



CHOICES THAT MATTER

“Нашата мисия е
да правим здравословните храни
ВКУСНИ И ДОСТЪПНИ ЗА ВСИЧКИ.”



Яни Драгов, CEO

Яни Драгов създава Смарт Органик през 2009, когато е на 28 години. Целта му е да разпространи вкусната здравословна храна на масовия пазар.

Преди да основе своята компания, той завършва математика и икономика в Мюнхен и работи като финансов анализатор във водеща инвестиционна фирма в продължение на три години.

Яни идва от семейство на предприемачи и винаги е искал да развие свой бизнес.

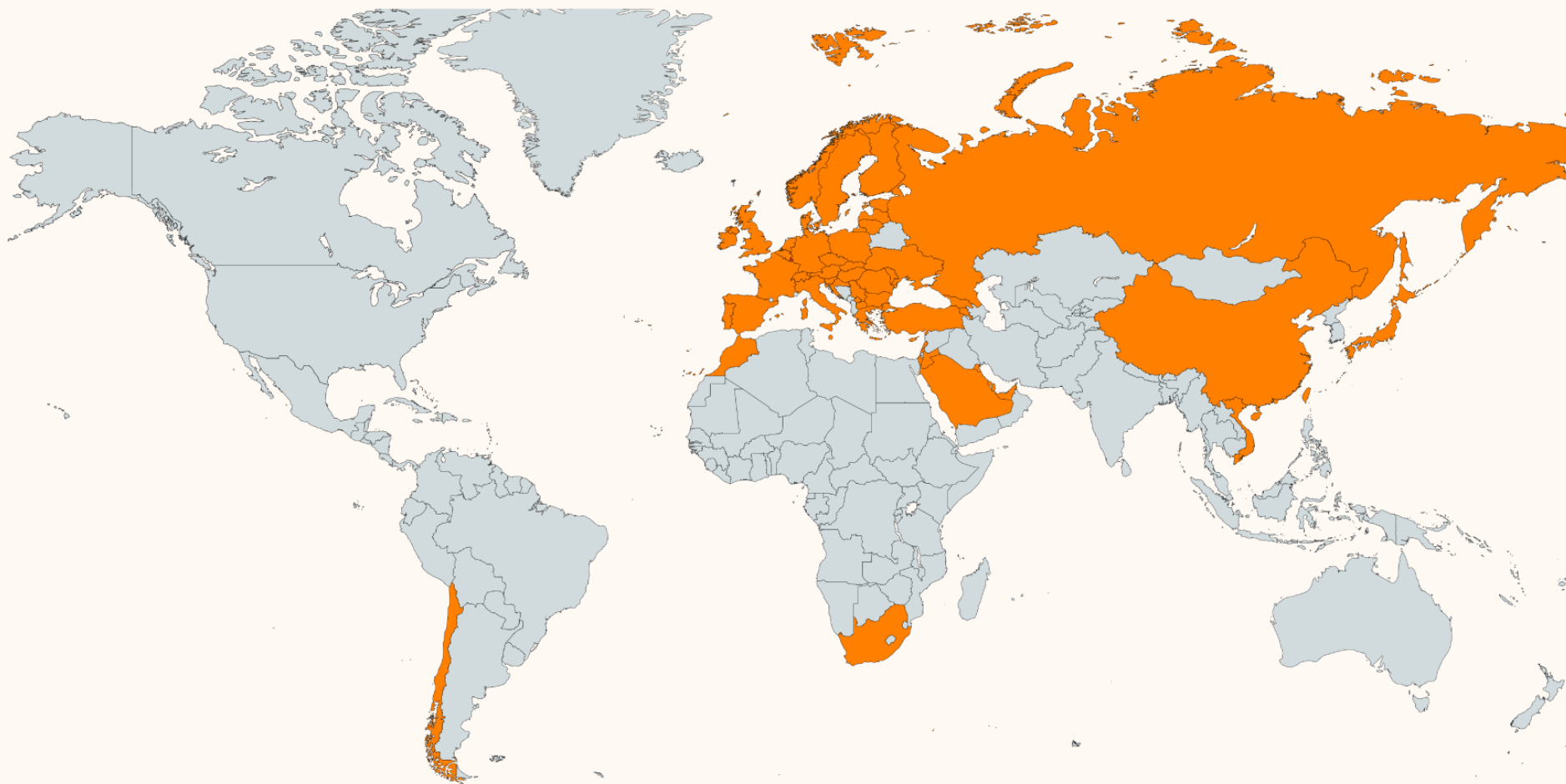
Той е вегетарианец и почитател на здравословната храна вече повече от 20 години. Обича работата си и се стреми да управлява бизнеса си по начин, който е икономически, социално и екологично устойчив.



Яни Драгов, CEO



Нашият първи бранд: Roobar



**Днес Сمارт Органик продава над 20 милиона продукти
в 60 страни по света всяка година**

...Всяка минута, някъде по света, се изяждат:

