



BUBAJA d.o.o.
Investicioni profil



BUBAJA d.o.o. - Ukratko

BUBAJA d.o.o. proizvodi posne, sirove torte, kolače, kaše i hladno ceđene sokove, kroz dva programa proizvoda:





Zdrawo slatko je brend koji ima za cilj da konzumentima omogući uživanje u zdravom dezertu bez odricanja od vrhunskog ukusa.

Program proizvoda obuhvata **4 vrste torte i 13 vrsta kolača** napravljenih bez dodatnog šećera, brašna, aditiva, pojačivača ukusa i emulgatora.





**RO! program obuhvata 6 vrsta hladno
ceđenih sokova i 6 vrsta kaša, koji
nastaju mešanjem potpuno prirodnih
sastojaka (voća, povrća i prirodnih
zaslađivača).**





Misija

Problem

Svest o važnosti zdrave ishrane sve je rasprostranjenija. Ipak, **nedostatak proizvoda** koji po ukusu mogu **parirati manje zdravim**, industrijskim proizvodima velika je **prepreka** prilikom prelaska na **zdraviji način ishrane**.



Rešenje

Zdrawo Slatko i RO! konzumentima pružaju priliku da se **hrane zdravo**, bez odricanja od **vrhunskog ukusa**!

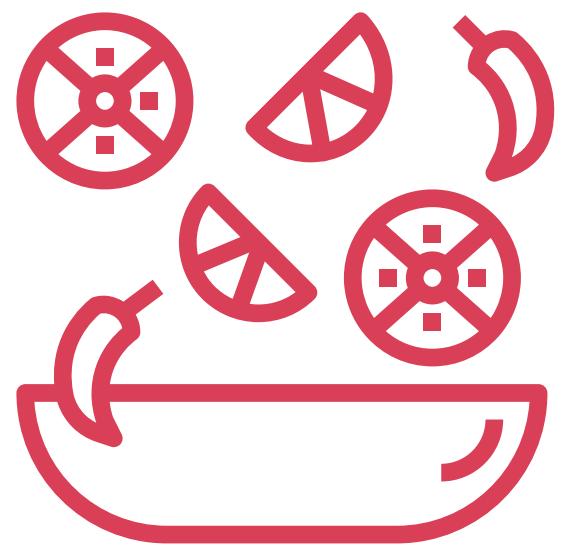
Koristeći isključivo **prirodne sastojke**, nakon puno isprobavanja, stvorili smo **proizvode** koji **zadovoljavaju sladokusce** kao i one koji **strogo paze na svoju ishranu**.





Karakteristike RO! i Zdrawo Slatko proizvoda

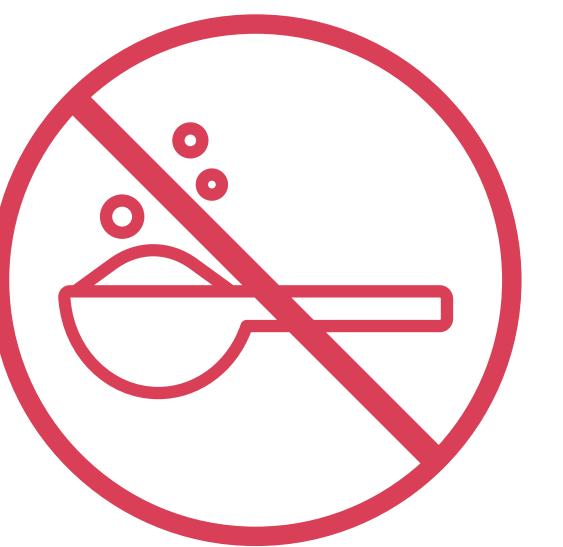
Karakteristike RO! i Zdrawo Slatko proizvoda



