

Годишен доклад за дейността на “БИОДИТ” АД за 2023 г.

Настоящият годишен 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 31 декември 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 21.01.2021г. “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 31.12.2023 г. регистрираният капитал е 14 819 603 лв., разпределен в 14 819 603 броя акции, с номинална стойност 1 лев всяка. Към края на 2023г “Биодит” АД има 463 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 продължаващата активна работа по привличане на нови партньори (Дистрибутори и Интегратори) и позициониране на компанията, като водещ доставчик на иновативни решения за сигурност и автоматизация на Българския пазар, нетните приходи от продажби за 2023г. продължават да нарастват стабилно.

Относно финансовите резултати на компанията е важно да отбележим, че през 2022 година част от приходите бяха реализирани от инсталации на наши устройства (много малък марж на печалба за компанията), докато през 2023 година този процент намалява значително за сметка на увеличените приходи от продажба на продукти на компанията със висок марж на печалба.

Реализирани продажби за 1 319 хил. лева, като приходите са в размер на 928 хил. лева и издадени авансови фактури за 391 хил. лева към края на 2023 година.

	BGN '000	
	2023 дял	2022 дял
Приходи от продажби на продукция	737 65.5%	517 68%
Приходи от услуги	191 15,9%	209 27.5%
Други приходи	197 18.6%	34 4.5%
Общо приходи:	1 125 100%	760 100%

Разпределение на приходите по пазари:

	2023	2022
Приходи реализирани от България	99%	98%
Приходи реализирани от износ	1%	2%

4. Структура на разходите

1.Преки разходи, свързани с продажбите

Вид разход	2023	Дял	2022	Дял
Намаление на запасите от незав.п-во и ГП	(151)	36%	(45)	22,4%
Себестойност на продадените стоки	(266)	64%	(156)	77,6%
Общо разходи:	(417)	100%	(201)	100%

2.Разходи за оперативна дейност

Вид разход	2023	Дял	2022	Дял
Разходи за материали	21	2%	137	17%
Разходи за външни услуги	334	35%	265	27%
Разходи за възнаграждения	334	35%	239	27%
Разходи за осигуровки	52	5%	44	4%
Разходи за амортизации	112	11%	164	19%
Други разходи	115	12%	45	6%
Общо разходи:	967	100%	894	100%

Средносписъчния брой на персонала към 31.12.2023г. е 16 служители.

2. Финансови разходи

Вид разход	BGN '000			
	2023	дял	2022	дял
Отрицателни курсови разлики	3	5%	5	7%
Банкови такси и комисионни	15	24%	16	26%
Разходи за лихви, в т.ч.	44	71%	44	67%
• по лизингови договори	10		14	
• по банкови заеми	9		5	
• по заеми от свързани лица	25		25	
Общо разходи:	62	100%	65	100%

5. Финансови показатели

Няколко са основните финансови показатели, характеризиращи доколко един бизнес е успешен. Добрият финансов анализ включва няколко групи показатели, които анализират бизнеса от различен ъгъл:

- растеж и продуктивност – ръст на приходите, концентрация на приходите;
- марж на печалбата – марж на оперативната печалба (изчистен от влиянието на финансовите операции);
- EBITDA - (печалба преди лихви, данъци и амортизации). Този показател измерва краткосрочната оперативна ефективност на бизнеса и се използва предимно от инвеститорите за анализ и сравнение на рентабилността на компании с различен капиталов, дългов и данъчен профил, тъй като премахва ефектите от финансирането и капиталовите разходи;
- ROE - (възвръщаемост на собствения капитал);

- финансов ливъридж – измерва степента на задлъжнялост основно чрез съотношенията: 1) дълг към собствен капитал, 2) собствен капитал към активи, 3) оперативна печалба към лихви;
- ликвидност – обща, бърза, незабавна, абсолютна.

За двете представени години показателят EBITDA (печалба преди лихви, данъци, амортизации) е отрицателна величина за 2023 г. – (148) х.лв., а за 2022 г. – (171) х.лв., което обезсмисля изчисления на финансови показатели в които участва финансовия резултат от оперативна или от цялостната дейност. В този смисъл, всички финансови показатели, в които участва финансовия резултат ще бъдат с негативна стойност. Бизнесът на дружеството е в сферата на високите технологии, което означава, че има бъдеще. Наблюдава се тенденция на намаляваща загуба през последните три отчетни години. Загубата за 2023 година се дължи основно на увеличение на разходите за възнаграждения на персонала спрямо предходните години и увеличение на разходите за външни услуги, което е следствие на увеличението на цените спрямо инфлацията. Загубите за стартиращ бизнес са нещо обичайно и те са в резултат на високите разходи за възнаграждения и развойната дейност.

По-долу са посочени някои показатели за 2023 и 2022 финансови години.