- 25 барчета
- 18 курабийки
- 10 други продукти на Сمارт Органик

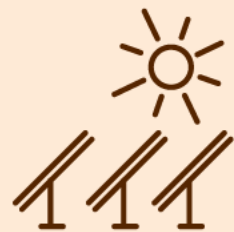


Сертифицирани сме по най-високите
международни стандарти за качество





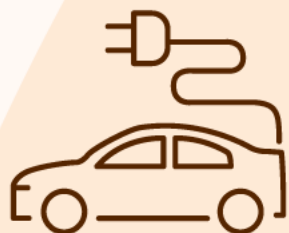
180 KW
фотоволтаична централа



Втора 300 KW
фотоволтаична централа
до юли 2022



В преход към
екологично чисти или
рециклируеми опаковки

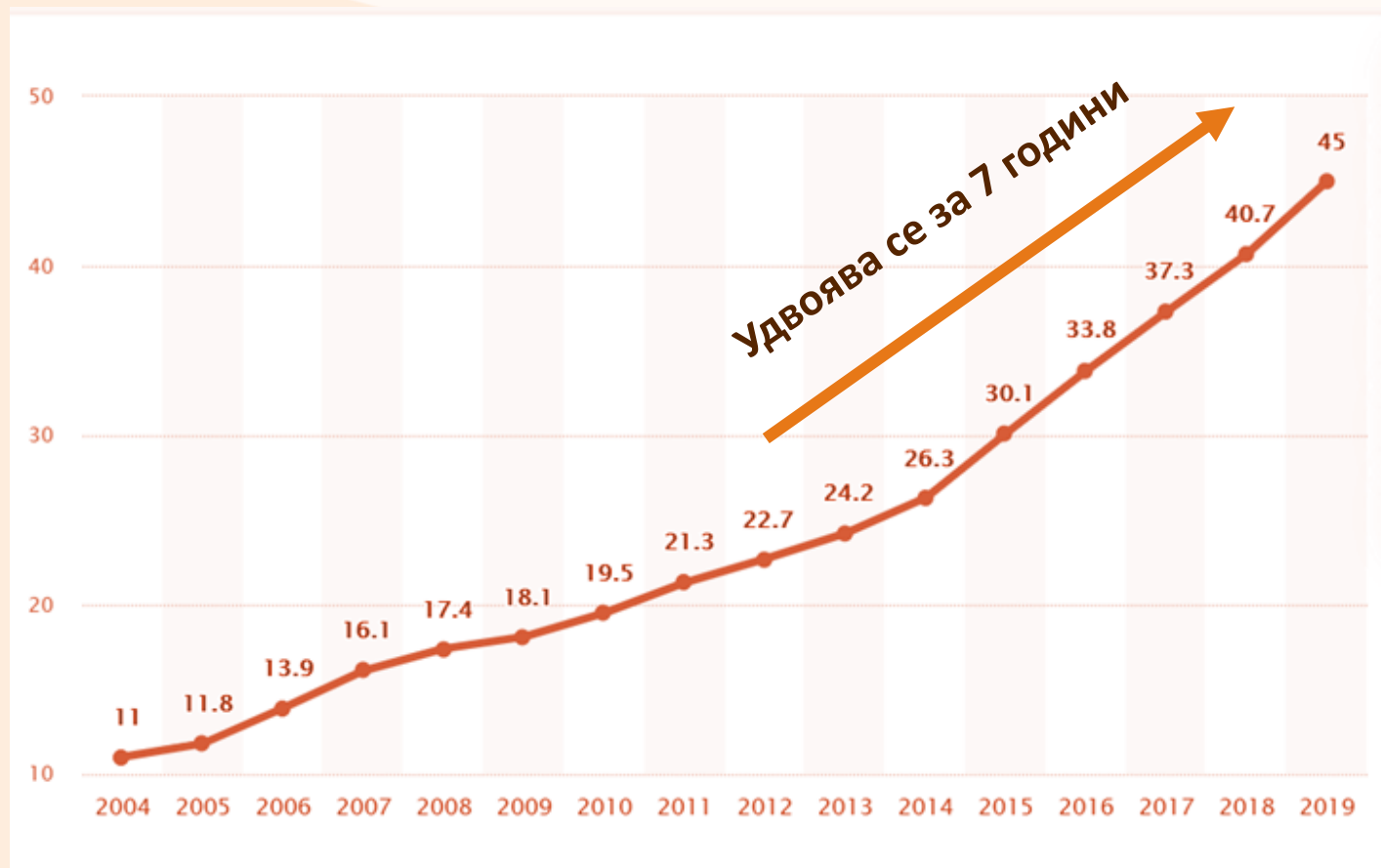


Автопарк от
електроавтомобили

Устойчив бизнес

Пазарът на био храни в Европа

- **Непрекъснат ръст** през последните 20 години
- **45 милиарда евро** за 2019
- **8% очакван годишен ръст** на сектора
- **Германия е лидер**



Стойност на продажбите на био храни (в милиарди евро)

Източник: © Statista 2021

Пазарът на био храни в Германия

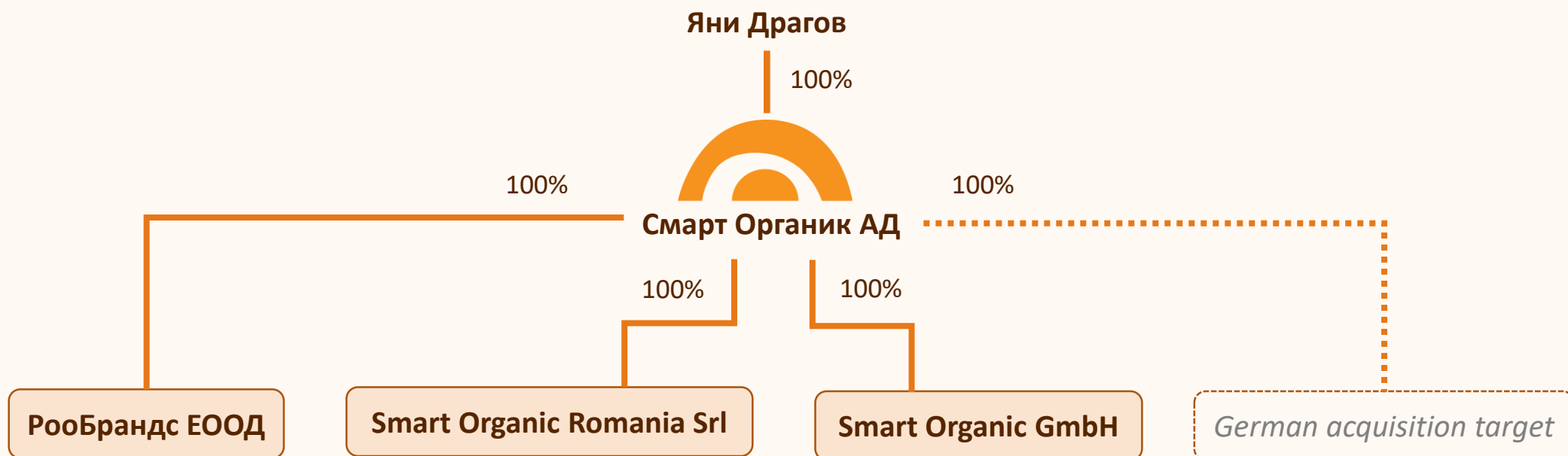
- Непрекъснат ръст през последните 20 години
- 15 милиарда евро за 2020
- Положителен Ковид ефект върху сектора



Стойност на продажбите на био храни (в милиарди евро)

Източник: © Statista 2021

Структура на Сمارт Органик АД



Компания-таргет за придобиване в Германия



Добре познат бранд в
Германия

- Барове
- Суперхрани



Листнати в големите вериги в страната

След придобиването, компанията ще се запази като търговско дружество, а производството ще се прехвърли в Сمارт Органик.

