



Komorów 20 Październik 2016

Oferta sprzedaży udziałów polskiej firmy Consortium of Medical Services

Branża : Turystyka medyczna

I. Założenia systemowe wyceny spółki

Wycenę spółki sporządzono w oparciu o metodę odtworzeniową.

Ogólnym celem tej metody jest oszacowanie nakładów, jakie konieczne byłyby do poniesienia na „odtworzenie” od podstaw wycenianej spółki tzn. ile trzeba by było wydać żeby taką firmę zbudować. Oszacowaniu podlegają dodatkowo posiadane przez firmę know-how operowania firmą w dziedzinie turystyki medycznej, wartości niematerialne takie jak znak firmowy, sieć kontaktów z dostawcami usług oraz odbiorcami. Przyjęto, że wyceniana spółka dysponuje zorganizowanym, zdolnym do generowania dochodu zespołem aktywów, zasobów ludzkich oraz nie występuje bezpośrednie zagrożenie zaprzestania działalności.

II. Charakterystyka spółki i jej otoczenia

1. Forma prawna – spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
KRS: 0000445117
NIP: PL 5342489254
REGON: 146454140
2. Przedmiot podstawowej (przeważającej) działalności spółki
 - 1) PKD 82.30.Z – Działalność związana z organizacją targów, misji, wystaw i kongresów.
 - 2) PKD 85.59.B – Pozostałe pozaszkolne formy edukacji, gdzie indziej niesklasyfikowane.
 - 3) PKD 85.60.Z – Działalność wspomagająca edukację.
 - 4) PKD 86.90.A – Działalność fizjoterapeutyczna.
 - 5) PKD 86.90.D – Działalność paramedyczna.
 - 6) PKD 8690 E – Pozostała działalność w zakresie opieki zdrowotnej, gdzie indziej niesklasyfikowana.
 - 7) PKD 79.11.B – Działalność pośredników turystycznych.
 - 8) PKD 79.12.Z – Działalność organizatorów turystyki



3. Historia spółki.

Consortium of Medical Services zostało utworzone w grudniu 2012 roku z założeniem pozyskiwania pacjentów z krajów Zatoki Perskiej na leczenie w placówkach medycznych w Polsce. Z posiadanym zasobem współpracujących klinik i szpitali jest w stanie zainteresować klientów z każdego państwa. Aktualnie spółka zmienia strategię działania ukierunkowując działalność na pozyskiwanie pacjentów z Europy, Stanów Zjednoczonych, Kanady i innych państw, których obywatele są zainteresowani leczeniem w Polsce ze względu na konkurencyjne ceny i wysoką jakość świadczeń medycznych. Jesteśmy otwarci na nowe rynki, które świadomie wybierają Polskę jako miejsce docelowe i są o podobnych wartościach kulturalnych.

4. Prezentacja produktu/usługi

- Zbiór aktualizowanych i opracowanych procedur medycznych i ich wyceny w poszczególnych placówkach medycznych z podziałem na 5 głównych filarów oferty
- Zbiór dokumentacji folderu przyjezdnego pacjenta wraz z dokumentacją rekrutacji pacjenta dla partnerów medycznych Consortium
-

5. Prezentacja rynku

- Partnerzy medyczni – umowy o współpracy z placówkami w Polsce
- Ewidencja placówek reprezentowanych przez Consortium
- Algorytm jakości - autorskie narzędzie opisujące jakość placówki
- Partnerzy turystyczni w krajach Zatoki Perskiej i w Polsce
- Partnerzy logistyczni: firmy przewozowi, firmy cateringowe
- Baza kontaktów branżowych w krajach Zatoki Perskiej

6. Zespół:

Wykaz tłumaczy i zespołu Concierge
Spis firm przewozowych
Ewidencja lekarzy i placówek diagnostycznych
Ewidencja pilotów/przewodników turystycznych

7. Dokumentacja księgowa

Kapitał zakładowy: 20000,00 zł. (słownie dwadzieścia tysięcy złotych 00/11
VAT – Należność do odzyskania 3250,00 zł. (trzy tysiące dwieście pięćdziesiąt



złotych 00/100

ZUS – Zaświadczenie o niezaleganiu z opłatami

US – Zaświadczenie o niezaleganiu z opłatami

8. Prezentacja ogólnych perspektyw/prognoz dla spółki,
Strategia rozwoju – założenia programowe na lata 2016-2017
9. Informacje branżowe o rynku oraz firmach konkurencyjnych.

III. Działania marketingowo-promocyjne

1. Opracowanie materiałów identyfikacyjnych firmy - Logo, papier firmowy, wizytówki,
2. Nowoczesna strona www w 2 językach
3. Rozbudowany marketing internetowy połączony z inicjatywami
 - Zestaw prezentacji multimedialnych o Consortium - edytowalne
 - Dokumentacja przygotowania katalogów reklamowych - edytowalna
 - Duży zbiór plików graficznych, opracowań, plakatów, materiałów gotowych do druku i publikacji Online
 - Duże zasoby materiałów Consortium w wersji elektronicznej w edytowalnych wersjach plików
 - Przygotowane CD z materiałami promocyjnymi
 - Zbiór nagrań z placówek medycznych PRZED edycja do filmu reklamowego
 - Nowoczesna działająca Witryna www w 2 językach
 - Obsługa techniczna witryny
 - Spozycjonowana domena www
 - Profesjonalny serwer www
 - Serwer Email (z możliwością rozbudowy adresów oraz wraz z dotychczasową korespondencją)
4. Dwa wydania katalogów w języku angielskim i arabskim
5. Uczestnictwo w targach IMTEC w Dubaju w Marcu 2014 roku
6. Misje gospodarcze do krajów Zatoki Perskiej (Kuwejt x 4, Bahrajn x 1, Oman x 2, Qatar x 3, Emiraty Arabskie x 7)
7. Nagranie filmu reklamowego – j. angielski
8. Nagrania krótkich wywiadów w j. arabskim o Polsce
9. Organizacja Fam tour dla partnerów regionalnych z krajów Zatoki w celu poznania oferty –



10. Rozbudowane i aktualizowane profile MEDIOW społecznościowych (Facebook 10000, Twitter 500 osób, Instagram 500+ w języku angielskim i arabskim)
11. Rozpoznawalność i udział w spotkaniach w polskich ambasadach w Zatoce Perskiej
12. Rozpoznawalność i udział w spotkaniach w ambasadach Zatoki Perskiej w Polsce
13. Współorganizacja z ambasadą polską w Zjednoczonych Emiratach Arabskich projekcji filmu Bogowie dla środowisk medycznych w Dubaju i Abu Dhabi
14. Organizacja polsko – emirackiego konkursu fotograficznego

IV. Referencje:

1. Patronat Ministerstwa Gospodarki RP i Ambasadora RP w Abu Dhabi
2. Certyfikat firmy godnej zaufania 2015 oraz 2016
3. Consortium jest członkiem Klubu integracji Unii Europejskiej
4. Referencje firm współpracujących z Consortium

V. Dokumenty innych podmiotów

1. Dokumenty reklamowe placówek
2. Zbiór uaktualnionych cenników – oferta – Zabiegi i pobyty rehabilitacyjne
3. Przewodniki i o Polsce dla pacjentów – broszura w języku angielskim

Uwaga

Pełna dokumentacja spółki w zakresie ujętym powyżej zostanie przedłożona po podpisaniu listu intencyjnego w sprawie zakupu spółki.

Dane kontaktowe:
Stefan Sulimierski
Właściciel
tel. 600077367
stefanSulimierski@gmail.com