**Sirovi
proizvodi**



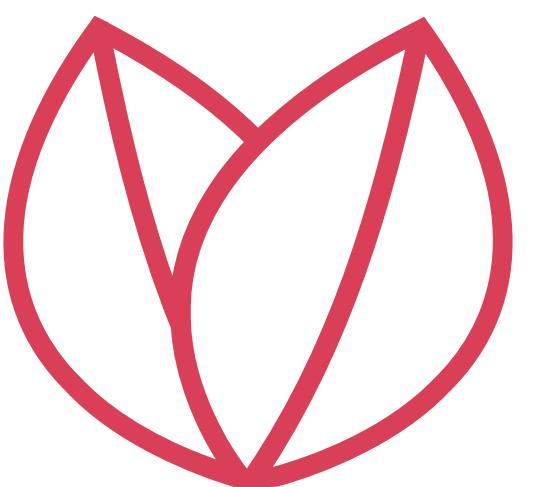
**Bez
aditiva**



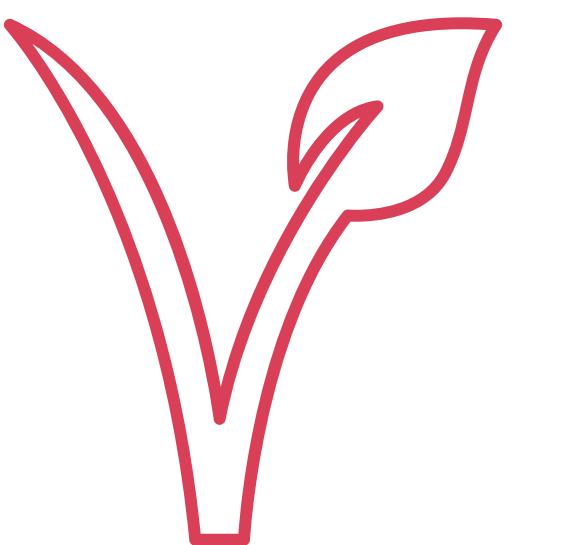
**Bez dodatnog
šećera**



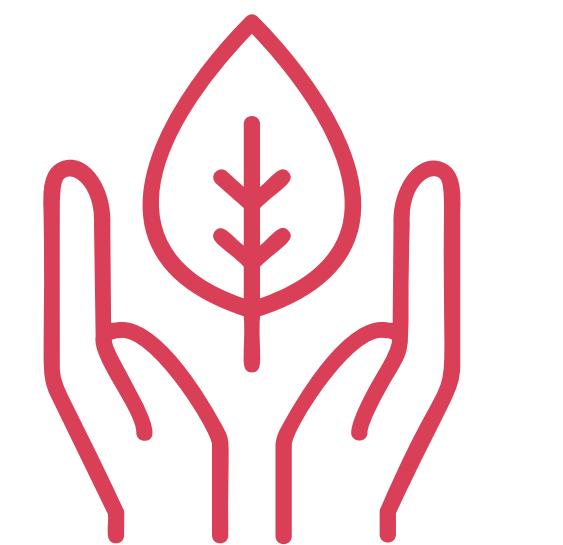
**Bez glutena i
brašna**



**Prirodnih boja,
ukusa i mirisa**



**Veganski
proizvodi**



**Pažljivo izabrani
najkvalitetniji
sastojci**



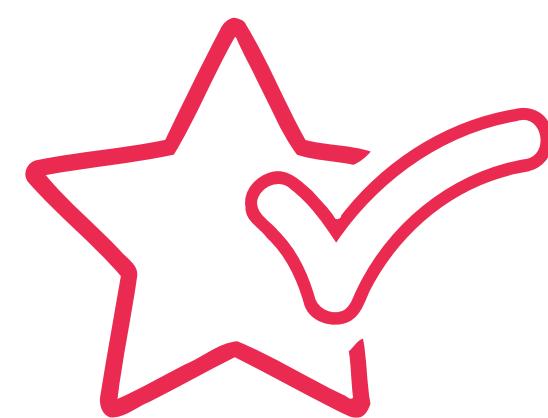
**Prirodnog roka
trajanja**
RO! do 6 dana
ZS do 50 dana



Po čemu je jedinstveno?

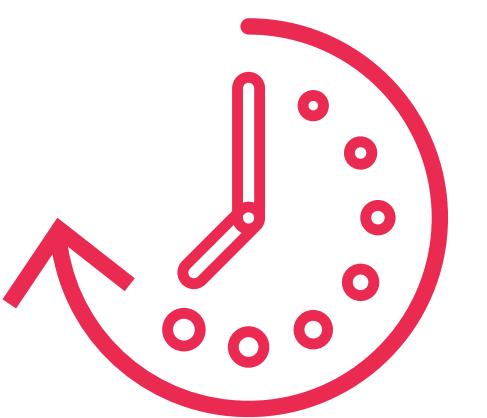


Zdrawo Slatko od drugih izdvaja **vrhunski ukus** koji je postignut samo **najzdravijim, prirodnim sastojcima i bez dodatog industrijskog šećera, aditiva, brašna i drugih nepoželjnih sastojaka.**



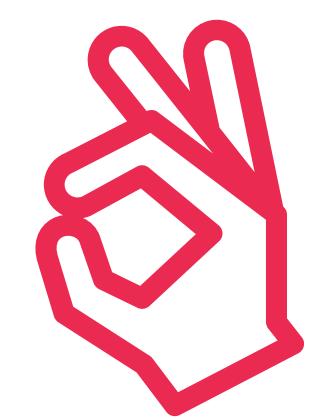
Kvalitet sastojaka

Kupcima koji traže vrhunski ukus, pružamo zdravu alternativu bez dodatnog kristal šećera, brašna, aditiva, pojačivača ukusa i emulgatora.



