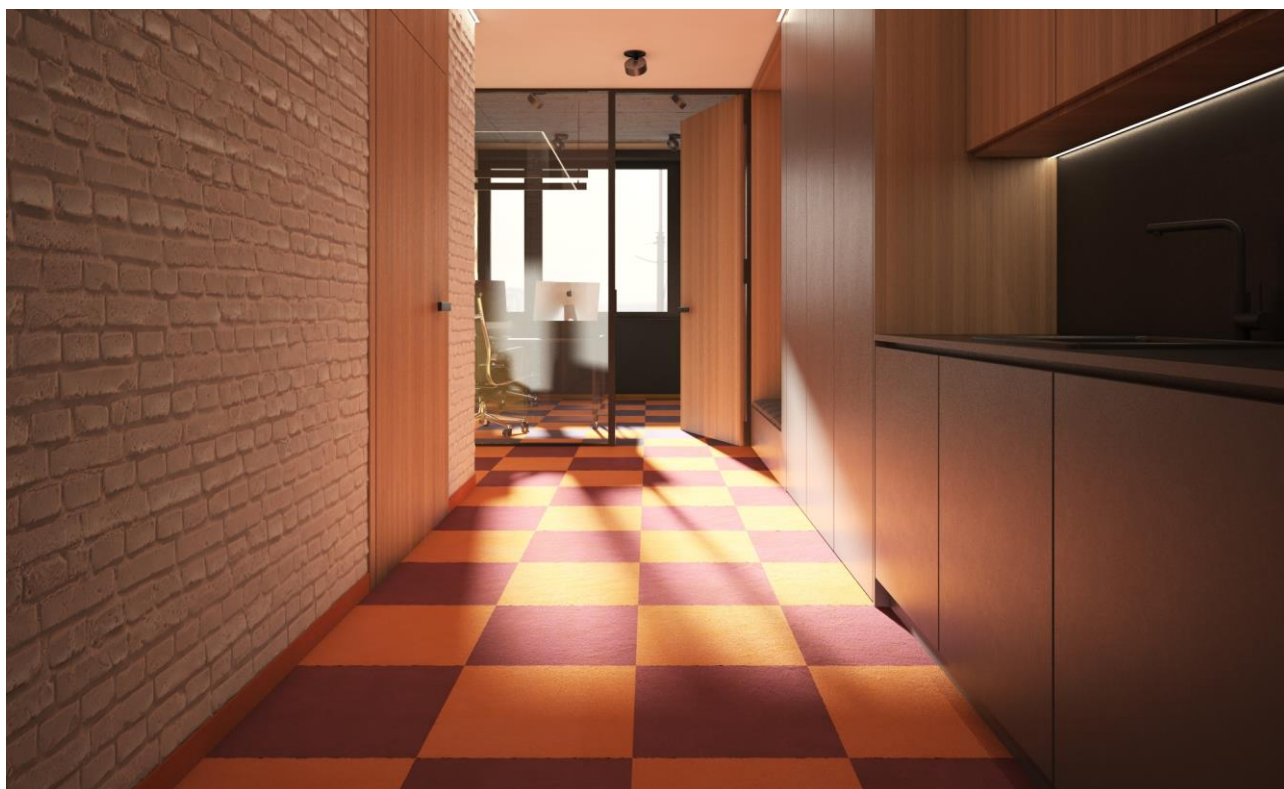
Strzyża tekstylna nazywana jest **flokiem**.

Powierzchnia przedmiotu, który podlega flokowaniu, pokrywana jest **klejem**. Klej nanosi się za pomocą pistoletu natryskowego, wałka lub metodą sitodruku. Następnie za pomocą urządzenia **elektrostatycznego**, w polu elektrycznym 60 do 90 kV, pokrywa się flokiem warstwę kleju. Przedmiot flokowany jest uziemiony. Pole elektryczne sprawia, że włókna floku z dużą prędkością poruszają się w kierunku flokowanej powierzchni i wbijają się w warstwę kleju, ustawiając się prostopadle do niej. Po utwardzeniu się kleju odciąg elektryczny usuwa nieprzyklejone włókna.

Flokowana powierzchnia wyglądem przypomina **zamsz**.

[Źródło: Wikipedia]





Poniższa tabela pokazuje porównanie wykładzin w rolkach i płytkach.

**Tabela nr1. Cechy wykładzin w rolkach i płytkach**

Cecha	Rolka	Płytki
Wygłuszenie	Standardowe ↓	Wysokie ↑
Magazynowanie	Dużo miejsca ↓	Mało miejsca ↑
Średni odpad montażowy	15% ↓	6% ↑
Możliwość tworzenia wzorów	Słaba ↓	Bardzo dobra ↑
Dostęp do mediów w podłogach technicznych	Brak ↓	Tak ↑
Możliwość zdemontowania i przeniesienia wykładziny	Brak ↓	Tak ↑
Logistyka – przenoszenie	Wymagające ↓	Bardzo dobre ↑
Możliwość wymiany uszkodzonego fragmentu	Brak ↓	Tak ↑
Oszczędność przy wymianie wykładziny w korytarzu	Brak ↓	Tak ↑
Koszt kleju	Standardowa ↓	Niska ↑
Prestiż	Niski ↓	Wyższy ↑
Średnia cena przy tych samych parametrach technicznych	65 zł ↑	95 zł ↓

Źródło: opracowanie własne

### Łatwa w montażu i trwała

Flokowane Płytki Winyłowe (FVT) FloFloor ma wysoką trwałość, a także doskonałą **stabilność wymiarową** dzięki zastosowanemu trwałemu i mocnemu podkładowi LVT. Łatwość wycinania gotowych kształtów i wzorów daje możliwość tworzenia ciekawych, do tej pory niespotykanych na rynku, projektów, przeznaczonych dla przedszkoli, żłobków, biur, hoteli, restauracji czy sal konferencyjnych. Flokowane Płytki Winyłowe (FVT) FloFloor można używać od razu po zamontowaniu.

Flokowane Płytki Winyłowe (FVT) FloFloor objęta jest **10-letnią** gwarancją producenta.

### Komfortowa

Flokowane Płytki Winyłowe (FVT) FloFloor jest zaprojektowana do używania przez długie lata. Zastosowanie włókien poliamidowych nadaje jej welurowego wyglądu. Gładka welurowa powierzchnia FloFloor, po której chodzi się komfortowo, daje przyjemne uczucie ciepła.

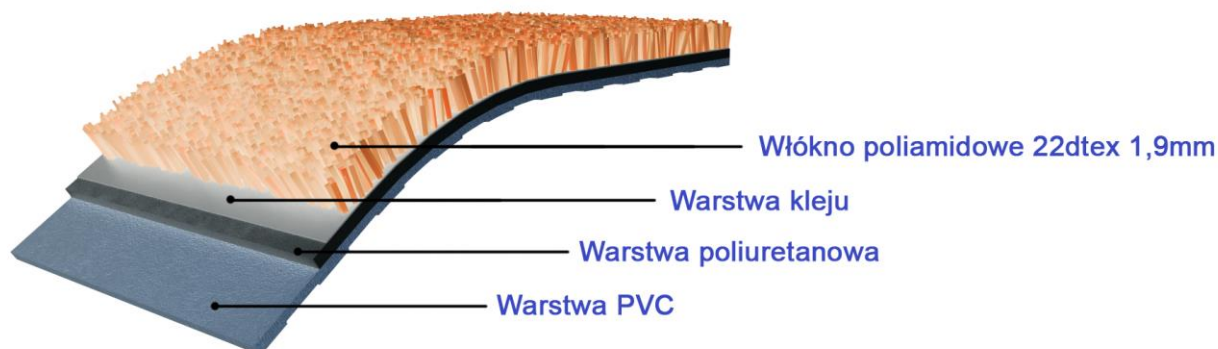


### Bezpieczna w użytkowaniu

Gęste ułożenie włókien poliamidowych na podkładzie LVT zapewnia bardzo dobre właściwości akustyczne (wyciszenie) znacznie poprawiające komfort pracy czy przebywania w pomieszczeniu, a jednocześnie wyklucza ryzyko potknięcia się lub poślizgnięcia (na suchej czy mokrej powierzchni). Flofloor jest trudno zapalna, ma właściwości antypoślizgowe, antystatyczne (nie przyciąga kurzu i brudu), antyrefleksyjne (brak odbić światła zwiększa komfort użytkowania pomieszczenia), antykondensacyjne i wyciszające. Jest odporna na wilgoć, gnicie oraz zalania, również w przypadku awarii kanalizacyjno-wodociągowych lub centralnego ogrzewania.

