

Franchisors and Partnership System Coordinators

Franczyzodawcy i organizatorzy systemów partnerskich

Ranked by capital invested into franchisees or partners facilities in 2013* • Ranking wg kapitału zainwestowanego w placówki franczyzobiorców lub partnerów w 2013 r.*

Rank • Kolejność	Company name Address Tel./Fax E-mail Web page Nazwa firmy Adres Tel./Faks E-mail Strona www	Franchising/Partner system Nazwa systemu franczyzowego lub partnerskiego	Capital invested into franchisees or partners facilities* Kapitał zainwestowany w placówki franczyzobiorców lub partnerów*	Average amount of net investment in franchise or partnership facility Średnia kwota inwestycji netto w placówkę franczyzową lub partnerską	Total franchisor's revenue in Poland Przychody franczyzodawcy ogółem w Polsce			Number of franchise and partners facilities Liczba placówek franczyzowych i partnerskich	Number of own facilities Liczba placówek własnych	Number of license recipients Liczba biorców licencji	Characteristics of the system: basic requirements of the network Charakterystyka systemu: podstawowe wymagania sieci	Contact person for franchise issues: Name; e-mail; phone no. Osoba kontaktowa ws. systemu franczyzowego: imię i nazwisko: e-mail, nr telefonu	Total number of employees / Year founded in Poland • Liczba pracowników ogółem / Rok założenia firmy w Polsce	Top local executive / Title Szeff firmy w Polsce / Tytuł
					thousands zł • tys zł 2013 / 2012 / 2011									
1	McDonald's Polska Sp. z o.o. ul. Marynarska 15, 02-674 Warszawa 22 211-5800/22 511-5810 licencja@pl.mcd.com www.mcdonalds.pl	McDonald's Polska	745,154.0	3,841.0 3,534.0 3,040.0	1,062,345.0 1,047,444.0 1,056,359.0	194 169 142	132 132 137	60 58 52	Polish branch of fast food chain. The network offers on-site prepared sandwiches, fries, salads, desserts, hot and cold beverages for eating or to take away. Most of the units are designed to serve motorized visitors. The Polish McDonald's network has been operating for 22 years and consists of 337 units in more than 100 locations throughout the country. More than 60% of its restaurants are operated by franchisees. At the moment, there are 205 license restaurants operated by 59 licensees. Franchisees can take advantage of know-how and support from network. <i>Polski oddział sieci restauracji szybkiej obsługi. Sieć oferuje przygotowywane na miejscu kanapki, frytki, salatkę, desery, napoje gorące i zimne do konsumpcji na miejscu lub na wynos. Większość lokali dostosowana jest do obsługi gości zmotoryzowanych. Polska sieć McDonald's działa od 22 lat i składa się z 337 lokali w ponad 100 miejscowościach na terenie całego kraju. Ponad 60% restauracji prowadzonych jest przez franczyzobiorców. W chwili obecnej działa 205 restauracji licencyjne, prowadzone przez 59 licencjobiorców. Franczyzobiorcy mają do dyspozycji know-how oraz wsparcie sieci.</i>	Monika Dąbrowska, Franchising Manager: licencja@ pl.mcd.com, 22 211-5882	16,873 1992	Kristóf Hankó Managing Director Dyrektor Zarządzający		
2	Carrefour Polska Sp. z o.o. ul. Targowa 72, 03-734 Warszawa 22 563-3321/22 517-2201 biuroprasowe@carrefour.com www.carrefour.pl	Carrefour	57,120.0	140.0 120.0 100.0	WND WWD WWD	408 300 146	— — —	240 200 113	Carrefour Poland offers an opening package adapted to the size of the store. In the case of the Carrefour Express convenience format with an orange logo, the company buys 100% of the shop equipment. In the case of Carrefour Express mini markets with a green logo, the franchisor provides: external visual elements and furniture for the alcohol and vegetable departments; the IT system; a set of clothes for store personnel and small equipment. With any form of cooperation franchisees receive support from an opening team, logistics support, consulting from a regional tutor, a training package and marketing support. <i>Carrefour Polska oferuje pakiet otwarcia dostosowany do formatu sklepu. W przypadku formatu Carrefour Express convenience z pomarańczowym logo firma inwestuje w 100% wyposażenia sklepu. W przypadku sklepów Carrefour Express mini market z zielonym logo franczyzodawca zapewnia: wizualizację zewnętrzną, meble do działów: alkoholowego oraz warzywnego; system informatyczny; komplet ubrań dla personelu oraz drobne elementy wyposażenia. Przy każdej formie współpracy franczyzobiorcy otrzymują wsparcie ekipy otwarcia, logistykę, doradztwo opiekuna regionalnego, pakiet szkoleń oraz wsparcie marketingowe.</i>	franchising@ carrefour.com, 22 517-2509; 22 517-2723	12,000 1995	Guillaume de Colonges President Prezes		