Нашите марки

Roo'bar



bett'r

- Био
- Веган
- Без глютен
- Без добавена захар



ВРЕМЕ Е ЗА НОВИЯ
ШОКОЛАДОВ

Roobar



Приключение е...
когато вкусното срещне друго вкусно

- Био
- Веган
- Без глутен
- Без соя
- без пшеничено брашно
- без палмова мазнина
- без рафинирана захар



Регистриран Полезен модел в
България, Германия и Швейцария

better



- Био
- Веган
- Без вредни съставки



better

- Био
- Веган
- Без никакви добавки
- Изключително фини

- Био



- Веган



- Без глутен

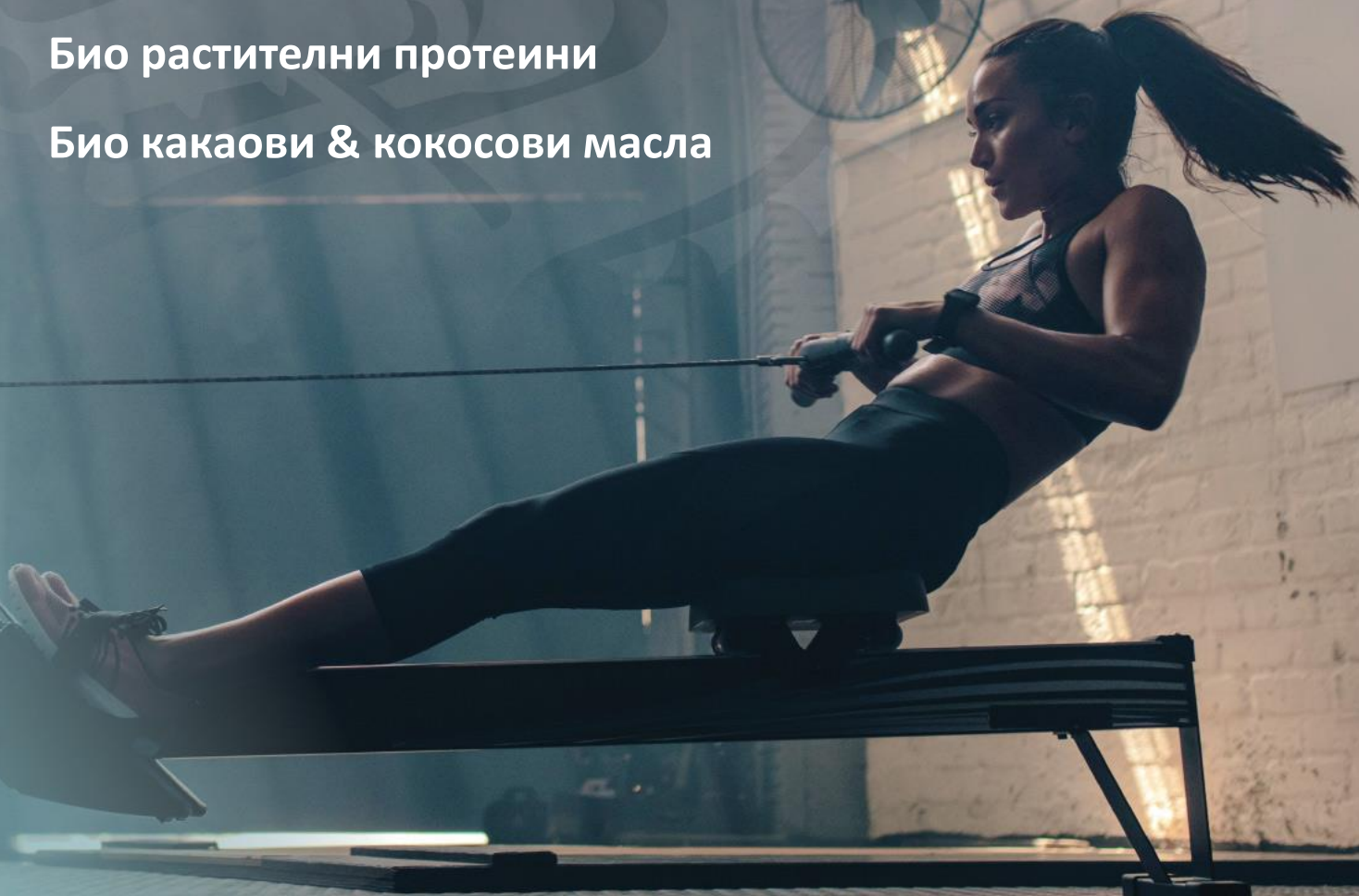


- Без добавена захар





- Био суперхрани
- Био растителни протеини
- Био какаови & кокосови масла



R&D, иновации и скорост

- **Top-of-mind компания** за иновативни и вкусни био храни
- **Награди** в Европа, Азия и Америка
- **Регистриран полезен модел** за Kookie Cat в България, Германия и Швейцария
- **3-6 месеца** от идеята до рафта
- **30-60 нови продукта** на година





Производство



Суровини

- Директни доставки от над 30 държави => висок марж
- Дългосрочни отношения с доставчиците
- Европейски произход, винаги когато е възможно



Производствена сграда 1 София - Княжево

- 6000-кв.м.
- 2 линии за производство на барове
- 2 линии за производство на курабийки
- 5 вертикални пакетиращи линии
- 3 дойпак пакетиращи машини



