



Sirma Group

Сирма Груп Холдинг АД

Една растяща компания в един растящ сектор

Съдържание

- I. Компанията
- II. Преглед на българския ИТ сектор
- III. Публичното предлагане
- IV. Q&A



I. Компанията

Кратък преглед на компанията

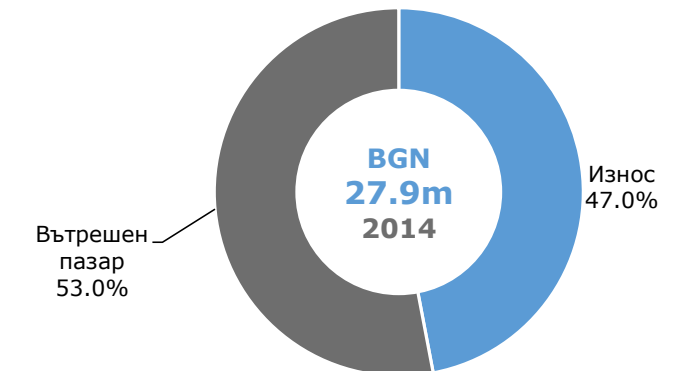
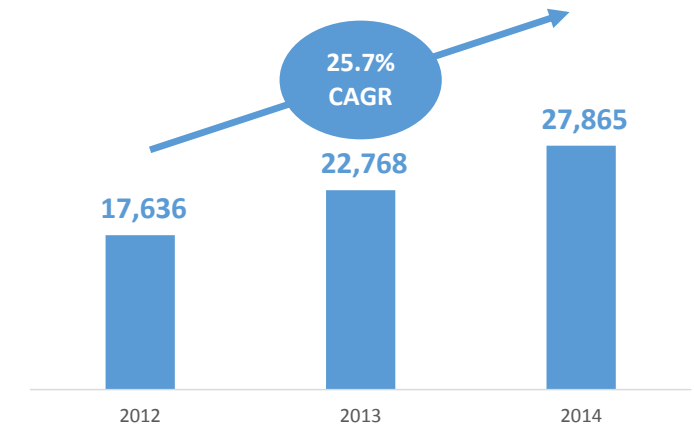
Резюме на бизнеса

Сирма Груп Холдинг АД е най-големият български ИТ разработчик с над 23 годишна успешна история. Компанията представлява **холдингова структура**, която инвестира и управлява както стратегически така и оперативно технологични бизнеси.

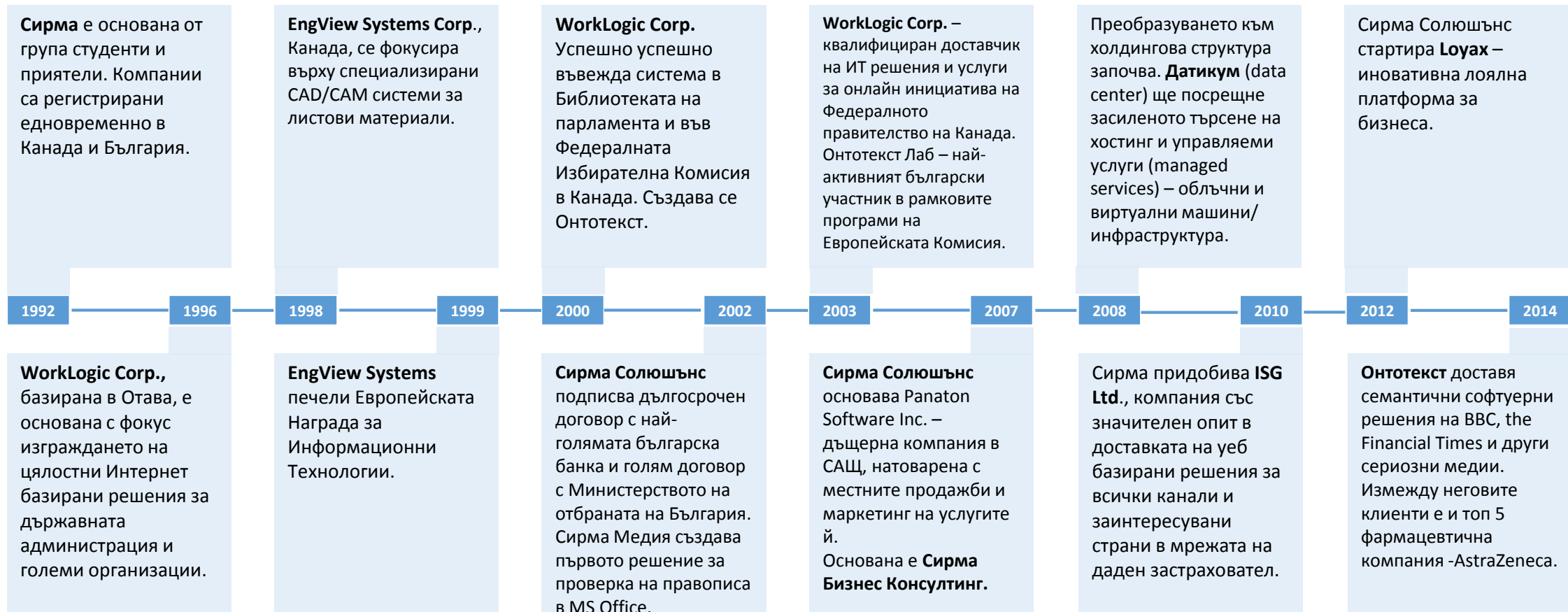
Главните компании в групата и техните респективни дейности са както следва:

- **Сирма Солюшънс:** услуги за мобилни и телеком технологии, електронно правителство, сложни бизнес системи и облачни инфраструктури;
- **Онтотекст:** разработчик и доставчик на семантични технологии;
- **ЕнгВю Системс София:** CAD/CAM системи за производство при опаковъчни и измерителни индустрии;
- **Сирма Бизнес Консултинг:** ИТ и бизнес решения за банки и финансови институции;
- **Сирма АйТиТи:** платформа за семантична интеграция, съдържание, сътрудничество и управление на предприятието
- **Датикум:** център за данни с постоянен и доверен достъп до базата;
- **Сирма АйЕсДжи:** уеб базирани решения и услуги в сферата на застраховането;
- **Sirma USA:** специализирана в разработване на софтуер, системна интеграция и продуктов дизайн.

Консолидирани приходи (в хил. лв.)



Ключови моменти от развитието



Пълна диаграмна история на развитието на Сирма Груп Холдинг е налична на <http://goo.gl/nEE13s>



Ключови мениджъри (членове на СД)



Цветан Алексиев

Изп. директор на
СГХ,
Изп. директор на
Сирма Солюшънс



Георги Маринов

Председател на
СД на СГХ,
Изп. директор на
ЕнгВю



Атанас Киряков

Член на СД на
СГХ,
изп. директор на
Онтотекст



Цветомир Досков

Член на СД на
СГХ,
изп. директор на
Сирма Бизнес
Консултинг



Чавдар Димитров

Член на СД в СГХ
и Датикум,
Изп. директор на
Сирма Солюшънс



Саша Безуханова

Независим член
на СД на СГХ,
присъединява се
към Сирма през
2014 г.



Петър Статев

Независим член
на СД на СГХ,
присъединява се
към Сирма през
2014 г.



Йордан Недев

Независим член
на СД на СГХ,
присъединява се
към Сирма през
2014 г.



Корпоративна структура

Сирма Груп Холдинг

11 дъщерни компании

3 асоциирани компании

4 консорциума

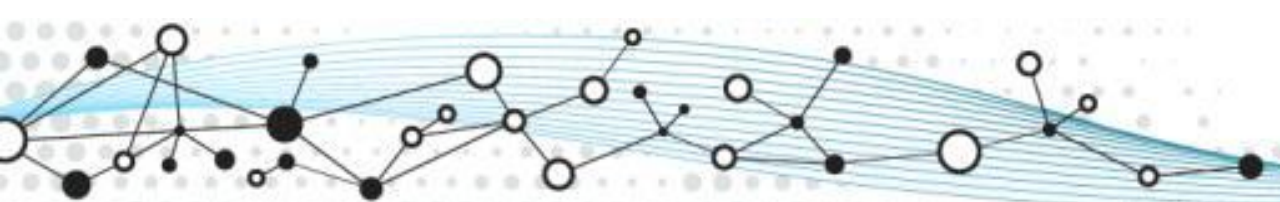
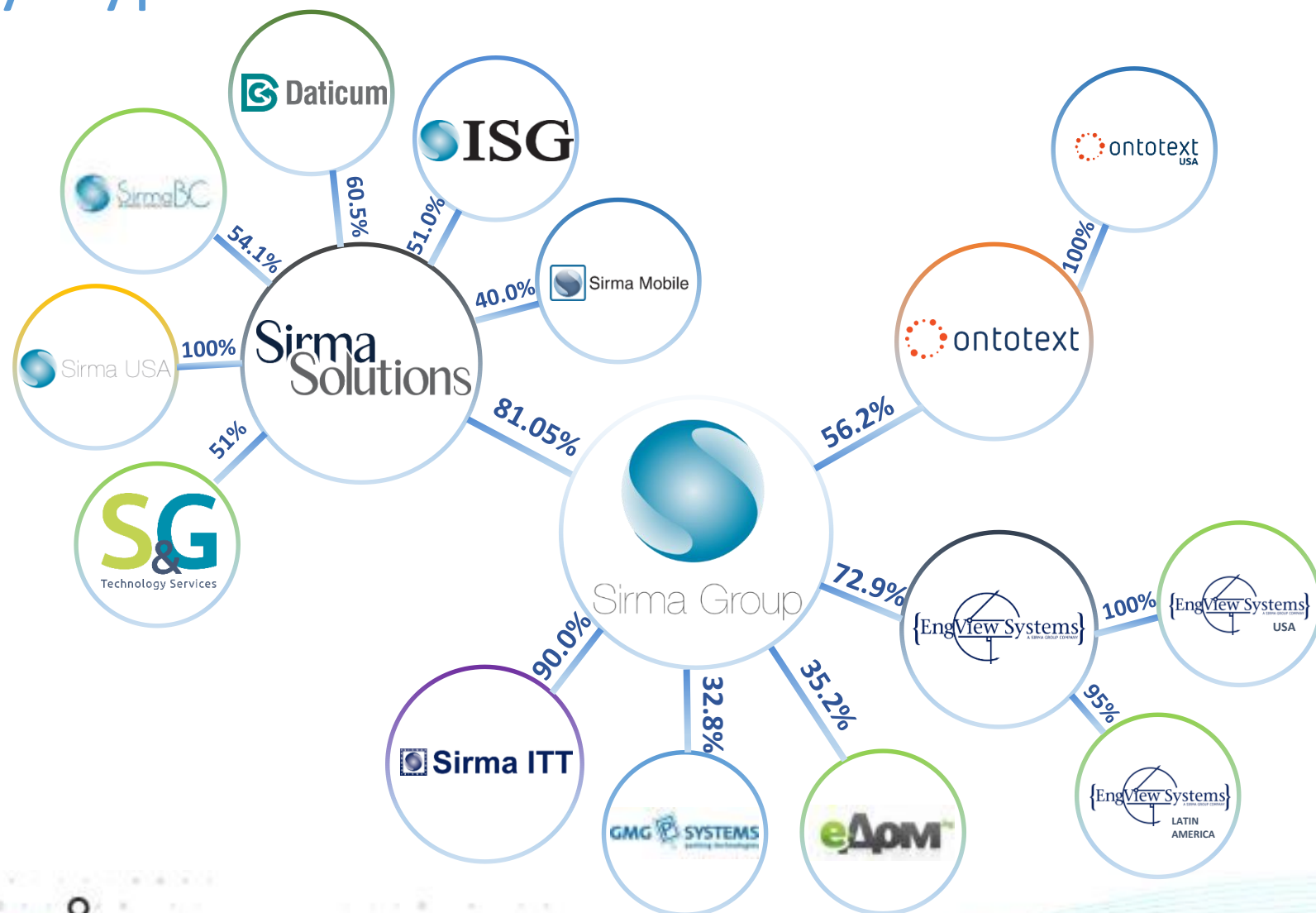
Всяка бизнес линия в отделна дъщерна компания

