

ПРИЛОЖЕНИЕ

ОБРАЗЕЦ НА ОСНОВНИЯ ИНФОРМАЦИОНЕН ДОКУМЕНТ ЗА ИНВЕСТИЦИЯТА

Настоящото предложение за колективно финансиране не е нито проверено, нито одобрено от компетентните органи – Комисия за финансов надзор или от Европейския орган за ценни книжа и пазари (ЕОЦКП).

Преди да Ви се предостави достъп до тази инвестиция, не е била направена непременно оценка на това доколко са подходящи Вашият опит и познания.

Извършвайки тази инвестиция, Вие поемате изцяло свързания с нея риск, включително риска от частична или цялостна загуба на инвестираните средства.

Предупреждение за рискове

Инвестирането в настоящия проект за колективно финансиране крие рискове, включително риск от частична или цялостна загуба на инвестираните средства. Вашата инвестиция не е обхваната от схемата за гарантиране на депозитите, установена в съответствие с Директива 2014/49/ЕС на Европейския парламент и на Съвета ⁽¹⁾. Вашата инвестиция не е обхваната от схемите за обезщетение на инвеститорите, установени в съответствие с Директива 97/9/ЕО на Европейския парламент и на Съвета ⁽²⁾.

Вашата инвестиция може да не Ви донесе никаква възвръщаемост.

Това не е спестовен продукт и Ви съветваме да не инвестирате повече от 10 % от нетната стойност в проекти за колективно финансиране.

Възможно е да не сте в състояние да продадете инвестиционните инструменти, когато пожелаете. Дори да можете да ги продадете, все пак може да претърпите загуби.

⁽¹⁾Директива 2014/49/ЕС на Европейския парламент и на Съвета от 16 април 2014 г. относно схемите за гарантиране на депозити ([ОБ L 173, 12.6.2014 г., стр. 149](#)).

⁽²⁾Директива 97/9/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 3 март 1997 г. относно схемите за обезщетение на инвеститорите ([ОБ L 84, 26.3.1997 г., стр. 22](#)).

Преддоговорен период за размисъл за неопитни инвеститори

За неопитните инвеститори е предвиден период за размисъл, през който те могат по всяко време да оттеглят предложението си за инвестиране или заявения интерес към предложението за колективно финансиране, без да посочват причина и без да претърпят санкции. Периодът за размисъл започва да тече от момента на отправяне на предложението за инвестиране или на заявяването на интерес от страна на потенциалния неопитен инвеститор и изтича след четири календарни дни.

Неопитните инвеститори могат да упражнят правото си на оттегляне съгласно Общите условия на „Пейшънт Кепитъл“ ООД. Моля запознайте се с Общите условия в частта относно правото на оттегляне на предложението през периода на размисъл, за да получите подробна информация за този процес и последиците от него.

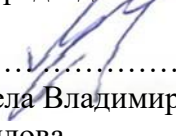
ОБОБЩЕНА ИНФОРМАЦИЯ ЗА ПРЕДЛОЖЕНИЕТО ЗА КОЛЕКТИВНО ФИНАНСИРАНЕ

Идентификационен код на предложението	894500H81DDVXNSXV939_01072601
Създател и име на проекта	„РЕМАТРАК“ АД“ АД, увеличение на капитала чрез издаване на нови 200 000 обикновени, безналични, поименни, свободно прехвърляеми акции, с право на един глас и номинал едно евро всяка.
Вид на предложението и вид инструмент	Предлагане на прехвърлими ценни книжа за целите на колективно финансиране, емитирани от създателя на проекта. Акции.
Целева сума Целева сума и парична единица на предложението за колективно финансиране, включително еквивалентната стойност в евро и датата на обменния курс, ако в предложението се предвижда парична единица, различна от евро.	680 000 евро
НАБИРАТЕЛНА СМЕТКА	BG27FINV91505217965745
Краен срок Датата, на която предложението ще бъде затворено за потенциални инвеститори.	31.03.2027 г.

Част А: Информация за създателите на проекта и за самия проект за колективно финансиране

a)	Създател на проекта и проект за колективно финансиране ⁽¹⁾ „РЕМАТРАК“ АД“ АД, Предлагане на 200 000 акции от увеличението на капитала.	
	Наименование: Официално наименование на създателя на проекта, държава на учредяване/регистрация и регистрационен номер.	„РЕМАТРАК“ АД“ АД, гр. София, Република България, ЕИК 208872369.
	Правна форма:	Акционерно дружество

Данни за контакт: Уебсайт, адрес на управление, електронна поща и телефонен номер.	https://rematrak.bg гр. София-1618, р-н Витоша, ул. „Симеон Радев“ № 53, ет. 1; e-mail: ir@ rematrak.bg.
Собственост: Датата на последната промяна на собствеността и кратко описание на структурата на собствеността на създателя на проекта и, когато е приложимо, на проекта. Тази информация може да бъде представена под формата на диаграма ⁽²⁾.	01.07.2026 г., 1 бр. привилегирована акция клас „А“, и 10 000 бр. обикновени акции клас „Б“, притежавани от Гена Събева; 39 999 бр. обикновени акции клас „Б“, са собственост на „Събеви груп“ ООД.
Управление: Кратко описание на органите за управление на създателя на проекта. Когато е възможно и се счита за подходящо, може да бъде включена хипервръзка към автобиографията на членовете на управителните органи.	„РЕМАТРАК“ АД“ АД е с едностепенна система на управление и се управлява от Съвет на директорите в следния състав: 1. Гена Михайлова Събева – изпълнителен член на СД; 2. Пламена Илиева Събева – неизпълнителен член и председател на СД; 3. Мариела Владимирова Начева-Гаврилова– неизпълнителен член на СД.
б) Отговорност за информацията, предоставена в основния информационен документ за инвестицията „Създателят на проекта декларира, че доколкото му е известно, информацията не съдържа пропуски и не е подвеждаща или неточна. Създателят на проекта носи отговорност за изготвянето на настоящия основен информационен документ за инвестицията.” <i>Физическите и юридическите лица, които носят отговорност за информацията, дадена в основния информационен документ за инвестицията, в съответствие с националното законодателство:</i> Д Е К Л А Р А Ц И Я Долуподписаните, 1. Гена Михайлова Събева – изпълнителен член на СД на „РЕМАТРАК“ АД” АД, 2. Пламена Илиева Събева – неизпълнителен член и председател на СД на „РЕМАТРАК“ АД” АД и 3. Мариела Владимирова Начева-Гаврилова неизпълнителен член на СД на „РЕМАТРАК“ АД” АД, ДЕКЛАРИРАМЕ, че доколкото ни е известно: 1 информацията в настоящия документ не съдържа пропуски и не е подвеждаща или неточна	

	и 2. носим отговорност за изготвянето на настоящия основен информационен документ за инвестицията. 29.09.2026 г. Декларатори: 1. ..... Гена Събева /Изпълнителен член на СД/ 2. ..... Пламена Събева /Председател на СД/ 3. ..... Мариела Владимирова Начева-Гаврилова /Неизпълнителен член на СД/ <i>Тук се посочват физически лица, например членове на административните, управителните или надзорните органи на създателя на проекта, посочете техните имена и функции. В случай на юридически лица се посочват тяхното наименование и адрес на управление.</i> „Декларацията на горепосоченото лице по отношение на тяхната отговорност за информацията, дадена в основния информационен документ за инвестицията, в съответствие с член 23, параграф 9 от Регламент (ЕС) 2020/1503 на Европейския парламент и на Съвета* ⁽³⁾ е включена в [Приложение [А] към настоящия документ ⁽⁴⁾“.
в)	Основни дейности на създателя на проекта; продукти или услуги, предлагани от създателя на проекта Дружеството упражнява своята дейност в съответствие с изискванията на българското законодателство, в частност с разпоредбите на Търговския закон. Основната му дейност е: Производство, продажба и преработка на матраци, както и всяка друга дейност, незабранена със закон, при условие, че ако се изисква разрешение или лиценз, или регистрация за извършване на някоя дейност, тази дейност се осъществява само след получаване на такова разрешение, лиценз, съответно след извършване на такова регистрация. I. Общ преглед Ефективното прилагане на Кръговата икономика е в основата на идеята за развитието на компанията „РЕМАТРАК“ АД чрез разработване и реализиране на стратегия и модел за управление на целия жизнен цикъл на матрака. Решаването на генералния проблем с отпадъците от излезлите от употреба матраци и същевременното създаване на стойност е уникалното съчетание, което е в същността на корпоративната философия и програма за развитие на „РЕМАТРАК“ АД. Моделът за рециклиране на излезлите от употреба матраци вече е тестван с пилотен проект в