Rok trajanja

Naši kolači i torte su izrađeni isključivo od orašastih plodova i drugog voća, prirodnih zaslađivača i ulja, što im omogućava daleko duži rok trajanja od uobičajenog za sirove torte.



Vrhunski ukus

Kupcima koji izuzetno paze na ishranu iz estetskih, profesionalnih ili zdravstvenih razloga pružamo proizvode koji su bar podjednako ukusni kao proizvodi koji sadrže šećer, brašno i ostale nepoželjne supstance.



Po čemu je RO! jedinstven?

Svaki od proizvoda iz RO! assortmana je **bez holesterola, konzervansa i šećera.**



**RO! sokovi su potpuno prirodni,
nepasterizovani, napravljeni
hladnim ceđenjem voća i povrća,
bez ikakvih dodataka.**



**Svi proizvodi su napravljeni uz
pomoć specijalne prese za
hladno ceđenje, razvijene od
strane BUBAJA d.o.o koja
omogućava da se prilikom
proizvodnje sačuvaju svi
nutrijenti iz voća i povrća.**



**RO! kaše se sastoje od prirodnih
sastojaka - voća, povrća i začina.
Rezultat je zdrav, ali i vrlo
hranljiv obrok.**

Po čemu je RO! jedinstven?



JUICEoMan A1

JUICEoMan je profesionalna presa za hladno cedjenje sokova sa kapacitetom proizvodnje od preko 1000 flašica dnevno.

Tehnološko rešenje razvio je BUBAJA d.o.o. tim za sopstvene potrebe, ali je, zbog veoma visokog kvaliteta i performansi, JUICEoMan postao veoma tražen na tržištu i više komada je instalirano kod drugih proizvođača.





Tržište i konkurenčija

Povećana svest o značaju zdravog života dovela je do rasta tržišta zdravih i svežih proizvoda na globalnom nivou, a posebno u zemljama koje imaju veću kupovnu moć (poput Slovenije i Austrije).



U ukupnoj vrednosti tržišta torti i kolača, udeo ZDRAVIH PROIZVODA konstantno raste i očekuje se da se taj trend nastavi.

Srbija

Svest o važnosti kvaliteta proizvoda i sastojaka raste, što se manifestuje i u sve većem broju proizvođača sirovih torti i kolača i hladno ceđenih sokova, koji uprkos relativno visokim cenama za srpske uslove osvajaju svoje mesto na tržištu.

Austrija

Broj potrošača koji vode računa o kvalitetu sirovina, količini industrijskog šećera u proizvodima i vode zdrav način ishrane je u značajnom porastu. Čak 9% stanovništva se hrani veganski ili vegetarijanski.

Slovenija

Trend zdravog života je doveo do toga da potrošači radije kupuju upakovane proizvode koji imaju zdrave sastojke i nemaju loše posledice na zdravlje. Potrošači obraćaju više pažnje na sadržaj pre kupovine i edukuju se o zdravom životu na sajtovima i blogovima.



Zdrawo Slatko ima 2 vrste konkurenata:

Direktni konkurenti

- Proizvođači sirovih torti i kolača i prodaju ih preko istih ili sličnih kanala kao ZS

Indirektni konkurenti

- Konkurenti koji proizvode:
- industrijske torte i kolače, koje sadrže prerađene sirovine
 - torte i kolače za HoReCa objekte (restorani, poslastičarnice, pekare itd.)



RO! ima 2 vrste konkurenata:

Direktni konkurenti

- Ne pasterizovani sokovi

Indirektni konkurenti

- Industrijski sokovi

Konkurentsko okruženje za RO!



Ime	Cena	Distribucija		
		Sopstveni objekat	Super-marketi	Online
RO!	\$\$	✓	✓	✓
Housewife detox	\$\$\$			✓
Fitpro Team	\$\$ - \$\$\$			✓
Mini Detox	\$\$\$	✓	✓	
Coldpressok*	\$\$\$	✓	✓	✓

Zaključak

RO! Sokovi su povoljni i dostupni sokovi vrhunskog kvaliteta.