Компании в САЩ, Бразилия и Обединеното кралство

Миноритарни акционери в дъщерните дружества са **основно служители** на Групата

NEVEQ притежават 30% от Онтотекст

Преструктуриране през **2014 г.** с цел отделяне на неефективни бизнеси



Sirma Solutions



**Системна интеграция
и Облачни услуги**

- Системна интеграция
- Електронно правителство
- Облачни услуги

**Финансови и
бизнес системи**

- IT решения за банковия
и финансов сектор
- Застрахователни
компани и брокери

**IT Консултиране и
Софтуер по поръчка**

- Телекомуникации
- Мобилни услуги
- Ентърпрайз системи

**Бизнес
инкубиране**

- Лоякс
- PayMobilio
- R&D в компютърно
зрение и роботика





ontotext

Making sense of text and data



Свързване на текст и данни

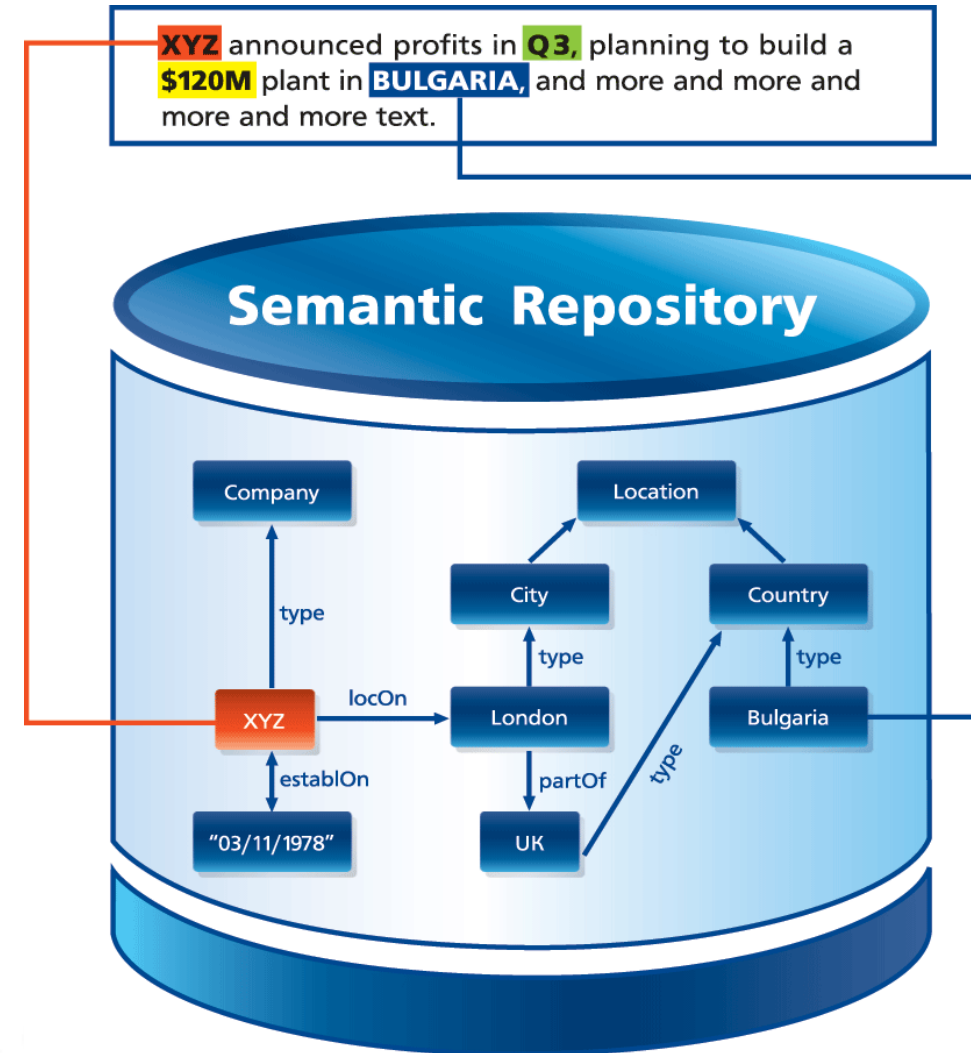
Какво? NoSQL база данни и С-ми за управление на съдържание

Как? Управление на големи бази данни и използването им за анализ на текст

За какво? Публикуване на информация и търсене и анализи на данни

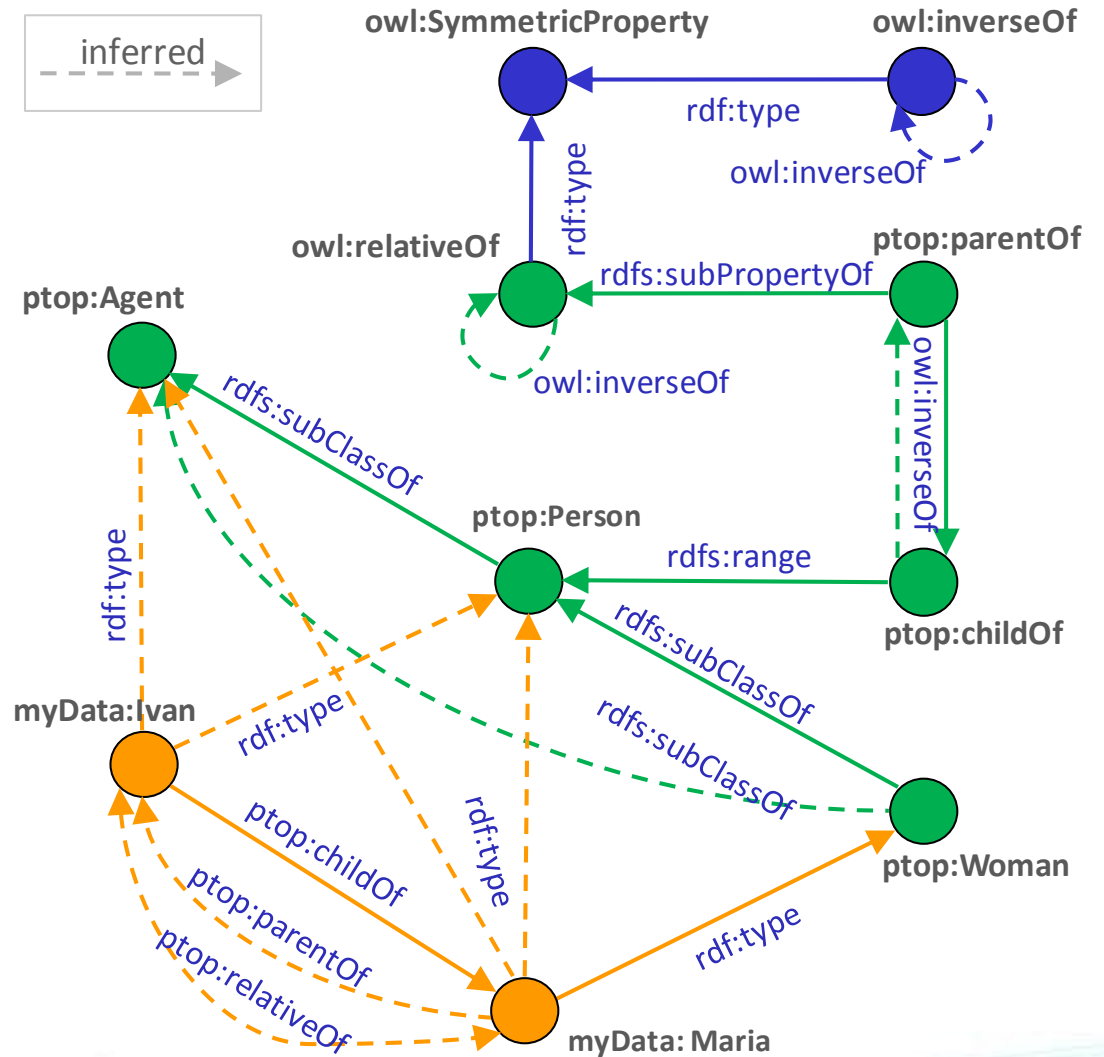
Клиенти

- Бизнес новини: Financial Times, Euromoney
- Научни издателства: Oxford Univ. Press, Willie, IET
- Медии и други издатели: BBC, DK, Getty, Disney, ...
- Фармацевтични фирми: AstraZeneca
- Правительство: US, UK, Canada, UN