Показатели за ликвидност	2023 г.	2022г.
Бърза ликвидност		
Вземания–Парични средства	1 307	2 103
Текущи пасиви	693	1 290
Коеф.на бърза ликвидност	1,89	1,63
Незабавна ликвидност		
Пари–Парични еквиваленти	672	1 875
Текущи пасиви	693	1 290
Незабавна ликвидност	0,97	1,45
Показатели за дългосрочна автономност		
Финансова автономност		
Собствен капитал (СК)	12 023	12 314
Дълг общо(текуш + нетекуш) Д	1 234	1 416
Коеф.на финансова автономност (КФА)	9,74	8,70
Коеф.на собственост (КС)		
Собствен капитал (СК)	12 023	12 314
Сума на актива (А)	13 257	13 730
Коеф.на собственост (КС)	0,91	0,90
Финансова зависимост		
Дълг общо(текуш + нетекуш) Д	1 234	1 416
Сума на актива (А)	13 257	13 730
Коеф.на финансова зависимост (КФЗ)	0,09	0,10

Показателите за ликвидност са много добри. И за двете представени години е видно, че само с текущите си вземания и пари Дружеството може да покрие съответно 1,89 пъти текущите си задължения през 2023 г. и 1,63 пъти през 2022 г. Това се отнася и за незабавната ликвидност, защото наличните парични средства са достатъчни да покрият текущите задължения. Вземанията по продажби и емитирания капитал през 2023 г. са повлияли на показателя за незабавна ликвидност. Един от много важните показатели е този за финансовата автономност. Той показва доколко дружеството не е зависимо от своите кредитори. Всички свои задължения (текущи и не текущи) Дружеството покрива 9,74 пъти през 2023 г., съответно 8,70 пъти през 2022 г. със своя капитал, който от своя страна е разликата между всички права (активи) и всички задължения (пасиви). Коефициентите за собственост и финансова зависимост са показатели за дългосрочна независимост. Същите са реципрочни. За 2023 г. коефициентът на собственост показва, че 91% от активите са придобити със собствени средства и само 9% от активите през 2023 г. са придобити с привлечени средства. За предходната 2022 г. съотношението е 90% собствени и 10% привлечени средства.

б. Бизнес развитие

През 2023 година, компанията изпълняваше стриктно заложения план, гласуван от Съвета на директорите през 2022 година, за реструктуриране на продажбите и изграждане на партньорска мрежа от Дистрибутори и Интегратори.

На Българския пазар екипа на компанията продължи да работи активно в презентиране на продуктите на “Биодит” АД на партньорската мрежа на местния дистрибутор “Текра”. Бяха организирани четири обучения в различни градове, на които се включиха повече от двадесет инсталаторски компании. Това доведе до бързи резултати и увеличение на базата потенциални клиенти и подадени оферти почти двойно спрямо предходната година.

След успешно участие на компанията на едно от водещите международни изложение за системи за сигурност, компании от различни държави проявиха интерес да дистрибутират продуктите на “Биодит” АД на местните си пазари. Екипа ни подписа Договори за партньорство с компании от Гърция, Виетнам, Нигерия и Турция.

След обстоен анализ, бе взето решение развитието на продажбите да се фокусира върху близките до България пазари (Гърция, Турция и държавите от Адриатическия регион), като причините са комплексни. В тези държави има силно развит морски туризъм, което позволява активно маркетизиране на хотелските решения на компанията, както и възможностите на текущият екип за по-лесен съпорт на партньорите на база географско позициониране.

Компанията организира и първите две съвместни участия на Хотелски изложения заедно със местния дистрибутор “Текра” и гръцкия интегратор “Be easy” в град Солун. В следствие на засилената маркетингова кампания на “Be easy” в района на град Солун и п-в Халкидики, екипа на компанията влезе в разговори с няколко Инвеститори в хотели и апарт комплекси

в региона. Партньорството с гръцката компанията дава възможност “Биодит” АД да оферира хотелските си решения на един от най-големите хотелски пазари в Европа.

За да изгради основа за надграждане на партньорските отношения с компаниите проявили интерес да предлагат продуктите на компанията извън Европа, бе взето решение на тези пазари компанията да предлага решения само на проектна база за големи корпоративни клиенти.

През 2023 година довършихме разработката на устройството ни за защита на МПС “CarSec” версия 2.0, като в края на годината реализирахме и първите продажби на продукта в България на един от водещите дилъри на автомобили. В началото на месец ноември в компанията беше назначен специалист Бизнес развитие за тази продуктова линия, като в края на месец Януари, вече имаше и заявен интерес за Дистрибуция на “CarSec” от компании във Великобритания и Испания. За разлика от останалите продуктови линии, където има повтаряеми приходи от софтуерни лицензи, “CarSec” е продукт който не се продава на абонамент. Важно е обаче да отбележим, че това е продукт, който е приложим в сектор, където само в Европа ежегодно се регистрират милиони нови автомобили, в които се инсталират устройства за защита. Това дава възможност за регулярни продажби на продукта. Докато при системите за Контрол на достъп и Хотелска автоматизация е необходимо да се изгради мрежа от различни професионални партньори (дистрибутори, интегратори, инсталатори и други), “CarSec” е продукт който има много ясен и изчистен модел за продажби (дистрибуция за отделните държави и онлайн продажби). Това позволява продукта да може да бъде маркетирани и продаван в целия свят без ограничения (инженеринг, специализирани обучения на инсталатори и технически съпорт, софтуерни обучения и други). Плановите ни са до края на 2024 година да имаме изградени дистрибуционни канали за продажба на “CarSec” в минимум десет държави.