реално измерение чрез компанията „Биоком“ ЕООД, чийто едноличен собственик на капитала е Гена Събева. В този проект е реализирана концепцията за събиране, обработка и утилизирание на излезлите от употреба матраци. Със смяната на активните поколения и постоянния обмен на информация в световен мащаб в последните няколко години се констатира коренна промяна на нагласата на обществото към необходимостта и ползите от рециклирането на битовите отпадъци като цяло. Немислимото доскоро разделно събиране на отпадъци си пробива път във все повече общини където вече реално се извършва предварително сепариране на отпадъци. В България революционната промяна се изразява в готовността на населението и компаниите да плащат за услугите на специализирани компании за приемането на едри битови и строителни отпадъци за рециклиране и оползотворяване. От друга страна напредването на технологиите осигурява създаването на все повече нови продукти и материали, които са базирани изключително на рециклирани суровини, което ще позволи генериране на приходи и от изходящите суровини чрез влагането им в иновативни материали и крайни продукти за продажба. Това освен, че реализира идеята за 100 % кръгова икономика ще осигури и постоянни източници на доход и генериране на печалби от самия процес на рециклиране на матраците. Генерираният от консуматорското общество проблем с отпадъците е възможно да бъде разрешаван именно посредством задоволяване на същия този непрекъснат „глад“ за нови стоки, облекла, вещи и обзавеждане. Получаваните първични ресурси от добивните промишлености вече са и ще стават все по-скъпи, недостатъчни и недостъпни за влагане в производството на милиардни бройки от всичко, което потребява човека и единствения вариант за достъпност е осигуряването на евтини суровини за производство чрез тяхното тотално рециклиране. При завъртането на пълни обороти на цялото колело от дейности в „РЕМАТРАК“ АД, компанията ще обхваща и началото и края на жизнения цикъл на матраците. Така клиентите на изначалната услуга по приемане за рециклиране на едрогабаритни меки отпадъци ще се превръщат в потребители на крайни продукти, произведени от извлечените суровини от същите тези отпадъци. Това ще бъде реализирано чрез развитие на много съпътстващи дейности и производства като в основата на всяка от тях е заложена идеята за внедряване на 100% безотпадни технологии, позволяващи рециклиране на всички съставни материали и превръщането им в основни суровини за значими производства на обзавеждане и потребителски стоки за бита. Разработваната от компанията CRM платформа за управление на всички свързани с търговията и рециклирането дейности на практика ще подsigурява фокусираното предлагане на услугите на „РЕМАТРАК“ АД към конкретни идентифицирани клиенти – компании, организации и физически лица. Чрез своята мрежовидна организационна структура, която ще функционира на базата на платформата за достъп и управление, компанията ще осигурява в реално време за клиентите получаването на всички услуги по предаване на матраци за рециклиране и
--

същевременно професионален сервиз и първокласно обслужване при избор и покупки на нови матраци.

Практическото повсеместно прилагане на идеята за кръговата икономика ще намери реализация именно чрез привличането на все повече ентузиастични членове на тази платформа и постепенното приобщаване и на други дейности, свързани с решаването на глобалния проблем с оползотворяването на всевъзможни видове отпадъци, разширявайки кръга далеч извън излезлите от употреба матраци.

Коренно различни са и разработваните от компанията технологии за производството на собствените брандове матраци и системи за сън, за които ще бъдат използвани 100 % от добитите количества различен полиуретан при разкомплектоване на получените за рециклиране матраци. Тези технологии са революционно нови спрямо всички досега прилагани при производството на матраци и като такива нямат аналог.

Процесът на разрастване на „РЕМАТРАК“ АД ще бъде организиран на принципа на увеличаващите се концентрични кръгове около едно ядро, каквото на практика се явява всеки Регионален център на компанията. Това ще гарантира ефикасността на цялата изградена система по събиране и ефективността на логистичните решения, както и уплътняването на съоръженията за рециклиране.

II. Бизнес модел

Интегрирането на две функциониращи компании – „Биоком“ ЕООД – като носител на лиценза за площадка за рециклиране на матраци, и „ВИТ- Борсата за матраци“ ЕООД – като дъщерно дружество, всяка от тях притежаваща реален опит и експертиза в основните направления от дейността на „РЕМАТРАК“ АД“ АД, а именно – търговия с нови и обновени матраци и цялостно рециклиране на излезли от употреба матраци. Това ще позволи на „РЕМАТРАК“ АД с лекота да премине директно към реализация на Инвестиционния си проект без да бъде възпрепятствана за издаване на лицензи и излишни забавяния от обичайните затруднения при прехвърляне на същите.

Асоциирането на двете дейности подкрепя бързото и лесно навлизане на услугите и продуктите на компанията и ще затвърди водещата и позиция на най-подходящ партньор в областта на битовите решения, както за отделни домакинства и бизнеси, така и за всякакви разнородни обществени организации и държавни структури.

Разработването и налагането на пазара на собствените брандове матраци затвърждава изначалния стремеж на компанията да осигури цялостно клиентско изживяване с предлаганите комплексни системи за сън и същевременно да гарантира 100% -вото бързо и евтино рециклируемо бъдеще на тези матраци чрез уникалната им конструкция.

Собствените брандове матраци са важен актив, чиято стойност ще нараства с развитие и разширяване на обхвата на дейностите на „РЕМАТРАК“ АД. Те са и основен лост в търговската политика на компанията с удобните за клиентите решения на проблемите със старите матраци и надеждния избор на качествени матраци от ново поколение.

Търговските обекти от своя страна са основен канал за предоставяне на услугите на „РЕМАТРАК“ АД към клиенти. Това са и точките, в които се засичат и в двете посоки интересите на компанията и на самостоятелните купувачи на матраци. От една страна съвместно с търговските обекти за продажби на матраци се осигурява възможността за вземане на старите матраци при доставка на ново закупените такива, а от друга страна тук са и една от основните категории клиенти за произведените матраци от собствените серии иновативни матраци.

СЪПОСТАВКА НА БРОЙ ОБЕКТИ ПО ГОДИНИ СПРЯМО ПЛАНИРАНИЯ БРОЙ ПРОДАДЕНИ ЕДИНИЧНИ МАТРАЦИ ПО ГРУПИ КЛИЕНТИ И ОБЩО НЕТНИ ПРИХОДИ ОТ ПРОДАЖБИ ПО ГОДИНИ

ГОДИНА	Брой обекти средногодишно	Брой продадени единични матраци по групи клиенти			Нетни приходи от продажби
		Корпоративни	Индивидуални	Обществени	
2027	7	3500	5250	3500	602000
2028	16	8000	12000	8000	1776000
2029	26	12500	18750	12500	3362000

Осигурените източници на приходи от търговската дейност на „РЕМАТРАК“ АД ще гарантират бързото развитие и разрастване на компанията, както и разширяване на портфолиото от сходни и съпътстващи услуги и дейности. Получаваните пък входни такси, заплащани при приемането, ще осигуряват финансирането на организацията и стимулирането на каналите за събиране, както и разходите за логистиката до Регионалните центрове за рециклиране. Същевременно получаваните на изхода приходи от продажба на суровини и крайни продукти ще финансират процеса по преработка и оборудването на самите центрове за рециклиране на матраците.