3	Yes Biżuteria Sp. z o.o. ul. Świerzawska 1, 60-321 Poznań 61 861-1100 yes@yes.pl yes.pl	Sklepy jubilerskie YES	37,800.0	360.0 360.0 350.0	WWD 144,172.0 149,314.0	105 98 84	1 1 1	91 84 71	The franchisor should meet formal requirements including a form of franchise agreement security (promissory note, notarial deed) and the lack of a criminal record. They should have premises with a corner display window, located by the main route, with an area of about 50 sqm, preferably on the ground floor, in shopping malls. The duration of the franchise agreement is 5 years. <i>Franczyzodawca powinien spełniać wymagania formalne w zakresie zabezpieczenia umowy franczyzowej (wzajemnie, akt notarialny) i być niekarany. Powinien dysponować lokalem z narożną witryną, zlokalizowanym przy głównym ciągu komunikacyjnym o powierzchni ok. 50 m2, preferowana lokalizacja na poziomie parteru, w centrach handlowych. Okres trwania umowy franczyzowej wynosi 5 lat.</i>	Mira Filipiak: mira.filipiak@yes.pl, 61 861-1211	157 1981	Michał Kwiatkiewicz; Krzysztof Madelski Presidents Prezes		
4	Pandora Jewelry CEE Sp. z o.o. ul. Torowa 45B, 02-146 Warszawa 22 460-0058 dja@pandora.net www.pandora.net	Pandora Jewelry	25,200.0	1,200.0 3,000.0 1,800.0	324,566.7 149,379.5 119,666.4	21 19 14	16 13 13	6 5 5	The franchisor offers: 50% discount on the purchase of furniture; extended to 60 days payment term on product order otwarcia (jewelry); marketing support (own media, support, etc.); VM support (product placement; initial product training, customer service training, training on the job floor. <i>Franczyzodawca oferuje: 50% rabatu na zakup mebli; wydłużony do 60 dni termin płatności na produktowe zamówienie otwarcia (biżuteria); wsparcie marketingowe (own media, support, etc.); wsparcie VM (ulożenie produktów; szkolenie wstępne produktowe; szkolenie z obsługi klienta; szkolenie on the job floor.</i>	Dominika Jastrzębska, Head of Wholesale: dja@pandora.net, 600-329-808	110 2009	Dorota Pomacho- Patkiewicz Managing Director Dyrektor Zarządzająca		
5	Solar Company SA ul. Torowa 11, 61-315 Poznań 61 871-6972/61 871-6930 franchising@solar-company.com.pl www.solar-company.com.pl	Franczyza Solar	24,900.0	150.0 150.0 150.0	148,176.0 144,793.0 190,912.0	166 162 162	78 74 72	19 15 15	Polish brand founded by three co-owners, connecting global trends with Polish design. Elegant style, based on the quality of materials and cut. The franchisor should have sales and team management skills, in order to build customer loyalty and a spirit of cooperation. The company provides support in the form of sales and personnel management training. The candidate should have initial capital allowing for the launch of activity and be willing to invest time and money in the brand through education and gaining knowledge in the field of sales and team management. <i>Polska marka założona przez trzech współwłaścicieli łącząca trendy światowe z polskim wzornictwem. Elegancka stylistyka, oparta na jakości materiałów i kroju. Franczyzodawca powinien posiadać umiejętności sprzedażowe i zarządzania zespołem, aby budować lojalność klientów i atmosferę współpracy. Firma zapewnia wsparcie w postaci szkoleń z zakresu sprzedaży i zarządzania personelem. Kandydat powinien dysponować kapitałem początkowym pozwalającym na rozpoczęcie działalności oraz wyrażać chęć zainwestowania czasu i środków finansowych w markę poprzez kształcenie i zdobywanie wiedzy z zakresu sprzedaży i zarządzania zespołem.</i>	Małgorzata Zagdańska, Menedżer Działu Sieci Zewnętrznej i Franczyzowej: malgorzata. zagdanska@ solar-company. com.pl, 695-595-056	742 1989	Stanisław Bogacki President Prezes		
6	Telepizza Poland Sp. z o.o. ul. Postępu 6, 02-676 Warszawa 22 869-6969/22 869-6901 franchising@telepizza.pl www.telepizza.pl	Telepizza	12,960.0	160.0 160.0 180.0	88,576.2 89,509.2 92,151.4	81 68 62	34 47 53	55 42 47	The franchisee may be a natural or legal person with personal involvement in the management of a Telepizza outlet, preferably residing in the city where the outlet is to be opened. The franchisee should have their own premises or have leased an area of about 100 m2, in a city with more than 30,000 inhabitants. The license fee, paid once: PLN 10,000, the cost of opening the premises: PLN 200,000, plus flexible monthly fees depending on sales achieved. <i>Franczyzobiorcą może zostać osoba fizyczna lub prawna z osobistym zaangażowaniem w prowadzeniu lokalu Telepizza, najlepiej zamieszkała w mieście, w którym chce otworzyć lokal. Franczyzobiorca powinien dysponować lokalem własnym bądź dzierżawionym o powierzchni około 100 m2, w mieście powyżej 30000 mieszkańców. Opłata licencyjna, płatna jednorazowo: 10000 PLN, koszt otwarcia lokalu: 200000 PLN, elastyczny system opłat miesięcznych w zależności od osiągniętej sprzedaży.</i>	Artur Gawel, Kierownik Operacyjny: 502-456-770; Leszek Nowak, Kierownik Operacyjny: 502-456-776	1,500 1992	Iwona Olbryś General Director Dyrektor Generalny		