## Łatwa w utrzymaniu

Wadą klasycznej wykładziny dywanowej są pętelki i sploty zatrzymujące brud głęboko w jej wnętrzu, utrudniające utrzymanie czystości. Natomiast gładka budowa włókien poliamidowych Flokowanych Płytek Winylowych (FVT) FloFloor i ich gęste ułożenie, uniemożliwiają trwale jej zabarwienie, przyczepianie się roztoczy oraz drobinek kurzu, zapewniają szybkie i wygodne czyszczenie nagromadzonych zanieczyszczeń. Usunięcie gumy do żucia przyklejonej do płytki FloFloor nie stanowi problemu. Właściwości antystatyczne floka dodatkowo zwiększają łatwość usuwania drobinek kurzu.



FloFloor zapewnia jakość wykładziny dywanowej połączoną z łatwością pielęgnacji wykładziny elastycznej. Właściwa pielęgnacja sprawi, że Flokowane Płytki Winyłowe (FVT) FloFloor będą zachowywać pierwotny wygląd przez długie lata. Utrzymanie czystości jest wyjątkowo łatwe, ponieważ gładkie i proste włókna poliamidowe nie zatrzymują zanieczyszczeń, a siła ssąca odkurzacza dociera do samej podstawy wykładziny. Ponadto cechy włókien poliamidowych ułatwiają usunięcie nawet trudnych plam, zachowując ich kolor i właściwości fizyczne. Świeże plamy można usuwać za pomocą wilgotnej gąbki z ewentualnym dodatkiem mydła czy płynu do mycia naczyń, a zaschnięte plamy za pomocą odpowiednich środków chemicznych służących do czyszczenia wykładzin. Flofloor jest w 100% odporna na wilgoć, zalania i gnicie, zatem można ją czyścić na sucho jak również na mokro za pomocą pary lub odkurzaczy piorących.



## Przyjazna dla alergików

Dzięki pozbawionej pętelek strukturze umożliwiającej łatwe usunięcie całego kurzu i brudu, wykładzina zabezpiecza przed namnażaniem się roztoczy. Dzięki temu jest przyjazna dla alergików. Dywany i tzw. wykładziny pętelkowe mogą tworzyć szkodliwe dla alergików środowisko. FloFloor jest sposobem na to, by osoby dotknięte alergiami mogły cieszyć się miękkim, dywanowym podłożem.



## Zalety Flokowanych Płytek Winyłowych (FVT) FloFloor - podsumowanie

- + zaprojektowana do używania przez długie lata
- + kilkukrotnie więcej włókien na m<sup>2</sup> niż wykładzina dywanowa
- + w 100% odporna na wilgoć, zalania i gnicie
- + można czyścić na sucho lub na mokro, zwykłe odkurzanie usuwa cały brud i kurz, łatwe usuwanie plam, gumy do żucia
- + przyjazna alergikom
- + spełnia normy ekologiczne
- + gładka, welurowa powierzchnia FloFloor, po której chodzi się komfortowo, daje uczucie ciepła.
- + właściwości antypoślizgowe, antystatyczne, antyrefleksyjne i wyciszające
- + trudno zapalna
- + łatwy montaż
- + stabilna wymiarowo
- + praktycznie nieograniczony wybór kolorów i nadruków

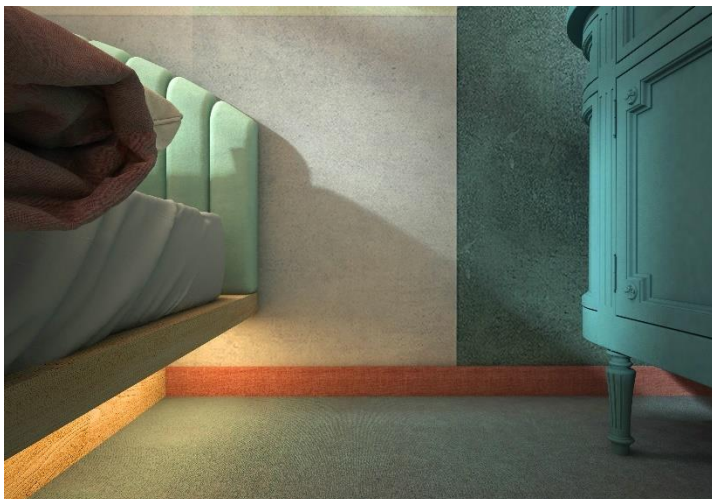
### Jednym słowem

FloFloor to nie jest zwykła płytką wykładzina, choć na nią wygląda i jest równie komfortowa; to nie jest wykładzina elastyczna, choć tak samo łatwo się ją pielęgnuje.



## Kompletny system - cokoły przypodłogowe

Spółka planuje w kolejnym kroku wprowadzić do swojej oferty flokowane cokoły przypodłogowe. Razem z Flokowanymi Płytkami Winiłowymi (FVT) Flofloor, cokoły stanowią nowy, komplementarny system pokrycia podłóg.



Cokoły FloFloor są wykonane na bazie spienionego PVC i pokryte włóknem poliamidowym identycznym jak wykładziny FloFloor. Jest to jedyny taki produkt na świecie. Możliwości, jakie daje zastosowanie takiego włókna w połączeniu z szeroką paletą dostępnych kolorów sprawia, że wykończenie wykładziny cokołem może być nie tylko proste, ale także idealnie dopasowane do jej koloru, bez widocznych łączeń, co nadaje wnętrzu wyjątkowy wygląd. Cokół FloFloor charakteryzuje się trwałością kolorów, dużą wytrzymałością na uszkodzenia, odpornością na plamy oraz zanieczyszczenia, a także wilgoć.

Produkt przeznaczony jest przede wszystkim do wykładzin flokowanych. Ze względu na uniwersalność, ogromną wartość wzorniczą i elastyczność często stosowane są również jako wykończenie innych pokryć podłogowych. Dzięki cokołom w łatwy sposób, bez cięcia, można ozdobić i elegancko wykończyć wykładzinę, panele i deski, nawet w trudno dostępnych miejscach. Ta wyjątkowa możliwość formowania cokołu poprzez punktowe nagrzanie sprawiają, że cokoły FloFloor dopasują się do każdej powierzchni — krzywej lub celowo pofalowanej ściany, narożników wewnętrznych i zewnętrznych, a także okrągłych filarów i schodów.



To innowacyjne rozwiązanie może być zastosowane w domu, biurze, hotelu, kawiarni czy restauracji. W każdym z tych miejsc cokoły przypodłogowe FloFloor sprawiają, że wnętrze będzie prezentować się elegancko.

Cokoły występują w wysokościach: 60, 80, 100, 120, 140 i 160 mm, grubości 5 i 8 mm oraz długości 2000 mm.