С развитие на цифровите технологии и онлайн търговията все повече се увеличава ролята на „инфлуенсърите“ - хора, които чрез своята разпознаваемост и популярност насърчават потребителите да пазаруват един или друг продукт. Те реално доставят доверие към продукта за да може да се сключи по-успешно сделката.

СЪПОСТАВКА НА ПЛАНИРАНИЯ БРОЙ НА БАЗА ПРОДАДЕНИ ЕДИНИЧНИ МАТРАЦИ ГРУПИ КЛИЕНТИ СПРЯМО НЕТНИ ПРИХОДИ ОТ ПРОДАЖБИ ПО ГОДИНИ

ГРУПИ КЛИЕНТИ	2027		2028		2029	
	Брой продадени единични матраци	Нетни приходи от продажби	Брой продадени единични матраци	Нетни приходи от продажби	Брой продадени единични матраци	Нетни прих от продаж
Корпоративни клиенти	3500	301000	8000	808000	12500	1458000
Индивидуалн и клиенти	5250	122000	12000	418000	18750	857000
Обществени клиенти	3500	162000	8000	516000	12500	962000
Академия РЕМАТРАК		17000		34000		85000

ОБЩО	12250	602000	28000	1776000	43750	3362000	
В разработената система това е звеното „препоръчител“, който е запознат с продуктите и услугите на „РЕМАТРАК“ АД и може да ги препоръча на своя контингент от познати, приятели или общност в социалните мрежи. Той само насочва и подготвя сделката, за което получава възнаграждение от търговеца, а самата продажба, плащанията и доставката се извършват от търговеца, който носи и отговорността за гаранцията на продукта. При доставката на новият матрак се взима старият и се насочва към Регионален център за рециклиране. Клиентът би предпочел да плати за предоставената услуга заради това, че той отговорно се отнася за излезли от употреба лични вещи и те ще бъдат оползотворени по правилен начин. Това предаване ще стане задължително чрез въвеждане на продуктова такса за матраците, с която ще може да се финансира цялата верига от услуги до приключване на жизнения цикъл на матрака. Ето и основните етапи в жизнения цикъл на матрака: Проектиране Това е етапът на зараждане на идеята за нов продукт съобразно търсенето на пазара, технологичните възможности, новите материали и актуалните изисквания на клиентите. Досега основен принцип при проектирането е „проектиране за продажби“- т.е. изделието да бъде така проектирано, че да води до по-големи продажби, респективно и по-големи печалби. В последните години основно в Европа започва да се обръща внимание на това какво става с вещите след като станат ненужни на потребителя. Сега си задаваме въпросите: какво да го правя? Как да го премахна? Къде да го сложа? С изхвърлянето му унищожавам ли природата? Мога ли да го използвам отново? Мога ли да използвам материали от него? Вече започва да се влага внимание в това вещите да бъдат проектирани така, че да могат по-лесно и безопасно да бъдат унищожени или използвани за други цели или т.н. „проектиране за рециклиране“. Затова в „РЕМАТРАК“ АД сме насочили вниманието и усилията си за разработване на нови модели матраци, които са над 80 % рециклируеми и разнообразни продукти, в които се използват основно рециклирани материали. Производство В началния етап на инвестиции не е предвидено създаване на собствена база за производство на матраци като ще разчитаме на наличния производствен капацитет за производство в България. В рамките на първия тригодишен период е планирано пълното или частичното придобиване на съществуващ производител на матраци, което ще подsigури надеждна база за производството на собствените модели и марки матраци, както и всички нови разработки на нови продукти и елементи.							

Контролирането на всички фази на производството ще позволи несравнима гъвкавост при прилагане на нашата търговска политика и ще гарантира ниската себестойност на собствените марки матраци и други продукти от получените материали при разкомплектоване. В тази производствена база ще бъдат реализирани и всички инсталации и съоръжения, свързани с възможностите за утилизирание на получените съставни материали до производство на ценни суровини и крайни продукти.

Продажба

В при продажбите залагаме на иновативния модел за продажби с „препоръчител“, както и за събиране на старите матраци при доставка на новия закупен в нашата система. По този начин ние намаляваме транспортните разходи за доставка на нов и взимане на стар матрак. Този процес ще бъде цифровизиран за да може да се отчита приноса на всеки „препоръчител“ в сделката, но тази цифровизация има един съществен проблем, че клиента няма как да се запознае с матрака, който е избрал в процеса на покупката.

Нашият дългогодишен опит показва, че пробването на живо е съществена част при избора и допълнително засилва доверието на потребителя. За да може да осигурим това ние сме проектирали специализирани автономни обекти - „места за пробване на матраци“, които ще работят 24/7 и всеки клиент ще може да пробва широка гама от матраци и да поръча веднага онлайн.

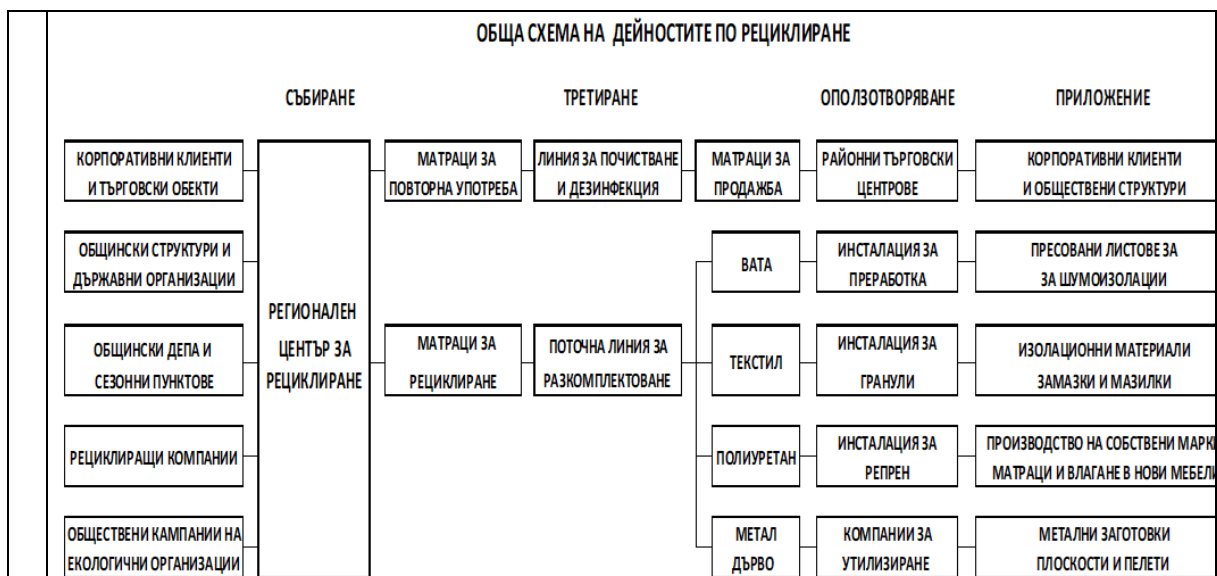
Обектите ще бъдат достъпни чрез идентификация с банкова карта или QR код при отворено банкиране. В тях клиентът ще може да разгледа матраците, да ги пробва и да се консултира с AI асистент. Също така е предвидена възможност да се свърже с търговец на живо в работното време на други обекти, да изгледа видео презентации и да направи поръчка през терминал. Предвижда се тази консултантска услуга при избора и покупката в рамките на посещението в тези точки и в срок до 30 дни да бъде безплатна.

Доставката на матрака ще бъде организирана от търговеца спрямо наличните транспортни възможности - собствен транспорт, куриер или партньорска организация, а стария матрак ще бъде взет по правилния начин - в затворен, сух и чист транспорт за да не се замърсява допълнително и да бъде транспортиран до най-близкия Районен пункт на „РЕМАТРАК“ АД за транспортиране към съответния Регионален център за разкомплектоване.