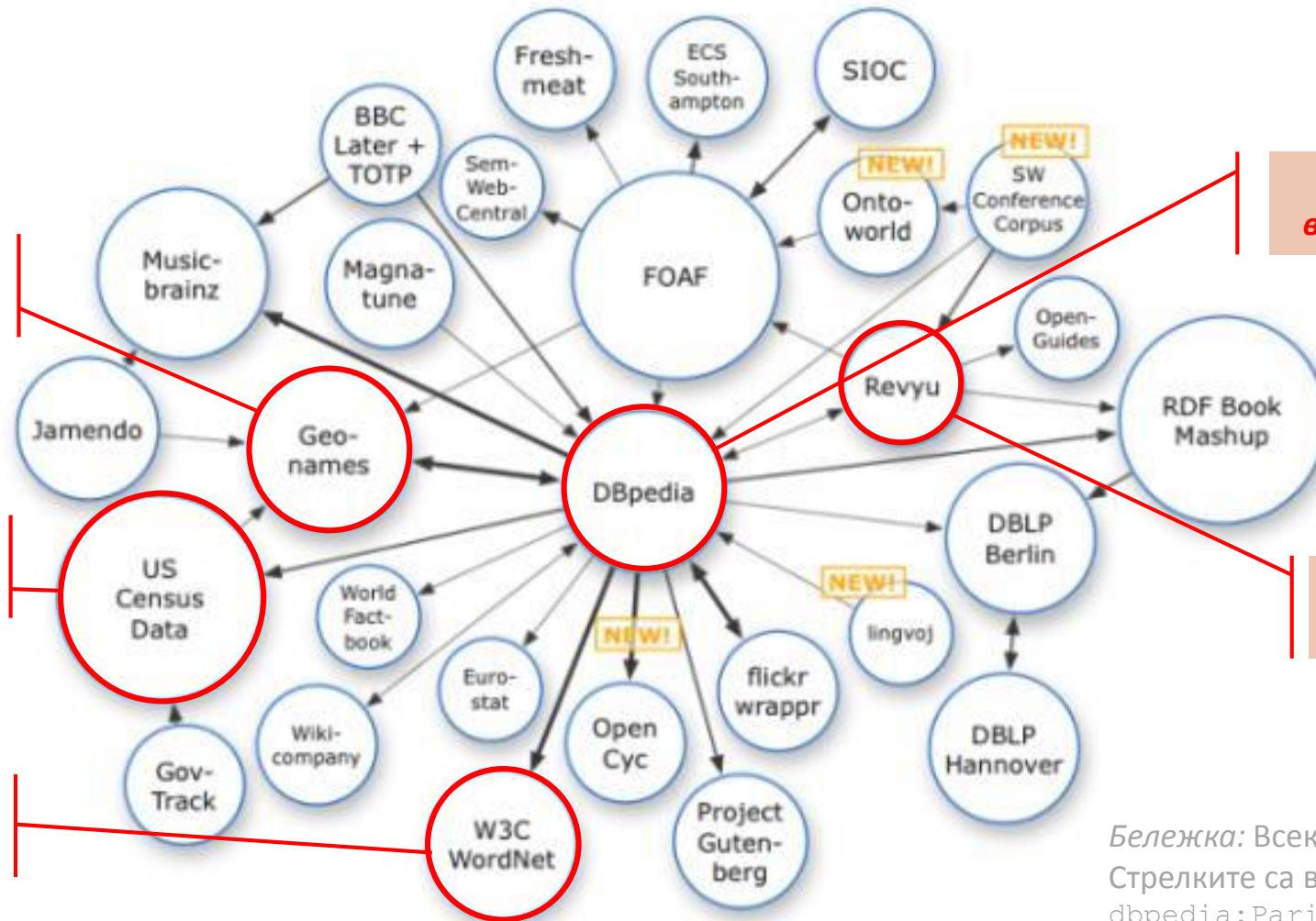


NoSQL Бази Данни

- **Граф-базите данни са „горещи“**
 - Те са част от NoSQL вълната – следващото поколение
 - Много бързо набират популярност
- **Ускоряват интеграцията на данни**
 - Драстично намаляват цената за работа с множество източници на информация
 - Позволяват откриване на неявни връзки
 - Позволяват сложни аналитични търсения



Web 3.0, Уеб от свързани данни (2007)



Всички географски обекти на Земята

Статистическа информация за САЩ

Семантичен синонимен речник

Структурирана версия на Уикипедия

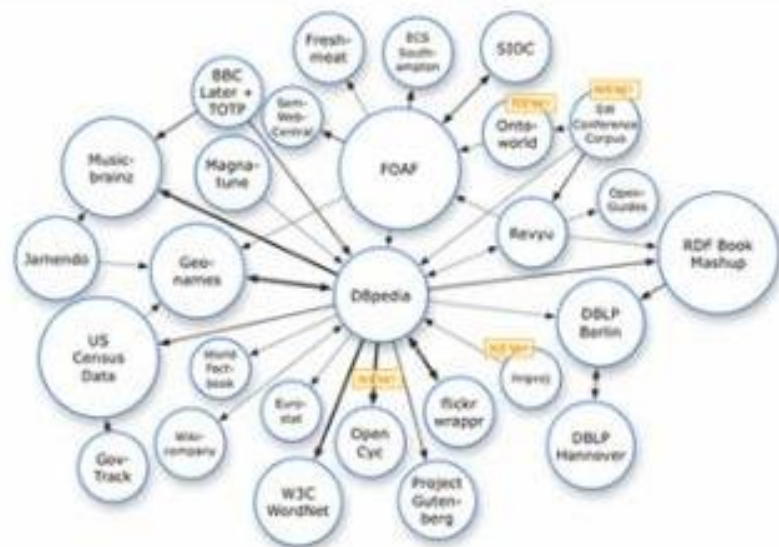
Мнения за продукти

Бележка: Всеки кръг представлява база данни. Стрелките са връзки между базите, например `dbpedia:Paris owl:sameAs geo:2988507`



