

Основни Финансови Показатели

Януари – Юни 2025





Стратегическо развитие

- Работата по Сирма Enterprise AI платформа продължава с много добри темпове. Първа версия на платформата ще имаме на 15.09.
- Важно е, защото ще ни позволи освен да автоматизираме и оптимизираме много от процесите в организацията – Сейлс, Маркетинг, HR, Финанси, Правни, но и бързо и унифицирано да доставяме мощни AI решения на нашите клиенти.
- **Разработване на нови AI базирани SaS решения** – ключово, защото ИТ индустрията се променя.
- Разработихме методология за изпълняване на всички софтуерни проекти в компанията, асистирано с ИИ – повишаване на продуктивността, ефективност на проектите.





Туризм и Хотелиерство

1

Стратегическа интеграция на GDS и NDC за RateHawk, Travelport и Qatar Airways.

Успешно реализирахме сложна интеграция, свързваща RateHawk (водеща B2B платформа за хотелски резервации с над 1,8 милиона места за настаняване по целия свят) с Глобалната дистрибуционна система (GDS) на Travelport и платформата NDC на Qatar Airways. Това демонстрира нашата способност да предоставяме критично важни интеграции за Tier-1 технологични компании за пътувания и авиокомпани.

2

Многобройни интеграции с Duetto – Засилване на нашата роля в управлението на приходите
Разширихме партньорството си с Duetto, една от водещите световни платформи за управление на хотелските приходи, като завършихме интеграции с Cloudbeds (глобална PMS), Tesipro (иберийски доставчик на PMS) и Apaleo (облачна PMS в Европа). Тези интеграции разширяват обхвата на Duetto и засилват репутацията ни на надежден партньор за интеграция в хотелиерските технологии.

3

Стартиране на проекта Journey Travel – екип от 10 души, който е водещ в иновациите.
Стартирахме стратегическо сътрудничество с Journey Travel, разрастваща се платформа за пътувания с гости, предоставяща екип от 10 души, който предоставя ключови системни интеграции и изгражда нов модул за търговия на дребно, за да подобри клиентското изживяване и мащабируемост.





Транспорт и логистика

Успяхме да стабилизираме вертикала и да станем печеливши, като разширихме съществуващите си партньорства с клиенти като DHL и Ligentia. Въведохме нови важни функции за RMS платформата за DHL, позволявайки на всички системи за оферти да заявяват цени. След като изградихме DWH решението за Ligentia преди 5 години, бяхме наети да разработим тяхната нова модерна платформа за данни с технологии като Snowflake и DBT. Освен това създадохме нова платформа за приложения за шофьори за Discordia – нов клиент за нас през 2025 г. Превидяхме приходите си с >500 000 евро за годината.





Финансова индустрия

- Нов клиент: Britannia Bank and Trust (Бахамски острови).
 - Нови SAF-T решения: Разработване на иновативни решения за финансови институции, съобразени със стандартния одитен файл за данъчно регулиране в България.
 - Завършване на решението ANA Credit: Финализирайте решението ANA Credit и започнете внедряването в четири банки.
- Надграждане на решение seGate: Подобрете
- решението seGate с машина за машинно обучение и възможности за точкуване.

- Пилотен гласов асистент: Стартирайте успешен пилотен проект на гласов асистент, задвижван от NLP софтуер AI (EurobankBulgaria - PostBank).
- PSD Hub Go-Live: Внедряване на PSD Hub в ABI Албания.

Продължаваме успешно да работим по **проекти на ЕЦБ.**

Уникредит, ОББ, ДСК, ДЗИ, БНБ – навсякъде работим успешно по Euroadoption.