При използването на матрака е необходимо да се полагат определени грижи за да се запази в добро състояние и да може да му се удължи живота с няколко години, което ще доведе до намаляване на отпадъците и генерално до опазване на природата. Опитът показва, че средният период за използване на един матрак за лични нужди е от 7 до 10 години като при периодично завъртане за равномерно натоварване и почистване, повърхностно пране и използване на протектор може да бъде удължен полезния му живот. Ние от „РЕМАТРАК“ АД разработваме предлагането и на тази услуга по периодичното му почистване и обновление на място. Това ще бъде организирано съобразно желанието на потребителя и ще осигурява допълнителни приходи на компанията.

Търговските екипи и регионалните партньори са основните двигатели на компанията като в тях се пресичат най-разнообразни изисквания като вроден търговски талант и умения за преговори и същевременно висока степен на търговски талант и аналитичност, усет и прецизност при двупосочните сделки с клиентите на услугите по рециклиране, които са и клиентите на произведените матраци от собствените брандове. Същевременно директните постоянни комуникации с корпоративните клиенти са в основата на успеха на продажбите на „РЕМАТРАК“ АД на регионално ниво. За целта компанията създава, актуализира и допълва регистър за самите обекти и техните стопани в района на действие на всеки Регионален център с актуална информация за нуждите, темповете и прогнозните графици за обновление на този тип обзавеждане във всички разнообразни по вида си места за настаняване в рамките на отделните региони. Регионалните партньори на компанията са от особена важност за надеждната работа на Регионалните центрове за рециклиране на излезлите от употреба матраци. Те са основни посланици за промотиране на местно ниво на концепцията на „РЕМАТРАК“ АД за кръгова икономика - от постигането на териториално покритие на събирането на матраци и оптималното прилагане на идеята за рециклирането до дългосрочния и стабилен успех на продажбите на нови матраци. Тези регионални партньори- агенти подsigуряват и двупосочната връзка с клиентите на услугата по приемане на излезли от употреба матраци и насрещната продажба на нови матраци от собствените брандове на компанията. Този ценен принос към местните общности води до реално редуциране на логистичните разходи и при рециклирането и при продажбите на нови продукти. Всичко това е в основата на функционирането на разработваната от компанията CRM платформа, която чрез съпричастие към тази значима за обществото кауза и генериране на пряк интерес за всички участници да доведе до постигане и поддържане на нормална жизнена среда. Промотирането на услугите на „РЕМАТРАК“ АД е основен и постоянен фокус на дейността на регионалните агенти, които активно участват и подкрепят всички събития в рамките на региона без значение от тяхната насоченост и обхват. Двупосочните взаимоотношения с корпоративните клиенти са базирани на взаимна изгода от предоставяне/ползване на услугите и последващи взаимоотношения с продажби на нови матраци и обзавеждане. Разнообразието на отделните типове потенциални клиенти откъм потребности, възможности и потенциал на всеки от тях налага поддържането и ползването на регистъра на субектите и обектите и прилагането на индивидуален подход в процеса на договаряне и гъвкавост при създаване на индивидуализирани предложения. Такива потенциални клиенти на нови матраци са: Корпоративни клиенти от туристически места за настаняване и активности - хотели и мотели, туристически спални, хижи и вилни селища, спортни комплекси и интернати Търговски обекти - специализирани магазини за матраци, търговски комплекси за обзавеждане
--

Общински структури – домове за временно настаняване, болници, детски градини, домове за възрастни хора, лагери Държавни организации - болници, военни обекти и казарми, санаториуми и други места за настаняване към държавни организации Държавните структури и обекти по места имат сериозен потенциал като клиенти за услугите на „РЕМАТРАК“ АД като при тях особеностите на централизираното управление на дейностите и бюджетите следва да бъдат отразявани в стратегиите и подходите при работата с този тип източници на матраци за рециклиране и потенциални клиенти. При значими операции по обновление на държавни обекти печелившия подход е директния контакт с възлагащите тези дейности държавни органи по министерства и агенции, а също така и с избраните изпълнители на цялостно обновление на такива обекти. III. Описание на основните дейности Едната от ключовите дейности в „РЕМАТРАК“ АД включва организация по събирането на излезли от употреба матраци, сортирането и обработката им в Регионални центрове за рециклиране и последващи продажби на част от получените съставни материали, както и влагане в нови производства на продукти и обзавеждане на тази част от материалите, които се явяват ценни базови суровини за целта. Ролята на Регионалните центрове е основна и много значима за компанията предвид техния потенциал за неограничено разширяване с много сходни и свързани дейности, които ще бъдат генерирани покрай извършването на основната им такава по рециклиране на излезлите от употреба матраци. Всички възможни за реализиране в тях съпътстващи дейности са с реален капацитет за генериране на приходи, което би ускорило и затвърдило тяхната позиция на ключови точки за справяне с проблемите с отпадъци от всякакво естество на общинско и регионално ниво. Важен фактор за локализиране на тези центрове е наличието на силна местна власт и активни браншови и обществени организации в даден регион. Взаимоотношенията с всички заинтересовани субекти и потенциални клиенти, както на услугите така и на новите продукти на „РЕМАТРАК“ АД, са в основата на дългосрочното развитие, бидейки всички те с решаващ принос в постигането и гарантирането на устойчиви приходи за компанията.
--



Събиране

Налице е изключително многообразие от източници на матраци за рециклиране като независимо от типа на партньорските взаимоотношения с различните клиенти на услугата, от изключителна важност е максималното уплътняване на логистичните канали и потенциала на Регионалните центрове за рециклиране чрез активна работа по региони, в които вече има постигнат критичен минимум от договорни взаимоотношения и изградени такива центрове.

Едни от най-важните елементи в хода на изпълнение на организирани дейности и активности по събиране на матраците е логистиката. Доставка до Районните пунктове за матраци по общини или директно до Регионалните центрове ще бъде основен фокус, тъй като един от лостовете за увеличение на печалбите на компанията е разходите за организацията и реализацията на логистиката да бъдат поемани от клиентите на услугата. Поради значителния обем на предаваните за рециклиране матраци необходимите инвестиции за логистика в рамките на териториалния обхват на един Регионален център са значителни и затова е логично тези разходи ще бъдат поемани от тези клиенти на принципа „Замърсителят плаща“.

Темповете на разрастване на „РЕМАТРАК“ АД се определят в голяма степен от правилното локализиране на Регионалните центрове за рециклиране. Бързото уплътняване на капацитета им ще осигурява постоянни постъпления за издръжката на тяхната дейност и логистичните задачи по събиране и доставяне на матраците за рециклиране до тях. В тази посока успешната работа с местните власти и общности е важна за договарянето на площадките за районните търговски пунктове, в които е предвидено инсталирането и на специализираните контейнери за продажби и на контейнерите за събиране за рециклиране.