* Coldpressok koristi HPP tehnologiju pasterizacije

Konkurentsko okruženje za Zdrawo Slatko proizvode



ROI

Ime	Cena	Distribucija				Online Marketing	Bez šećera	Veganski
		Sopstveni objekat	Super - marketi	Online	HoReCa			
Zdrawo Slatko	\$ \$	✓	✓	✓		● ● ●	✓	✓
Ćao šećeru	\$ \$ \$	✓		✓		● ● ●	✓	✓
Home made	\$ \$ \$	✓		✓	✓	● ● ○	✓	✓
Ostali (manji konkurenti)	\$ \$			✓		● ○ ○	✓	✓
Stamevski, Tajna	\$		✓		✓	● ○ ○		

Zaključak

Zdrawo Slatko torte i kolači su jedini presni i veganski proizvodi tog tipa dostupni u maloprodajnim lancima (supermarketima).

Austrija

- Ne postoji konkurenčija u kategoriji sirovih torti u maloprodajnim lancima;
- Sirove torte i kolači su dostupni isključivo u pekarama i restoranima koji ih proizvode.

Slovenija

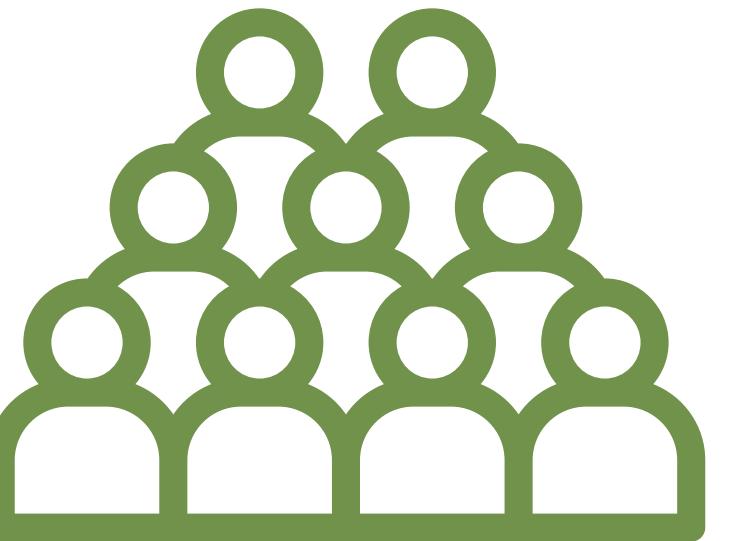
- U supermarketima u kojima je planirana distribucija (**Tus, Mercator, Spar**) ne postoji konkurenčija u kategoriji presnih torti;
- **Lizin vrt** i **Naravno In Kvalitetno** su takođe proizvodjači presnih torti, ali su cenovno iznad Zdrawo Slatko;
- Nekoliko pekara i restorana proizvodi raw cakes za sopstvene objekte (npr. **Taman organic**, **Slaščičarna Mihalek**).



Imajući u vidu trendove na tržištu, kao i mali broj konkurenata koji mogu da se takmiče, austrijsko i slovenačko tržište imaju veliki potencijal za Zdrawo Slatko proizvode!



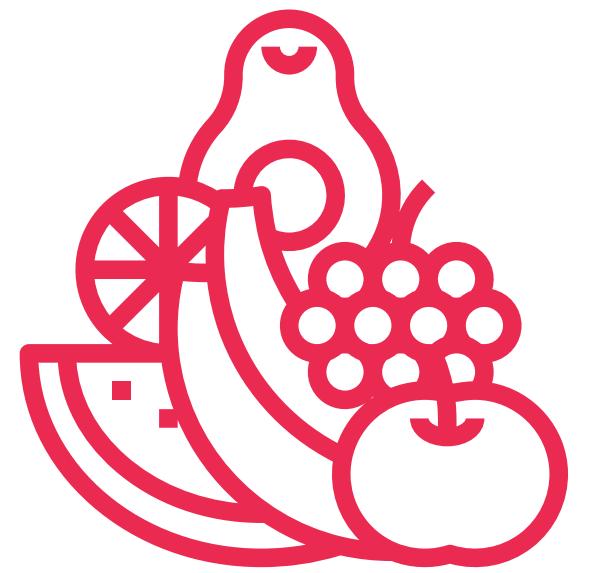
RO! brend pozicioniran je na tržištu kao jedini proizvođač potpuno prirodnih kaša, bez dodatih nepoželjnih sastojaka



