Годишен доклад за дейността на "БИОДИТ" АД за 2021 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 2021 г. до 31 декември 2021 г.

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

Органи на управление: Общо събрание на акционерите и Съвет на директорите.

Съвет на директорите:
1. Юлиан Емилов Софрониев
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 обикновенни 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.
Всичките 1 000 000 броя акции бяха изкупени от инвеститорите за секунди. В следствие на увеличението на капитала, компанията набра свеж ресурс в размер на 1 000 000 лева, за да продължи експанзивното си развитие.

1. *Регистриран капитал*

Към 31.12.2021 г. регистрираният капитал е 13 820 583 лв., разпределен в 13 820 583 броя акции, с номинална стойност 1 лев всяка. Към края на 2021г Биодит АД има 366 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 за 2021г. нарастват.

BGN '000

	2021	*дял*	**2020**	*дял*
Приходи от продажби на продукция	200	*68%*	62	*40%*
Приходи от услуги	56	*19%*	68	*44%*
Придобиване на активи по стопански начин	-	*-%*	2	*1%*
Други приходи	37	*13%*	23	*15%*
Общо приходи:	**293**	***100%***	155	*100%*

Разпределение на приходите по пазари:

	2021	**2020**
Приходи реализирани от България	96%	74%
Приходи реализирани от износ	4%	26%

4. *Структура на разходите*

1.Разходи за оперативна дейност

Вид разход	2021	*Дял*	2020	*Дял*
Разходи за материали	48	*11%*	31	*8%*
Разходи за външни услуги	117	*26%*	75	*19%*
Разходи за възнаграждения	78	*18%*	101	*25%*
Разходи за осигуровки	16	*4%*	18	*4%*
Разходи за амортизации	165	*37%*	161	*40%*
Други разходи	21	*4%*	15	*4%*
Общо разходи:	**445**	***100%***	**401**	***100%***

Наблюдава се съществено увеличение на разходите за външни услуги през 2021г. спрямо 2020г., което се дължи на платените комисиони при листването на пазара за растеж на МСП на БФБ, както и на разходите за наемане на подизпълнители при монтаж на устройства разработени от Биодит АД.

Един от най-съществените разходи за този вид дейност винаги са били възнагражденията и осигуровките на персонала. Ръководството успя да съхрани своите кадри в частта на IT специалистите, защото всичките разработки на нови продукти са резултат от техния труд. През 2021 г. част от персонала придоби акции от дружеството като компенсация за труда и лоялността си.

Средносписъчния брой на персонала към 31.12.2021г. е 7 служители.

Голям относителен дял в разходите през 2021 г. заемат амортизациите. Причината за това е въведените в експлоатация в края на 2020 г. собствени нетекущи активи, за които амортизация се начислява от началото на 2021 г. Като абсолютна сума нарастването на амортизацията е с 4 х.лв. След въвеждането на промените в *МСФО 16 Лизинг*, най-голям е относителния дял на амортизациите на наетите на оперативен лизинг активи – офис сграда и два автомобила. За 2021 г. те възлизат на 82 х.лв., или 50% от всички амортизации.

2. Финансови разходи

BGN '000

Вид разход	2021	*дял*	2020	*дял*
Отрицателни курсови разлики	2	*2%*	-	-
Банкови такси и комисионни	6	*12%*	6	*22%*

Разходи за лихви, в т.ч.	34	*86%*	21	*78%*
• *по лизингови договори*	*11*	*26 %*	*8*	*30%*
• *по банкови заеми*	*8*	*29 %*	*6*	*22%*
• *по заеми от свързани лица*	*15*	*45 %*	*7*	*26%*
Общо разходи:	**42**	***100%***	**27**	***100%***

Видно от таблицата по-горе, с най-голям относителен дял и като абсолютна сума са разходите за лихви и през двете представени години. През 2020 г. „Биодит" АД получи допълнително заемни средства от свързани лица за подпомагане на дейността на дружеството в размер на 181 х.лв. В началото на 2021г. тези заемни средства се увеличиха с още 50хил.лв. Към 31.12.2021 г. кредита от свързани лица се предоговори, като се удължи срока за връщане на главниците по договор.

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), печалба преди лихви, данъци, обезценки и амортизации (EBITDA).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;
- *капиталова ефективност и задлъжнялост* – възвръщаемост на собствения капитал (ROE), дълг към собствен капитал (финансов ливъридж), собствен капитал към задължения (финансова автономност);
- *ликвидност* – обща, бърза, незабавна, абсолютна.