Cokoły przypodłogowe tworzą spójny system z wykładzinami FloFloor, ale stanowią też produkt, który może być sprzedawany niezależnie od wykładzin FloFloor

## Zalety systemu FloFloor

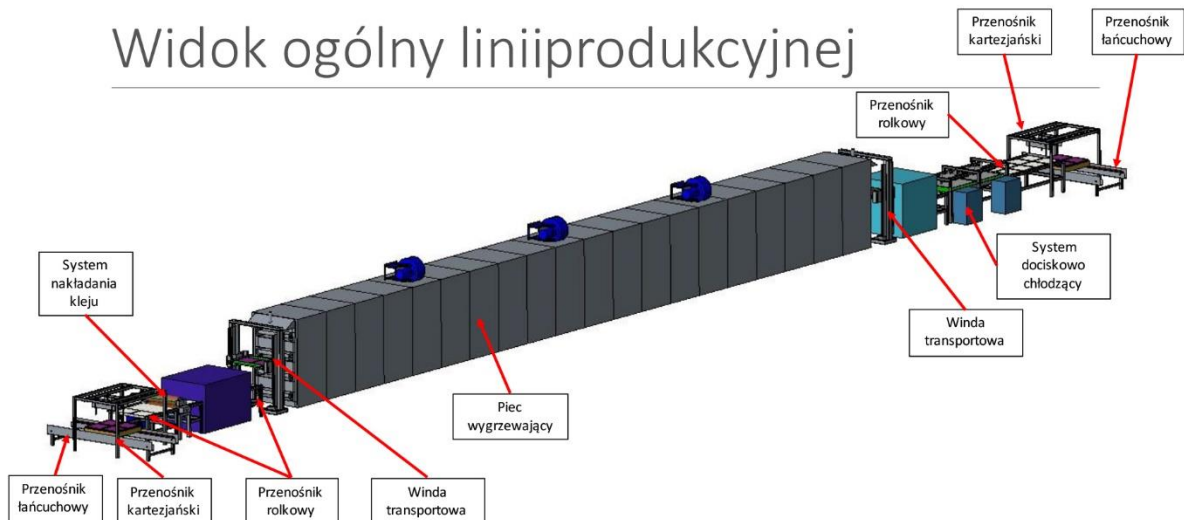
- ✓ FloFloor to Flokowane Płytki Winylowe (FVT) i cokoły flokowane (włókno poliamidowe), czyli system wzajemnie uzupełniający się.
- ✓ Cokoły FloFloor to jedyne takie na rynku cokoły pokryte włóknem poliamidowym.
- ✓ Elementy systemu FloFloor są łatwe w montażu
- ✓ Flokowane Płytki Winylowe (FVT) FloFloor jest tekstylna, ale w pełni zmywalna, natomiast cokół jest twardy, ale z miękką powierzchnią, tak samo jak wykładzina jest łatwy do utrzymania w czystości.
- ✓ System FloFloor zapewnia łatwość montażu i wymiany uszkodzonych płytek oraz cokołów.



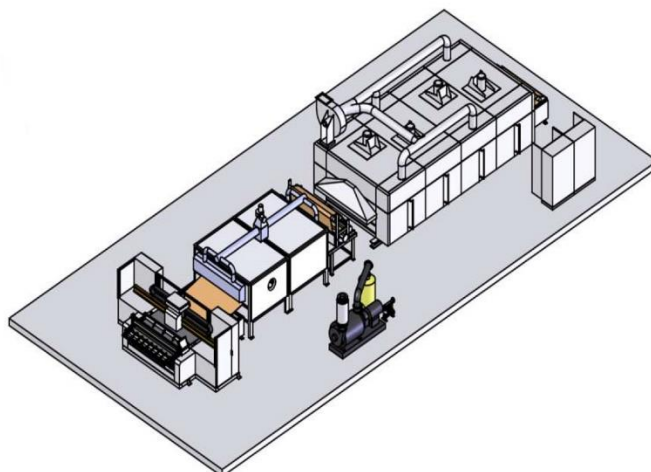
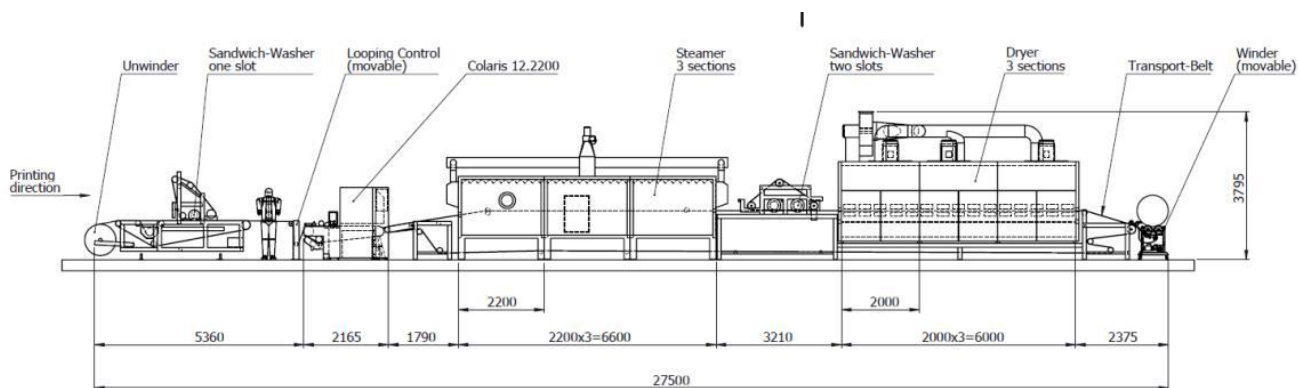
# Produkcja

Produkcja Flokowane Płytki Winyłowe (FVT) FloFloor odbywać się będzie na nowoczesnej dedykowanej linii produkcyjnej. Poniższy rysunek przedstawia schemat działania linii produkcyjnej.

## Widok ogólny linii produkcyjnej



## Widok ogólny linii do nadruku



# Sprzedaż

---

Organizacją sprzedaży w Spółce będzie się zajmować Biuro Handlowe, opierając się na trzech głównych strukturach sprzedażowych.

## *Partner dystrybucyjny*

Partner działa przez własnych handlowców oraz klientów B2B; jest wspierany przez handlowców Spółki. Handlowcy Spółki współpracują w pozyskiwaniu klientów z handlowcami dystrybutora i jego klientami poprzez dostarczanie im materiałów handlowych organizację szkoleń i prezentacji produktów. Partner dystrybucyjny zajmuje się promocją produktów Spółki u klientów końcowych, architektów i biur projektowych.

## *Dział handlowy*

Dział handlowy Spółki zajmuje się organizacją obsługi zamówień, logistyką, fakturowaniem i rozliczaniem transakcji handlowych, monitorowaniem stanów magazynowych, kontaktami oraz uzgodnieniami z działem produkcji. Dział Handlowy wspiera prowadzenie kampanii lub współpracuje z partnerem obsługującym kanały socialmedia – Facebook, Instagram.

## *Handlowcy*

W pierwszym roku działalności operacyjnej Spółki zatrudniony zostanie tylko dyrektor handlowy, który będzie się zajmował sprzedażą wykładzin FloFloor oraz zorganizowaniem zespołu handlowców. W kolejnych latach handlowcy będą przypisani do rejonów sprzedażowych: na początek północ i południe kraju, a w trzecim roku cztery rejonu:

1. Rejon północno-zachodni obejmujący województwa: zachodnio-pomorskie, pomorskie, kujawsko-pomorskie, wielkopolskie, lubuskie,
2. Rejon północno-wschodni obejmujący województwa: warmińsko-mazurskie, podlaskie, mazowieckie,
3. Rejon południowo-zachodni obejmujący województwa: dolnośląski, opolskie, łódzkie, śląskie,
4. Rejon południowo-wschodni obejmujący województwa: małopolskie, świętokrzyskie, podkarpackie, lubelskie.

Zakres obowiązków handlowców obejmie:

- ✓ spotkania z projektantami,
- ✓ szkolenia klientów i handlowców dystrybutora,
- ✓ poszukiwanie inwestycji, w ramach których mogą być wykorzystane wykładziny FloFloor,
- ✓ udział w targach konferencjach branżowych w rejonie,
- ✓ poszukiwanie nowych klientów,
- ✓ obsługa i wsparcie realizowanych zamówień,
- ✓ koordynacje zamówień z działem handlowym,
- ✓ raportowanie miesięczne (m.in. rodzaj inwestycji, dane klienta, zakres produktu, ustaloną cenę, zagrożenia, termin realizacji inwestycji, dane handlowca obsługującego inwestycję),

Rozwój działu handlowego jest tak zaplanowany, aby rosnąca sprzedaż pokrywała koszty zwiększania zatrudnienia. Od początku swojego istnienia – już jednoosobowy dział handlowy ograniczony do osoby dyrektora handlowego – będzie realizował sprzedaż.