Уебът от свързани данни нараства

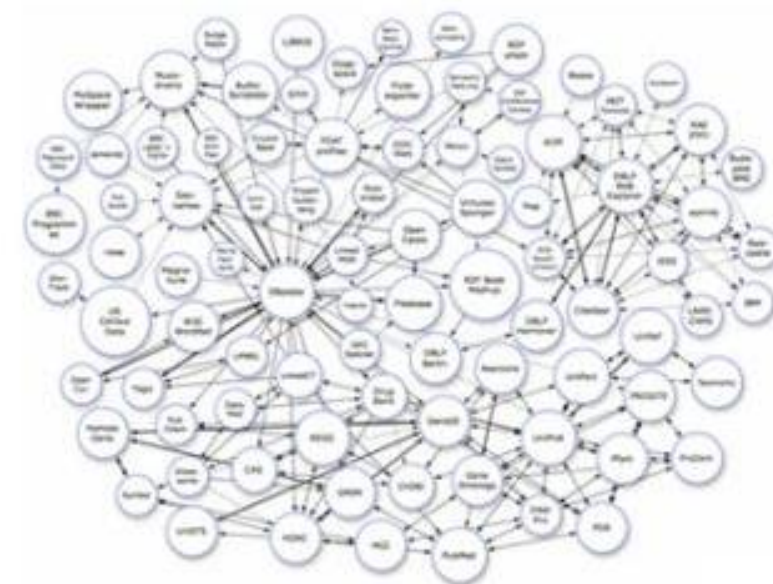
2007



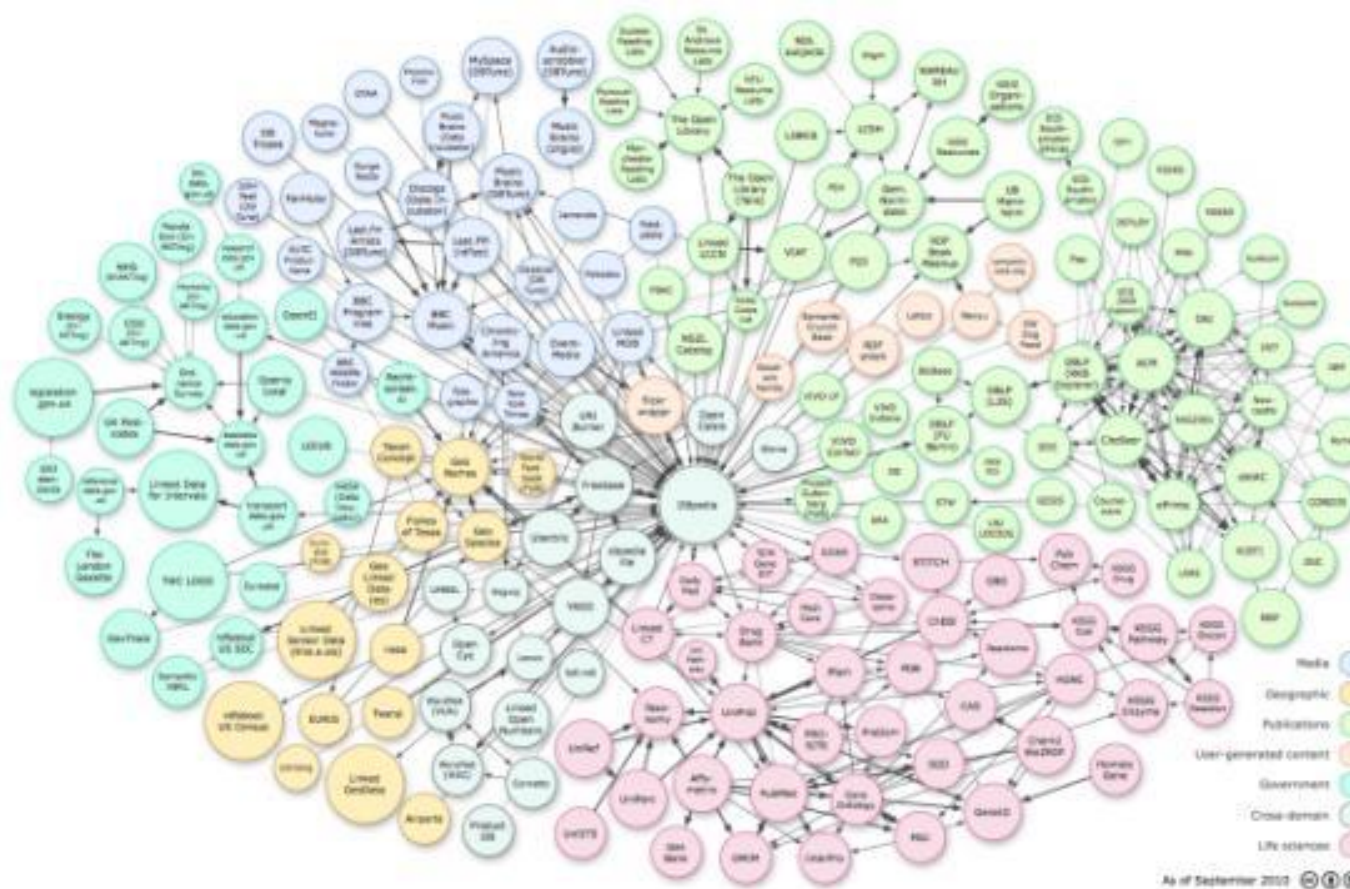
2008



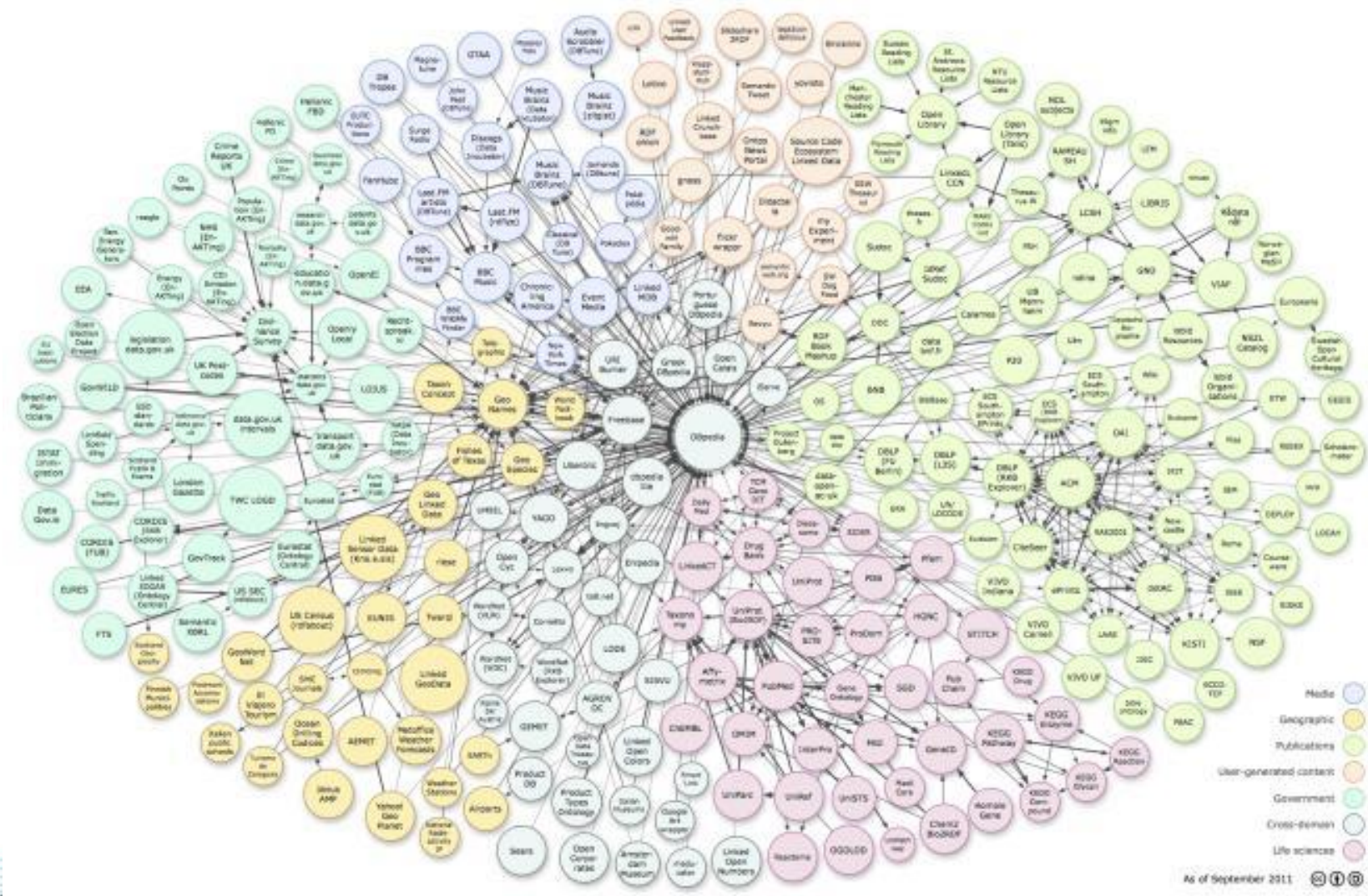
2009



Уебът от свързани данни нараства (2010)



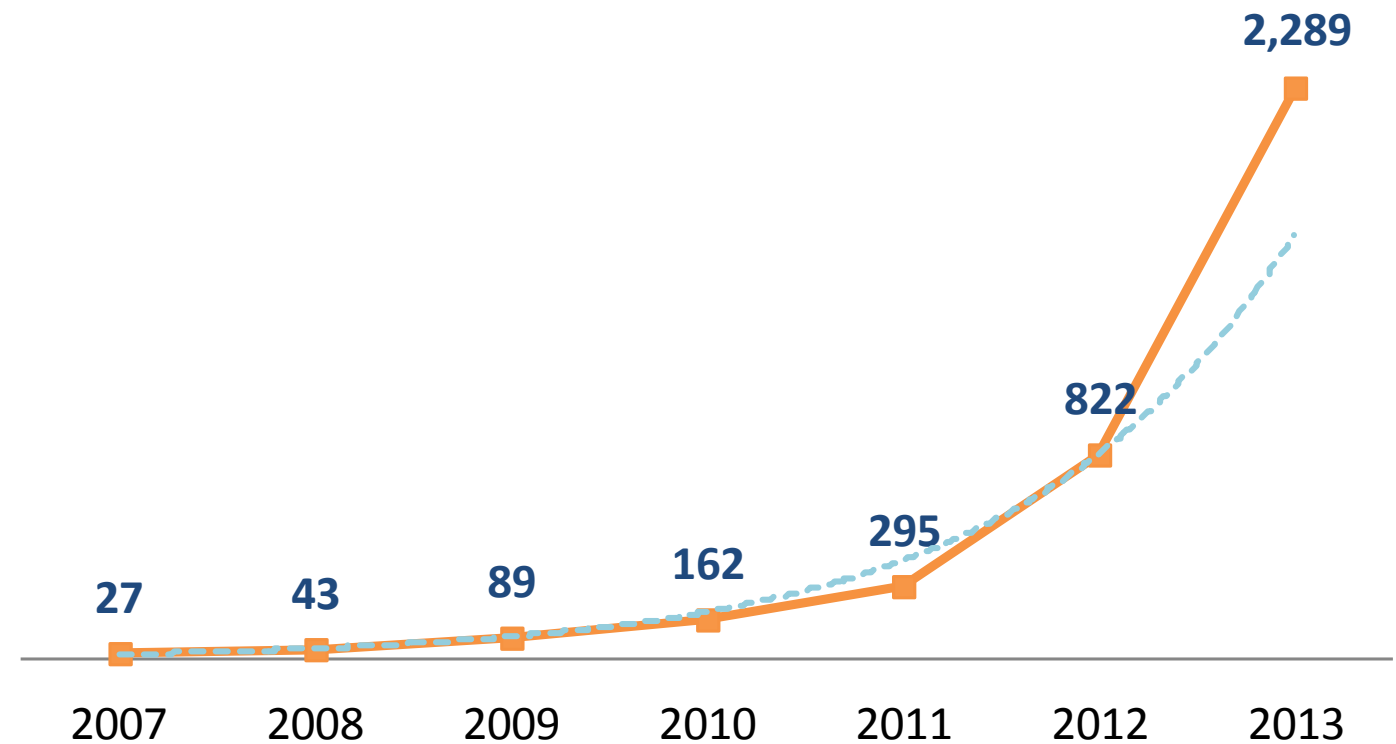
Уебът от Свързани Данни нараства (2011)



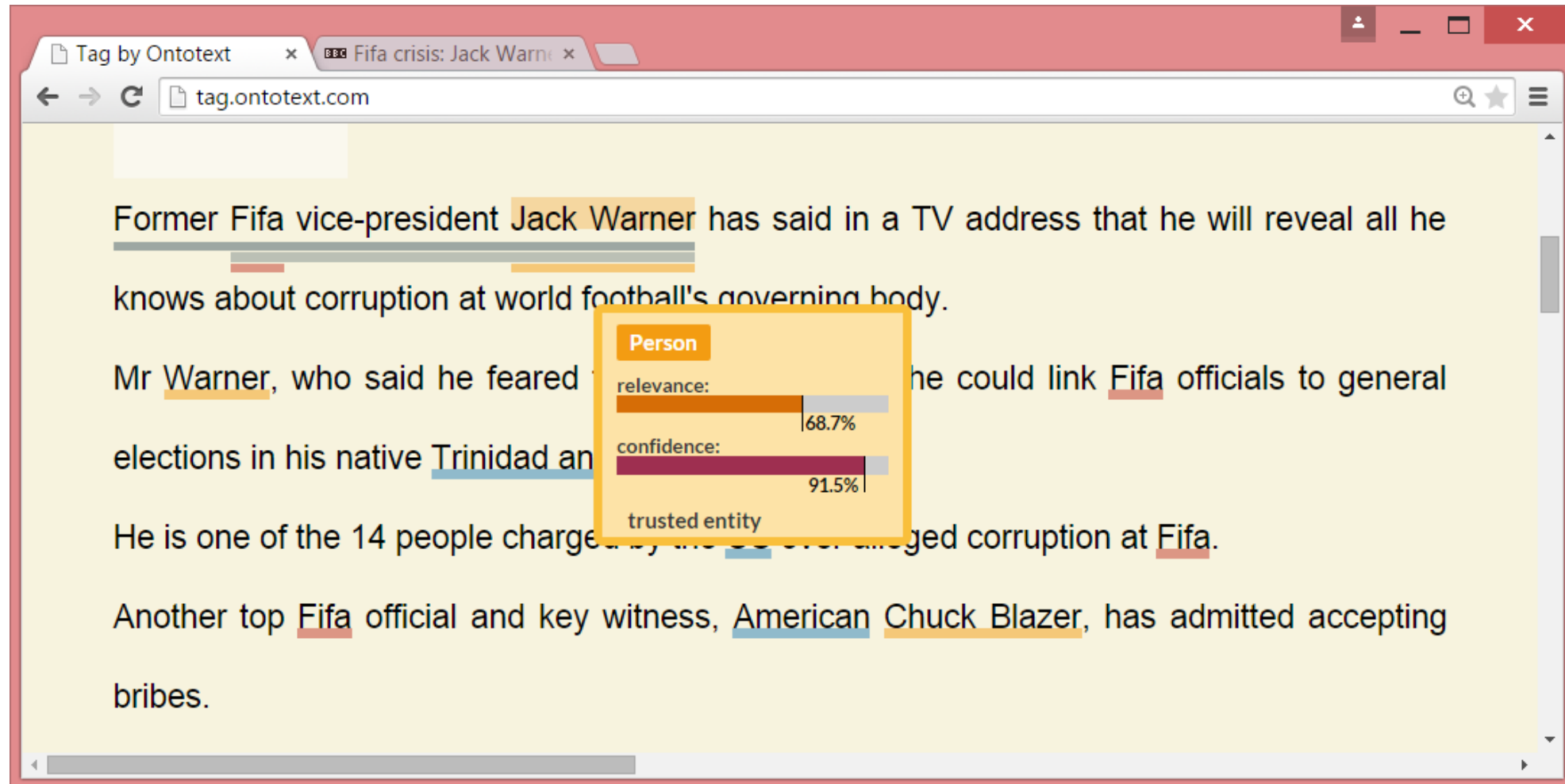
Вебът от Свързани Данни Нараства

- **Статистика 2013: 2 289 публични бази данни**
- **Експоненциален ръст**
 - Както WWW в средата на 90те
- **Повече данни – по-добри тагове**
 - Защото има повече обекти и концепции, които да реферираме

Linked Data Datasets



Семантично тагиране на текст



Tag by Ontotext x BBC Fifa crisis: Jack Warner x

tag.ontotext.com

Former Fifa vice-president **Jack Warner** has said in a TV address that he will reveal all he knows about corruption at world football's governing body.

Mr **Warner**, who said he feared he could link **Fifa** officials to general elections in his native **Trinidad** and Tobago, said he was a "trusted entity".

He is one of the 14 people charged by the court over alleged corruption at **Fifa**.