Изборът на местоположенията на първите Районни пунктове има и стратегическо значение за покриване на основните туристически региони и големите градове с потенциал за сериозни постоянни потоци на матраци за рециклиране и покупки на

матраци. Постигането на доминираща позиция в тези региони ще улесни и ускори цялата последваща експанзия на останалата територия на страната, както и в пограничните райони в съседните държави на Балканския полуостров. В голяма степен успехът на един такъв Регионален център зависи от местоположението му със съществуващи транспортни връзки и инфраструктура и концентрация на потенциални клиенти за предлаганите от компанията услуги. Решенията за локализиране на тези Регионални центрове ще бъдат базирани на правилното формулиране и отчитане на всички фактори и задълбочен анализ на натрупаната информация. От съществено значение са и разработените държавни генерални планове за развитие на отделните региони, което би ускорило и предначертало избора на една или друга локация. Другата особеност при логистичните решения е, че наличието на между 15 и 20 търговски центрове за матраци към един Регионален център с разположени специализирани контейнери в разпределените към него отделни общини налага създаването на екипи за решаване на логистичните задачи на компанията. Поемането на довеждащата логистика по транспортиране на матраците до регионалните центрове за рециклиране налага извършването на инвестиции в транспортни средства, което пък значително би ускорило темповете на разрастване на компанията и бързото териториално покритие на услугите по приемане на матраците за рециклиране. Неправителствените организации също имат сериозен потенциал като източник на матраци за рециклиране от постоянно генерираните от тях активности и кампании с екологична насоченост. Именно тази им роля на посланик на идеите и дейността на „РЕМАТРАК“ АД ги прави още по-ценни за компанията. В тази връзка планираните взаимодействия с тях са един много важен канал за промотиране на дейностите по събиране, рециклиране и повторно влагане в нови продукти на получените от матраците съставни суровини. Цялостният процес по събирането на излезлите от употреба матраци е базиран на управлението на голям набор от активности с различни типове субекти в рамките на региона, прилежащ на съответния Регионален център за рециклиране. Разнообразните дейности, включващи прогнозиране, планиране и логистични решения, налагат поддържането на дългосрочни двустранни взаимоотношения и постоянна работа с различните субекти в региона от страна на Регионалните агенти, които са основните фигури в този процес. Тези Регионални агенти могат да бъдат както част от екипа на компанията, така и асоциирани външни партньори с чисто търговски взаимоотношения като те, познавайки всички особености на региона и същевременно поддържайки актуална информация за потребностите по обекти, се явяват двигателя на разрастването и успеха на дейностите на „РЕМАТРАК“ АД на локално ниво. Разнообразни са и начините на промотиране на дейността на „РЕМАТРАК“ АД, бидейки насочена към изключително широк кръг от заинтересовани лица, които са потенциални потребители на услугите по приемане на излезлите от употреба матраци и покупката на нови матраци. Общините със своите структури и функции по места

играят голяма роля в степента на достигане на услугите на компанията до голяма част от територията на страната. В ролята им на организатори на местните общности, общинските власти се явяват основни катализатори на процесите, както за опазване на чистотата на населените места и прилежащите им територии, така и за правилното управление на бюджетите за сметоизвозване, почистване и управление на депата за битови отпадъци. Ето защо общините са важен партньор на „РЕМАТРАК“ АД като активно ще предлагат и подкрепят тези дейности по управление на излезлите от употреба матраци чрез предоставяне на общински площадки за търговски пунктове. Тези площадки следва да са позиционирани с цел максимизиране на покритието и същевременно предоставящи лесен и удобен достъп до услугите на компанията за обществени, корпоративни и индивидуални субекти на тази територия. Важността на този партньор налага сериозна подготовка на предложенията и в хода на преговорите за постигане на удовлетворяващи страните условия и максимизиране на покритието и надеждността на услугите на „РЕМАТРАК“ АД. Директните постоянни и открити комуникации с местните власти са важни за успеха и разрастването на дейностите на компанията и затова избора на всички регионални партньори на компанията е стратегически с оглед развитие и поддържане на услугите. Тук важен елемент в процеса по събиране на матраците е наличието на функциониращи площадки с инсталирани контейнери за временно складиране на матраци в рамките на районните пунктове. Изборът на подходящи за целите на компанията площадки за разполагане на такива контейнери е пряко зависим от постигнатите договорености с местните власти като най-подходящи за целта са дворове и стопански сгради към комуналните дружества на отделните общини където има налична изградена инфраструктура за реализиране на обслужващи дейности. Другите изключително подходящи за целта площадки са паркингите на Търговските центрове от отворен тип заради големия поток от клиенти към разнообразните обекти и услуги в тези центрове. Сортирането и обработката в Регионалните центрове за рециклиране на излезлите от употреба матраци е другата ключова дейност за „РЕМАТРАК“ АД. Капацитетът на Регионалните центрове е пряко зависим от инсталираните съоръжения в началния процес на рециклиране като адаптирането и постоянното развитие и усъвършенстването технологиите е важно за успеха на компанията. От особена важност са и прилаганите технологии като е решаващо да бъдат залагани такива конфигурации, които да осигуряват нормалното функциониране в началния етап от развитие на компанията и същевременно да са подготвили базата за бързо навлизане на автоматизацията и поточността на процесите. Третиране Ключовите ресурси за прилагане в реални стопански условия на принципите на кръговата икономика са и тези, които са необходими за функциониране и разрастване на „РЕМАТРАК“ АД. Разнообразните бизнес процеси, които съставляват дейностите

на компанията изискват и различен подход, както по отношение на персонала, така и при използваните машини и съоръжения. Концептуалната разлика между разкомплектоването на излезли от употреба матраци и производството на ново поколение матраци от собствените брандове на компанията налагат разработването и развитието на коренно различни технологии в рамките на една компания. Основните съоръжения и оборудване на такъв Регионален център за рециклиране не предполагат специални подготовки и изисквания към площадките и помещенията за инсталирането им и затова са лесни за релокализиране при поява на по-подходящи места за развитие или промяна в някои от основните фактори за позиционирането им. Въпреки това наличието на надеждни и ключови партньори в даден регион, както и сериозно струпване на клиенти за услугите в него следва да бъдат отчитани като решаващи фактори за разполагането на такива центрове за рециклиране. Партньорите, които са свързани с дейностите по рециклирането на матраците са такива, които доставят машини и оборудване. Строго специфичните процеси при рециклирането налагат използването на специализирани машини във всички фази на рециклирането. Възможностите за автоматизиране на процесите са постоянно предизвикателство в организацията на дейностите, тъй като пристигащите матраци са различни по размери, обеми, конструкции, съставни части, материали и плътност. Това обуславя голямата степен на ръчно извършвани операции като базовото оборудване за целите на изпълнението на дейностите включва пневматични и електрически инструменти. Идентифицирането на надеждни и подготвени партньори за индустриално проектиране на реализацията на процесите в рециклирането е от изключителна важност за намиране на технологични решения за изпълнение на тези така разнородни дейности. Именно с това са свързани и голяма част от инвестициите в знания и възможности за автоматизиране на тези процеси, което е пряко свързано с производителността на всеки от Регионалните центрове и постигането на максимална рентабилност в дейността на „РЕМАТРАК“ АД. Достигането на желаните темпове е възможно само с въвеждане на поточни линии за разкомплектоване на матраците и сепариране на получените материали като за целта се адаптират промишлени решения от сходни дейности с отпадъци, както и от налични подобни инсталации за рециклиране в няколко европейски държави, с които компанията вече поддържа комуникации за взаимна помощ. Надеждното оборудване на тези Регионални центрове е във фокуса на търсените инвестиции предвид, че заложените производителност и възможностите им за ъпгрейдване чрез модулно проектиране на съоръженията са в основата на бъдещото увеличение на капацитета на тези центрове като цяло. Ключово при технологичното проектиране и подбора на доставчиците на съоръженията и оборудването е лесното конфигуриране на поточни линии и адаптивността към автоматизация на производствените процеси без значителни разходи за дооборудване и пренареждане. От друга страна заетите в Регионалните центрове за рециклиране са с предимно техническа насоченост, която в комбинация със изявените способности за планиране
--