Franchisors and Partnership System Coordinators, cont'd

Franczyzodawcy i organizatorzy systemów partnerskich, cd.

Rank • Kolejność	Company name Address Tel./Fax E-mail Web page Nazwa firmy Adres Tel./Faks E-mail Strona www	Franchising/Partner system Nazwa systemu franczyzowego lub partnerskiego	Capital invested into franchisees or partners facilities* Kapitał zainwestowany w placówki franczyzobiorców lub partnerów*	Average amount of net investment in franchise or partnership facility Średnia kwota inwestycji netto w placówkę franczyzową lub partnerską	Total franchisor's revenue in Poland Przychody franczyzodawcy ogółem w Polsce	Number of franchise and partners facilities Liczba placówek franczyzowych i partnerskich	Number of own facilities Liczba placówek własnych	Number of license recipients Liczba biorców licencji	Characteristics of the system: basic requirements of the network Charakterystyka systemu: podstawowe wymagania sieci	Contact person for franchise issues: Name; e-mail; phone no. Osoba kontaktowa ws. systemu franczyzowego: imię i nazwisko: e-mail, nr telefonu	Total number of employees / Year founded in Poland • Liczba pracowników ogółem / Rok założenia firmy w Polsce	Top local executive / Title Szef firmy w Polsce / Tytuł
7	Dallmayr Vending & Office Sp. z o.o., Sp.k. ul. Długosza 2-6, 51-162 Wrocław 71 727-5500/71 727-5502 biuro@dallmayr.pl www.dallmayr.pl	Dallmayr	10,348.0	159.2 94.9 97.6	15,800.0 21,318.0 21,524.0	— — —	— — —	65 109 106	A partnership System offering equipment leasing for the purpose of coffee and hot beverage sales. <i>System partnerski oferujący dzierżawę urządzeń do sprzedaży kawy i napojów gorących.</i>	Anna Kowalska-Syzdek, Controlling & Administration Director: anna.kowalska-syzdek@dallmayr.pl, 71 727-5505	41 2001	Raphael Steinberg President Prezes
8	CD Cafe Sp. z o.o., Sp.k. ul. Wojska Polskiego 58/9, 05-500 Piaseczno 660-662-244 a.czoska@cdcafe.eu www.cafecartedor.pl	Carte d'Or cafe	6,800.0	200.0 250.0 WND	9,658.1 5,811.9 WND	34 25 WND	1 WVD	33 24 WVD	WVD	Artur Czoska, Dyrektor ds. Rozwoju Sieci Franczyzowej: a.czoska@cdcafe.eu, 660-662-244	7 2012	Adam Szczuka President Prezes
9	Green Way SA ul. 10 Lutego 7, 81-366 Gdynia 58 661-8888/58 661-8888 poczta@greenway.pl www.greenway.pl	Green Way	5,700.0	300.0 250.0 200.0	653.0 563.0 691.0	19 21 21	3 3 4	11 12 13	The restaurant premises of the franchisee should be located on one of the main streets of a city and offer at least 120 sqm of area. <i>Lokal gastronomiczny franczyzodawcy powinien znajdować się przy głównych ulicach miasta i posiadać minimum 120 mkw powierzchni.</i>	Joanna Skraburska: j.skraburska@greenway.pl, 697-277-040	5 1997	Marek Chudzik President Prezes
10	Meritum Bank ICB SA ul. Piastowska 7, 80-332 Gdańsk 58 778-8888/58 767-0700 klient@meritumbank.pl www.meritumbank.pl	Meritum Bank System Partnerski	4,950.0	30.0 ⁽¹⁾ WVD WVD	393,391.4 294,810.2 WVD	151 WVD WVD	16 WVD WVD	114 WVD WVD	The franchisee should have: work experience in banking; financial intermediation or insurance; financial resources needed to launch the partner facility and provide its proper functioning for at least three months. The cost of launch a partner facility is approximately PLN 1,000 per square meter of sales floor. The sum of investment is about PLN 30,000 zł plus