## Kanały dystrybucji

Spółka zamierza oferować swoje produkty w ramach kanałów B2B (dla biznesu) oraz B2C (dla klientów detalicznych).

W ramach kanału B2B będą zaangażowani:

- ✓ handlowcy partnera dystrybucyjnego
- ✓ klienci partnera dystrybucyjnego
- ✓ handlowcy Spółki
- ✓ architekci i biura projektowe

Będą oni kierować ofertą do hoteli i pensjonatów, biur i centrów konferencyjnych.

W ramach kanału B2C będą wykorzystane:

- ✓ sklepy specjalistyczne
- ✓ sieci handlowe

Za ich pośrednictwem oferta będzie trafiać do właścicieli apartamentów oraz osób fizycznych, chcących zastosować wysokiej jakości wykładziny w domu lub mieszkaniu.



## Marketing

Spółka zakłada w pierwszej kolejności uruchomienie strony internetowej. Wstępny projekt jest gotowy, Spółka posiada gotowe materiały zdjęciowe oraz tekstowe, została wybrana firma, która zaimplementuje serwis. Opracowane zostały materiały reklamowe w postaci profesjonalnych wzorników i katalogów.



Strategia marketingowa obejmuje również szereg działań systematycznych:

1. Pozycjonowanie strony internetowej SEO - wpisy katalogowe i wizytówkowe, linki w artykułach i na forach, artykuły branżowe, linki SideWide, dedykowane strony satelity.
2. Kampanie reklamowe Google Adwords obejmujące kampanie w wyszukiwarce Google i kampanie Display u partnerów Google, możliwe kampanie ukierunkowane na dany rynek/kraj.
3. Prowadzenie profili na FB, Pinterest, Instagram i Twitter dotyczącego marki Flofloor.
4. Współpraca z blogerami należącymi do grona tak zwanych influencerów, interesującymi się architekturą wnętrz i designem, którzy doskonale sprawdzają się jako ambasadorzy marki.
5. Reklama i background release, czyli cykl materiałów opowiadających o firmie i jej produktach w mediach opiniotwórczych, branżowych oraz lifestylowych.
6. Udział w branżowych stowarzyszeniach.
7. Udział w targach branżowych, w tym również dofinansowany z programów unijnych. Targi w Europie to *Domotex* lub *Baum* (głównie klienci z Europy i Rosji), targi w USA oraz Dubaj (misja handlowa). W Polsce targi *4DesignDays* i *Warsaw Home* wraz z partnerem dystrybucyjnym lub samodzielnie.
8. Powtórzenie uczestnictwa w w/w targach przez co najmniej 3 lata. Przed, w trakcie i po nastawienie pozycjonowania strony na klientów z rejonów targów. Uczestnictwo w konferencjach, misjach i spotkaniach z kluczowymi klientami przed, w trakcie i po trwania tych imprez.

## Konkurencja i rynek

---

Główną konkurencją Spółki są podmioty oferujące klasyczne wykładziny ze średniej półki stosowane w hotelach i biurach – wykładziny z wełny oraz z poliamidu (pętelkowe). W zakresie wykładzin flokowanych konkurencją Spółki jest polski oddział Forbo Flooring B.V. oferujący wykładziny Flotex. Nawet w dłuższej perspektywie czasowej nie jest to jednak konkurencja, z którą należy zakładać walkę o klienta.

Według portalu MuratorPlus<sup>1</sup> na koniec 2021 roku powierzchnia na 9 głównych rynkach biurowych w Polsce (Warszawa, Kraków, Wrocław, Trójmiasto, Łódź, Poznań, Górnośląsko-Zagłębiowska Metropolia, Lublin i Szczecin) wynosiła 12 mln m<sup>2</sup>. Natomiast baza hotelowa w Polsce, na koniec 2020 roku sięgała 136 tys. pokoi.

Rynek jest na tyle duży, że zaplanowany w biznesplanie poziom sprzedaży wykładzin jest możliwy do osiągnięcia, bez konieczności agresywnego konkurowania z innymi producentami pokryć podłogowych.

FloFloor będzie konkurować z innymi wykładzinami cenowo (taniej niż inne wykładziny flokowane; lepiej jakościowo niż klasyczne wykładziny oferowane w tej samej cenie), jakościowo (mocowanie na żelu, a nie kleju; bardzo łatwe czyszczenie, 10-letnia gwarancja) i szeroką gamą kolorystyczną (dodatkowo możliwa realizacja zamówień w indywidualnie wybranym przez klienta kolorze).



---

<sup>1</sup><https://www.muratorplus.pl/biznes/raporty-i-prognozy/co-czeka-polski-rynek-biurowy-aa-D51c-QKSV-Ub2F.html>

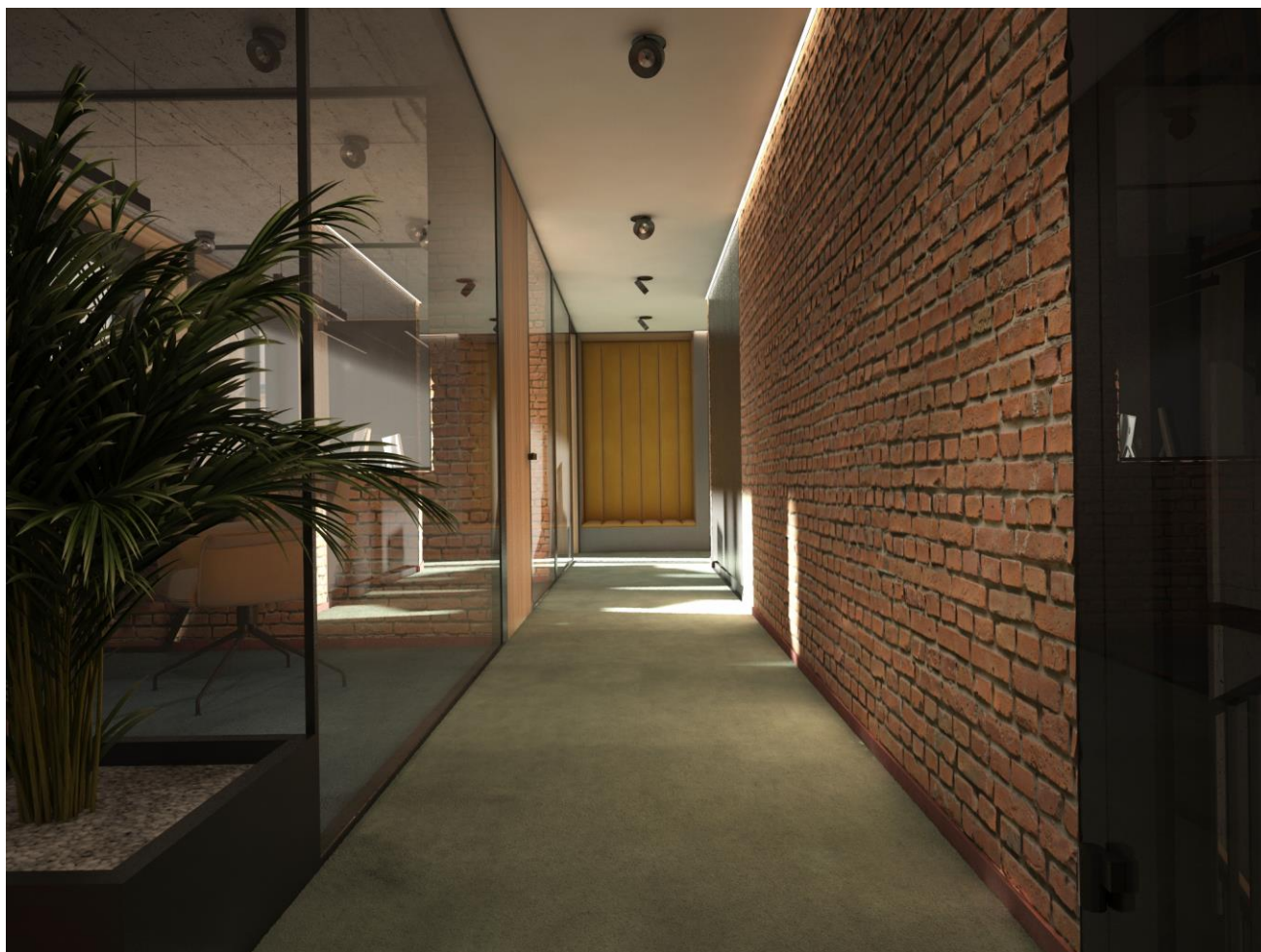
## Struktura właścicielska

---

Tabela nr2. Docelowa Struktura Udziałowców Spółki

Udziałowiec	Liczba udziałów	Udział w kapitale
Maciej Krasowski	203	27,07%
Sebastian Tadol	87	11,60%
Artur Bielaszka	77	10,27%
Łukasz Sornek	75	10,00%
Daniela Janicka	6	0,80%
Drobni inwestorzy	114	15,20%
Pakiet dla inwestorów	188	25,06%
<b>Suma</b>	<b>750</b>	<b>100%</b>