Соларен парк 1

- 180 KW мощност
- Спестява над 80 тона CO₂ емисии на година

Складово-производствена сграда 2

София - Княжево



- 5000 кв. м.
- 300 KW соларен парк
- Очакван срок на завършване: юли, 2022



Производствена сграда 3 Божурище

- Начало: юли, 2022
- Етап 1: 4000м2 РЗП
- Етап 2: допълнителни 8000 м2 РЗП



Клиенти

coop **BILLA**  **EROSKI**  **Mercator**

REWE **SPAR**  **MERKUR**


NorgesGruppen

denn's
BIOMARKT


ALNATURA®

globus

dm

METRO


Auchan

MONOPRIX


franprix

**Bio
c'
Bon**


ALDI


Hofer

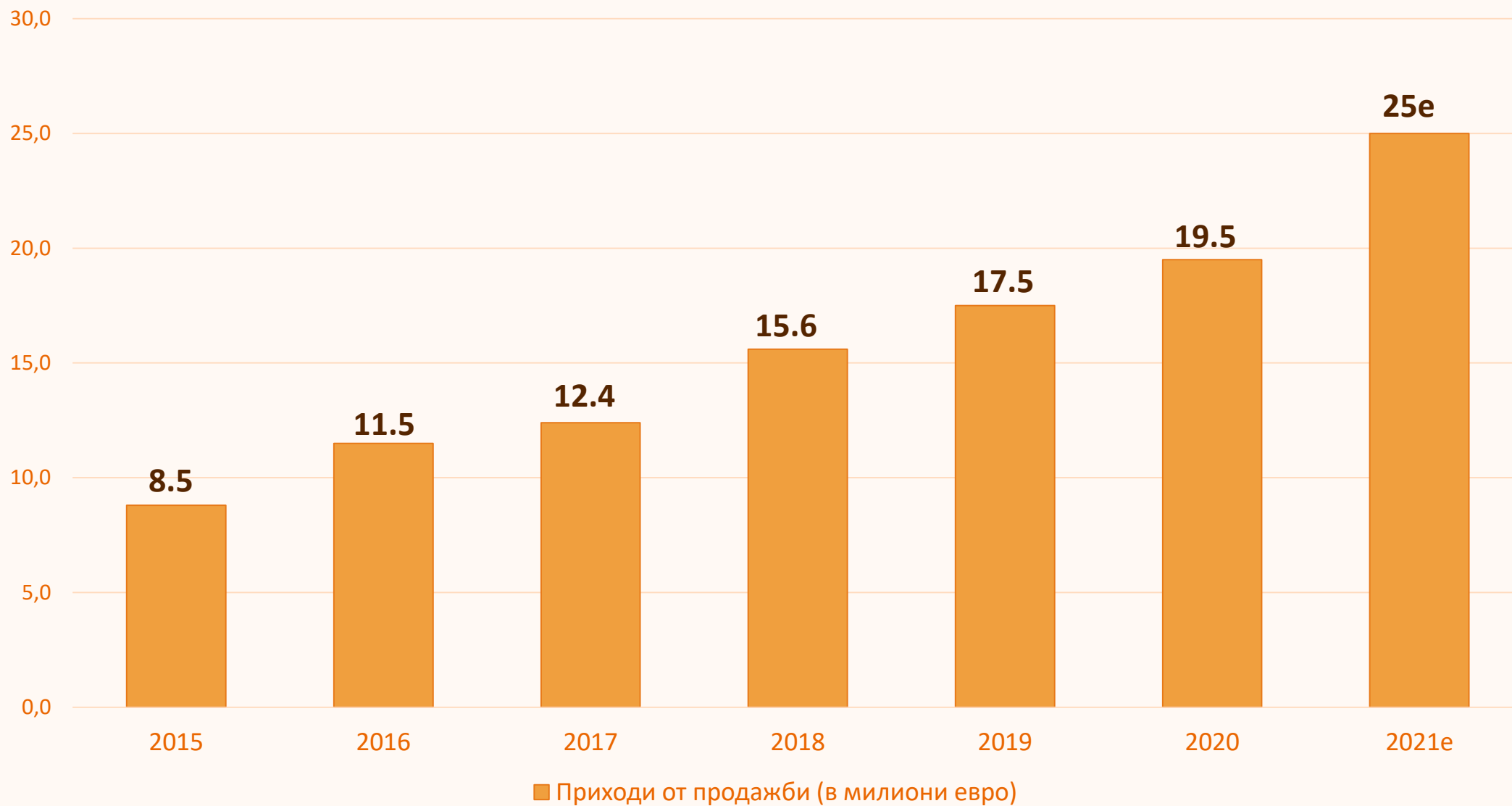

LIDL

 **Kaufland**



Приходи от продажби

Смарт Органик АД



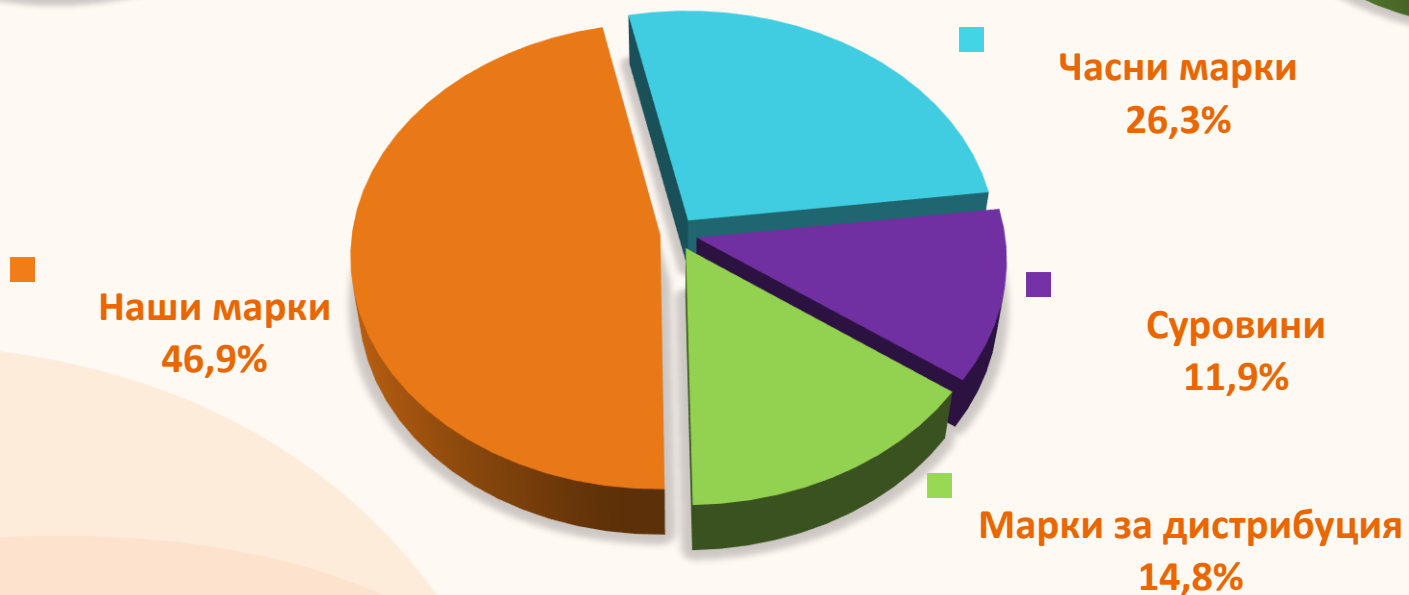
Разбивка на продажбите:
Производство и търговия