a negotiated license fee. The partner should have premises located in an area with high pedestrian traffic (in a major thoroughfare, in a shopping mall). The franchisor provides assistance at the launch stage and in further management, a promotion budget for marketing campaigns, assistance with site selection, product and sales training, access to software, participation in purchasing programs. <i>Franczyzobiorca powinien posiadać: doświadczenie w pracy w bankowości; pośrednictwie finansowym lub ubezpieczeniach; środki finansowe potrzebne do uruchomienia placówki partnerskiej oraz sprawnego jej funkcjonowania w okresie co najmniej 3 miesięcy. Koszt uruchomienia placówki partnerskiej wynosi ok. 1000 PLN/m2 sali sprzedaży. Kwota inwestycji to około 30000 PLN plus negocjowana opłata licencyjna. Partner powinien dysponować lokalem położonym w miejscu o dużym ruchu pieszym (w głównych ciągach komunikacyjnych, centrach handlowych). Franczyzodawca zapewnia pomoc na etapach uruchomienia i prowadzenia placówki, budżet promocyjny na akcje marketingowe, pomoc przy wyborze lokalizacji, szkolenia produktowe i sprzedażowe, udostępnienie oprogramowania, udziela gwarancji lokalizacji.</i>	Grzegorz Karmowski: 601-623-294; Joanna Bokkus: 601-914-541, systempartnerski@meritumbank.pl	WVD 1990	Bartosz Chyła Acting President P.O. Prezes
11	Provalliance Poland Sp. z o.o. ul. Kalańska 5, 04-367 Warszawa 22 870-0520/22 870-6808 tomasz.baczyk@provalliance.com.pl www.jeanlouisdavid.pl	Jean Louis David	4,800.0	400.0 350.0 350.0	29,762.4 27,596.2 WVD	12 7 6	24 24 24	6 5 5	A system of Jean Louis David franchise salons located in cities with over 300,000 inhabitants. <i>System franczyzowy salonów Jean Louis David zlokalizowanych w miastach powyżej 300 tysięcy mieszkańców.</i>	Tomasz Bączyk: tomasz.baczyk@provalliance.com.pl, 22 870-0520	4 1992	Tomasz Bączyk Board Member Członek Zarządu
12	Salad Story Sp. z o.o., Sp.k. ul. Puławska 257/145, 02-769 Warszawa 22 254-3647/22 253-7264 biuro@saladstory.com www.saladstory.com	Salad Story	3,500.0	500.0 400.0 400.0	18,993.7 17,205.5 14,492.5	7 7 3	18 13 12	4 4 2	Nationwide franchise network. The minimum amount of investment in the franchise system is PLN 30,000, a one-time entry fee: PLN 30,000, current fee: PLN 5,000 or 5% of net turnover. Premises of between 40-70 sqm at shopping mall desirable. The franchisee receives support at every stage of the restaurant's launch, a detailed operating manual and a cookbook, access to comprehensive training under the guidance of experienced trainers and chefs. <i>Ogólnopolska sieć franczyzowa. Minimalna kwota inwestycji w system franczyzowy wynosi 30000 zł, jednorazowa opłata wstępna: 30000 zł, opłata bieżąca 5000 lub 5% obrotów netto. Wskazany lokal w galerii handlowej o powierzchni od 40 – 70 m2. Franczyzobiorca otrzymuje wsparcie na każdym etapie uruchomienia restauracji, szczegółowy podręcznik operacyjny oraz autorską książkę kucharską, możliwość skorzystania z kompleksowych szkoleń pod okiem doświadczonych trenerów i kucharzy.</i>	Joanna Sasal, Młodszy Specjalista ds. rozwoju sieci: joanna.sasal@saladstory.com, 530-800-601	177 2006	Agnieszka Badurowicz, Anna Krajewska

Franchisors and Partnership System Coordinators, cont'd

Franczyzodawcy i organizatorzy systemów partnerskich, cd.