Hladno ceđeni sokovi namenjeni su ne samo korisnicima detox programa, već i široj populaciji korisnika



Konkurentna cena u odnosu na druge proizvođače hladno ceđenih sokova



Direktni uvoznik
ključnih sirovina



Jedinstveni recepti
i procedure koje se
ne mogu lako iskopirati



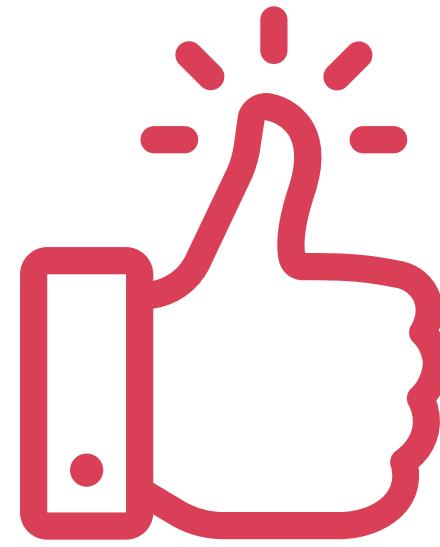
Konkurentna cena
u odnosu na druge
proizvođače presnih
torti i kolača



Proizvodi dostupni kupcima u **svim kanalima prodaje (online, retail i u sopstvenom lokalnu)**



Svi **BUBAJA d.o.o. proizvodi** dostupni su potrošačima **na kućnoj adresi za manje od 48 sati.**



Kontinuirano održavan kvalitet proizvoda kroz **dvostepenu kontrolu:** kontrolu **kvaliteta sirovine** i kontrolu **kvaliteta gotovog proizvoda**



Biznis model



Jedinstvena vrednost koju nudimo

Prirodni i zdravi proizvodi sa ukusom koji ne zaostaje za industrijskim konkurentima.

Distributivni kanali

Proizvode prodajemo kroz dobro razrađene distributivne kanale: **maloprodajni lanci, online prodaja i sopstveni maloprodajni objekat.**

Uz pomoć lokalnih partnera, nameravamo da **izgradimo distributivnu mrežu i na tržištima Slovenije i Austrije.**



Odnosi sa kupcima

Posvećenim radom na edukaciji kupaca putem veb sajta, blog-a, društvenih mreža i posebnih događaja namenjenih našoj ciljnoj grupi, stvaramo čvrst odnos sa zajednicom koja je svesna značaja zdrave ishrane, a istovremeno gradimo brend i pridobijamo lojalne kupce.

Ključni resursi i aktivnosti

Naši ključni resursi su **znanje, brend i recepti**. Proizvodi su rezultat dugogodišnjeg neprestanog procesa istraživanja i unapređivanja proizvoda.

Zahvaljujući konstantnom radu na optimizaciji proizvodnih procesa kao i direktnom uvozu ključnih sirovina od inostranih dobavljača, u mogućnosti smo da visokokvalitetni proizvod ponudimo po konkurentnoj ceni.



Strategija BUBAJA d.o.o.

BUBAJA d.o.o. će u narednom periodu voditi strategiju rasta. Ova startegija će biti implementirana kroz povećanje prodaje na domaćem tržištu i izlazak na inostrano tržište.

Tržište Srbije

Praćenje trenda rasta svesti o značaju zdrave ishrane i to putem sofisticiranijeg marketinga fokusiranog na dve ciljne grupe:

Konzumenti industrijskih proizvoda

Osvajanje segmenta tržišta koji trenutno konzumira industrijske proizvode sa nepoželjnim sastojcima, ali je uz odgovarajuću edukaciju spreman da pređe na zdraviju ishranu.

Kupci sa najvišim zahtevima

Identifikovanje specifičnih grupa kupaca sa najvišim zahtevima u pogledu sastojaka i prezentovanje brendova BUBAJA d.o.o. kao proizvoda koji zadovoljavaju njihove kriterijume, nudeći pritom superioran ukus u odnosu na konkureniju.

Inostrana tržišta

U narednih 5 godina se planira ulazak na dva regionalna tržišta sa najpovoljnijim svojstvima u smislu trendova u ishrani, kupovne moći i konkurentske okruženja:

Austrija

Planirana je kupovina prodajnog objekta u Beču, kao i ulazak u nekoliko maloprodajnih objekata, nakon čega je planirana regitracija firme, i ulazak proizvoda u HoReCa kanale.