Резултатът, с който завършва Биодит АД 2021 финансова година е загуба в размер на 268 х.лв. В този смисъл, всички финансови показатели, в които участва финансовия резултат ще бъдат с негативна стойност. Вероятно поне още една финансова година дружеството може да завърши с отрицателен резултат, защото никой не беше предвидил извънредната ситуация, която обхвана и 2021 г. и не се знае до кога ще продължи. Бизнесът на дружеството е в сферата на високите технологии, което означава, че има бъдеще. Загубите за стартиращ бизнес са нещо обичайно и те са в резултат на високите разходи за възнаграждения и развойната дейност. Независимо от това, резултатът преди лихви, данъци, обезценки и амортизации (EBITDA) за 2021 г. е загуба в размер на 7 9 х.лв. За 2020 г. EBITDA е загуба в размер на 91 х.лв.

По-долу са посочени някои показатели за 2021 и 2020 финансови години. Показателите за ликвидност са се подобрили спрямо 2020 г. най-вече поради увеличените вземания и парични

средства през 2021. Показателите за финансова автономност са увеличили спрямо 2020 г. и показват, че дружеството не е изпаднало в зависимост от кредитори. Коефициентът на собственост показва, че през 2020г и 2021 г. 95% от активите са придобити със собствени средства. Коефициентът на зависимост показва, че само 5% от активите през 2020г и 2021 г. са придобити с привлечени средства. Последните два коефициента са реципрочни

.

Показатели за ликвидност	2021 г.	2020г.
Бърза ликвидност		
Вземания+Парични средства	754	91
Текущи пасиви	471	331
Коеф.на бърза ликвидност	**1,60**	**0,27**
Незабавна ликвидност		
Пари+Парични еквиваленти	525	23
Текущи пасиви	471	331
Незабавна ликвидност	**1,11**	**0,07**
Показатели за дългосрочна автономност		
Финансова автономност		
Собствен капитал (СК)	10 992	10 260
Дълг общо(текущ + нетекущ) Д	519	560
Коеф.на финансова автономност (КФА)	**21,19**	**18,32**
Коеф.на собственост (КС)		
Собствен капитал (СК)	10 992	10 260
Сума на актива (А)	11 511	10 820
Коеф.на собственост (КС)	**0,95**	**0,95**
Финансова зависимост		
Дълг общо(текущ + нетекущ) Д	519	560
Сума на актива (А)	11 511	10 820
Коеф.на финансова зависимост (КФЗ)	**0,05**	**0,05**

6. Бизнес развитие

През 2021 година, компанията изпълняваше стриктно заложения план, гласуван от Съвета на директорите, във връзка с набрания допълнителен капитал, чрез листване на компанията на БФБ.

В началото на месец Март, беше привлечен първия търговец в компанията, отговарящ за развитие на продажбите в хотелския сектор. Това позволи на компанията да започне много активно да популяризира и предлага продуктите си на хотелите в България. Бяха проведени повече от 150 срещи със собственици и мениджъри на хотели. Компанията беше участник на всички изложения и събития свързани с хотелската индустрия проведени през годината. 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. Клиенти на компанията станаха три от десетте най-големи хотела в България, хотел Маджестик к.к. Слънчев бряг (700+ стаи), хотел Еврика к.к. Слънчев бряг (600+ стаи) и хотел Империал к.к. Слънчев бряг (500+ стаи). Плановете на компанията за подписване на договори за оборудване на 221 хотелски стаи, бяха презизпълнени над 3 пъти и подписаните договори са за 730 стаи. Бъдещите вземания на компанията към 31.12.2021г. възлизат на 763хил.лв., с което се бележи ръст с около 525%. За сравнение бъдещите вземания на Биодит АД към 31.12.2020г. са били в размер на 145хил.лв. Само за няколко месеца, компанията се превърна във 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 15 000 хотелски стаи в следващите три, четири години само в България.

В следващата графика може да се види ръста през 2021г. в броя на дневните потребители, използващи системите на Биодит:



Част от заложения за изпълнение Бизнес план на компанията, беше стартиране на маркетингови и търговски активности в Испания в края на 2021 година. Тази стъпка не беше предприета, като основна причина е описаното по-горе - много силно разрастване на бизнеса в хотелския сектор в България. Беше взето решение, всички усилия да бъдат насочени, към местния пазар, за да може компанията да отговори на всички очаквания и да се възползва от огромния интерес, към продуктите и, чрез завземане на максимално голям дял от местния пазар.

Стартирането на търговска активност на Испанския пазар, беше отложено за втората половина на 2022 година. Вземайки предвид отличните резултати и постигнатите успехи за толкова кратък период на българския пазар, мениджмънта на компанията обмисля да предприеме по-агресивна

политика по навлизане на външни пазари и още през 2022 година да стартира търговски активности на още два външни пазара освен Испания.