Rank • Kolejność	Company name Address Tel./Fax E-mail Web page Nazwa firmy Adres Tel./Faks E-mail Strona www	Franchising/Partner system Nazwa systemu franczyzowego lub partnerskiego	Capital invested into franchisees or partners facilities* Kapitał zainwestowany w placówki franczyzobiorców lub partnerów*	Average amount of net investment in franchise or partnership facility Średnia kwota inwestycji netto w placówkę franczyzową lub partnerską	Total franchisor's revenue in Poland Przychody franczyzodawcy ogółem w Polsce	Number of franchise and partners facilities Liczba placówek franczyzowych i partnerskich	Number of own facilities Liczba placówek własnych	Number of license recipients Liczba biorców licencji	Characteristics of the system: basic requirements of the network Charakterystyka systemu: podstawowe wymagania sieci	Contact person for franchise issues: Name; e-mail; phone no. Osoba kontaktowa ws. systemu franczyzowego: imię i nazwisko: e-mail, nr telefonu	Total number of employees / Year founded in Poland • Liczba pracowników ogółem / Rok założenia firmy w Polsce	Top local executive / Title Szeł firmy w Polsce / Tytuł
13	DOZ SA ul. 17 Stycznia 45B, 02-146 Warszawa 22 329-6500/22 329-6401 franczyza@doz.pl www.doz.pl	Dbam o zdrowie	3,000.0	5.0 ⁽²⁾ 5.0 ⁽²⁾ WND	28,927.0 31,799.0 25,572.0	600 670 WND	600 600 600	209 215 WND	A pharmacy franchise system. The franchisor makes an assessment and analysis of the location and prepares the necessary documentation required to launch a pharmacy or transform an existing business into a new legal form. Support for the franchisee: bonus system depending on the implementation of the program; support from the franchisor in the network building process; sales tools; system of training and service and personnel management standards; IT tools; support in marketing communication; tools for carrying out the mission of a pharmacist and for effective work with patients. Network requirements include: the implementation of quality standards, putting internal and external visual elements in place, participation in marketing campaigns, participation in meetings and training. <i>System aptek franczyzowych. Franczyzodawca zajmuje się oceną i analizą lokalizacji oraz przygotowaniem niezbędnej dokumentacji wymaganej przy uruchamianiu apteki lub przekształceniu obecnej działalności w nową formę prawną. Wsparcie dla franczyzobiorcy: system premii uzależniony od realizacji założeń programu; wsparcie franczyzodawcy w proces budowania sieci; narzędzia sprzedażowe; system szkoleń i standardów obsługi i zarządzania personelem; narzędzia IT; wsparcie w komunikacji marketingowej; narzędzia realizujące misję farmaceuty oraz pozwalające na skuteczną pracę z pacjentem. Wymagania sieci to: realizacja standardów jakościowych, wykonanie wizualizacji zewnętrznej i wewnętrznej, udział w akcjach marketingowych, udział w spotkaniach i szkoleniach.</i>	Agnieszka Bednarska- Barańska: franczyza@doz.pl; 665-502-764	104 2000	Aleksandra Paczkowska- Borkowska Prezes
14	Bank Zachodni WBK SA ul. Rynek 9/11, 50-950 Wrocław 61 856-4017/61 856-4015 rzecznik.prasowy@bzwbk.pl www.bzwbk.pl	System partnerski BZWBK	2,825.0	25.0 25.0 25.0	8,339,200.0 5,913,600.0 5,396,100.0	113 109 96	826 628 622	97 WND WND	The franchisor requires experience in running a business; funds for the launch and operation of the facility, possession of the premises. The bank offers product, training, marketing and management support. <i>Franczyzodawca wymaga doświadczenia w prowadzeniu biznesu; środków na otwarcie i funkcjonowanie placówki, posiadania lokalu. Bank oferuje wsparcie: produktowe, szkoleniowe, marketingowe, zarządcze.</i>	Sławomir Kaczmarek: slawomir. kaczmarek@ bzwbk.pl; 695-352-457	12,600 1991	Mateusz Morawiecki Prezes