и разработване на разнообразни логистични решения им позволява ефективно и ефикасно да използват наличните ресурси за повишаване на производителността и процента на усвояване на получаваните съставни материали при разкомплектоването на матраците. Използваните машини и оборудване също са строго специфични заради нестандартните манипулации, които следва да се прилагат в процеса на рециклиране на матраците. Конфигурацията на инсталираните поточни линии следва особеностите на обектите, в които ще бъдат разположени отделните Регионални центрове и е в пряка зависимост от потенциала на съответния регион за хранване на съоръженията с ритмични доставки от матраци за рециклиране. Ето защо е изключително важно да бъде разработвано адаптивно оборудване с възможност за прилагане на гъвкави технологии съобразно типа на получаваните матраци за разкомплектоване. Оползотворяване Без съмнение дейностите по оползотворяването на изходящите съставни материали, получени в следствие на процеса по рециклиране са в основата на създаването на „РЕМАТРАК“ АД. Тези дейности бележат края на излезлите от употреба матраци и същевременно началото на създаването на крайни продукти и суровини за производство на други компании. Част от възможностите за разрастване на компанията се базират именно на генерирането на нови и нови успешни и ценни приложения на съставните материали от разглобяването на матраците. Поточните линии са ключови съоръжения в протичащите процеси в Регионалните центрове, но генерално погледнато от основно значение са инсталациите за преработка на отпадъчния от матраците полиуретан. Тази суровина за производството на нови матраци от собствените брандове на компанията е в основата на планирания успех на „РЕМАТРАК“ АД. Тя е и знаковия елемент в излезлите от употреба матраци, чието влагане изцяло в новите матраци като новопроизведения материал РЕПРЕН затвърждава жизнеспособността на компанията и нейната основна цел за прилагане на кръговата икономика. Пътят на всеки от основните съставни материали е напълно различен, както и заложените във всеки от тях възможности за създаване на добавена стойност. Извлечените метални отпадъци ще се опаковат и предават на компаниите за метален скрап като изкупната му цена е незначителна, но генерира приходи, които ще покриват част от разходите по функционирането на Регионалния център. Сходна е ситуацията и с дървото, което ще бъде сепарирано при разкомплектоването на матраците. В началния етап на дейността на Регионалните центрове този материал ще бъде отделян в контейнери и продаван като суровина. По-значима икономическа стойност имат другите основни съставни материали в матраците – текстила, ватата и полиуретана. Правилното им оползотворяване е с възможности за генериране на сериозни приходи заради потенциала им за влагане в крайни продукти с висока продажна цена.
--

Следвайки основната идеология на компанията за тотално рециклиране и реален осезаем принос към постигане на кръгова икономика крайната цел на „РЕМАТРАК“ АД е да разработи и успешно да продава свои брандове от продукти, изцяло изработени от рециклираните матраци. Продажбата на всички продукти от собствените брандове на компанията е този приходоизточник, който е решаващ за постигането на добри финансови резултати на компанията с потенциала си за постигане на много добри маржове при продажбите им.

„РЕМАТРАК“ АД гарантира на купувачите на всички нови продукти от собствените брандове на компанията, че всяко последващо предаване на тези продукти за рециклиране ще бъде напълно безплатно за тях. Прилагането на тази схема освен, че генерира финансов интерес създава и силна лоялност към собствените брандове на компанията и заложеното послание във всеки от тях.

Това е възможно благодарение на уникалната разработка на конструкцията и прилаганата технология при производството, които освен редуцирането на някои и пълното премахване на други от досегашните компоненти в матраците ще подсигури и изключителна ефективност при производството на новите матраци и същевременно висока производителност в хода на процеса на рециклиране чрез бързо деконструиране на съставни елементи и материали.

Приложение

Два от основните типове материали – дърво и метал, се подготвят на бали за транспорт като се пакетират на специални прес-машини и регулярно се товарят директно от Регионалните центрове. Тези отпадъчни материали се продават като суровини на специализирани компании, както за производството на дървени плоскости за мебелната промишленост и пелети за отопление, така и за производство на метални елементи и продукти за бита.

Отделените в хода на рециклирането различни видове полиуретан също биват пресовани в специализирани контейнери и насочвани към производството на Репрен. Репренът от своя страна е основна съставка за новия полиуретан за влагане в производството на нови матраци и мебели в зависимост от постигнатите плътност и технически параметри.

С получения РЕПРЕН компанията „РЕМАТРАК“ АД ще подсигурава производството на нови матраци от разработените собствени брандове, с което решава генералния проблем с оползотворяването на най-големия по обем синтетичен материал в матраците. Постигането на постоянни потоци и наличности от полиуретан ще обезпечи ефективното използване на капацитета за преработката му до РЕПРЕН и ще обоснове инвестициите в необходимите активи, които ще бъдат предмет на инвестиционни намерения в хода на разрастването на компанията.

Аналогично е планирано да се подходи и с получените съставни текстилни и пластмасови компоненти при рециклирането, които също имат синтетичен произход – калъфи, ъгли, ципове и други. Целта е, след преработката им да бъдат получени

	гранулирани суровини за производството на хидроизолационни и топлоизолационни материали за влагане в строителството на нови инфраструктурни обекти. Същевременно, отделената при рециклирането вата е подходяща суровина за производството на пресовани плочи за шумоизолации на помещения и продукти за оборудване на спортни зали и съоръжения. За целта отделената вата бива пресована и предавана за преработка и влагане в нови продукти. Доколкото нейния обем е незначителен в общото тегло и обем на предаваните матраци, по-удачната като за начало форма на оползотворяването ѝ е чрез създаване на съвместни предприятия с компании, които извършват сходни дейности и в момента. Кратко описание на естеството на текущите основни дейности и постижения на създателя на проекта в стопанската дейност, включително, когато е приложимо, кратко представяне на неговата стратегия и на създадената от него добавена стойност.
г)	Хипервръзка към най-актуалните финансови отчети на създателя на проекта Актуалните финансови отчети на дружеството – междинни индивидуален и консолидиран финансов отчет към 20.07.2026 г. са на разположение на електронната страница на Рематрак АД, раздел „За инвеститорите“, като и като част от материалите към настоящия документ
д)	Основни годишни финансови данни и коефициенти за създателя на проекта за последните три години „РЕМАТРАК“ АД“ АД е новоучредено дружество. Дружеството е създадено с учредителен протокол от 17.06.2026 г. и е вписано с ЕИК 208872369 в Търговския регистър и регистър на юридическите лица с нестопанска цел (ТРРЮЛНЦ) с вписване № 20260701130035. Към момента на изготвяне на настоящия документ са съставени междинни индивидуален и консолидиран финансов отчет към 20.07.2026 г. Тъй като дружеството е съществувало само един месец, посочените по-долу данни са представени на консолидирана база към 20.07.2026 г.. В консолидацията е включено дъщерното дружество „ВИТ- БОРСАТА ЗА МАТРАЦИ“ ЕООД. Дружеството придоби 100% дялово участие в „ВИТ- БОРСАТА ЗА МАТРАЦИ“ ЕООД, ЕИК 206660499, със сделка за покупко-продажба на дружествени дялове от 09.07.2026 г. Основните годишни финансови данни и коефициенти за дружеството на консолидирана база са: i) Оборот: €16 хил. ii) Нетна печалба за междинния период: €3 хил. iii) Обща стойност на активите: €154 хил.

	iv) Брутна печалба: €5 хил./Оперативна печалба: €3 хил./ Нетна печалба: €3 хил v) Нетен дълг: - €57 хил./Коефициент на задлъжнялост: 0,83х vi) Коефициент на бърза ликвидност: 1,49х/ Коефициент на дългово покритие: N/A vii) Печалба преди лихви, данъци и амортизация (EBITDA): €3 хил viii) Възвръщаемост на собствения капитал: 4,48% ix) Съотношение на дълготрайните нематериални активи към общите активи: 16,23% Дружеството придоби 100% дялово участие в „ВИТ- БОРСАТА ЗА МАТРАЦИ“ ЕООД, ЕИК 206660499, със сделка за покупко-продажба на дружествени дялове от 09.07.2026 г.
e)	Описание на проекта за колективно финансиране, включително неговата цел и основните му характеристики Проектът цели публичното предлагане от страна на Рематрак АД на емисия от клас „Б“ до 200 000 нови, обикновени, поименни, безналични акции, с номинал от 1 евро всяка и емисионна стойност от 3.40 евро всяка. Предлагането ще се счита за успешно при записване на най-малко 100 000 броя нови акции от клас „Б“, с номинал от 1 евро всяка и емисионна стойност от 3.40 евро всяка. Предлагането се извърши в съответствие с взето решение от Общото събрание на акционерите на Емитента за увеличение на капитала от 24.08.2026 г. Акциите от увеличението ще бъдат предложени публично от Рематрак АД в съответствие с Процедурите на „ПЕЙШЪНТ КЕПИТЪЛ“ ООД за проверка на изчерпателността, точността и яснотата на информацията, предоставена от компанията, която търси финансиране и в основния информационен документ за инвестицията. В случай, че всички акции от увеличението бъдат записани, капиталът на Рематрак АД ще се увеличи до 250 000 евро, разпределен в един брой акция от клас „А“ и 249 999 броя акции от клас „Б“. Целта на проекта е капиталът на „РЕМАТРАК“ АД да се увеличи най-малко със 100 000 броя акции с номинал от 1 евро всяка една или и емисионна стойност от 3.40 евро всяка, до 150 000 евро, разпределен в един брой акция от клас „А“ и 149 999 броя акции от клас „Б“. Инвестиционна програма Налице е доказан потенциал за мащабиране, базиран на здравата основа на успешната търговска дейност и прогнозирания ръст на приходите за периода 2027–2029 г., което е индикатор за ускорено развитие и разширяване при наличие на допълнително