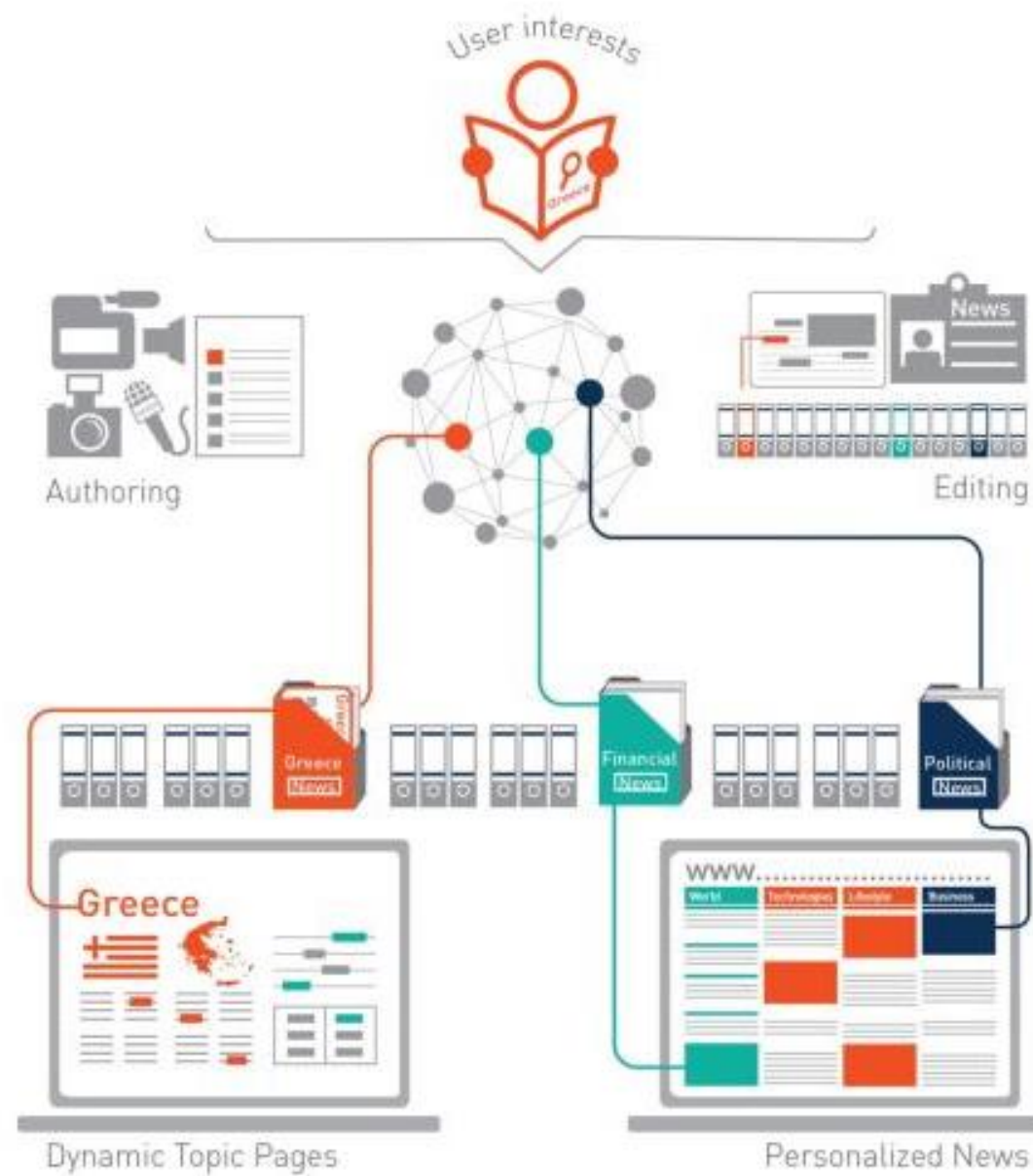
Another top **Fifa** official and key witness, **American Chuck Blazer**, has admitted accepting bribes.

Person

relevance:	68.7%
confidence:	91.5%
trusted entity	

Динамични семантични новини

- Медите генерират тонове съдържание
- Но губят аудитория спрямо социалните мрежи
- **Онтотекст им дава решение:**
 - Динамично събиране на информация по теми
 - Персонализирани препоръки



Знаков проект: BBC.CO.UK/SPORT



The screenshot shows the BBC Sport website's 'WORLD CUP 2010' section for England. It features a navigation bar with 'SPORT', 'FOOTBALL', 'WORLD CUP 2010', 'GROUPS & TEAMS', 'FIXTURES & RESULTS', 'VIDEO', and 'BBC COVERAGE'. The main content area is divided into several sections:

- Latest matches:** A list of recent matches including England 1-1 United States, England 0-0 Algeria, Slovenia 0-1 England, and Germany 4-1 England.
- England Table:** A table showing the performance of Group C teams (USA, England, Slovenia, Algeria) with columns for W, D, L, GD, and PTS.
- Features:** A section titled 'Geruse lessons' with sub-points like 'A German view on English football', 'Redknapp backs England to shine', 'BBC punts on England', and 'Roy Hodgson Q&A'.
- Latest stories:** A grid of news items such as 'Germany causes future to England', 'Pressure put to Rooney - Ferguson', 'England sponsorship likely to end', and 'Capello to remain England manager'.
- Around the web:** Links to 'BBC Search+ country page' and 'England Fifa Profile'.



The screenshot shows the BBC Sport website's player profile for Frank Lampard. It features a navigation bar with 'SPORT', 'WORLD CUP 2010', 'GROUPS & TEAMS', 'FIXTURES & RESULTS', 'VIDEO', and 'BBC COVERAGE'. The main content area is divided into several sections:

- Latest matches:** A list of recent matches including England 2-1 USA, England 1-1 USA, England 0-1 GER, and England 0-1 ESP.
- Frank Lampard Profile:** A detailed profile including his position (Midfielder), squad number (8), date of birth (20 June, 1978), and height (6'0" (184cm)).
- Tournament totals:** A section showing 'Games played' (4) and 'Shots on target | off target' (9/5).
- Goals:** A section showing 'Goals' (0) and 'Assists' (0).
- Features:** A section titled 'World Cup scouting: attacking midfield' with sub-points like 'Alan Shearer assesses James Milner's rise to prominence' and 'World Cup scouting: defensive midfield'.
- Top 5 World Cup stories:** A list of trending stories such as 'Blair hints at Les Bleus shake-up' and 'Tuesday's World Cup round-up'.
- Top TV and radio:** A section promoting live broadcasts like 'Match of the Day Live: 2010 FIFA World Cup: Spain v Paraguay'.

"The goal is to be able to more easily and accurately aggregate content, find it and share it across many sources. From these simple relationships and building blocks you can dynamically build up incredibly rich sites and navigation on any platform."

John O'Donovan, Chief Technical Architect, BBC

Отлични технологии с пазарен потенциал

- **Уникален технологичен микс: Граф база + Анализ на текст**
 - Комбинация, която пазарът търси, а малцина предлагат
- **Доказана технология: Ние сме зад FT.COM и BBC.CO.UK/SPORT**
 - ... и други критични услуги, 24x7 без срывове от 2010!
- **Конкурентна технология: в BBC победихме IBM и ORACLE**
 - Успешно конкурираме много по-големи компании: ORACLE, IBM, OpenText и MarkLogic
 - Финансово устойчиви и успешни дори без мащабни търговски и маркетинг екипи
- **Следващи стъпки: експанзия в САЩ и глобален маркетинг**



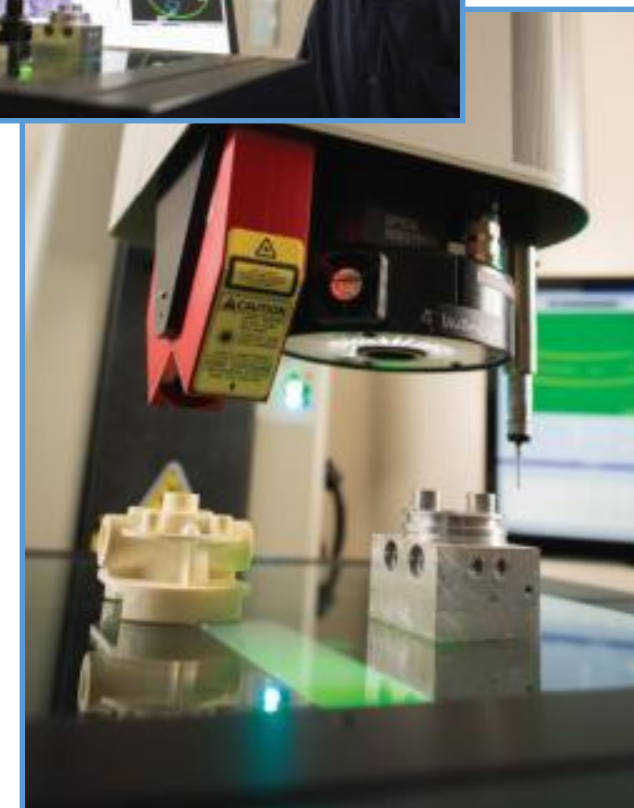
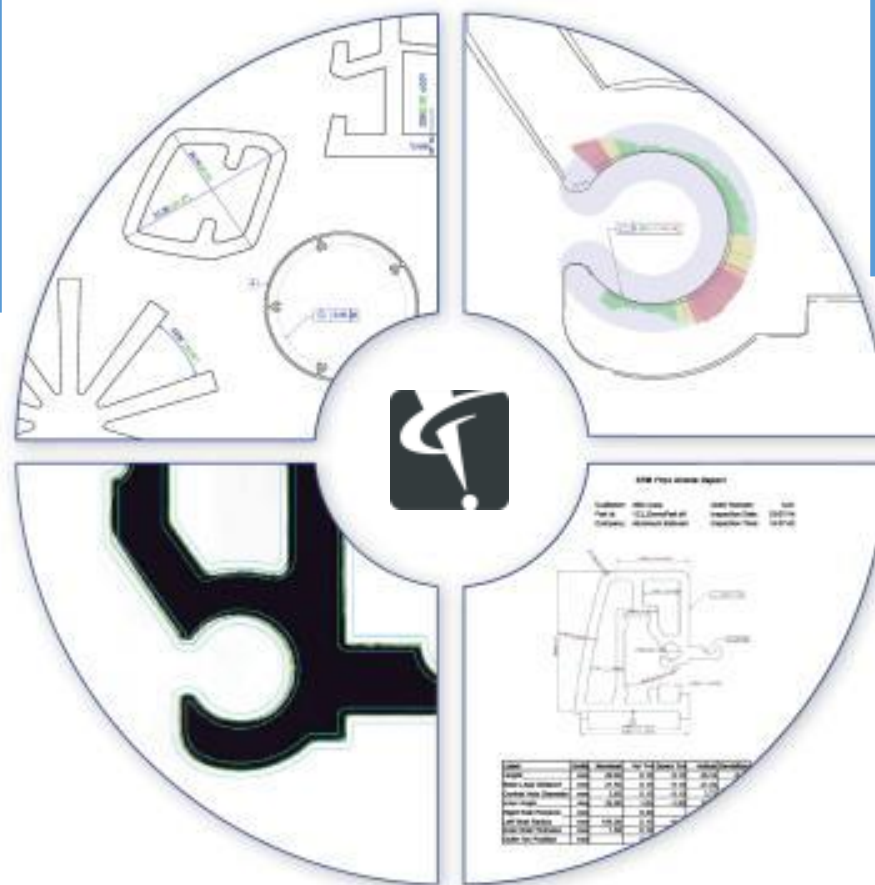
{EngView Systems}
A SIRMA GROUP COMPANY