15	Abra SA ul. Łagiewnicka 33A, 30-417 Kraków 12 290-7150/12 290-7160 abra@abra-meble.pl www.abra-meble.pl	ABRA Sklepy Meblowe	2,700.0	180.0 WND WND	WND WND WND	15 WND WND	69 WND WND	13 WND WND	Nationwide network of furniture stores <i>Ogólnopolska sieć sklepów meblowych</i>	Dorota Placzyńska, Menedżer ds. Rozwoju Sieci	WND WND	Piotr Lisowski Prezes
16	Mrs.Sporty Sp. z o.o. ul. Liviecka 17/5, 04-284 Warszawa 668-668-233 mkoziarska@mrssporty.com www.mrssporty.pl	Mrs.Sporty	2,640.0	220.0 220.0 220.0	WND WND WND	12 5 2	— — —	12 5 2	WND	Marta Koziarska- Anders, Dyrektor Zarządzający: mkoziarska@ mrssporty.com, 668-668-233	54 2011	Marta Koziarska- Anders Managing Director Dyrektor Zarządzający
17	Przedsiębiorstwo Handlowe A-T SA ul. Zacisze 2, 63-700 Krotoszyn 627-213-600 hurtownia@at-krotoszyn.pl www.at-krotoszyn.pl	Partner A-T	2,113.8	81.3 42.5 62.3	387,665.7 305,518.6 259,606.6	26 25 21	60 52 44	17 16 13	PH. A-T opens facilities mainly in county towns with a population of 30,000-80,000. The premises should offer about 200 sqm, be located within a pedestrian thoroughfare and have parking places. The initial investment for the preparation of the franchise system amounts to about PLN 50,000 for renovation, arrangement and equipment of the facility. The franchisor does not charge initial fees. The newly-opened facility may be stocked with the help of A-T's funds. Delivery of goods to the facility within 24 hours with no minimum logistics. <i>PH. A-T otwiera punkty głównie w miejscowościach powiatowych o liczbie mieszkańców 30-80 tys. Lokal usługowy powinien posiadać około 200 m2 i znajdować się w ciągu pieszym, dysponować miejscami do parkowania. Inwestycja wstępna do przygotowania systemu franczyzowego to około 50 000 zł na remont, aranżację i wyposażenie placówki. Franczyzodawca nie pobiera opłat wstępnych. Otwierana placówka może zostać zatowarowana ze środków A-T. Dostawa towaru do placówki w 24 h bez minimum logistycznego.</i>	Lucyna Otworowska, Kierownik ds. Marketingu i PR: lucyna. otworowska@ at-krotoszyn.pl, 508-036-806	766 1990	Paweł Jarmuzek Prezes
18	My Travel Sp. z o.o ul. Krucza 16/22, 00-526 Warszawa 22 349-9959 biuro@mytravel.pl www.mytravel.pl	My Travel Sieć Biur Podróży	1,575.0	35.0 32.0 30.0	26,000.0 12,600.0 4,300.0	45 26 17	3 2 2	44 26 17	My Travel is a network of travel agents selling travel services offered by leading Polish tour operators, airline and coach tickets and travel insurance. The franchisor offers the sale of tours in installments through Sygma Bank. The franchisee should have adequate financial resources and sufficient abilities to develop the brand in the global market, have premises with an area of 20 sqm, located in a shopping mall, on the main street in the city center with heavy pedestrian traffic, with access to parking spaces. <i>My Travel to sieć biur podróży prowadząca sprzedaż usług turystycznych polskich touroperatorów, biletów lotniczych i autokarowych oraz ubezpieczeń turystycznych. Franczyzodawca oferuje sprzedaż wycieczek na raty za pośrednictwem Sygma Bank. Franczyzobiorca powinien posiadać odpowiednie środki finansowe i predyspozycje rozwoju marki na globalnym rynku, dysponować lokalem o powierzchni 20 m2, zlokalizowanym w galerii handlowej, przy głównej ulicy w centrum miasta o dużym natężeniu pieszych, z dostępem do miejsc parkingowych.</i>	Przemysław Ciesielski, Dyrektor ds. rozwoju Sieci i Produktu: przemyslaw. ciesielski@ mytravel.pl, 513-166-577	10 2010	Damian Ozga Prezes