Разбивка на продажбите
по продуктова категория



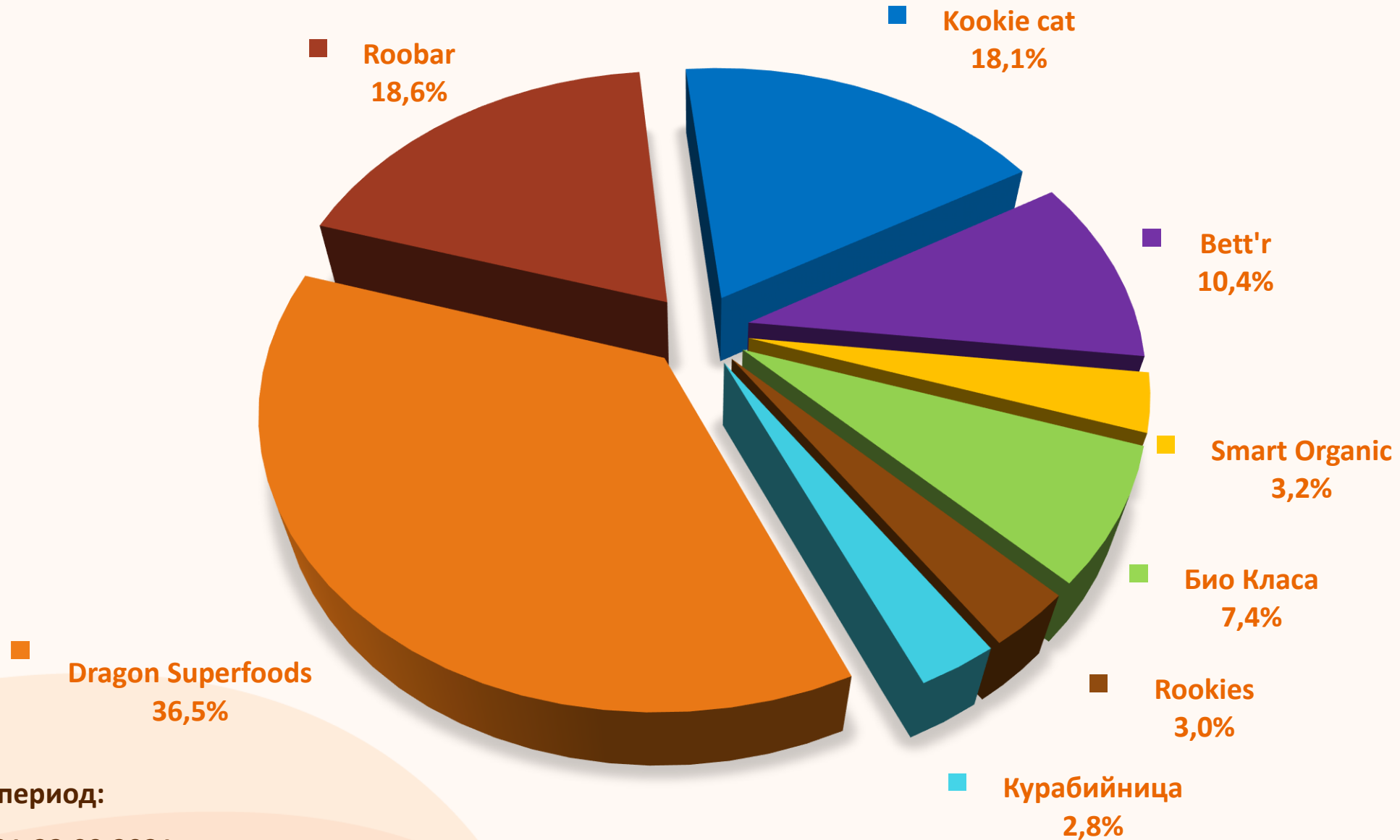
Разбивка на продажбите
по собственост на бранда



Отчетен период:

01.01.2021-23.09.2021

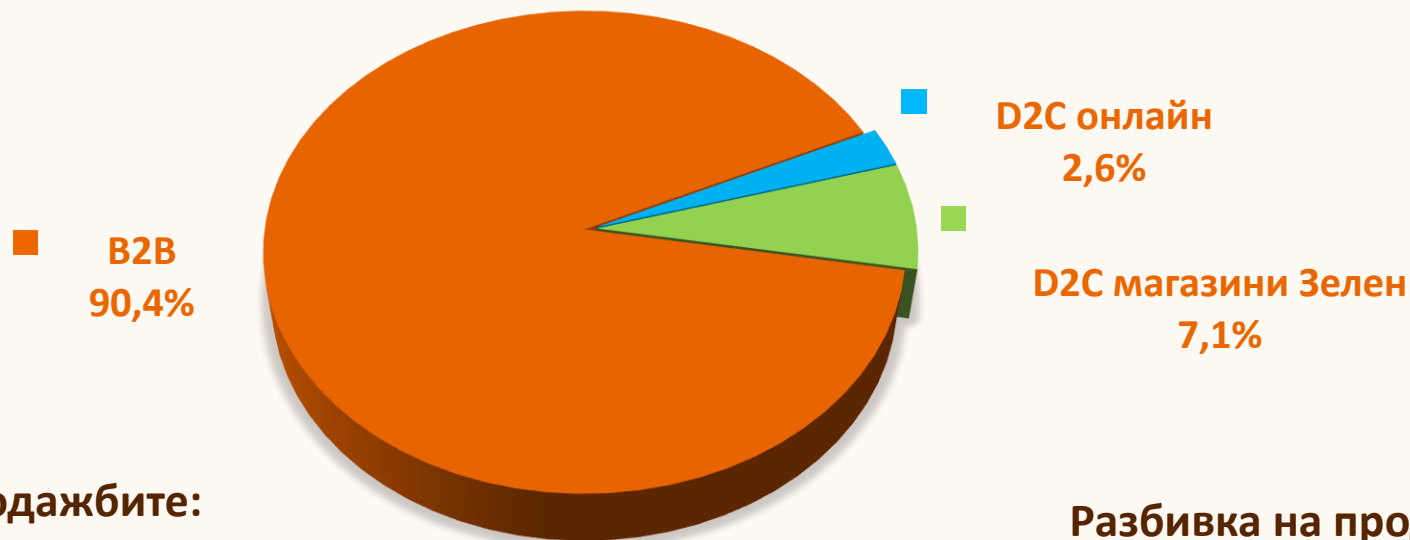
Разбивка на продажбите по брандове



Отчетен период:

01.01.2021-23.09.2021

Разбивка на продажбите по канали



Разбивка на продажбите: България и експорт (преди придобиване на немска компания)

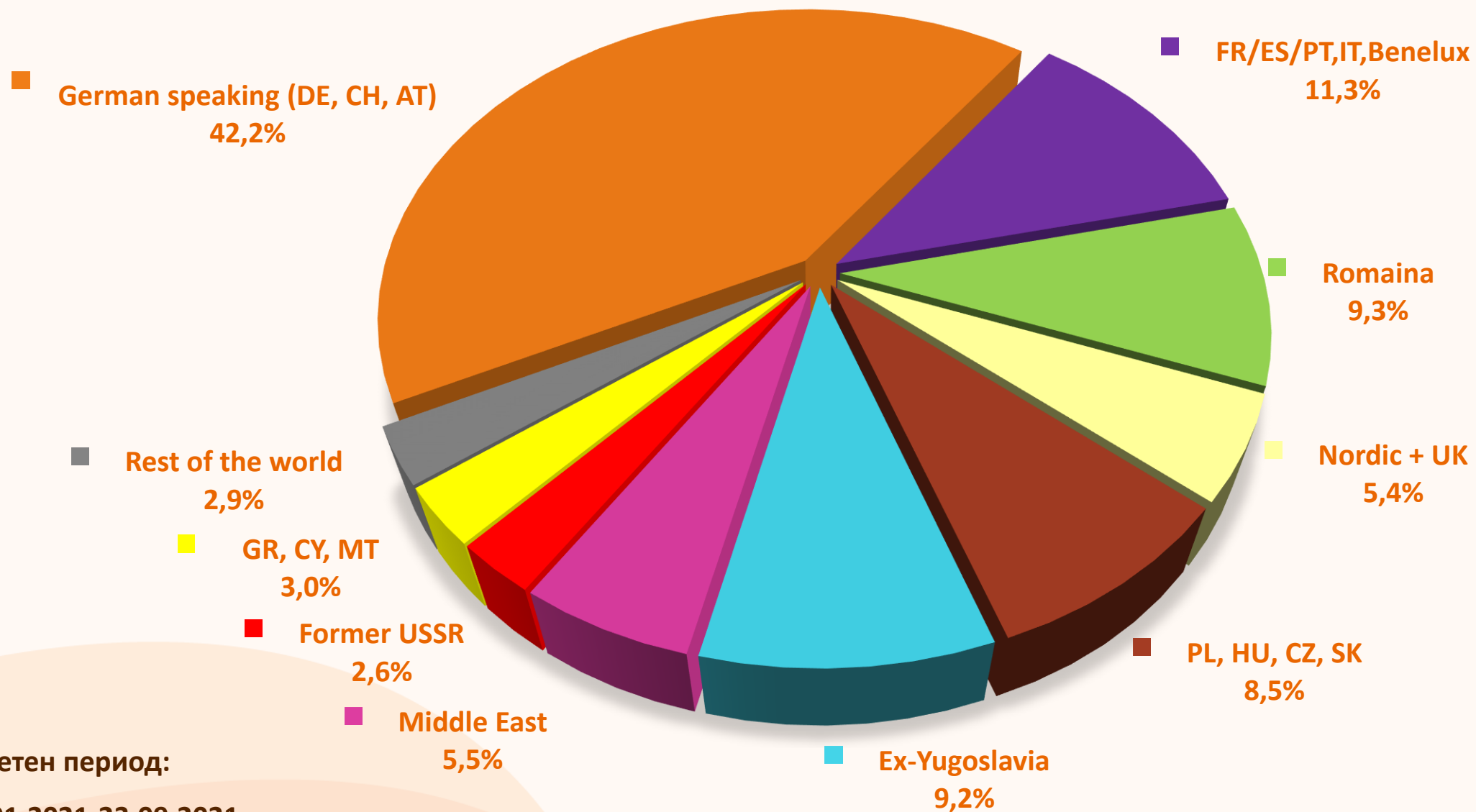


Разбивка на продажбите: България и експорт (след придобиване на немска компания)



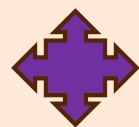
Отчетен период:
01.01.2021-23.09.2021

Разбивка на продажбите: Експорт



Отчетен период:

01.01.2021-23.09.2021



Висока диверсификация
от клиенти и продукти



Вдъхновен екип от каузата
на компанията



Постоянно нарастваща ефективност
(автоматизация на производството)



Много силен
фокус върху **R&D**



Висок брутен марж
(вертикална интеграция и висока
добавена стойност на продуктите)

Конкурентни предимства

Потенциални заплахи и как се справяме с тях

- Липса на суровини
 - => Собствен директен sourcing
- Растяща конкуренция
 - => Иновации и все по-добри продукти
- Наложително изтегляне на продукти от пазара
 - => Постоянен контрол на качеството
- Липса на работна ръка
 - => Автоматизация и грижа за служителите

