

## Междинен доклад за дейността на “БИОДИТ” АД за първо шестмесечие на 2023 г.

Настоящият междинен доклад за дейността на Дружеството представя коментар и анализ на финансовите отчети и друга съществена информация относно финансовото състояние и резултатите от дейността на Дружеството като обхваща едногодишния период от 1 януари 2023 г. до 30 юни 2023 г.

“Биодит” АД е акционерно дружество със седалище и адрес на управление Република България, гр. София, бул. “Св. Климент Охридски” № 125.

Формата на управление е едностепенна. Органи на управлението са: Общо събрание на акционерите и Съвет на директорите.

Съветът на директорите се състои от пет члена:

1. Юлиан Емилов Софрониев - Председател
2. Стоил Любомиров Василев
3. Импетус Капитал ООД – представлява се от Николай Ангелов Мартинов
4. Людмил Димитров Даскалов
5. Христо Георгиев Христов

Дружеството се представлява от Юлиан Софрониев - изпълнителен директор.

На 21.01.2022г. “Биодит” АД придоби статут на публична компания, след като предложи 1 000 000 обикновени акции на пазара за растеж на МСП на БФБ. Листването на компанията беше първото на новия сегмент и се превърна във изключителен успех, като подадените заявки надхвърлиха 2,7 пъти предложените акции.

През 2022г. беше взето решение от Съвета на директорите за увеличение на капитала на Дружеството от 13 820 583лв. до 14 819 603лева, чрез издаване до 999 999 броя нови, обикновени, поименни, свободнопрехвърляеми, безналични акции, с номинал от 1 лев всяка, и емисионна стойност на една акция – 1.70лв.

### 1. **Регистриран капитал**

Към 30.06.2023 г. регистрираният капитал е 14 819 603 лв., разпределен в 14 819 603 броя акции, с номинална стойност 1 лев всяка. Към 30.06.2023г “Биодит” АД има 464 акционера – физически и юридически лица.

### 2. **Предмет на дейност на Дружеството**

Основната дейност е проектиране, разработка и производство на системи за идентификация, контрол на достъп и контрол на работно време базирани на биометрични данни. Сектори, към които са ориентирани решенията, предлагани от “Биодит” АД, са както следва:

- Хотелиерство;
- Офис сгради и бизнес центрове;
- Жилищни сгради;
- Производствени компании;
- Застраховане;
- Финанси;
- Автомобилна индустрия и др.

### 3. Структура на продажбите

В резултат на високото качество на предлаганите продукти в комбинация с оптимизираните ценови нива, нетните приходи от продажби са представени по следния начин:

	BGN '000			
	30 юни 2023	<i>дъл</i>	30 юни 2022	<i>дъл</i>
Приходи от продажби на продукция	328	78%	369	85%
Приходи от услуги	77	18%	48	11%
Други приходи	14	4%	16	4%
<b>Общо приходи:</b>	<b>419</b>	<b>100%</b>	<b>433</b>	<b>100%</b>

#### Разпределение на приходите по пазари:

	30 юни 2023	30 юни 2022
Приходи реализирани от България	99%	99%
Приходи реализирани от износ	1%	1%

### 4. Структура на разходите

#### 1. Преки разходи, свързани с продажбите

Вид разход	30 юни 2023	30 юни 2022
Себестойност на продадените стоки	(47)	(51)
<b>Общо разходи:</b>	<b>(47)</b>	<b>(51)</b>

## 2. Разходи за оперативна дейност

Вид разход	30 юни 2023	Дял	30 юни 2022	Дял
Разходи за материали	13	4%	30	12%
Разходи за външни услуги	144	39%	56	23%
Разходи за възнаграждения	123	34%	54	22%
Разходи за осигуровки	25	7%	15	6%
Разходи за амортизации	40	11%	56	23%
Други разходи	21	5%	34	14%
<b>Общо разходи:</b>	<b>366</b>	<b>100%</b>	<b>245</b>	<b>100%</b>

Средносписъчния брой на персонала към 30.06.2023г. е 11 служители.

## 2. Финансови разходи

Вид разход	BGN '000			
	30 юни 2023	дял	30 юни 2022	дял
Отрицателни курсови разлики	3	12%	2	10%
Банкови такси и комисионни	2	8%	4	20%
Разходи за лихви, в т.ч.	19	80%	14	70%
• по банкови заеми	5		5	
• по заеми от свързани лица	14		9	
• <b>Общо разходи:</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

Приходите от дейността запазват темпа си на ръст спрямо същия период на миналата година, което се дължи на това, че основните приходи от продажби се генерират от хотелското решение предлагано от компанията. Все още значителна част от приходите от услуги на дружеството са със сезонен характер, поради факта че едни от най-големите клиенти на компанията са хотели по черноморието. Видно от таблицата със Структура на продажбите е, че сключените в края на 2022г и началото на 2023г договори вече са изпълнени, с което

наблюдаваме и **увеличение на прихода от услуги/повтаряеми приходи с 39%**. Към датата на изготвяне на настоящия доклад са подписани нови договори с клиенти, с което се очаква до края на годината да бъде изпълнена поставената цел за съществен ръст на приходите.