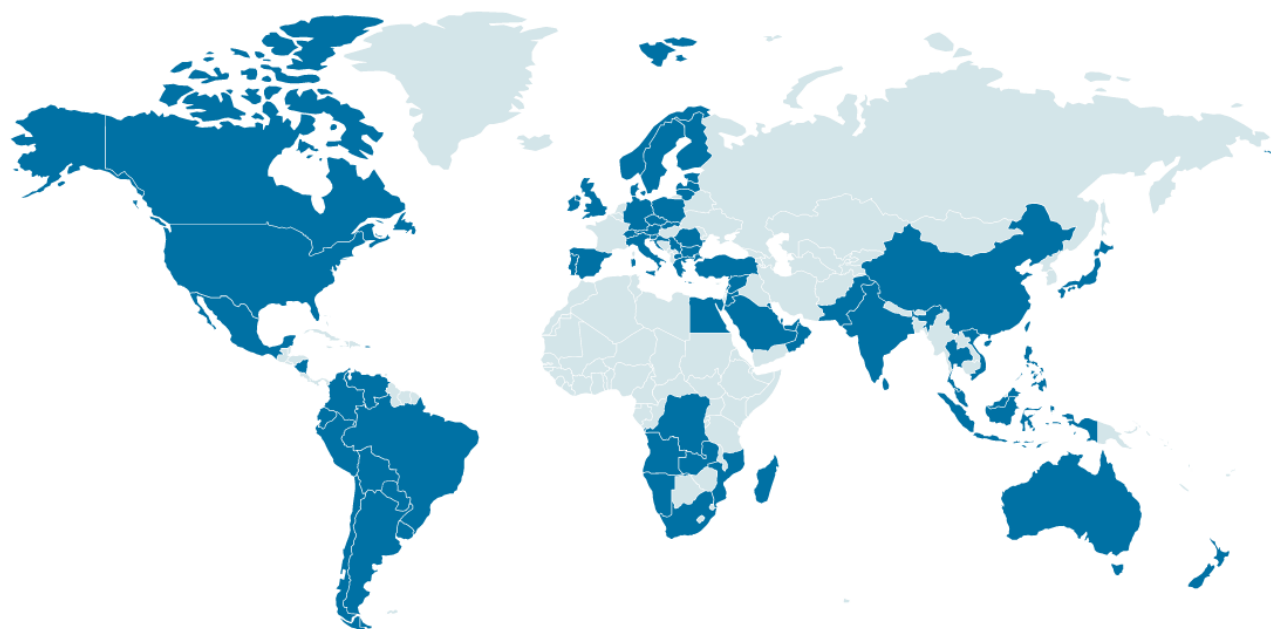
Quality is never an accident ...



Измервателни системи



Клиенти и партньори:



HEIDELBERG

Canon

AIRISTO
Cutting Solutions

ZÜN 
swiss cutting systems





Sirma ITT

Софтуер за интелигентни компании



Платформата „Сирма“

Семантична интеграция на компанията,
управление на съдържание, процеси,
сътрудничество и мениджмънт



CS Painting Vincent van Gogh: Sunflowers #2014-100-21 Vincent Van Gogh Version: 1.4

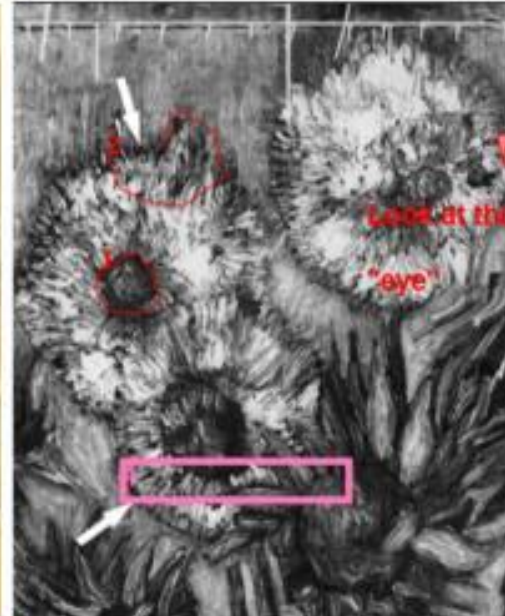
Vincent van Gogh: Sunflowers

Navigation

- Cultural Object Tombstone Data
- Description
- Provenance
- Medium/Components (specific)
 - Physical Dimensions (Separate components)
 - Support Information
 - Sizing and Ground Information
 - Paint Layers Information
 - Surface Coating Information
- Distinguishing Marks
- Images, Reports and Other Documents
 - Images
 - Reports
 - Other Documents
- Conservation activities
- General Condition Appraisal
 - Support Condition

Vincent van Gogh: Sunflowers

Painting, Created by: John Rush, Last updated by: Peter B.



Cultural Object Tombstone Data

Name	Value
Title (local primary)	Vincent van Gogh: Sunflowers
Object Number (Accession Number)	2014-100-21

Content Revisio... Permis... Relatio...

John Rush September 15, 2015 12:15:04 [edit](#)

A Brief Understanding of the Sunflower Paintings.

The leaf located in bubble number four is nearly identical in both pieces; however in the first piece it is overlapped by the large drooping flower and is green in color. In the second piece there is a small but clear gap between the drooping flower and the leaf, and the leaf is black in color.

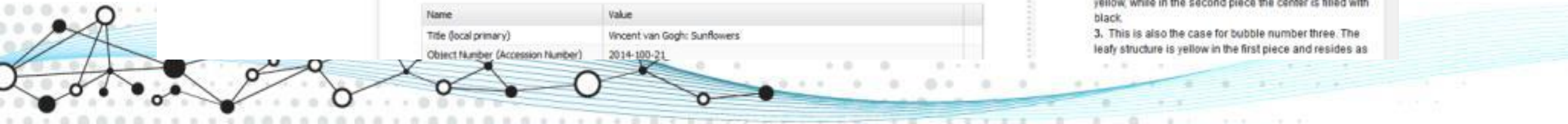
Although Van Gogh's sunflower paintings are very similar in many aspects, each stands out as its own unique work of art. Van Gogh began painting sunflowers after he left Holland for France in pursuit of creating an artistic community. The firsts were created to decorate his friend [Paul Gauguin's](#) bedroom. The majority of Van Gogh's sunflowers in vases were created in Arles, France during 1888-1889. Van Gogh did create some sunflower paintings prior to this time though in Paris, France around the time of 1887. This series consists of sunflower clippings verses sunflowers in vases. You can see an example of this series to the right. According to [BBC.co.uk](#):

[show more](#)

Steve Chu September 15, 2015 13:12:31 [edit](#) [delete](#)

To the left you can see two sunflower paintings of the series under the same title; however, these two pieces have some minor differences.

- There are differences in petal structure on a few of these flowers. Located in bubble number one you can see how the second piece has more petal "bulk" and does not follow the sweeping "V" motion as is seen in the first piece.
- The center "eye" of the flower contains different colors in the first example the center is filled with a greenish yellow, while in the second piece the center is filled with black.
- This is also the case for bubble number three. The leafy structure is yellow in the first piece and resides as



admin admin Help

My Dashboards Projects Sites Task Allocation Object Library Admin Tools My DMS Tools Master Lists Request Help

(Machine Instance) SmartScope Flash 200 * S/N: SVW2003427 for TEKA

SmartScope Flash 200 * S/N: SVW2003427 for TEKA

Navigation

- Pictures of the System before Shipment
- General information
 - Description
 - Intended Use of the System
- Machine Configuration
 - Configuration String
 - Bill of Materials
 - Customer
 - Selling Company, Authorized Representative
 - Pre-sales and Sales
 - Engineering
 - Manufacturing
 - Inspection
 - Quality Control
 - Shipping
 - Servicing
 - Documents Referring to SVW2003427
- Widgets
- Browser
 - (Machine Instance) SmartScope Flash
 - 1113 (Part Instance) 019459 * FUSE
 - 1112 (Part Instance) 019938 * POW
 - 1132 (Part Instance) 019538 POWER
 - 021041 ASSY- JOYSTICK, 3 AXIS 3 BI
 - 033773 ASSY, 2 AXIS LHOT SW, EXY
 - 036259 CAM- CRFGD CLR, HITACHI R
 - 036422 ASSY- CAB, CLR CAP, HITAC
 - 036470 OGP HOUSE PAD SR 50084
 - 036797 READHEAD-SPGC, 82R, TAPT
 - 037286 LABEL, SOFTWARE/HARDWARE
 - 037834 LABEL CONNECTORS, 4187 SA
 - 037835 LABEL- SS FLARE FLASH LA

SmartScope Flash 200 * S/N: SVW2003427 for TEKA

Comments Revisions Permissions

Displayed 5 out of 5 Filter Date Modified

Machine Instance, Created by Vladimr Kolar, Modified by admin admin, Current version is 1.81

Tom Gruff 2014-10-26 18:20:34
Heather phoned. TEKA was asking for 0 down, and 3 monthly payments after delivery. I informed Heather v

Dave Wulf 2014-10-26 18:20:30
Please use POM F1101 for the Smartscope Flash 200 with MeasureX and DXF CAD programming module.

Bill Stickle 2014-10-26 18:00:27
So now we have SVW2003427 OGP STOCK MCH back in Final does this also require TP and MM3D ?? B

Dan Hilsdorf 2014-10-26 19:07:42
We need to replenish our stock and demo machines. Please advise the manufacturing dates for system: C

General Information

Name	Value
System Instance Title	SmartScope Flash 200 * S/N: SVW2003427
Created by	Vladimr Kolar
System Instance Serial Number	SVW2003427
System Instance Date of Manufacture	2010-07-30
System Instance Model	SmartScope Flash 200
System Instance Date Shipped	2010-08-03

Show more

Description

SmartScope FlashCNC systems are the best choice in automatic general purpose dimensional measurement. A high quality, 12:1 zoom lens calibrates itself at every magnification change for consistent measurement accuracy. Innovative solid state illumination sources, color camera, and

Schedule

Item	Start date	2015			
		Q1	Q2	Q3	Q4
Phase 2.5 Production	05/01/2015	Production Plan			
STEP 1 Bugfixes and	12/30/2015	STEP 1 Bugfixes and Improvements			
STEP 2 Bugfixes and	07/13/2015	STEP 2 Bugfixes and Improvements			
Setup Production HW	06/30/2015	Setup Production HW			
Trainings	08/03/2015	Trainings			
Prepares Training Mat...	08/03/2015	Prepare Training Materials			
Train regular users	08/03/2015	Train regular users			
Train advanced users	08/03/2015	Train advanced users			
Train administrators	08/03/2015	Train administrators			
QVI Document Typ	04/30/2015	Document Type Work			
QVI Testing - Stage	04/30/2015	QVI Testing - Stage 1			