7. Технологично развитие

През 2023г. успяхме да довършим разработката на почти всички наши крайни устройства/четци, до етап в който да могат да се произвеждат серийно. Това е голям успех за нас, защото не само ще спрем с постоянните доработки и оптимизираме работата на екипа намалявайки проблемите и грешките допускани при ръчно асемблиране на малки серии, но по-важното, че започнахме да реализираме икономии от мащаба на производство, които от своя страна ще доведат до увеличение на маржовете на печалба.

През 2023 година, компанията продължи 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 беше направена нова интеграция с най-голямата PMS (property management system) в света. Това ще даде възможност на екипа да оферира хотели

на някои от водещите хотелски брандове в света. Преди тази интеграция това не беше възможно.

В края на 2023 година напълно беше довършена разработката на уеб базирания хотелски софтуер за управление на КД и автоматизация.

8. Пазари

1. Пазари, в които компанията е оперирала през 2023г.

- България - Компанията се утвърди, като водещ доставчик на системи за сигурност 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 - Договорите с текущите клиенти в Испания бяха преподписани за още 5 години. Развитието на продажбите на Испанския пазар се забави поради освобождаването на служителя, който беше назначен да отговаря за Бизнес развитието
- Гърция - през 2023 година подписахме споразумение за партньорство с един от водещите интегратори в хотелския сектор в северна Гърция. Към настоящия момент можем да кажем, че имаме активна работа изразяваща се в съвместно участие на хотелско изложение в град Солун и офериране продуктите на компанията на крайни клиенти в региона.

2. Целеви пазари за компанията през 2024г.

- България
- Испания
- Гърция
- Великобритания
- Канада
- Швеция
- Италия

9. Развитие в средносрочен план и перспективи

Очакванията ни за 2024 година са:

- запазване на минимален ръст на общите продажби от 50%
- двойно увеличение на продажбите на системи за КД

Партньорството ни с Текра дава възможност да предлагаме системата ни на над 50 професионални Интегратори и Инсталатори. Това също така, ще даде възможност да оферираме в големи проекти в които до момента не сме участвали.

- 100% ръст в продажбата на системи за управление на Работно време

В края на 2023 година в компанията беше назначен специалист Бизнес развитие системи за Управление на Работно време. Тъй като до преди това, тази система се продаваше не таргетирано и по-скоро в комбинация с други решения, назначаването на специалист за Бизнес развитие само за конкретната продуктова линия, ще даде възможност да увеличим таргет групата от потенциални клиенти многократно.

- изграждане на Дистрибуторска мрежа за “CarSec”
- запазване продажбите на хотелски системи

10. Споразумения между акционерите

На Дружеството не са известни споразумения между акционерите, които могат да доведат до ограничения в прехвърлянето на акции или правото на глас.

11. Назначаване и освобождаване на управителните органи на Дружеството

Органите за управление на Дружеството са :

- Общо събрание на акционерите
- Съвет на директорите

Общото събрание на акционерите избира и освобождава членовете на Съвета на директорите и определя възнагражденията им.

За членове на Съвета на директорите могат да бъдат избирани само лица, които отговарят на изискванията на закона, а именно:

- да бъдат дееспособни физически или юридически лица
- към момента на избора да не са осъдени с влязла в сила присъда за престъпления против собствеността, против стопанството или против финансовата, данъчната и осигурителната система, извършени в Република България или в чужбина, освен ако са реабилитирани;
- да не са били членове на управителен или контролен орган на дружество, прекратено поради несъстоятелност през последните 2 години, предхождащи датата на решението за обявяване на несъстоятелността, ако са останали неудовлетворени кредитори;

Изменения и допълнение в Устава на дружеството се приемат от общото събрание на акционерите.

12. Правомощия на управителните органи на Дружеството, включително да взема решения за издаване и обратно изкупуване на акции

Съвет на директорите на “Биодит” АД управлява текущата дейност на Дружеството и го представлява пред юридическите и физически лица в страната и чужбина посредством избраният Главен Изпълнителен Директор – Юлиан Софрониев. Съвет на директорите решава всички въпроси, които не са от изключителната компетентност на Общото събрание, при спазване решенията на Общото събрание, разпоредбите на Устава и действащото законодателство. За дейността си Съвета на директорите се отчита пред Общото събрание на акционерите.

Съвета на директорите приема правилник за работата си, който се одобрява от Общото събрание.

Съвета на директорите докладва за дейността си пред Общото събрание на акционерите най-малко веднъж годишно. Съвета на директорите е длъжен да уведомява незабавно председателя на Общото събрание за всички настъпили обстоятелства, които са от съществено значение за Дружеството.

Съвета на директорите предоставя на Общото събрание на акционерите годишния финансов отчет, доклада за дейността и доклада на регистрираните одитори, както и предложението за разпределение на печалбата, което ще направи пред общото събрание на акционерите.

Изпълнителен директор:



Юлиан Софрониев