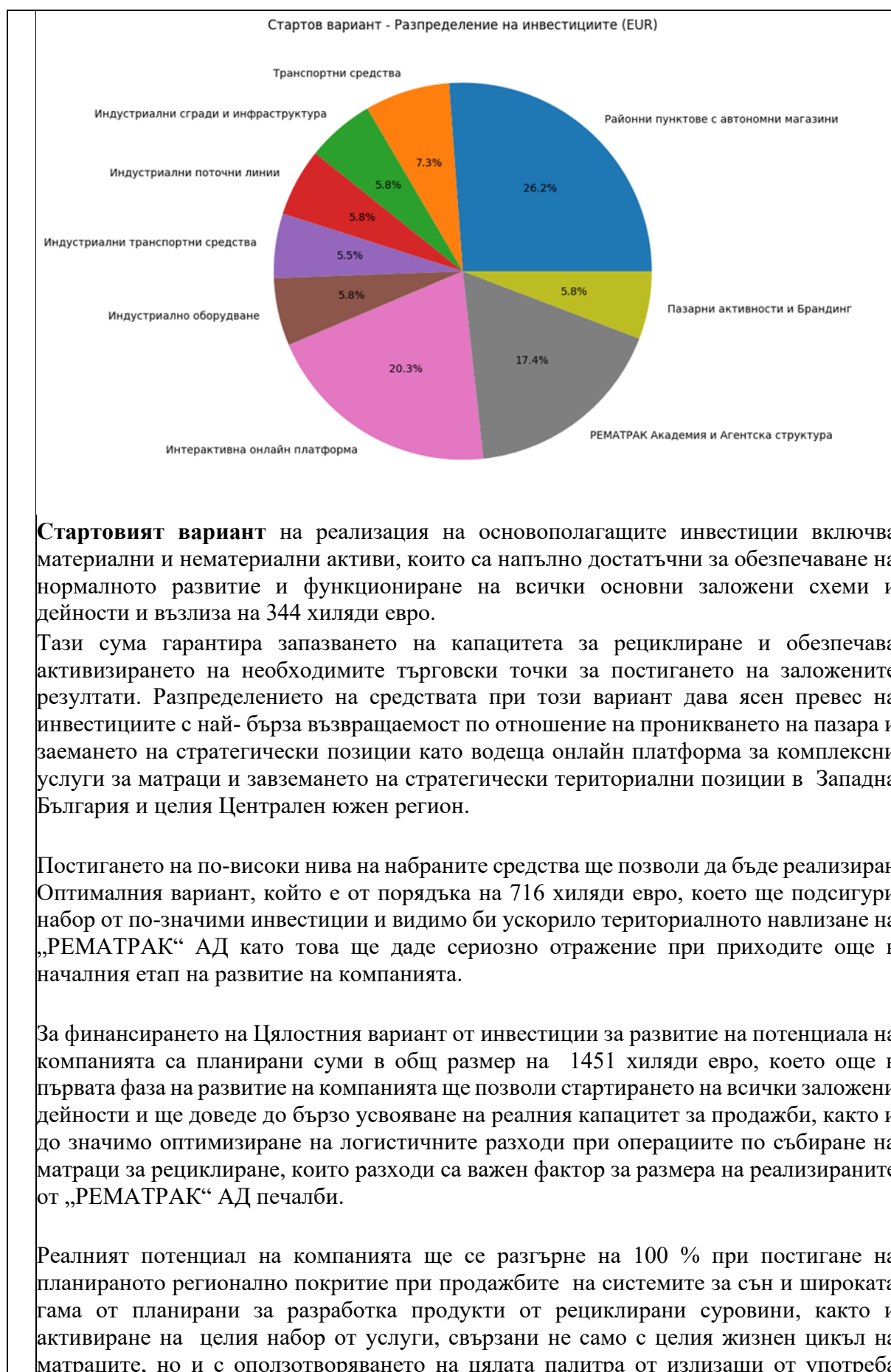
инвестиционно финансиране. Пряката зависимост между общия размер на набраните средства от Инвеститори от една страна и темповете на разрастване на търговските структури по региони и капацитета на логистичните дейности от друга, е най-видна при двете най-значими категории в инвестициите - в районните пунктове като основен фактор за регулиране на приходите, инвестициите в транспортните средства за колектиране и извозване на матраци, които осигуряват ефективността на търговските дейности и оптималното използване на съоръженията за рециклиране.

ВАРИАНТИ НА ИНВЕСТИЦИОННА ПРОГРАМА	СТАРТОВ	ОПТИМАЛЕН	ЦЯЛОСТЕН
Районни пунктове с Автономни магазини	90 000	270 000	450 000
Транспортни средства	25 000	75 000	125 000
Индустриална инфраструктура	20 000	50 000	80 000
Индустриални поточни линии	20 000	20 000	140 000
Индустриални съоръжения и инсталации			280 000
Индустриални транспортни средства	19 000	31 000	31 000
Индустриално оборудване	20 000	35 000	45 000
Интерактивна онлайн платформа	70 000	75 000	100 000
CRM Софтуер за управление		20 000	20 000
РЕМАТРАК Академия и Агентска структура	60 000	90 000	110 000
Пазарни активности и Брандинг	20 000	50 000	70 000

ОБЩО по ВАРИАНТИ	344 000	716 000	1 451 000
-------------------------	----------------	----------------	------------------

Степента на реализирането на Инвестиционна програма е в пряка зависимост от размера на набраните средства от инвеститори като за целта са разработени три варианта на реализация на тази програма – Стартов, Оптимален и Цялостен.

Целта на така планираните разпределения на набраните средства е да осигури средносрочна предвидимост в полза на всички инвеститори като представи ясна картина за резултатите от реализирането на ключовите елементи в Инвестиционната програма и очертае акумулирания ефект от по-мощабни инвестиции в началния етап.