Slovenija

Primarni fokus je prodaja u velikim trgovinskim lancima (Tuš, Merkator, Spar) sa kojim su pregovori u finalnim fazama.

Pored rasta na domaćem i širenja na strana tržišta, kroz optimizaciju nabavke sirovina i automatizaciju proizvodnje, BUBAJA d.o.o. namerava da umanji troškove sirovina i proizvodnje.



Zašto nam je potreban zajam?

Zašto nam je potreban zajam?



Kako bismo ostvarili planirani rast kompanije, planiramo da investiramo u podizanje kvaliteta, kapaciteta, obima ponude i prodaje, kao i u optimizaciju procesa proizvodnje i nabavke.

Širenje tržišta	Automatizacija procesa	Optimizacija nabavke	Standardi kvaliteta
<ul style="list-style-type: none">• Osnaživanje prodaje na domaćem tržištu kroz distribuciju proizvoda preko centralnog magacina velikih kupaca	<ul style="list-style-type: none">• Nabavka (dodatnih) mašina za proizvodnju (prese, pasterizatori, pakerice, punilice)• Linije za nov proizvod (Raw-bar)	<ul style="list-style-type: none">• Uvoz sirovina (umesto kupovine od lokalnih distributera sa znatno višim cenama)	<ul style="list-style-type: none">• Usklađivanje proizvodnje sa najvišim standardima bezbednosti i kvaliteta hrane – IFS Food Standard / GFSI standard



Zasto je sada dobar trenutak?

↑ 6,1%

Globalno tržište hladno ceđenih sokova

Stopa rasta globalnog tržišta hladno ceđenih sokova 6,1% (2020-2025)

↑ 9,6%

Globalno tržište veganskih proizvoda

Stopa rasta globalnog tržišta veganskih proizvoda iznosi 9,6%

↑ 10%

Globalno tržište zdravih proizvoda

Procenjuje se, da će do 2021. godine globalno tržište zdravih proizvoda porasti za 10% (u poređenju sa 2017. godinom)



Pri kupovini konditorskih proizvoda na svetskom nivou u 2019. godini drugi po redu najuticajniji faktori su bili: **trendovi zdrave ishrane.**



Do 2023. predviđen rast prodaje zdravih, kao i sirovih torti.



Opisani trendovi jasno ukazuju da će se visoka stopa rasta tržišta presnih torti, kolača, kaša i sokova nastaviti i intenzivirati u budućnosti



Marketing strategija

Marketing strategijom targetiramo dve ključne target grupe sa različitim porukama

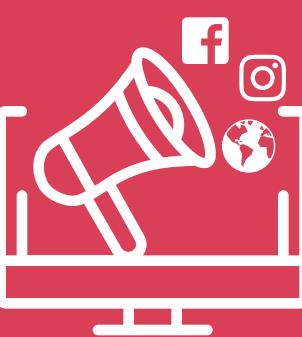
Konzumenti industrijskih proizvoda

- Probudićemo svest da su naši proizvodi bar ukusni koliko i industrijski proizvodi
- Objasnićemo sve prednosti proizvoda u odnosu na industrijske (prirodni, zdravi..)

Kupci sa najvišim zahtevima

- Predstavićemo brend kao proizvod koji zadovoljava sve kriterijume ove grupe, a pritom ima superioran ukus u odnosu na konkurenciju

Kanali komunikacije sa target grupom



Digital:
Vebstranica, Instagram, Facebook za RO! i
Zdrawo Slatko program



Mediji:
Gostovanje na televiziji sa nacionalnom pokrivenošću



Direktna promocija:
Kroz prezentacije na sajmovima i specijalnim događajima



Naš tim

Ključni kadrovi

Osnivač firme:

Diplomirani ekonomista, sa 25-ogodišnjim iskustvom, dobar poznavalac mehanike, hidraulike, termodinamike i pneumatike u oblasti poslastičarstva, osmislio je i kreirao proces proizvodnje i posebnu pažnju poklanja kontinuiranom razvoju i postojanom rastu proizvodnje. Pasionirani inovator i konzument biljnih proizvoda RO! I Zdrawo Slatko, četiri godine je isključivo na biljnoj (veganskoj) ishrani.

Direktorka:

18-ogodišnje iskustvo u finansijama (knjigovodstvo i računovodstvo). Idejni tvorac nekoliko najprodavanijih kolača i izuzetno dobar poznavalac biljnih kolača.