**Анализът на разходите** за двете представени години показва следното:

*Преките разходи*, отнесени към приходите от продажби за периода (47/419) съставляват 11% от приходите, т.е. загубата не може да се припише на преките разходи – обратното – **благодарение на подобренията и преминаването към серийно производство, продуктите на “Биодит” АД намаляват своята себестойност, което рефлектира пряко към увеличаване на маржа на печалба.**

Анализът на *разходите за оперативна дейност* показва, че през първото шестмесечие на 2023 г. съставляват 87% от приходите, докато през същия период на 2022 г. това съотношение е 57%.

Съществено увеличение на разходите се наблюдава в разходите за външни услуги и по основно в разходите за подизпълнители при директни сделки и за такси за международни изложения. Когато прехода от директни продажби, към дистрибуция приключи, разходите за подизпълнители ще намалят драстично. Според разписания план, това се очаква да стане в началото на 2024 година. Ръководството стриктно следва плана си за излизане на външни пазари, чрез изграждане на широка дистрибуционна мрежа. Компанията участва на всички водещи Европейски изложения в сферата на сигурността и хотелиерството, където представя продуктовата си гама. Резултата е подписани Договори със Дистрибутори във Виетнам, Великобритания и Гърция. Предстоят срещи със водещи дистрибуторски компании в Турция, Хърватска и Румъния.

“Биодит” АД не разполага със собствен офис, поради което дружеството е наело на оперативен лизинг сграда и автомобили. Този разход е съществен за Дружеството.

Наблюдава се и увеличение на разходите за заплати и осигуровки през първо полугодие на 2023г, спрямо същия период на 2022г. Това се дължи на факта, че броя на персонала се е удвоил.

**В обобщение:** Реализираните приходи за периода са основно в следствие на директни продажби, като приходите реализирани от дистрибутори са под 5%. Причината за това е, че компанията стартира реални доставки към Дистрибутори през месец Май. Видно от тренда в реализираните приходи, работата на екипа на “Биодит” АД по отношение снижаване себестойността на продуктите и стратегията на Ръководството за разширяване на дистрибуторската мрежа, приходите ще започнат да нарастват значително със всеки нов дистрибуционен канал.

## 5. Бизнес развитие

През първите шест месеца на 2023 година ръководството на компанията продължи да изпълнява плана за нейното реструктуриране, чрез изграждане на търговска структура от дистрибутори и партньори. Екипа на дружеството се увеличи, като се привлякоха кадри с дългогодишен опит в областта на бизнес развитието, хотелиерството, производство и логистика. Това позволи на компанията да започне много активно да популяризира и предлага продуктите си на пазарите в България и чужбина. Компанията беше участник на всички изложения и събития свързани с хотелската индустрия проведени през годината в България и Европа. В следствие на засилената маркетингова активност за по-малко от шест месеца, както бранда, така и продуктите на компанията придобиха масова популярност, сред представителите на сектора, което от своя страна доведе и до сключването на множество договори за изпълнение и за ангажимент. През 2023г. плановете на компанията са за подписване на договори за оборудване на над 2 000 хотелски стаи.

**Бъдещите вземания на компанията към 30.06.2023г. възлизат на 1 561 хил.лв., с което се бележи ръст с около 275%, спрямо същия период на миналата година. За сравнение бъдещите вземания на “Биодит” АД към 30.06.2022г. са били в размер на 567хил.лв.**

**Към 30.06.2023г. са сключени договори с клиенти, които към този момент са на ниво аванс и предстои да бъдат финализирани до края на годината. Тези аванси на клиенти са в размер на 162хил.лв.**

Само за няколко месеца, компанията се утвърди като водещ доставчик на решения за контрол на достъп и автоматизация в хотелския сектор в България. “Биодит” АД е в разговори с всички водещи инвеститори и хотелски групи в България, което предоставя възможност да оборудва пазар от над 10 000 хотелски стаи в следващите три, четири години само в България.