Общински услуги за
 граждани и фирми

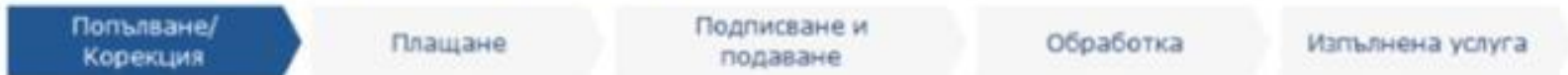


Елена Башкехайова ▾ Изход

Издаване на удостоверение за раждане - оригинал

Покажи видео с инструкции

- Начало
- Услуги
- Моите е-услуги
- Деловодни справки
- Въпроси/отговори



Статус: Работно копие

[Кратко описание](#)
[Такси и срокове](#)
[Указания за попълване](#)
[Пълно описание](#)
[Към услуга на гише](#)

Свържете се с нас

Входящ номер: -

Искане за предоставяне на УДОСТОВЕРЕНИЕ ЗА РАЖДАНЕ - ОРИГИНАЛ

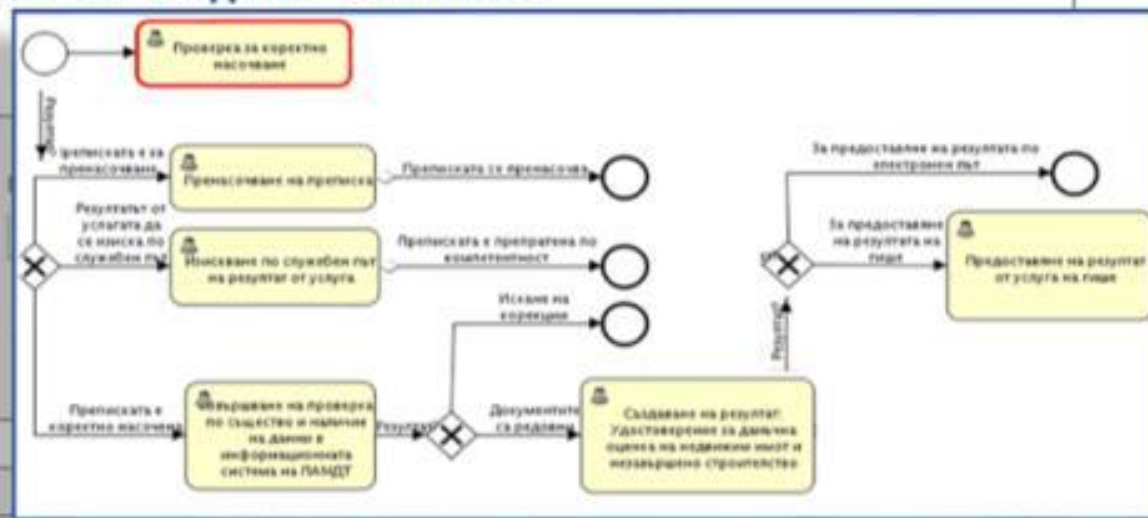
Заявитель

Име (i)
 Елена

ЕГН (i)
 891018

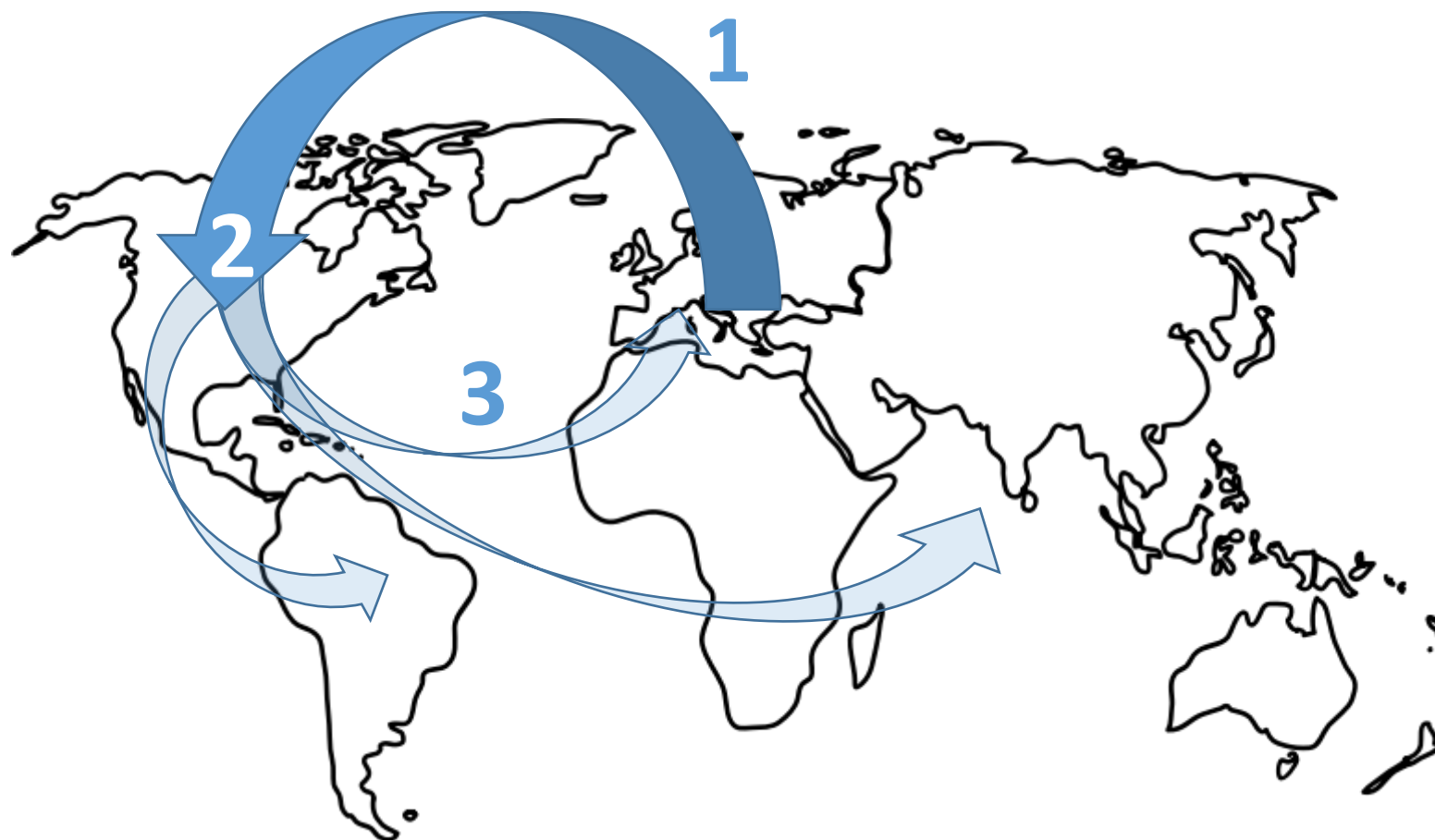
Качество, в което действате (i)
 Родител

Телефонни номера (i)
 023434454



maria.todorova@sirma.bg

Платформата „Сирма“ - Световно развитие



- Вертикални продукти с водещи партньори
- Облачни услуги
- Платформа за системни интегратори
- Големи проекти



Клиенти на групата



SWOT анализ

STRENGTHS

- Традиции в търсене и разработване на иновативни идеи
- Отлични технически екипи в компаниите
- Присъствие на международните пазари, продажби в над 40 държави по света
- Добър бранд имидж на локалния пазар
- Имидж на добър работодател
- Компании, световни технологични лидери в областта си

OPPORTUNITIES

- Префокусиране на предимно сървис компаниите в продуктови или изграждане на вертикални експертизи
- Увеличаване на екипите за маркетинг и продажби в компаниите
- Разработване на нови канали за привличане на ИТ специалисти
- Продажба на някои компании и генериране на свеж паричен ресурс за придобиване на нови бизнеси и развитие на съществуващите.
- Изграждане на офис в САЩ

WEAKNESSES

- Малка за световните мащаби група
- Предимно приходи от аутсорсинг или поръчков софтуер
- Множество бизнес направления, което разфокусира дейността и затрудняващи привличането на инвестиции или продажбата на компаниите
- Недостатъчно развит маркетинг и продажби
- Ограничен пазар на труда в България

THREATS

- Политически риск
- Риск от допълнително влошаване на бизнес климата в България
- Засилване на емиграцията на ИТ специалисти извън България
- Риск от дестабилизиране на финансовата система
- Риск от възникване на срив на високотехнологичния сектор в САЩ
- Засилена конкуренция от Азия –Индия, Китай, Виетнам, Пакистан



Финансов преглед

Годишни консолидирани резултати

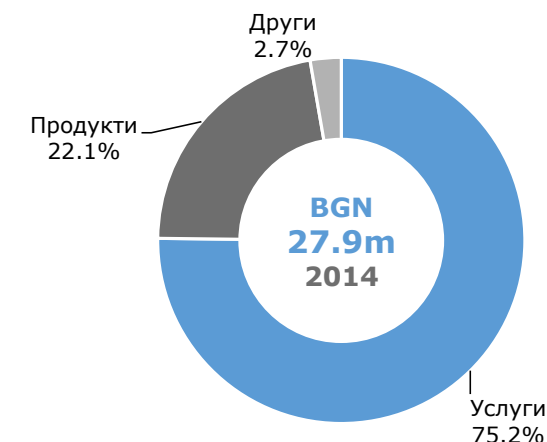
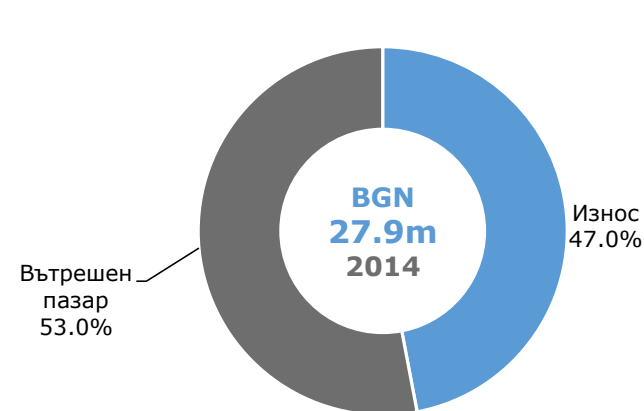
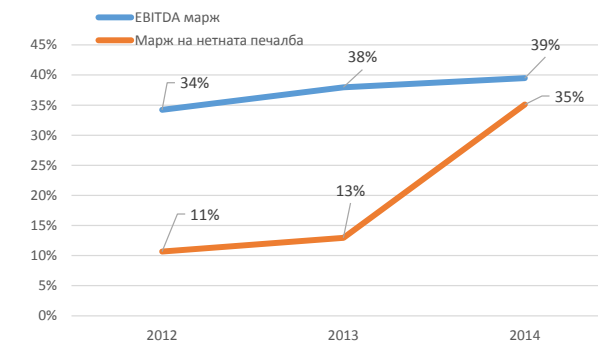
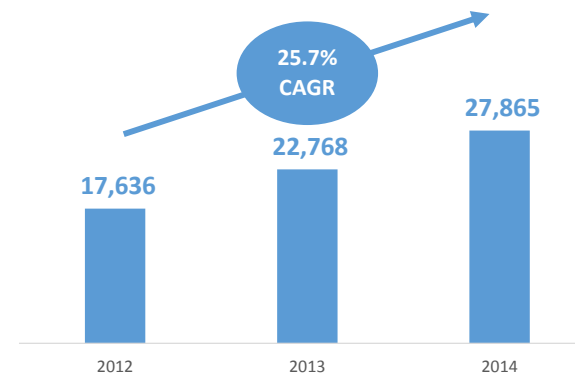
Постоянен **ръст на консолидираните приходи** при запазване на маржовете на EBITDA и нетна печалба

Традиционно, **услугите** представляват около 80% от продажбите, докато **продукцията** заема около 15-17%.