Здравеопазване

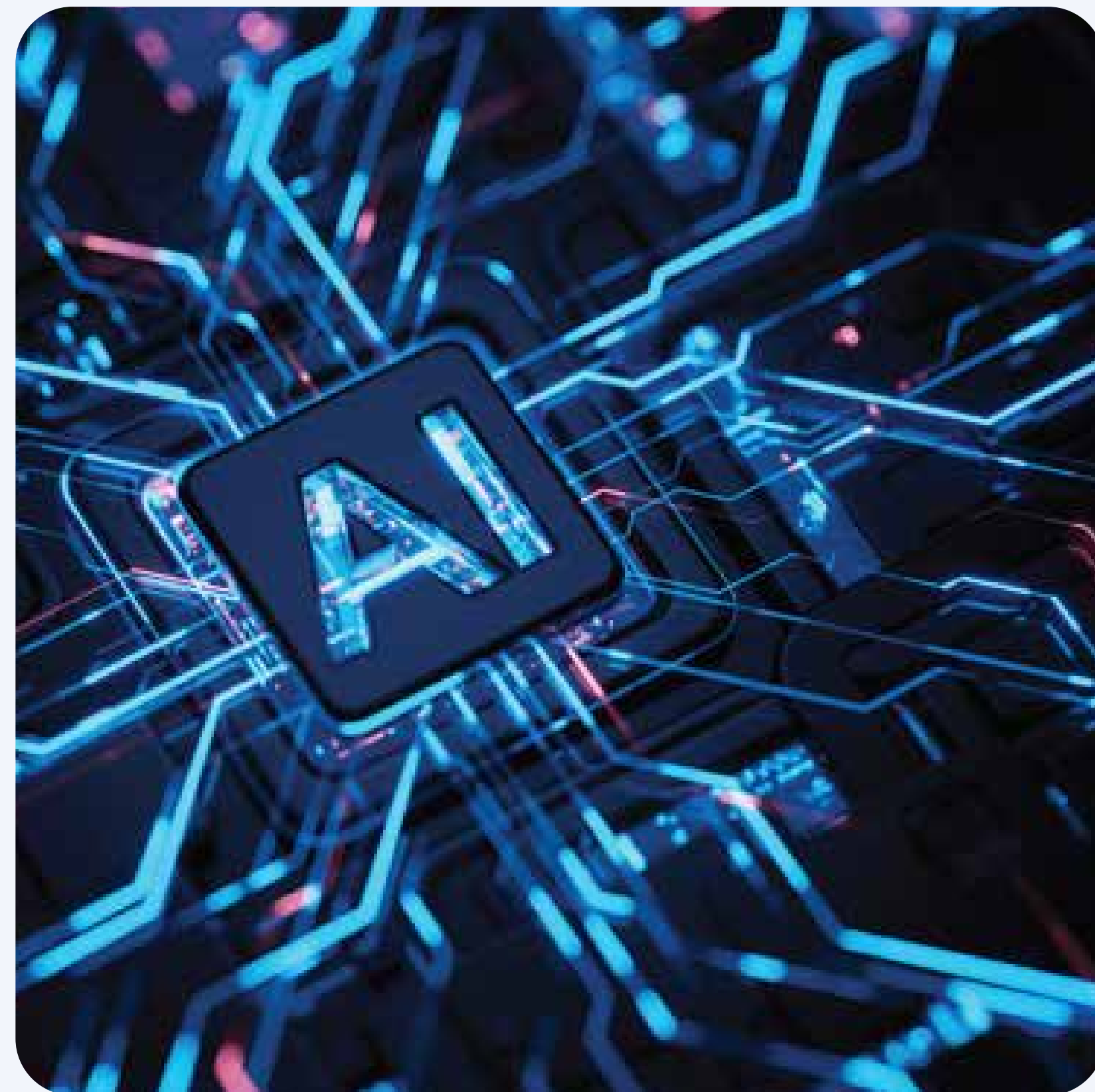
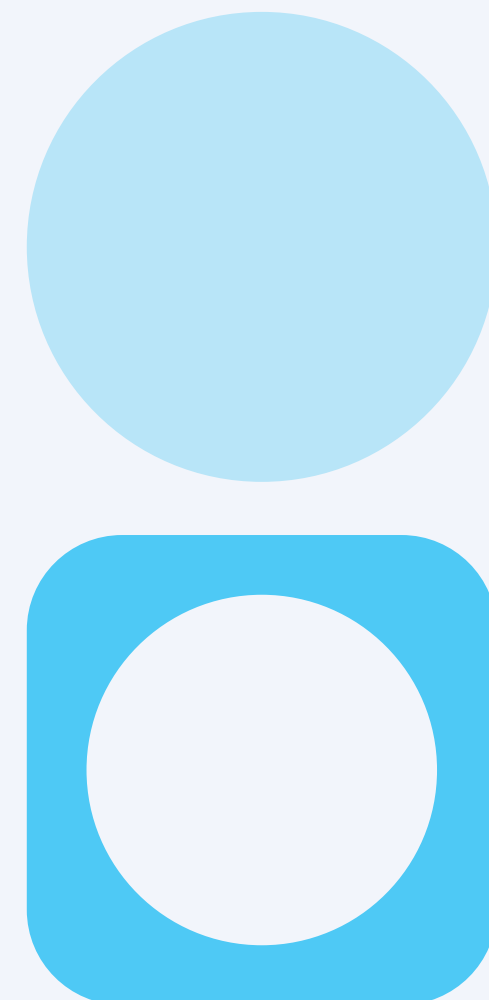
Продължаваме работата по платформата на OneHealth, след като компанията успя да привлече нов рунд на финансиране, ние успяхме да увеличим екипа. Започнахме много интересен AI проект – система, която слуша разговора на доктора с пациента, транскрибира информацията и автоматично попълва в стандартните формати, които докторите използват. Статистиката сочи, че в САЩ докторите обикновено отделят по 2 часа дневно в попълване на форми, писане на документи и т.н. Първите тестове на нашата система показват голяма точност и огромно количество време, което пестим на лекарите. Клиникал Трайъл на Diabetes:M. Има добър шанс до края на годината да сме приключили. Ще ни даде възможност да възобновим продажбите в САЩ и да търсим и много други бизнес възможности.