Ситуацията с военния конфликт в Украйна повлия много негативно на международния бизнес, но България е една от най-тежко засегнатите държави, в частност туристическия сектор. Причините за това са не само поради факта, че се намира само на няколко километра от военния конфликт, но и поради отлива на руски и украински туристи, които представляват значителен процент от всички туристи посещаващи Българското черноморие. Това доведе до отлагане на реновацията или строителството на над 60 хотела по черноморието.

Дали собствениците и инвеститорите ще предприемат действия в посока строителство и реновация зависи много от това, дали конфликта ще продължи да се разширява и на територията на Черно море. Такъв сценарий би повлиял много негативно на туристическия сектор в България, което неизбежно ще забави експанзията на компанията на местния пазар.

Част от заложения за изпълнение Бизнес план на компанията, беше стартиране на маркетингови и търговски активности в Испания на 2022 година. Тази стъпка беше успешно предприета, като компанията откри свой офис във Валенсия в края на месец Ноември 2022 година. Вземайки предвид отличните резултати и постигнатите успехи за толкова кратък период на българския пазар, мениджмънта на компанията предприе по-агресивна политика по навлизане на външни пазари като стартира търговски активности и в Гърция.

Предлагането на биометрични системите за контрол на работно време бяха забавени вследствие на фокусиране на усилията на екипа в горните две направления. Независимо от липсата на търговска активност в тази продуктова линия, компанията успя да привлече нови клиенти, като на няколко от тях бяха направени допълнителни индивидуални разработки, поради големия обем на дейността им. В следствие на разширяването на функционалностите на системата компанията ще има възможност да засили активността си в тази продуктова линия и да предлага комплексен продукт на най-големите корпоративни клиенти, както в България, така и на външни пазари, което ще увеличи значително прихода от абонаментни услуги. Компанията стартира разговори с повечето водещи ритейл компании в България, като към края на месец Юни има заявени предварителни споразумения за подписване на дългосрочни договори.

## **6. Технологично развитие**

Компанията продължава да развива своята продуктова гама, чрез допълнителни нови разработки и оптимизации на текущите си решения основно за големи корпоративни клиенти

В сферата на хотелската индустрия бяха направени нови интеграции с водещи световни PMS (property management system) доставчици като Микроинвест, SEZAM 24, I KIOSK embedded system, Геокон). Наличието на интеграция с хотелски софтуер е един от най-важните критерии при избор на доставчик на системи за контрол на достъп и автоматизация.

Продължава работата по стартирания в края на 2022 година проект по разработка на уеб базиран хотелски софтуер за управление и оптимизация на работните процеси във всички отдели.

Беше стартирана и съвместна разработка с водещ разработчик на системи за домашна автоматизация на биометрично устройство за управление на автоматизация.

## **7. Пазари**

### **1. Пазари, в които компанията оперира през 2023г.**

- България - Компанията се утвърди, като водещ доставчик на Биометрични системи на Българския пазар, заемайки над 50% пазарен дял. С иновативните си решения, компанията отваря напълно нови пазарни ниши, което ще доведе до експоненциалния растеж в продажбите следващите години.
- Испания - С отварянето на нов офис на компанията във Валенсия, Биодит започна активно да предлага продуктовата си гама на Испанския пазар. Договорите с текущите клиенти в Испания бяха преподписани за още 5 години, като компанията е в преговори със четирима Дистрибутори за продажбата на продуктите и на Испанския пазар
- Гърция – бяха оборудвани първите два хотела в района на Халкидики. В следствие на активната маркетингова кампания на местния Дистрибутор, интереса към продуктите на “Биодит” АД е много голям.

### **2. Целеви пазари за компанията през 2023г.**

- България

- Испания
- Гърция

#### **8. Развитие в средносрочен план и перспективи**

##### **1. Увеличение броя на служителите:**

Плановите за разрастване на скипа през 2023 година се изпълняват, следвайки заложената стратегия на компанията за развиване на дистрибуторска мрежа.

С разрастването на клиентската база в България с големи корпоративни клиенти, компанията планира да назначи още служители. По този начин, ще се намали времето по реализация на нови проекти изискващи къстамизация.

##### **2. Бързо навлизане на нови пазари**

Структурата на Дружеството е изградена по начин, позволяващ максимално бързо вземане на управленски решения.

Пред компанията няма бариери или трудности, които трябва да бъдат преодоляни за да могат продуктите на “Биодит” АД да бъдат реализирани на всеки един пазар.

- Увеличаване функционалностите на текущите продукти, което ще позволи разширяване покритието на клиентските нужди, респективно – допълнителна диверсификация на продажбите
- Разрастване на бизнеса извън България
- Разширяване на текущата дистрибуторска мрежа
- Изграждане на дългосрочни партньорства с интеграторски компании в сферата на хотелиерството по места

Изпълнителен директор:



Юлиан Софрониев