Приложение на новия капитал

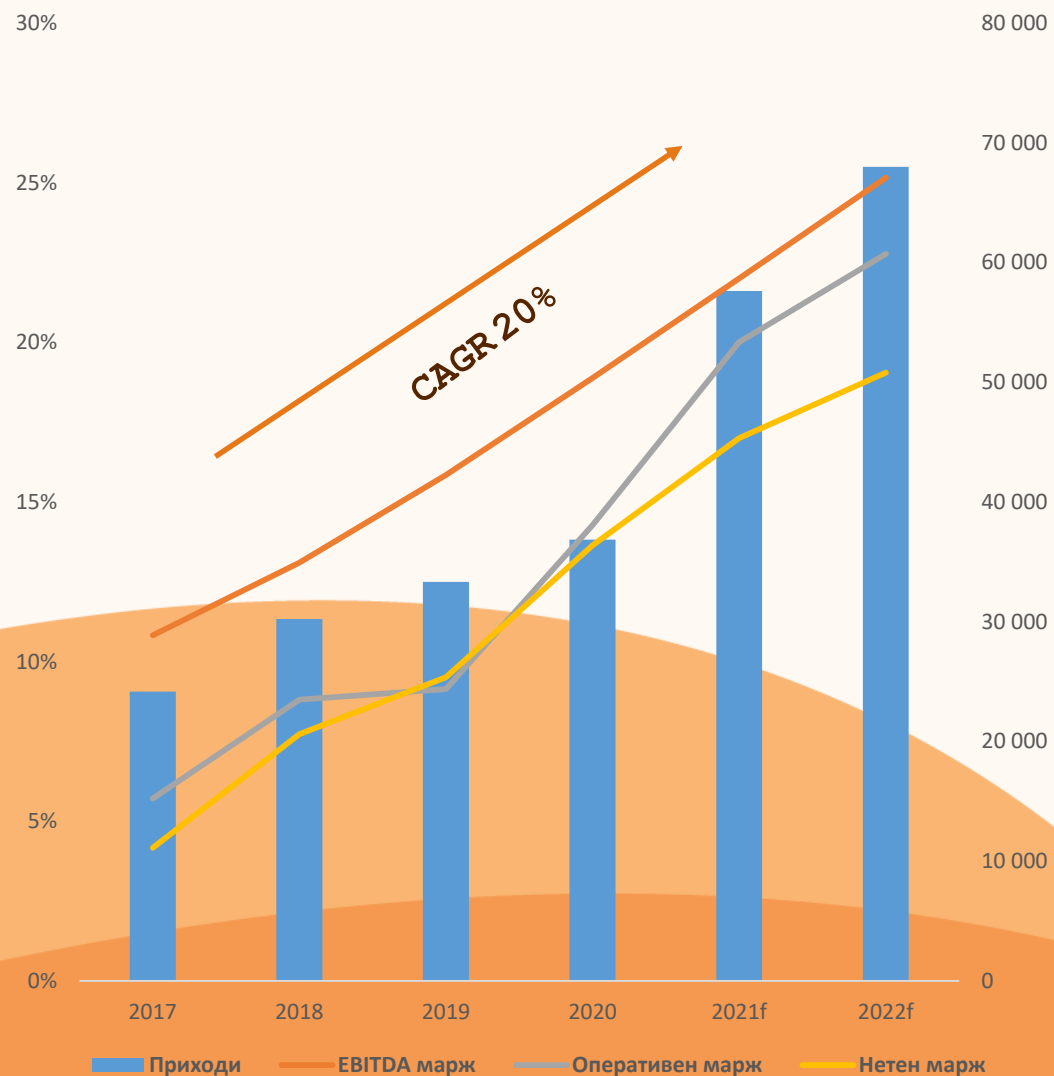
Придобиване на немска компания-конкурент

Изграждане на нова производствена база

И двете инвестиции ще бъдат кофинансирани с дълг, за постигане на по-висока възвръщаемост на собствения капитал.

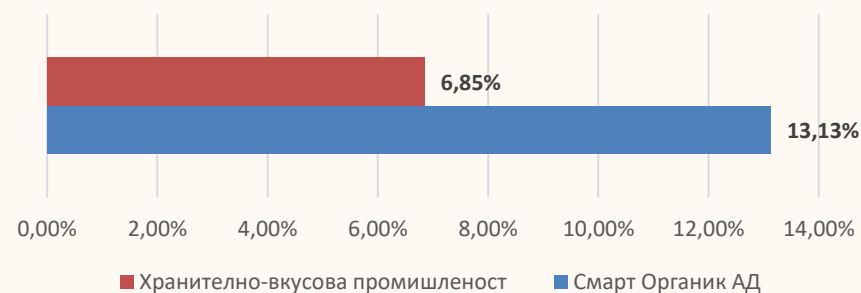


Стабилен ръст на приходите при високи маржове (в хил. лв.)

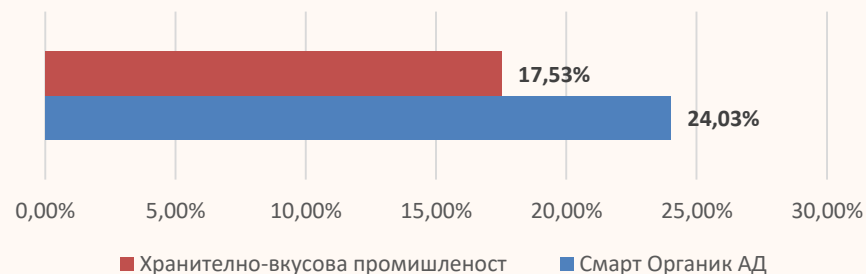


Възвръщаемост на инвестиция капитал и ръст на приходите в сравнение с индустрията в световен мащаб

Ръст на продажбите (5 год. CAGR) в сравнение с индустрията



Възвръщаемост на инвестиция капитал 2020 год. в сравнение с индустрията



Бележки:

*Данни: Сайт на проф. Дамодаран

*ROIC изчислен като $EBIT \cdot (1 - \text{marginal tax rate}) / (\text{Fixed assets} + \text{NWC})$