*Prognozowany stan na koniec 2023 rok*





# Zespół

## Kluczowe osoby

### Maciej Krasowski – Prezes Zarządu, udziałowiec



✓ Studiował na Akademii Ekonomicznej w Krakowie na kierunku Organizacja i zarządzanie. Ukończył Pierwszą Polsko-Amerykańską Szkołę Biznesu w 1989 r.

✓ Doświadczenie zawodowe - handlowiec, kierownik sprzedaży, manager firmy. Prowadzenie własnej firmy i praca etatowa. Wiedza i doświadczenie z zakresu księgowości, organizacji pracy, negocjacji handlowych. Zarządzanie średnimi zespołami.

✓ Branża - produkcyjna, papiernicza, reklamowa i meblowa. 15-letnie doświadczenie w branży flokowej (opracowanie technologii flokowania różnych powierzchni).

### Łukasz Sornek – Dyrektor Handlowy, udziałowiec

- ✓ Studiował na kierunku Zarządzanie i Marketing na Śląskiej Wyższej Szkole Zarządzania w Katowicach.
- ✓ Ponad 20-letnie doświadczenie w branży wnętrzarskiej. Skuteczny manager i organizator sprzedaży w kanale podłóg i wykończeń przypodłogowych. Ogromne kontakty w branży na wszystkich poziomach ich zależności i zaangażowania w rynku. W ostatnich latach na stanowisku Key Account Manager ds. Inwestycji komercyjnych, biurowych, developerskich i publicznych
- ✓ Na co dzień współpracujący z producentami i dystrybutorami wykładzin, projektantami, inwestorami i generalnymi wykonawcami inwestycji.
- ✓ Efektywny we wprowadzaniu wysokiej jakości nowości produktowych - marek Premium na rynek inwestycyjny.
- ✓ Prywatnie - szczęśliwy ojciec trzech córek. Zainteresowania: czynny sport, akwarystyka, scrabble.



## Artur Bielaszka – Dyrektor Finansowy, udziałowiec



✓ Od dwudziestu lat związany z rynkiem kapitałowym, licencjonowany Doradca Inwestycyjny (od 1998 roku – licencja nr 131), Makler Papierów Wartościowych (od 1994 roku – licencja nr 864) i Certyfikowany Doradca w Alternatywnym Systemie Obrotu (od 2011 roku – certyfikat nr 156/2011). Absolwent Politechniki Krakowskiej Wydziału Mechanicznego i Podyplomowych Studiów Controllingu w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu

✓ Specjalizuje się w obszarze finansowania rozwoju przedsiębiorstw, głównie poprzez emisje akcji na NewConnect i głównym parkiecie Giełdy oraz obligacji na Catalyst, a także fundusze kapitałowe i Anioły Biznesu. Przeprowadza kompleksowe procesy w spółkach, obejmujące analizę finansową, wycenę przedsiębiorstw, badanie spółek pod kątem perspektyw i optymalnych sposobów pozyskania kapitału na rozwój, zapewniając całościową obsługę realizowanego procesu.

## Personel

Spółka planuje zatrudnić:

- ✓ 4 osoby kadry zarządzającej **odpowiedzialne za obszary: produkcji, marketingu, handlu, finansów**
- ✓ 5 osób<sup>2</sup> obsługujących linię technologiczną i procesy magazynowo - wysyłkowe
- ✓ 1 osobę do prac biurowych
- ✓ 5 osób do biura handlowego, stopniowo zatrudnianych:
  - W drugim roku działalności: 1 osoba do stacjonarnego działu handlowego i 2 handlowców regionalnych (mobilnych),
  - W trzecim roku działalności: 2 handlowców regionalnych (mobilnych)

Zwiększanie zatrudnienia będzie przeprowadzane etapowo, z uwzględnieniem rzeczywistych aktualnych wielkości produkcji i sprzedaży, dzięki czemu koszty zatrudnienia będą zgodne z możliwościami Spółki i adekwatne do etapu jej rozwoju.

Dla rozbudowywania zatrudnionej kadry w poszczególnych działach (produkcji, sprzedaży, administracji) zostały przyjęte konkretne progi. Osiągnięcie z góry określonych parametrów produkcji i sprzedaży będzie pozwalało na zatrudnianie kolejnych osób.

Część działań (np. księgowość) będzie obsługiwana przez firmy zewnętrzne.

---

<sup>2</sup> Zgodnie z biznesplanem Spółki zakładającym pracę na jednej zmianie. W przypadku uruchomienia drugiej i trzeciej zmiany liczba pracowników ulegnie zwiększeniu.

## Zrealizowane działania

---

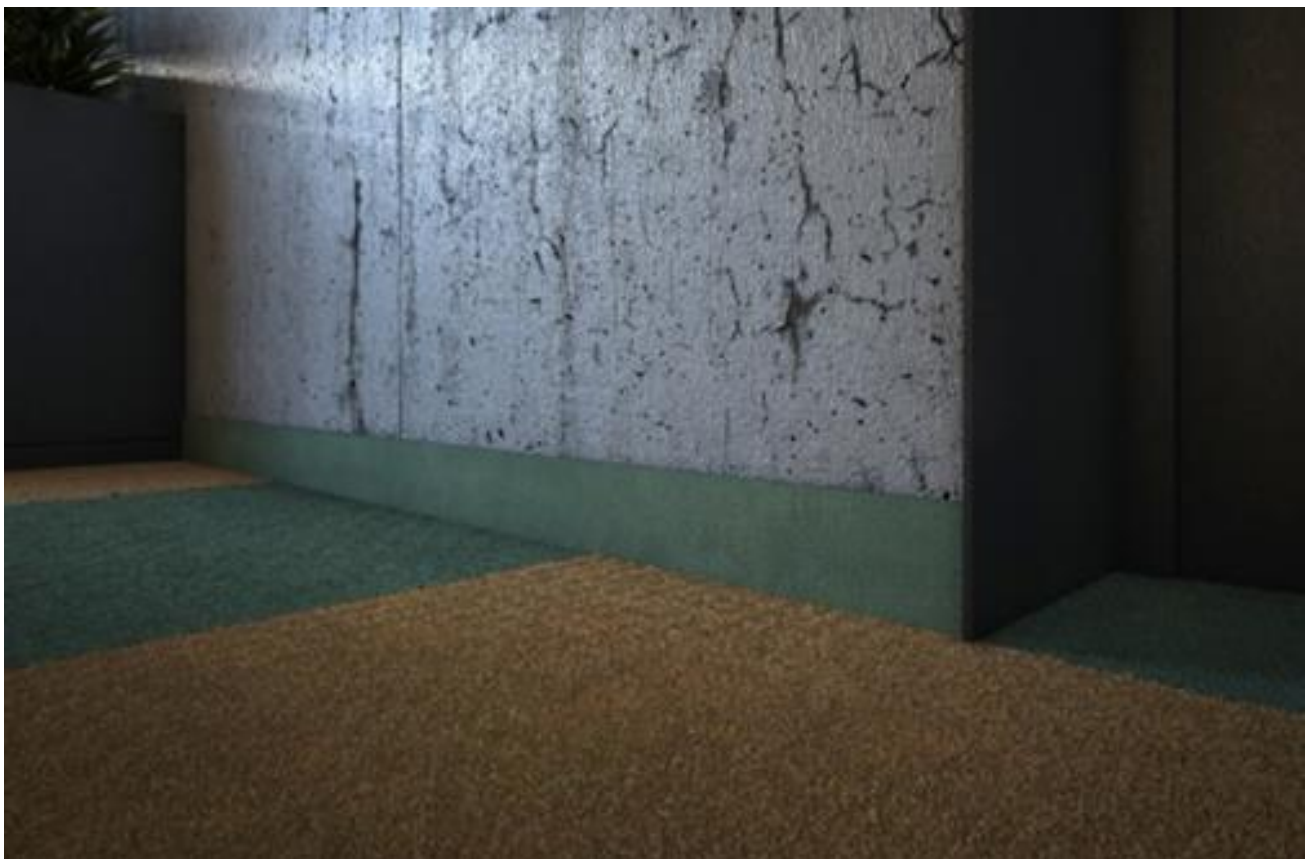
Na koniec 2022 roku zrealizowane zostały działania, których wynikiem jest m.in:

### Produkcja

- ✓ opracowana i zweryfikowana technologia produkcji wykładzin i cokołów
- ✓ wycenione i opracowane obie linie technologiczne: do produkcji płytek wykładzinowych oraz do nadruku na płytkach. Wybrani dostawcy obu linii
- ✓ rozpoznany rynek dostawców materiałów

### Finanse

- ✓ pełna kalkulacja produkcji
- ✓ wstępne rozeznanie dotyczące dofinansowania działań marketingowych oraz prac badawczych (przygotowana współpraca z Akademią Górniczo-Hutniczą i Uniwersytetem Jagiellońskim)



### Marketing

- ✓ wykonane zdjęcia i renderingi do strony i wzornika
- ✓ wstępny projekt strony internetowej
- ✓ zaprojektowany wzornik i prezenter (wykonano kilka sztuk)
- ✓ zaprojektowany znak towarowy - logo, zgłoszony w Urzędzie Patentowym RP
- ✓ przygotowany film instruktażowy (montaż cokołów)

### Sprzedaż

- ✓ przeprowadzone rozmowy handlowe z ponad 30 firmami, potencjalnymi Klientami spółki
- ✓ przeprowadzone zaawansowane rozmowy z potencjalnym dystrybutorem, liderem rynku, wykonane dla niego próbne partie

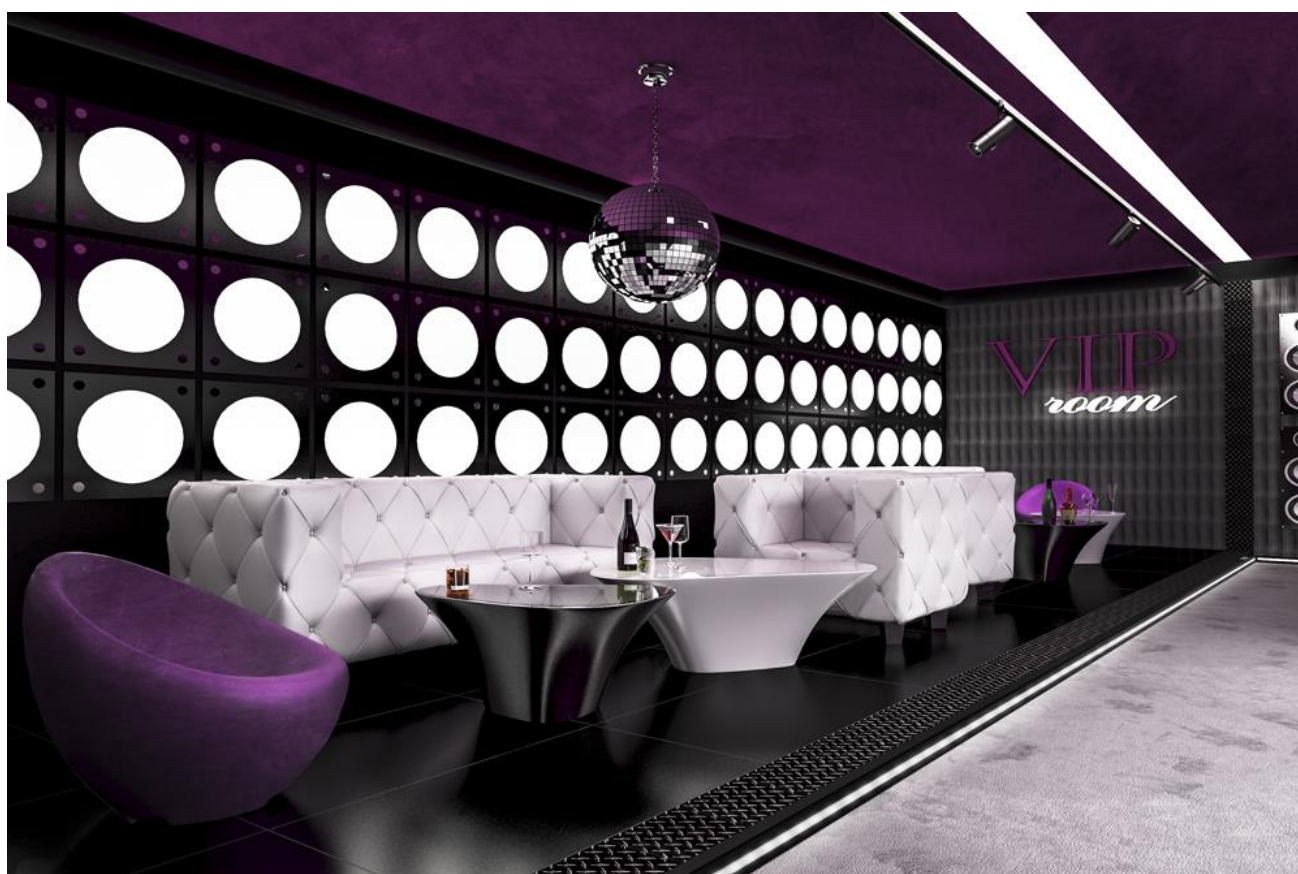
<p><b>Mocne strony (wewnętrzne)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Atrakcyjny, innowacyjny produkt o znaczących dla rynku parametrach - wykładziny flokowane FloFloor</li> <li>+ Doświadczona kadra</li> <li>+ Technologia trudna do skopiowania</li> <li>+ Wybór dowolnego koloru wykładziny i nadruku przez klienta</li> <li>+ W drugim kroku uzupełnienie oferty o cokoły przypodłogowe</li> <li>+ Ekologiczne parametry produktów określone dla samego materiału, ale też będą wskazane w atestach produktu</li> <li>+ Produkt bezpieczny dla alergików, co będzie zawarte w atestach</li> <li>+ Konkurencyjna cena</li> </ul>	<p><b>Możliwości (zewnętrzne)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Rosnąca tendencja do wykańczania wnętrz na wysokim poziomie, dbałości o szczegóły</li> <li>+ Wzrost rozpoznawalności rynkowej wykładzin flokowanych</li> <li>+ Możliwości pozyskiwania znaczącej liczby klientów zainteresowanych kompletnym systemem wykładzin i cokołów</li> <li>+ Po zakończeniu pandemii branża hotelarska i biurowa będzie nadrabiać zaległości inwestycyjne</li> <li>+ Rosnący popyt na wykładziny w płytkach</li> <li>+ Ekspansja na rynki zagraniczne</li> </ul>
<p><b>Słabe strony (wewnętrzne)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Krótka historia spółki</li> <li>- Nerozbudowana sieć sprzedaży</li> <li>- Brak rozpoznawalności marki FloFloor na rynku</li> </ul>	<p><b>Zagrożenia (zewnętrzne)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ograniczenie inwestycji w branży hotelarskiej i być może biurowej w związku z pandemią Covid-19</li> <li>- Korekta na rynku budowlanym</li> <li>- Potencjalne ograniczenia rozwoju wynikające z sytuacji geopolitycznej w regionie, w tym związane z wojną na Ukrainie</li> </ul>