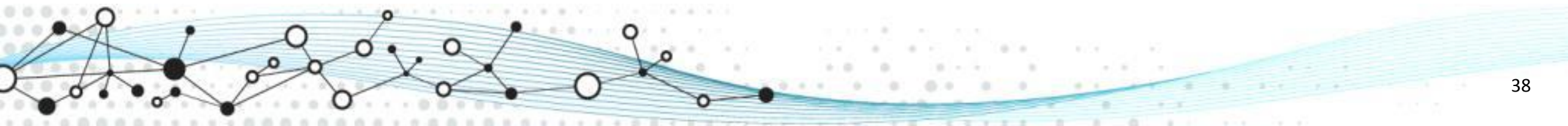
Значително по-добрия **нетен резултат за 2014г.** е резултат от продажбата на дъщерно дружество. Същото е закупено обратно в Групата поради разкриване на нов бизнес потенциал пред него.

В унисон с характеристиките на ИТ сектора, СГХ оперира с изключително **ниски нива на дълг.**

Най-сериозния катализатор за допълнително подобрене на резултатите на СГХ биха били увеличени **международни продажби**, които към момента, макар и с малка разлика, биват превъзхождани от местните продажби.



II. Преглед на българския ИТ сектор



Местният ИТ сектор

Специфики:

Глобални ИТ гиганти - VMware, SAP, Comverse и Luxoft , привлечени от:

- подходящата географска позиция,
- наличие на квалифицирани специалисти и
- ниски оперативни разходи.

Малки местните компании фокусирани към износ

Проблеми:

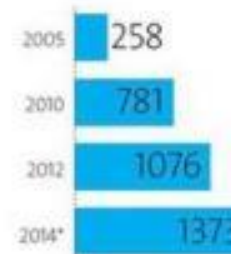
- Липса на достатъчно квалифициран персонал;
- Търсенето надхвърля възможностите на местната система за обучение;
- Специализирани програми за обучение на млади хора за ИТ специалисти.

Възможности:

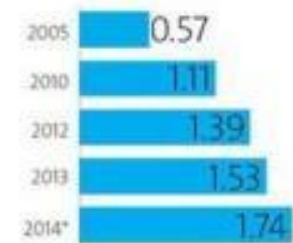
Високата средна месечна работна заплата привлича все повече хора, готови да приемат смяна в кариерите.

СЕКТОРЪТ В ЧИСЛА

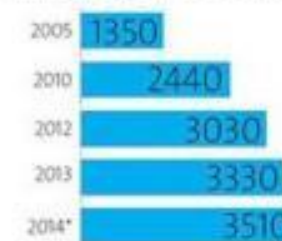
ПРИХОДИ (В МЛН. ЛЕВОВЕ)
*ПРОГНОЗА



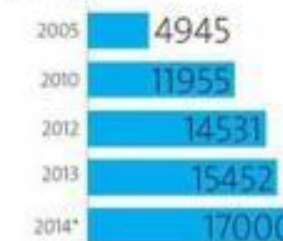
ПРИХОДИ КАТО ДЯЛ ОТ БВП (В %)



СРЕДНИ БРУТНИ ЗАПЛАТИ (В ЛЕВОВЕ НА МЕСЕЦ)



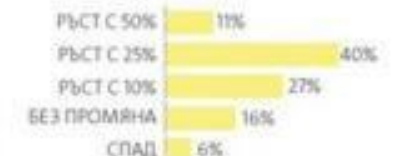
РАБОТНИ МЕСТА (БРОЙ)



ОЧАКВАНИЯ НА СЕКТОРА ЗА 2015 Г.

(АНКЕТА НА БАСКОМ)

ПРИХОДИ

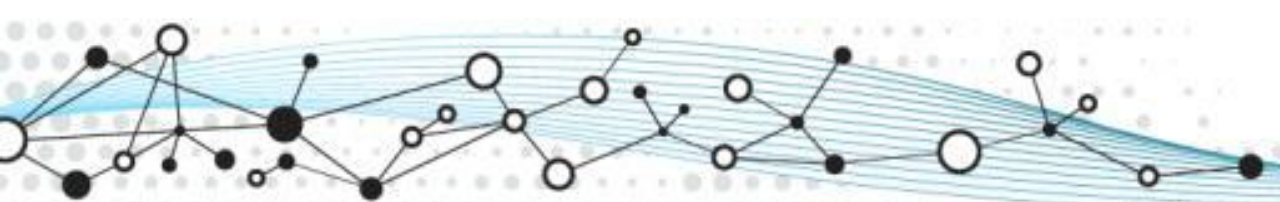


РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА РАЗХОДИТЕ ЗА ДАНЪЦИ ЗА 2013 Г. (МЛН. ЛЕВА)



ИЗТОЧНИЦИ: СВА - ПЛАНОВИ, СТОИТНИКЪТ И СЪПО ПО ПОРЪКА НА БАСКОМ И ВЪТРЕШНО ИЗСЛЕДВАНЕ НА БЪЛГАРСКИТЕ КОМПАНИИ

Източник: Капитал

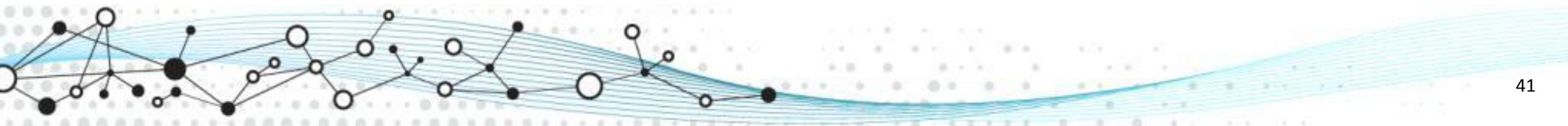


III. Публичното предлагане



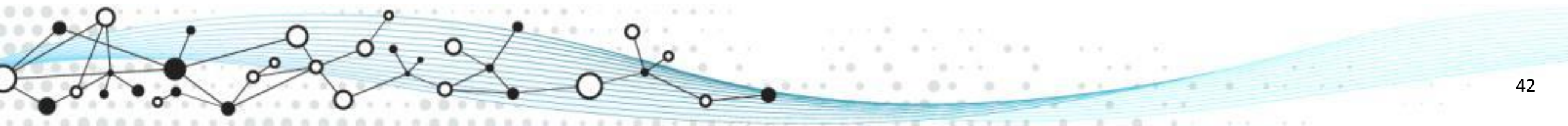
Ключови причини за инвестиране

Секторът (Информационни технологии и фондова борса)	Силен потенциал за ръст	<ul style="list-style-type: none"> Местния пазар има сериозен потенциал за ръст и се съвзема след световната криза Експанзия на международните пазари е в ход
	Човешки ресурси и възнаграждение	<ul style="list-style-type: none"> България е сред страните с най-много сертифицирани ИТ специалисти на глава от населението Нивата на възнаграждения са по-ниски от повечето ЦИЕ страни
	Гладни за IPO инвеститори	<ul style="list-style-type: none"> Гладни за качествени IPO местни инвеститори (две малки IPO-та в последните две години) ИПО на Сирма е едва второто ИТ IPO след Бианор в далечната 2007
	Водещ местен играч	<ul style="list-style-type: none"> Най-големия български ИТ разработчик след продажбата на Телерик
	Солидна клиентска база	<ul style="list-style-type: none"> Компанията предлага услуги на множество икономически сектори и държавни институции Сирма притежава международна клиентска база с висок потенциал за растеж
	Стабилни финансови резултати	<ul style="list-style-type: none"> Компанията може да се похвали с марж на EBITDA от почти 40% през последните три години Ниски нива на дълг
	Опитен персонал	<ul style="list-style-type: none"> 360 опитни професионалисти, много от които са заети в Сирма от създаването ѝ СГХ предлага постоянно вътрешно професионално обучение и семинари
Компанията	Солидна репутация	<ul style="list-style-type: none"> Установена солидна репутация в сектора на информационните технологии Висок процент на запазване на клиентите след първоначалната услуга



Параметри на предлагането

Издадени акции:	49 837 156
Максимален обем нови акции:	16 000 000 нови акции и до 5% (2 491 858) съществуващи акции
Минимален обем за успешно IPO:	8 000 000 нови акции
Номинална стойност на акция:	1.00 лв. всяка съществуваща и нова акция
Ценови диапазон:	1.20 лв. ÷ 1.65 лв.
Общо привлечени средства:	9.6 млн. лв. ÷ 26.4 млн. лв. (при максимален брой нови акции)
Метод на IPO и срок:	Пропорционален принцип на базата на поръчки при ЕЛАНА трейдинг , срок 30 дни
Последващо листване:	Българска Фондова Борса – София АД
Скорешни сделки в ИТ сектора:	Телерик (2014) и ProSyst (2015)
IPO мениджър:	ЕЛАНА Трейдинг



Използване на средствата

Представено в три подредени варианта в зависимост от резултата на IPO-то

**Минимален
предложен брой
акции с
минимална цена
(9.6 млн. лв.)**

- а. Учредяване на дъщерно дружество в САЩ
- б. Повишаване на производствения капацитет на компаниите
- в. R&D и Маркетинг на текущи продукти
- г. Инвестиция в ново R&D звено – изкуствен интелект, медицина, роботика

а. 3.5 млн. лв.

б. 1.1 млн. лв.

в. 2.0 млн. лв.

г. 3.0 млн. лв.

**Максимален
предложен брой
акции с
минимална цена
(19.2 млн. лв.)**

- д. Създаване на търговски представителства в Германия, Англия и Азия
- е. Разработване на прототипи на крайни продукти по т. г
- ж. Инвестиции по т. в, инвестиции в нови продукти на съществуващи пазари
- з. Придобиване на компании; синергия от експертиза и търговски канали

д. 2.6 млн. лв.

е. 2.0 млн. лв.

ж. 3.0 млн. лв.

з. 2.0 млн. лв.

**Максимален
предложен брой
акции с
максимална цена
(26.4 млн. лв.)**

- и. Повишаване на производствения капацитет на дружествата извън България
- й. Нови продукти в областта на мобилните технологии, финансовия и застрахователния сектор, медицинския сектор и публичните комуникации.
- к. Създаване на дружества за продуктивизация на резултатите от R&D по т. г

и. 3.0 млн. лв.

й. 3.0 млн. лв.

к. 1.2 млн. лв.

IV. Q&A