Šefica proizvodnje:

Trogodišnje iskustvo u BUBAJA d.o.o. proizvodnji, sa poznavanjem proizvodnog procesa svakog pojedinačnog proizvoda iz RO! i Zdrawo Slatko programa.

Tehnolog:

Mladi tehnolog, Student generacije sa prosekom od 9,68, na Masteru Poljoprivredog fakulteta prosek 10,00 svojim znanjem doprinosi razvoju i održavanju kvaliteta svih proizvoda i same proizvodnje. Rešila problem roka trajanja sirovih kolača i uvela HACCP.

Šef marketinga:

Poznavalac svih socijalnih mreža (Instagram, FB, LinkedIn, Youtube), potreba kupaca i ponašanja kupaca promenio pristup kupcima sa vizuelnog (slike) na edukativni (edukacija kupaca, tips and tricks, kako se pravi). Podigao online prodaju sa 3% na 12%.





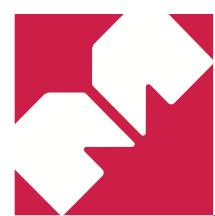
Prodajna mesta u Srbiji



Trgovinski lanci:

DELHAIZE **SERBIA**

UNIVEREXPORT
naše najbolje

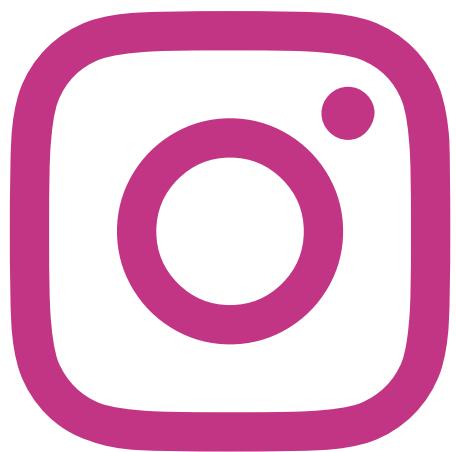
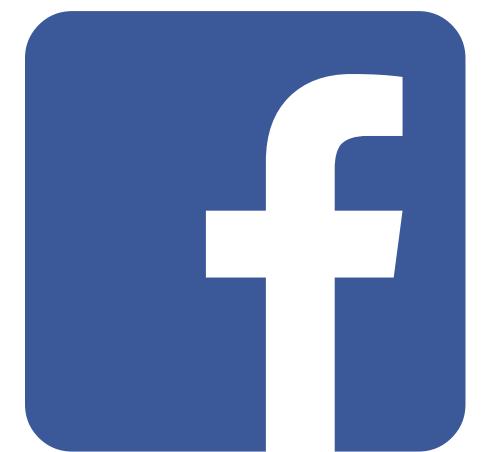


Mercator

Palilulska pijaca: prodajni objekat



Online porudžbine:



Dostava u celoj Srbiji



Finansijska istorija i plan

Bilans uspeha – istorija i finansijske projekcije

000 RSD	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
POSLOVNI PRIHODI	1,008	13,658	23,575	27,205	38,111	46,206	50,495	54,900
POSLOVNI RASHODI	2,445	12,315	20,945	23,676	33,124	39,235	42,297	46,934
Troškovi materijala i prodate robe	953	6,575	11,542	12,648	18,062	22,410	24,473	26,521
Troškovi goriva i energije	82	477	905	979	1,064	1,157	1,259	1,370
Troškovi bruto zarada	1,221	3,857	4,906	5,863	9,720	11,066	11,606	13,691
Troškovi proizvodnih usluga	117	349	1,893	2,131	2,324	2,538	2,776	3,041
Nematerijalni troškovi	72	1,057	1,699	2,054	1,954	2,064	2,182	2,311
EBITDA	-1,437	1,343	2,630	3,530	4,987	6,970	8,198	7,966
Troškovi amortizacije	0	268	426	567	1,054	945	935	912
EBIT	-1,437	1,075	2,204	2,962	3,933	6,026	7,263	7,055
EBIT Marža	/	8%	9%	11%	10%	13%	14%	13%
Finansijski rezultat	0	-149	-21	-352	-497	-309	-124	-35
Neposlovni rezultat	-11	-393	-282	-339	-369	-403	-439	-480
EBIT	-1,448	533	1,901	2,272	3,068	5,314	6,700	6,539
Porez na dobitak	0	24	152	341	460	797	1,005	981
Neto rezultat	-1,448	509	1,749	1,931	2,608	4,517	5,695	5,558