Финансови прогнози

хил. лв.	2020 (актуално)	2021	2022	2023	2024	2025
Приходи	36 864	57 621	67 993	78 191	87 574	94 580
%ръст		56.31%	18.00%	15.00%	12.00%	8.00%
COGS	(17 748)	(28 656)	(32 722)	(37 703)	(42 295)	(45 679)
Брутен марж	51.90%	50.27%	51.87%	51.78%	51.70%	51.70%
Материали	(1 099)	(1 240)	(1 414)	(1 602)	(1 766)	(1 907)
%от приходи	3.00%	2.20%	2.10%	2.00%	2.00%	2.00%
Персонал	(6 186)	(7 912)	(8 999)	(10 553)	(12 082)	(13 048)
%от приходи	16.80%	13.73%	13.20%	13.50%	13.80%	13.80%
Външни услуги	(3 940)	(5 845)	(6 618)	(7 408)	(8 467)	(9 145)
%от приходи	10.70%	10.14%	9.70%	9.50%	9.70%	9.70%
Други	(930)	(1 170)	(1 131)	(1 335)	(1 535)	(1 658)
%от приходи	2.50%	1.94%	1.70%	1.70%	1.80%	1.80%
EBITDA	6 961	12 851	17 108	19 591	21 429	23 143
EBITDA марж	18.90%	22.30%	25.20%	25.10%	24.50%	24.50%
Амортизация	(1 699)	(1 244)	(1 627)	(1 906)	(1 761)	(1 741)
Оперативна печалба	5 262	11 607	15 480	17 685	19 668	21 402
Оперативен марж	14.30%	20.14%	22.80%	22.60%	22.50%	22.60%
Печалба от инвестиции	5	-	-	-	-	-
Финансови разходи	(216)	(186)	(313)	(286)	(248)	(215)
Финансови приходи	58	20	-	-	-	-
Други финансови разходи	(2)	(18)	-	-	-	-
Извънредни приходи/разходи	461	-	-	-	-	-
Печалба преди данъци	5 568	11 423	15 167	17 400	19 420	21 187
Данъци	(541)	(1 733)	(2 280)	(2 624)	(2 947)	(3 198)
Ефективна данъчна ставка	9.70%	15.07%	14.96%	15.02%	15.12%	15.04%
Нетна печалба	5 027	9 690	12 888	14 775	16 473	17 989
Нетен марж	13.60%	16.80%	19.06%	18.90%	18.80%	19.10%
Нетна печалба	5 027	9 690	12 888	14 775	16 473	17 989



Компанията в сравнение с аналози

Company Name	Country	Industry	EV/REV (fwd)	EV/EBITDA (fwd)	P/E (fwd)	CAGR 5yr	CAGR 4yr(n-1)	D/E	EBIT margin	GPM	CR	ITO	APR	ATO	SALES BGN	SALES PER EMPLOYEE	PPE/SALES	GOODWILL/ASSETS
Midsona	Sweden	Household products	1,50	14,01	21,00	25,87%	20,89%	76,91%	6,07%	30,60%	1,32	4,56	12,79	0,75	715 371	920,20	14,78%	36,67%
Hain Celestial	USA	Food processing	2,33	16,00	27,52	-3,81%	-4,30%	15,17%	3,17%	21,87%	1,99	5,54	11,42	0,90	3 317 132	899,96	20,54%	39,49%
Raisio	Finland	Food processing	2,06	16,72	27,90	-14,83%	-11,12%	3,75%	11,32%	28,69%	3,88	4,52	8,01	0,75	456 882	1 382,40	31,29%	14,59%
Kerry Group	Ireland	Food processing	3,13	20,99	31,30	2,64%	5,71%	55,64%	10,44%	45,79%	1,53	3,76	7,23	0,73	13 599 668	521,97	28,62%	28,00%
Bio Planet	Poland	Food processing	na	na	na	18,26%	11,45%	70,39%	1,87%	27,55%	0,97	11,40	10,57	3,43	86 976	370,11	14,54%	0,44%
Nestle	Switzerland	Food processing	4,16	19,36	25,90	-1,02%	1,14%	87,42%	15,19%	49,11%	0,86	4,42	9,63	0,67	152 892 489	542,29	30,64%	22,27%
Kellogg Company	USA	Food processing	2,17	12,99	15,01	0,36%	1,55%	240,20%	11,60%	33,74%	0,66	7,20	10,77	0,77	23 185 605	748,04	31,74%	32,22%
Danone	France	Food processing	2,15	11,67	18,30	1,06%	4,84%	98,95%	12,78%	47,75%	1,03	6,50	8,57	0,54	46 196 705	452,11	27,82%	39,78%
Mondelez	USA	Food processing	3,56	16,99	20,35	-2,15%	0,00%	72,69%	12,49%	40,44%	0,66	6,21	11,79	0,40	44 761 994	563,09	36,36%	32,29%
MEDIAN			2,25	16,36	23,45	0,36%	1,55%	72,69%	11,32%	33,74%	1,03	5,54	10,57	0,75	13 599 668	563,09	28,62%	32,25%
Smart organic	Bulgaria	Food processing				13,13%	15,13%	50,50%	13,97%	52,08%	3,79	2,63	10,93	1,51	36 864	143,44	25,77%	approx. 34%

Източници: *Yahoo, Reuters, Bloomberg
*всички данни с изкл. на последната колона са преди придобиването

Печалба на акция СМАРТ Органик към края на 2021	0.97 лв.		
	Оценка спрямо компании аналози	Минимална цена на акция на предлагането	Максимална цена на акция на предлагането
P/E съотношение	23.4	15.7	19.5
Справедлива стойност на акция на СМАРТ Органик	22.75 лв.	15.25 лв.	18.95 лв.



Детайли за предлагането

Емитент	Смарт Органик АД	Дата на аукциона	
Начин на предлагане	Първично публично предлагане на нови акции	Начало	
Текущ регистриран капитал	10 000 000 лв.	Продължителност	
Нови акции	До обикновени акции	Въвеждане на поръчки	
Минимален праг за успех	обикновени акции	Борсов код	
Цена на предлагането	15.25 – 18.90 лв.	Видове поръчки	Пазарни или лимитирани
Пазар за търговия	BEAM - Българска Фондова Борса (БФБ)		
Мениджър по емисия	ИП Карол АД		
IPO метод	Аукцион на BEAM пазар с временна емисия акции		
Регистрация за търговия	Около месец след IPO-то		

Детайли за предлагането – как да участвам?

Договор за брокерски услуги

Обърнете се към Вашия обслужващ инвестиционен посредник или към водещия мениджър по емисията ИП Карол АД

Захранване на брокерска сметка

Захранете брокерската си сметка с необходимата сума за записване на акции

Подаване на поръчка

Директно през платформа за търговия и/или се обърнете към обслужващия брокер

Класиране

Вторична търговия

Прогнозно един месец след първично предлагане



CHOICES THAT MATTER