## FloFloor 2026

Spółka zakłada osiągnięcie w roku 2026 najważniejszych celów, do czego będzie konsekwentnie dążyć:

- ✓ rozwinięta sieć handlowa w Polsce,
- ✓ zagraniczne przedstawicielstwa handlowe, w tym w USA, Niemczech, Francji, Wielkiej Brytanii i we Włoszech,
- ✓ zgrany zespół pracowników związanych z firmą i czujących się za nią odpowiedzialnymi,
- ✓ niska fluktuacja kadrowa,



**Tabela nr3. Założone cele liczbowe na rok 2026**

Sprzedaż wykładziny	384 tys. m <sup>2</sup>
Przychody ze sprzedaży	42,0 mln zł
- w tym export	25,0%
EBITDA	22,0 mln zł
Zysk brutto	21,4 mln zł
Zysk netto	17,4 mln zł

Źródło: biznesplan Spółki

## Założenia finansowe

Założenia zostały przygotowane konserwatywnie przy przyjęciu ponoszenia maksymalnych kosztów wytworzenia produktów, przykładowo w kalkulacji założone zostały koszty nabywania kleju w małych ilościach, bez upustów. Z drugiej strony, sprzedaż założono przy minimalnych cenach, a więc stosując maksymalne upusty dla całej sprzedaży, mimo że maksymalne upusty będą mogły być stosowane tylko dla największych profesjonalnych odbiorców.

W Prezentacji założono produkcję tylko dla niecałych dwóch zmian, przy pracy urzędzeń maksymalnie przez 6,5 godziny dziennie. Praca na pełne 3 zmiany powoduje pełne wykorzystanie linii produkcyjnych, powodując wyraźną oszczędność czasu na przygotowywanie do gotowości każdej linii przed zmianami, zapewniając znacząco dłuższy okres efektywnej pracy linii w ciągu doby. Trzecia zmiana stanowi dodatkową rezerwę produkcyjną

Roczną sprzedaż wykładziny podłogowej w Polsce szacujemy na około 25 mln m<sup>2</sup>, w tym w naszym targacie rynkowym około 17 mln m<sup>2</sup>. A więc docelowa planowana sprzedaż wykładziny FloFloor w Polsce będzie stanowiła około 1% naszego targetu rynku, co pokazuje bardzo duży potencjał wzrostu sprzedaży bez konieczności agresywnego konkurowania z innymi producentami.

**Tabela nr4. Wybrane pozycje założonego rachunku zysków i strat [dane w tys. zł]**

	2023	2024	2025	2026
<b>Przychody</b>	<b>164</b>	<b>12462</b>	<b>28859</b>	<b>41976</b>
Koszty operacyjne, w tym:	825	7661	14807	20002
koszty ogólnego zarządu	331	548	743	909
koszty produkcji	361	5691	12114	17107
koszty sprzedaży i marketingu	133	1422	1949	1985
<b>EBITDA</b>	<b>-661</b>	<b>4801</b>	<b>14052</b>	<b>21974</b>
Zysk brutto	<b>-766</b>	4220	13431	21425
<b>Zysk netto</b>	<b>-766</b>	<b>3418</b>	<b>10879</b>	<b>17355</b>

Źródło: biznesplan Spółki

**Tabela nr5. Założony bilans – aktywa [dane w tys. zł]**

	2023	2024	2025	2026
<b>Aktywa trwałe, w tym:</b>	<b>3851</b>	<b>3291</b>	<b>2742</b>	<b>2193</b>
środki trwałe	3851	3291	2742	2193
środki trwałe w budowie z zaliczkami	0	0	0	0
<b>Aktywa obrotowe, w tym:</b>	<b>1688</b>	<b>6876</b>	<b>18904</b>	<b>37032</b>
zapasy	121	684	1288	1288
należności	797	2286	3614	4101
inwestycje krótkoterminowe	771	3906	14002	31643
<b>Aktywa w sumie</b>	<b>5539</b>	<b>10167</b>	<b>21646</b>	<b>39225</b>

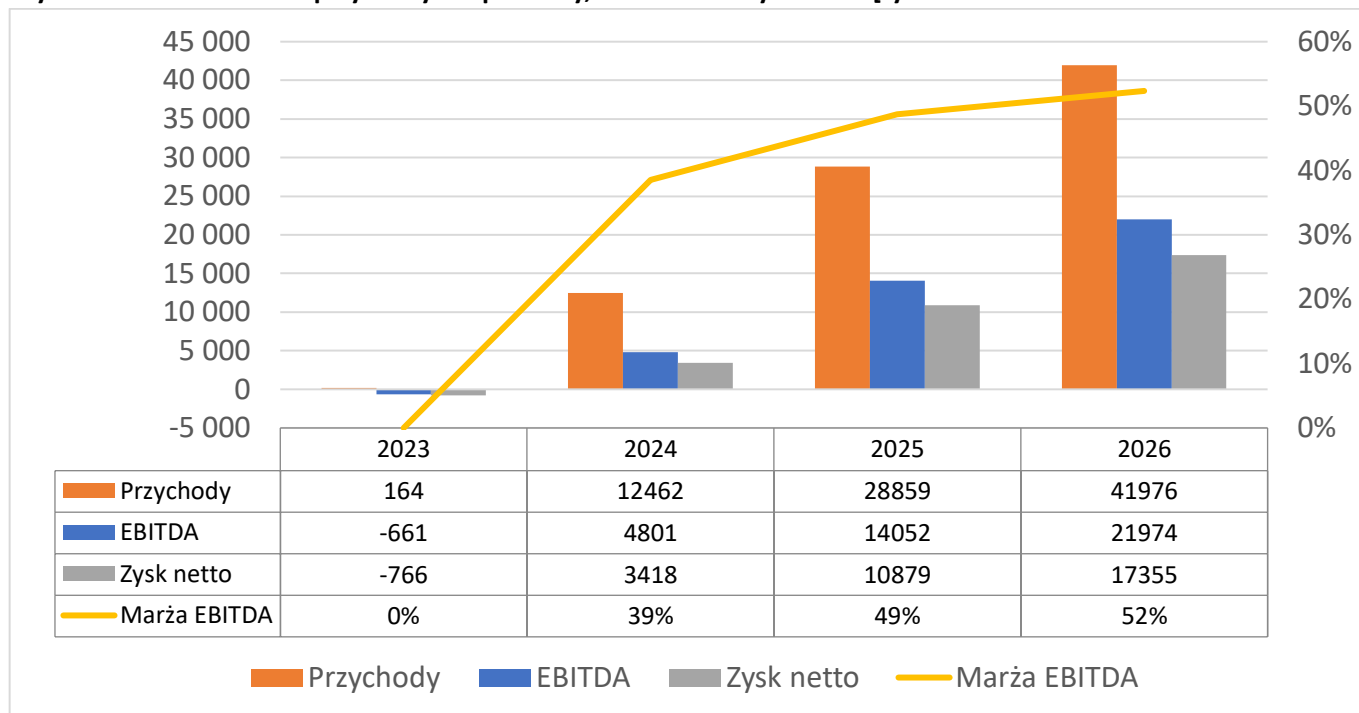
Źródło: biznesplan Spółki

**Tabela nr6. Założony bilans – pasywa [dane w tys. zł]**

	2023	2024	2025	2026
<b>Kapitał własny</b>	<b>5314</b>	<b>8732</b>	<b>19611</b>	<b>36966</b>
<b>Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania, w tym:</b>	<b>225</b>	<b>1435</b>	<b>2034</b>	<b>2259</b>
kredyty	0	0	0	0
zobowiązania	225	1435	2034	2259
<b>Pasywa w sumie</b>	<b>5539</b>	<b>10167</b>	<b>21646</b>	<b>39225</b>