Bilans stanja - istorija i finansijske projekcije

000 RSD	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
STALNA IMOVINA	0	2,587	3,424	6,248	5,261	4,317	3,382	2,471
ODLOŽENA PORESKA SREDSTVA	0	0	0	0	0	0	0	0
OBRTNA IMOVINA	1,244	4,083	11,996	13,130	14,460	17,157	22,064	28,307
Zalihe	593	1,010	4,648	4,158	5,938	7,368	8,046	8,719
Potraživanja po osnovu prodaje	277	2,284	6,232	4,472	6,265	7,595	8,300	9,025
UKUPNA AKTIVA	1,244	6,670	15,420	19,378	19,722	21,474	25,446	30,777

KAPITAL	0	0	4,472	6,403	9,011	13,528	19,222	24,781
DUGOROČNE OBAVEZE	733	1,978	4,088	6,332	2,784	646	298	0
ODLOŽENE PORESKE OBAVEZE	0	25	24	0	0	0	0	0
KRATKOROČNE OBAVEZE	1,959	5,606	6,836	6,643	7,927	7,300	5,925	5,996
Obaveze iz poslovanja	82	1,101	4,171	2,928	3,847	4,631	5,045	5,465
UKUPNA PASIVA	1,244	6,670	15,420	19,378	19,722	21,474	25,446	30,777

Tokovi gotovine – istorija i finansijske projekcije

ooo RSD	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Priliv gotovine od prodaje	731	11,021	19,473	28,965	36,318	44,875	49,790	54,176
Odlivi gotovine prema dobavljačima	-2,956	-11,713	-21,513	-24,428	-33,985	-39,882	-42,560	-47,187
Prilivi/odlivi gotovine od ostalih poslovnih aktivnosti	319	-63	-451	-731	-911	-1,261	-1,477	-1,494
Kamate i ostali fin. rashodi	0	-149	-21	-352	-497	-309	-124	-35
Tokovi gotovine iz poslovnih aktivnosti	-1,906	-904	-2,513	3,454	926	3,424	5,628	5,459
Investicije	0	-2,855	-1,263	-3,391	-67	0	0	0
Tokovi gotovine iz aktivnosti investiranja	0	-2,855	-1,263	-3,391	-67	0	0	0
Dokapitalizacija	0	0	3,662	0	0	0	0	0
Bankarski krediti i zajmovi	2,158	3,791	272	3,294	-3,183	-3,548	-2,137	-646
Tokovi gotovine iz aktivnosti finansiranja	2,158	3,791	3,934	3,294	-3,183	-3,548	-2,137	-646
NETO PRILIV/ODLIV GOTOVINE	252	32	158	3,357	-2,324	-125	3,491	4,813
Gotovina na kraju obračunskog perioda	252	284	442	3,799	1,474	1,350	4,841	9,653

Hvala na pažnji!

Informacije predstavljene u ovoj prezentaciji zasnivaju se isključivo na informacijama dostavljenim od strane menadžmenta/vlasnika kompanije. BDO Ventures je izvršio nezavisnu analizu i proveru dostavljenih podataka, ali ne može garantovati za njihovu pouzdanost, potpunost i tačnost.

Ovaj Dokument je pripremio BDO Ventures doo Beograd (u daljem tekstu [Ventu.rs](#)) na osnovu informacija dostavljenih od strane menadžmenta/vlasnika kompanije. Jedina svrha Dokumenta je pružanje informacija o Kompaniji u cilju procene interesa potencijalnih investitora za ulaganje u Kompaniju putem crowdfounding platforme [Ventu.rs](#).

[Ventu.rs](#) ne daje nikakve izjave ili garancije na tačnost ili potpunost Dokumenta ili informacija sadržanih u ovom dokumentu i neće snositi odgovornost za tačnost, pouzdanost ili potpunost istih, niti za bilo koju pisano, elektronsku ili usmenu komunikaciju vršenu za vreme sopstvenog ispitivanja dijagnostičkog stanja od strane klijenta. Posebno, ali ne dovodeći u pitanje uopštenost gore navedenog, ne daje se garancija u pogledu razumnosti i ostvarivosti bilo kakvih projekcija, ciljeva, procena ili prognoza, i ništa sadržano u Dokumentu ne služi kao osnova za projekcije.

Ništa od navedenog u Dokumentu, niti informacije koje će u bilo kom obliku biti dostavljene naknadno u vezi sa analizom predložene transkacije ne služi kao investicioni savet od strane [Ventu.rs](#). Primaoci treba da obave nezavisnu procenu prilikom donošenja investicione odluke.