Franchisors and Partnership System Coordinators, cont'd

Franczyzodawcy i organizatorzy systemów partnerskich, cd.

Rank • Kolejność	Company name Address Tel./Fax E-mail Web page Nazwa firmy Adres Tel./Faks E-mail Strona www	Franchising/Partner system Nazwa systemu franczyzowego lub partnerskiego	Capital invested into franchisees or partners facilities* Kapitał zainwestowany w placówki franczyzobiorców lub partnerów*	Average amount of net investment in franchise or partnership facility Średnia kwota inwestycji netto w placówkę franczyzową lub partnerską	Total franchisor's revenue in Poland Przychody franczyzodawcy ogółem w Polsce	Number of franchise and partners facilities Liczba placówek franczyzowych i partnerskich	Number of own facilities Liczba placówek własnych	Number of license recipients Liczba biorców licencji	Characteristics of the system: basic requirements of the network Charakterystyka systemu: podstawowe wymagania sieci	Contact person for franchise issues: Name; e-mail; phone no. Osoba kontaktowa ws. systemu franczyzowego: imię i nazwisko: e-mail, nr telefonu	Total number of employees / Year founded in Poland • Liczba pracowników ogółem / Rok założenia firmy w Polsce	Top local executive / Title Szef firmy w Polsce / Tytuł		
													thousands zł • tys zł	
													2013 / 2012 / 2011	
19	Socatots Polska Sp. z o.o. Al. Wojska Polskiego 184B, 71-256 Szczecin 91 350-9560 franczyza@socatots.pl www.socatots.pl	Socatots	1,530.8	17.2 22.2 WND	WND WND WND	2100 1700 WND	– 1 1	39 26 8	Socatots is a general class for children, which uses elements of soccer. Children are taught skills such as active listening, interaction with peers, as well as balance exercises. The program has so far engaged more than two million children in 55 countries, in 800 training facilities in the world. The program has methodological support from the following football stars: Socrates – captain of the Brazil national team in 1982-1986, Carlos Albert and Ronaldo. The franchisee receives access to business strategy, customer acquisition methods and marketing materials. Socatots to zajęcia ogólnorozwojowe dla dzieci, które w swojej metodzie wykorzystują elementy piłki nożnej. Dzieci uczą się aktywnego słuchania, współdziałania z rówieśnikami, ćwiczeń równowagi. Program zaangażował dotychczas ponad 2 miliony dzieci z 55 krajów, w 800 szkołkach na świecie. Metodycznie program wspierają następujące gwiazdy futbolu: Socrates – kapitan piłkarskiej reprezentacji Brazylii w latach 1982-1986, Carlos Albert lub Ronaldo. Franczyzobiorca otrzymuje dostęp do strategii biznesowej, metod pozyskiwania klientów oraz materiały marketingowe.	Aleksander Adamski, Manager ds. Rozwoju: aleksander.adamski@socatots.pl, 512-559-352	8 2010	Przemysław Olewnik Prezident		
20	Open School Sp. z o.o. Al. Jana Pawła II 20, 43-100 Tychy 32 326-4800/32 326-4800 akademia@openschool.pl www.openschool.pl	Akademia Językowa Open School	765.0	45.0 50.0 45.0	WND WND WND	17 15 12	– – 1	17 15 11	As part of the franchise agreement, Open School offers the opportunity of four activities: Academy Open School offers language courses for individuals; Open Business Academy – language training for business customers; Open Translations – translation agencies for business and Open Kids – language academy for the youngest children. Open School oferuje w ramach umowy franczyzowej możliwość prowadzenia czterech działalności: Akademii Open School oferującej kursy językowe dla osób prywatnych; Open Business Akademii – wydział szkoleń językowych dla klientów biznesowych; Open Translations – biura tłumaczeń dla biznesu i Open Kids – akademii językowej dla najmłodszych dzieci.	Grzegorz Nowakowski, Dyrektor sieci: g.nowakowski@openschool.pl; 32 326-4800	8 2006	Grzegorz Nowakowski Director of Network Dyrektor Sieci		