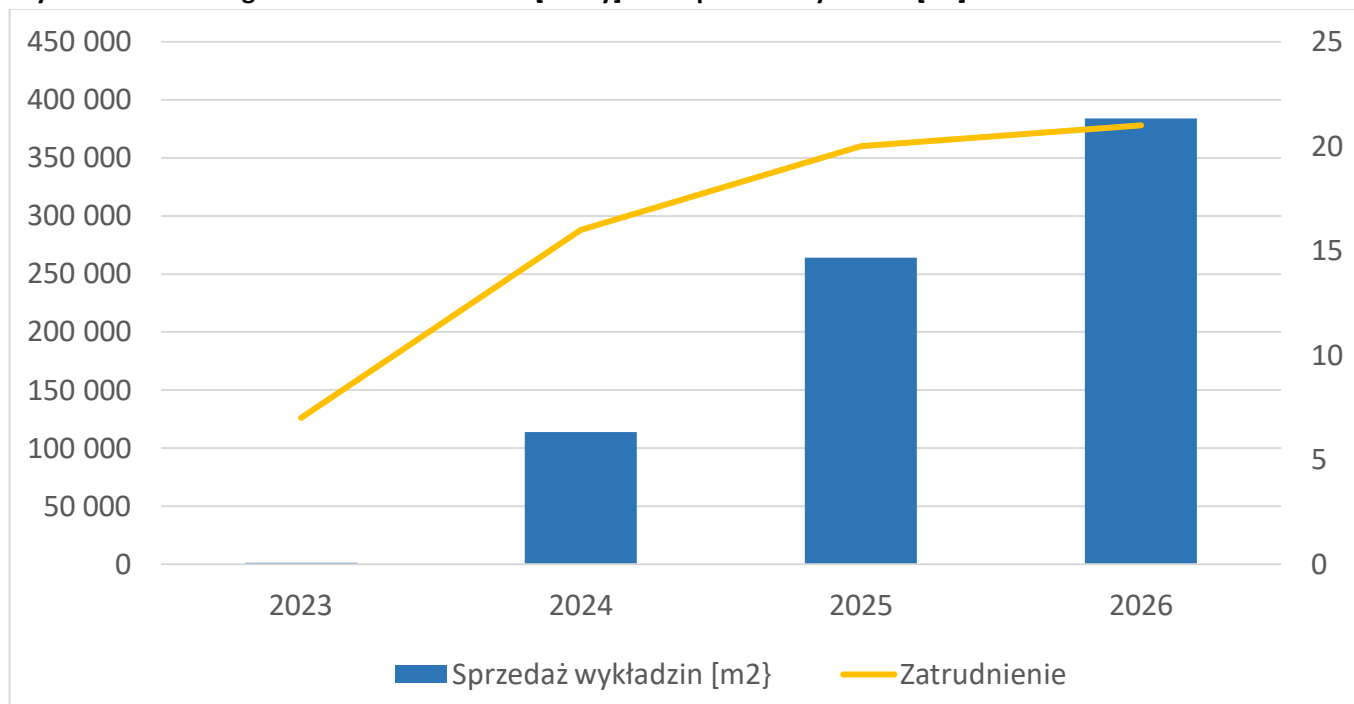
Źródło: biznesplan Spółki

**Wykres nr1. Założone przychody ze sprzedaży, EBITDA oraz zysk netto [tys. Zł]**



Źródło: biznesplan Spółki

**Wykres nr2. Prognozowane zatrudnienie [osoby] oraz sprzedaż wykładzin [m<sup>2</sup>]**



Źródło: biznesplan Spółki

## Cel pozyskania kapitału

---

Spółka planuje przeznaczyć środki pozyskane od inwestora głównie na realizację planu inwestycyjnego (CAPEX), pokrycie kosztów operacyjnych w pierwszym okresie działania (OPEX) oraz na kapitał obrotowy.

### Nakłady inwestycyjne (CAPEX)

W okresie marzec 2023 – sierpień 2023 Spółka planuje ponieść nakłady inwestycyjne o łącznej wartości 3,956 mln zł. Największy wydatek stanowi zakup i instalacja kompletnej linii produkcyjnej za kwotę 2,420 mln zł oraz zakup i instalacja linii do nadruków na płytkach w kwocie 1,5 mln zł

### Koszty operacyjne (OPEX)

Do końca 2023 roku Spółka zakłada poniesienie kosztów operacyjnych na poziomie 0,785 mln zł.

### Kapitał obrotowy

Pozostałe środki pozyskane od inwestora stanowiąc będą kapitał obrotowy i zostaną przeznaczone m.in. na zakup surowców, sfinansowanie kredytu kupieckiego dla pierwszych klientów spółki oraz będą stanowić rezerwę płynnościową na wypadek pojawienia się dodatkowych kosztów lub przesunięć czasowych w założonych przychodach.

### Łączne przeznaczenie pozyskanych środków

Do momentu uzyskania dodatnich wpływów operacyjnych Spółka posiada następujące potrzeby kapitałowe:

- nakłady inwestycyjne (CAPEX) 3,956 mln zł
  - koszty operacyjne (OPEX) 0,785 mln zł
  - niezbędny kapitał obrotowy (zmiana) 0,708 mln zł
  - maksymalny koszt pozyskania kapitału 0,41 mln zł
  - rezerwa płynnościowa 0,714 mln zł
- łącznie 6,573 mln zł

W tym czasie założone jest osiągnięcie 0,164 mln zł wpływów z tytułu przychodów ze sprzedaży wykładzin. Oznacza to konieczność **pozyskania od inwestora kwoty 6,409 mln zł** w celu realizacji biznesplanu Spółki.

## Propozycja inwestycyjna

---

Spółka oferuje nowemu inwestorowi objęcie **25,07% udziałów, tj. 188 udziałów w spółce** w zamian za **6,409 mln złotych**.

Proponowane szczegółowe warunki umowy inwestycyjnej:

- ✓ Prawo powołania członka zarządu lub członka rady nadzorczej (o ile zostanie ustanowiona)

Dodatkowo Spółka zobowiązuje się przekazywać inwestorowi w okresach kwartalnych sprawozdania z działalności obejmujące:

- ✓ Zestawienie zrealizowanych nakładów inwestycyjnych
- ✓ Podsumowanie zrealizowanej produkcji oraz zmiany stanów magazynowych
- ✓ Informacje o wolumenach sprzedanych produktów oraz osiągniętych przychodach ze sprzedaży
- ✓ Informacje o zysku operacyjnym oraz netto
- ✓ Informacje o zmianach w liczebności personelu Spółki



## Dane kontaktowe

---

<p><b>Maciej Krasowski</b> tel. +48 690 698 264 e-mail: <a href="mailto:maciej.krasowski@flofloor.com">maciej.krasowski@flofloor.com</a></p>	<p><b>Artur Bielaszka</b> tel. +48 603 23 23 23 e-mail: <a href="mailto:artur.bielaszka@flofloor.com">artur.bielaszka@flofloor.com</a></p>
<p><b>Łukasz Sornek</b> tel. +48 607 105 904 e-mail: <a href="mailto:lukasz.sornek@flofloor.com">lukasz.sornek@flofloor.com</a></p>	

## Zastrzeżenia prawne

---

Niniejsze opracowanie nie stanowi oferty w rozumieniu Kodeksu Cywilnego.

Materiał nie odnosi się i nie uwzględnia wszystkich ryzyk związanych z inwestycją. Materiał nie uwzględnia także indywidualnych potrzeb i sytuacji danego inwestora. Wszelkie wnioski wynikające z materiału mogą okazać się nieodpowiednie dla danego inwestora. Materiał ma charakter wyłącznie informacyjny i nie może być traktowany jako podstawa do podjęcia decyzji inwestycyjnej. Jakikolwiek decyzje inwestycyjne winny być podejmowane po przeprowadzeniu: i) niezależnej oceny sytuacji spółki, podawanych informacji i uwzględnieniu również informacji innych niż przedstawione; ii) weryfikacji we własnym zakresie podawanych danych; iii) oceny ryzyka związanego z podejmowaniem decyzji; iv) rozważenia skorzystania z usług niezależnego analityka, doradcy inwestycyjnego, prawnika lub innych osób posiadających specjalistyczną wiedzę.

Każdy inwestor zamieszkały, bądź mający siedzibę tak w kraju, jak i poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej powinien zapoznać się z przepisami prawa polskiego oraz przepisami praw innych państw, które mogą się do niego stosować.