В направление „Системи за контрол на достъп", постигнатите резултати през 2021 година, надхвърлят заложените планове с 200%
Основния фокус на компанията беше да преструктурира и насочи усилията си от продажба на продуктите си на малки фирми, към продажба на комплекси решения за големи корпоративни клиенти. В резултат на преструктурирането на продуктовата линия, бяха подписани договори за оборудване на някои от най-големите бизнес сгради и производствени предприятия в България. Промяната ще позволи на компанията да реализира значително по-големи приходи от продажба на хардуер в тази продуктова линия, както и да увеличи значително приходите от продажба на софтуерни лицензи, каквито не се предлагаха в решенията за малки бизнес клиенти.

Предлагането на биометрични системите за контрол на работно време, бяха забавени следствие на фокусиране на усилията на екипа в горните две направления. Независимо от липсата на търговска активност в тази продуктова линия, компанията успя да привлече над 18 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.

7. Технологично развитие

През 2021 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 бяха направени интеграции с водещи световни PMS (property management system) доставчици (Opera/Fidelio, Mews). Интеграцията с различни хотелски системи ще помогне на компанията много по-бързо да навлезе в този пазарен сегмент и да продава продуктите си, не само в България, но и на международния пазар. Наличието на интеграция с хотелски софтуер е един от най-важните критерии при избор на доставчик на системи за контрол на достъп и автоматизация.

През 2021 година компанията продължи да разширява партньорството със световния лидер във в иновациите Legrand. Беше реализиран и първия съвместен проект - Комплекс "Санта Марина" гр. Созопол . Екипа на компанията работи в тясно сътрудничество с екипа на Legrand България, за да направи допълнителни интеграции между продуктите на двете компании в сферата на хотелските решения. Биодит е първата компания, която ще има интеграция с най-новия хотелски продукт на Legrand за хотелска автоматизация MH201 (Hotel suit).

През 2021 година, компанията пусна на пазара и втора версия на продукта за хотели Olock. Новата хотелска брава е с нов, подобрен дизайн, има вграден допълнителен четец за RFID (по

изискване на GDPR регулациите), както и ще предоставя възможност на потребителите да отключват хотелската си стая чрез мобилния си телефон.

Продуктовата линия за контрол на достъп беше завършена изцяло, като към нея бяха добавени два нова компонента - крайно устройство за контрол на достъп с вграден контролер и разширителен модул за управление на автоматизация.

8. *Пазари*

1. Пазари, в които компанията е оперирала през **2021**г.
   1) 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 - Поради ситуацията с Covid19 и наложения lockdown в почти всички Европейски държави и особено в Испания, която бе една от трите най-тежко засегнати държави, предвидения старт на продажбата на продукти на компанията на Испанския пазар, бе отложен за втората половина на 2021 година. Компанията продължи да работи с текущите си испански клиенти.

2. Целеви пазари за компанията през **2021**г.
   - България
   - Испания

9. *Развитие в средносрочен план и перспективи*

1. Увеличение броя на служителите:

В следствие на ситуацията с Covid19, през 2021 година екипът на компанията се е увеличил само с един ключов служител. Плановете за разрастване на екипа са отложени за 2022 година, поради огромния интерес към продуктите на компанията, следствие на който обема на работа се увеличи с 90% повече в сравнение с 2020г.

- С разрастването на клиентската база в България, дружеството 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 компанията е изградена по начин, позволяващ максимално бързо вземане на управленски решение;
   - Целеви пазари в средносрочен план:

Европа /основен приоритет ще бъде хотелския сектор в Испания /. В Испания дружеството вече има подписани 5 годишни абонаментни договори със хотели във Ибиза. - и тук излагаме ситуацията с Covid19 и промяната в плана, излизането на нови

пазари да стане в края на 2022год, след като компанията стане водещ доставчик на Биометрични системи за сигурност и управление на пазара в БГ.

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. През 2021 година, компанията подписа договори за партньорство с водещи компании в България
- Изграждане на дългосрочни партньорства с инсталаторски компании по места. Това ще помогне на дружеството да разшири мрежата си от подизпълнители и да поеме повече обекти .

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 допълнения 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.

Съветът на директорите, на основание чл.187д от Търговския закон декларира:

1) През 2021 г.няма придобити и/или прехвърлени собствени акции;
2) Акции на Биодит АД не са прехвърляни на дружество, в което Биодит АД има пряко или непряко упражняване на контрол
3) Биодит АД не приемало собствени акции или акции от дружество по т.2) в залог.

13. Значителни събития през 2021 година

На 21.01.2021г. "Биодит" АД придоби статут на публична компания, след като предложи 1 000 000 обикновенни 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.

Всичките 1 000 000 броя акции бяха изкупени от инвеститорите за секунди. В следствие на увеличението на капитала, компанията набра свеж ресурс в размер на 1 000 000 лева, за да продължи експанзивното си развитие.

Изпълнителен директор:

Юлиан Софрониев