21	Leasing-Experts SA ul. Bolesława Prusa 38/22, 50-319 Wrocław 71 780-6066/71 780-6066 franczyza@leasing-experts.pl www.leasing-experts.pl	Leasing – Experts	375.0	5.0 5.0 4.0	1,761.4 1,147.9 395.5	75 45 19	1 1 1	72 73 19	Leasing-Experts is a leasing fund, which also provides an external sales network for the leading leasing companies in Poland. The company has more than 85 franchise branches throughout Poland. Listed on the Warsaw Stock Exchange. The franchise is based on providing advanced leasing products to SMEs. By March 2014, the company had completed more than 1,150 lease transactions totaling more than PLN 74 million. Leasing-Experts jest funduszem leasingowym świadczącym również usługi zewnętrznej sieci sprzedaży dla członków spółek leasingowych w Polsce. Firma posiada ponad 85 oddziałów franczyzowych na terenie całej Polski. Notowana na GPW SA. System franczyzy opiera się na dostarczaniu MSP zaawansowanych produktów leasingowych. Do marca 2014 spółka zrealizowała ponad 1150 transakcji leasingowych na łączną kwotę ponad 74 mln PLN.	Marcin Pawłowski, Prezes/Dyrektor ds. Franczyzy: marcin.pawlowski@leasing-experts.pl, 533-874-552	6 2010	Marcin Pawłowski Prezident		
NR	Orbis SA – Hotele Ibis Styles ul. Bracka 16, 00-028 Warszawa 22 829-3939/22 827-3301 orbissa@orbis.pl www.orbis.pl	Hotele Ibis Styles	WND	WND WND WND	682,601.0 707,385.0 718,907.0	2 1 –	– – –	2 1 –	The franchise of hotel brands from all categories present in the portfolio of Accor, a strategic partner of Orbis. The offer applies to existing hotels and to new investments; solutions for independent hoteliers. Business support in the form of the infrastructure and know-how of the franchisor's partner Accor. Franczyza marek hotelowych wszystkich kategorii znajdujących się w portfolio Accor, partnera strategicznego Orbisu. Oferta dotyczy hoteli istniejących oraz nowych inwestycji; rozwiązania dla niezależnych hotelarzy. Wsparcie biznesu w postaci zaplecza franczyzodawcy oraz know-how partnera sieci Accor.	Małgorzata Morek, Dyrektor ds. Rozwoju Franczyzy: malgorzata.morek@accor.com, 22 829-3710	2,518 1962	Laurent Picheral Prezident		
NR	Orbis SA – Hotele Mercure ul. Bracka 16, 00-028 Warszawa 22 829-3969/22 827-3301 orbissa@orbis.pl www.orbis.pl	Hotele Mercure	WND	WND WND WND	682,601.0 707,385.0 718,907.0	20 13 12	15 12 12	5 1 –	The franchise of hotel brands from all categories present in the portfolio of Accor, a strategic partner of Orbis. The offer applies to existing hotels and to new investments; solutions for independent hoteliers. Business support in the form of the infrastructure and know-how of the franchisor's partner Accor. Franczyza marek hotelowych wszystkich kategorii znajdujących się w portfolio Accor, partnera strategicznego Orbisu. Oferta dotyczy hoteli istniejących oraz nowych inwestycji; rozwiązania dla niezależnych hotelarzy. Wsparcie biznesu w postaci zaplecza franczyzodawcy oraz know-how partnera sieci Accor.	Małgorzata Morek, Dyrektor ds. Rozwoju Franczyzy: malgorzata.morek@accor.com, 22 829-3710	2,518 1962	Laurent Picheral Prezident		

Notes: NR = Not Ranked, WND = Would Not Disclose. * the product of the number of franchise business and the average net investment value in one business in thousand PLN in 2013. Data presented thanks to cooperation with Polish Franchise Organisation (franchise.org.pl, 22 560-8035). Research was conducted among POF members in March-April 2014. Companies not responding to our survey are not listed.

Footnotes: (1) Plus negotiable license fee; (2) Cost of adapting premises.

POF
POLSKA ORGANIZACJA
FRANCZYZODAWCÓW

Uwagi: NR= Poza rankingiem, WND = Dane nieujawnione; * iloczyn liczby placówek biorców licencji i średniej kwoty inwestycji netto w taką placówkę w tys. zł w 2013 roku. Dane zaprezentowane dzięki współpracy z Polską Organizacją Franczyzodawców (franczyza.org.pl, 22 560-8035). Informacje zbierane były wśród członków POF w marcu-kwietniu 2014. Firmy, które nie odpowiedziały na naszą ankietę, nie zostały uwzględnione w rankingu.

Przypisy: (1) Plus negocjowalna opłata licencyjna; (2) Koszt adaptacji placówki.