Опаковки и измервания

- **AI в продуктите**– Продължава сътрудничеството ни с Митотойо – успешен пилотен проект. Преминаване към subscription модел се развива успешно. Тази година активно промотираме ScanFit & Measure, целта е повече продажби
- **ЕС и Публичен сектор**
Спечелени проекти за около 3М лв в публичен сектор
Сключихме нов договор с ФМО до 2032.
- **Roweb** – усилия по интеграция на сейлс процеси, маркетинг и ресурсни пулове
Имат нови клиенти.





Основни финансови показатели

ПРИХОДИ

57 710 хил.лв

↑ 26.98%

EBITDA

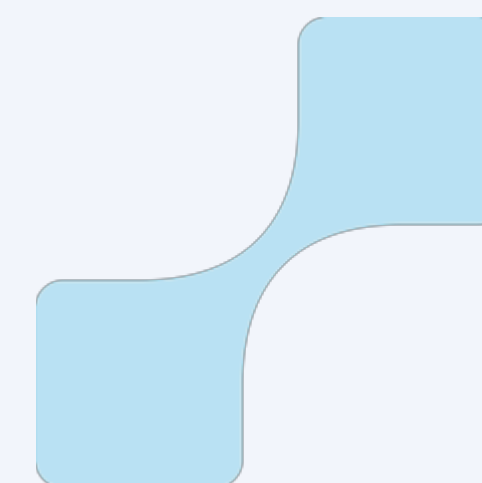
3 380 хил.лв

↑ 46.57%

ЧЕТНА ПЕЧАЛБА

1 010 хил.лв

↑ 395.10%

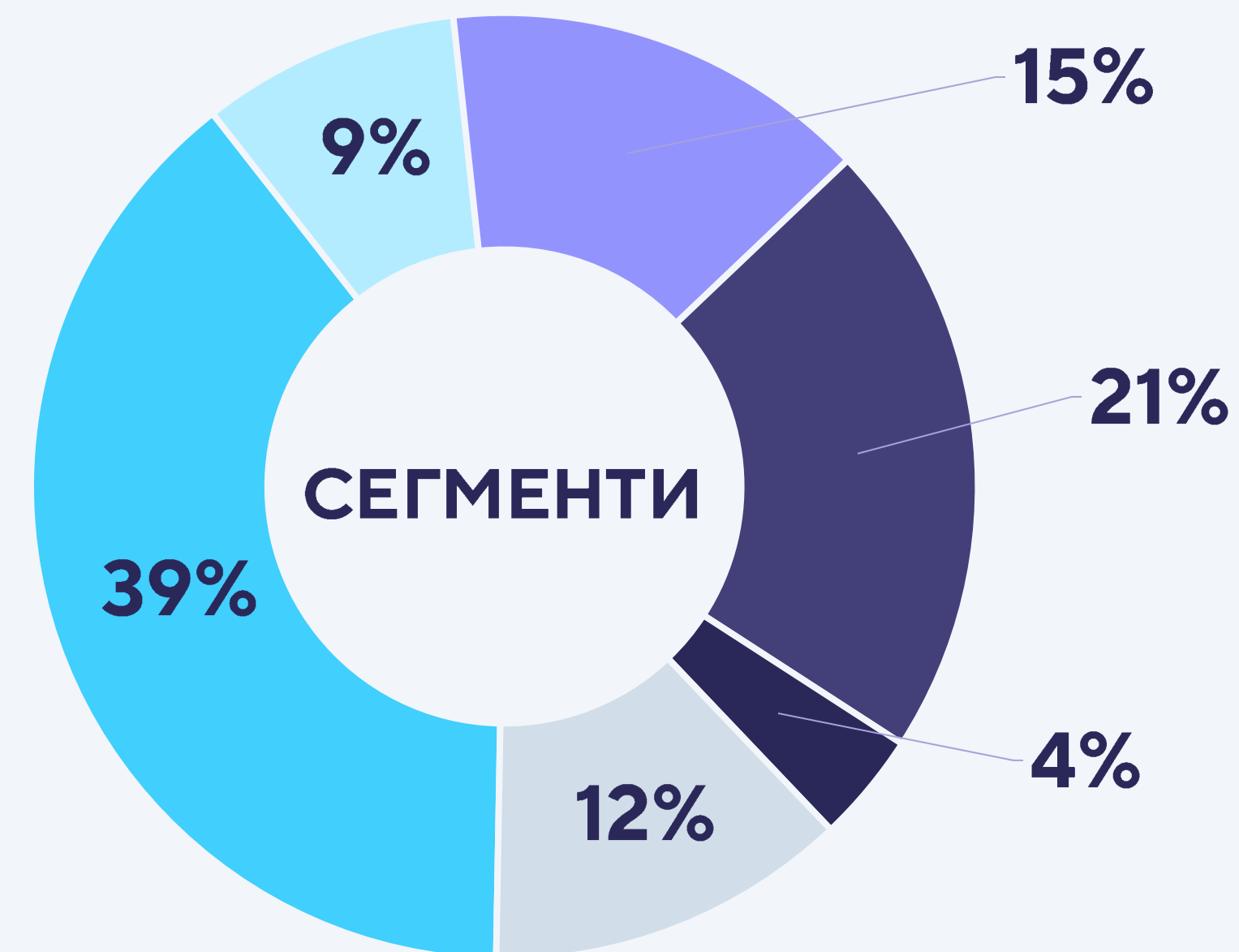




Приходи по региони и сегменти



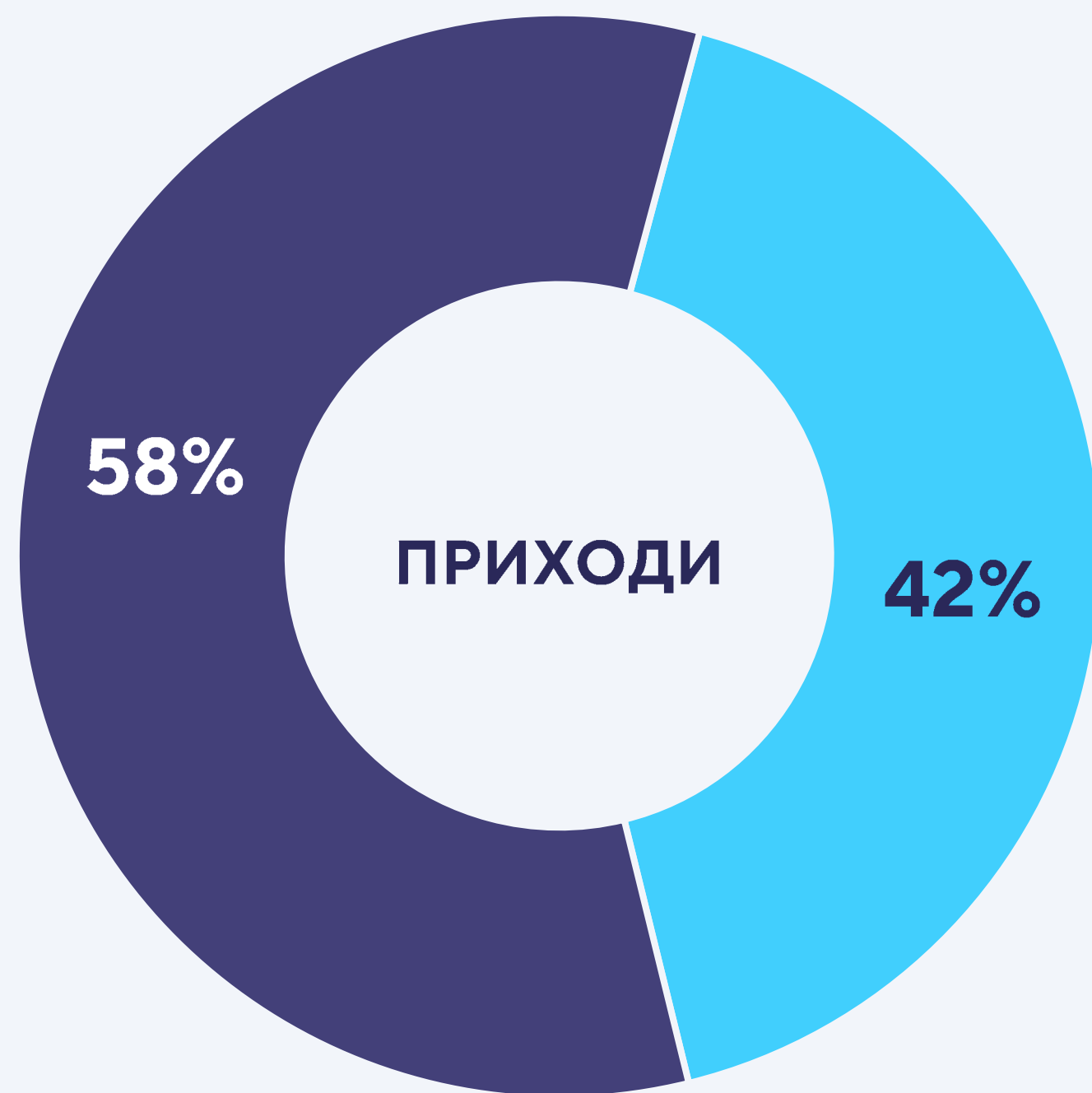
- Европа - 45 174 хил.лв.
- Северна Америка - 6 553 хил.лв.
- Обединено кралство - 4 460 хил.лв.
- Азия - 907 хил.лв.
- Южна Америка - 534 хил.лв.
- Австралия - 82 хил.лв.



- Системна интеграция - 22 596 хил.лв.
- Хотелиерство - 5 101 хил.лв.
- Финансова индустрия - 8 444 хил.лв.
- ИТ услуги - 12 256 хил.лв.
- Производство - 2 168 хил.лв.
- Стратегическо развитие - 7 145 хил.лв.



Повторяеми приходи



- Общо повторяеми приходи - 24 238 хил.лв.
- Други приходи - 33 472 хил.лв.



- Поддръжка и обслужване - 3 463 хил.лв.
- Изграждане и управление на ИТ системи - 14 428 хил.лв.
- Абонаменти и лицензи - 1 731 хил.лв.
- Услуги по дългосрочни договори - 4 617 хил.лв.