	продукти. Мащабирането на дейността на „РЕМАТРАК“ АД в съседните страни на Балканския полуостров ще осигури водещата роля на компанията в сферата на обществените интереси.
--	---

Част Б: Основни характеристики на процеса на колективно финансиране и условия за набиране на капитал или за заемане на средства

а)	Минимален [целеви размер на капитала, който трябва да бъде набран] или [целеви размер на средствата, които трябва да бъдат заети] в рамките на едно предложение за колективно финансиране 100 000 акции с емисионна стойност 3.40 EUR Предлагането ще се счита за успешно при записване на най-малко 100 000 броя нови акции, с номинал от 1 евро всяка и емисионна стойност от 3.40 евро всяка. Броят на предложенията (публични или непублични), които вече са изпълнени от създателя на проекта или от доставчика на колективно финансиране за този проект за колективно финансиране Няма предходни публични предлагания предложения по проекта, които вече да са изпълнени. Към настоящия момент дружеството е с капитал 50 000 евро, внесени изцяло от досегашните акционери
б)	Краен срок [за набиране на целевия капитал] или [за заемане на целевите средства]: 31.03.2027 г. 24:00 часа
в)	Информация за последиците, ако до крайния срок целевият капитал не бъде набран Ако по предложението за колективно финансиране не бъде достигнат минималният размер на целевата сума, а именно 100 000 бр. записани и заплатени акции, предложението за колективно финансиране и поетите от инвеститорите ангажменти ще бъдат отменени, а платените от инвеститорите суми ще бъдат възстановени без лихви или други компенсации, в едномесечен срок от съобщението за резултата от набирането на целевата сума. Лихви се дължат единствено, ако са предвидени такива от банката, при която е открита набирателната сметка. Набраните средства се връщат по списък на инвеститорите, актуален към втория работен ден след датата съобщението за резултата от набирането на целевата сума. На инвеститорите ще бъдат възстановени и платените от тях такси за участие и няма да понесат разходи поради това, че по предложението не е достигнат минималният размер на целевата сума.
г)	Максималната сума на предложението

	Максималният размер новоиздадени акции с номинал 1 EUR и емисионна стойност 3,40 EUR е 200 000 (двеста хиляди) бр. нови акции. Максималната сума на предложението е 680 000 EUR.
д)	Размер на собствения капитал, който създателят на проекта за колективно инвестиране е вложил в него Учредителите на „РЕМАТРАК“ АД са инвестирали общо 50 000 EUR, явяващи се съдебнорегистрирания капитал на дружеството. Допълнително е извършена инвестиция от „РЕМАТРАК“ АД като е закупило дъщерното дружество ВИТ – Борсата за матраци ЕООД на цена от 40 000 евро. Учредителите или членовете на управителния орган на създателя на проекта все още не са инвестирали в акциите, предмет на настоящото предлагане, все още не са записали и не са поели твърд ангажимент да инвестират в тях или да ги запишат. Въпреки това членовете на Съвета на директорите и досегашните акционери възнамеряват да се включат в настоящото предлагане.
е)	Промяна в структурата на капитала на създателя на проекта или заеми, свързани с предложението за колективно финансиране При максимално изпълнение на целеното финансиране за увеличение на капитала на дружеството, акционерното участие на учредителите му ще спадне петкратно или от 100 % ще бъде намалено на 20 % общо от капитала. При набиране на заложения минимум за да бъде успешно предлагането, акционерното участие на учредителите му ще спадне трикратно или от 100 % ще бъде намалено на 33,33 % общо от капитала.

Част В: Рискови фактори

Представяне на основните рискове • Зависимост от финансирането: Недостигането на заложената минимална цел (праг) в проекта за колективно финансиране автоматично ще доведе до неуспешно предлагане и събраните средства ще бъдат върнати. • Логистична зависимост: Проектът зависи в голяма степен от договори с партньори, общини, сметопочистващи фирми и търговски вериги за доставка на суровина (стари матраци). • Неблагоприятни сценарии (Производствени Оперативни аварии): Риск от пожари в складовете (полиуретановата пяна е силно запалима) или екологично замърсяване, което да доведе до административни санкции и затваряне на обекта. • Рискове от създателя (Ключови фигури): Силна зависимост от експертизата и репутацията на основателите и най-вече на Гена Събева, която е създател на проекта и негов идеолог. Напускане, невъзможност за изпълнение на задълженията или репутационен риск за мениджмънта може пряко да застрашат проекта.
--

Тип 2 — Секторен риск

- **Класификация на сектора (Регламент № 1893/2006):** Основната дейност попада в Сектор Е: „Доставяне на води; Канализационни услуги, управление на отпадъци и възстановяване“, Раздел 38: „Събиране, третиране и обезвреждане на отпадъци; рециклиране на материали“. Спомагателната търговска дейност попада в Сектор G, Раздел 47.
- **Намаляване на търсенето в сектора:** Спад в сектора на недвижимите имоти и хотелиерството води до по-малко обновяване на интериора и съответно – по-малък обем на изхвърлени и купувани нови матраци.
- **Зависимост от други сектори:** Дейността зависи от мебелния сектор и химическата промишленост (цени на полиуретан и суровини за нови матраци).

Тип 3 — Риск от неизпълнение (Фалит или несъстоятелност)

- **Лошо управление на капацитета:** Инвестиране на капитал в техника, която остава ненатоварена поради липса на пазар или суровина.
- **Липса на мащабен опит:** Преходът от франчайз/консултантски модел (напр. Вит - Бурса за матраци) към мащабно индустриално рециклиране крие организационни рискове.
- **Неуспешно пускане на пазара:** Потребителите и производителите на мебели може да откажат да купуват продукти от рециклирана пяна (репрен) поради предразсъдъци относно хигиената или качеството.
- **Липса на паричен поток (Ликвидна криза):** Големите оперативни разходи за транспорт и наеми на пунктове, комбинирани с бавна реализация на готовата продукция, могат да доведат до неплатежоспособност.

Тип 4 — Риск от по-ниска, по-бавна или никаква възвръщаемост

- **Забавяне на дивидентите:** Тъй като се касае за дялово участие (акции), „РЕМАТРАК“ АД няма задължение за фиксирани лихвени плащания. Възвръщаемостта зависи изцяло от реализирането на нетна печалба и решението на Общото събрание за разпределяне на дивидент.
- **Бавен растеж:** Периодът за развитие на мрежата от районните пунктове и регионалните центрове може да се окаже много по-дълъг от планирания, отлагайки възвръщаемостта с години.

Тип 5 — Риск от срив на платформата

- **Технически срив или хакерска атака:** Временна невъзможност за достъп до платформата по време на кампанията може да доведе до изпускане на крайните срокове за записване.

- **Преустановяване на дейността:** Ако доставчикът на услугата за колективно финансиране, поддържащ и управляващ платформа за колективно финансиране, загуби лиценза си от КФН или изпадне в несъстоятелност преди приключване на процедурата по вписване на увеличението на капитала в Търговския регистър, средствата на инвеститорите могат да бъдат блокирани или трансферът им да бъде осуетен или забавен.

Тип 6 — Риск от неликвидност на инвестицията

- **Липса на вторичен пазар:** Акциите, придобити чрез колективно финансиране, не се търгуват на регулиран пазар след кампанията, освен ако изрично не е планирано последващо листване (напр. на пазар BEAM).
- **Трудно намиране на купувач:** Инвеститорите може да се окажат в ситуация, в която притежават малък брой акции в непублично акционерно дружество, които не могат да продадат бързо или на справедлива цена поради липса на интерес от външни купувачи.
- **Промени в данъчното законодателство:** Въвеждане на нови данъци върху екологичните производства или промяна в третирането на доходите от дивиденди и капиталови печалби в България.

Ценови риск

Стойността на Акциите е под влияние на редица фактори, измежду които финансовите резултати на Дружеството, оповестяване на новини и събития и др. Потенциалните инвеститори трябва да имат предвид, че вследствие на тези фактори цената на акциите може да търпи значителни колебания, както и да спадне под цената на предлагане. Инвеститорите в Акции поемат повишен риск да загубят инвестицията си в случай на несъстоятелност на „РЕМАТРАК“ АД.

Акциите представляват капиталов инструмент, който удостоверява участието на притежателя им в Дружеството и в неговия капитал, включително правото му да получи ликвидационна квота (ликвидационен дял) от имуществото на Дружеството, отговаряща на размера на участието му в капитала на „РЕМАТРАК“ АД, при прекратяване и ликвидация на Дружеството и ако е налице такова имущество, след пълно удовлетворяване на кредиторите му.

Поради това, в случай на несъстоятелност на „РЕМАТРАК“ АД, притежателите на Акции биха получили част от остатъка от имуществото на Дружеството, само и единствено ако преди това „РЕМАТРАК“ АД е удовлетворило напълно всички свои кредитори. В тази връзка, инвеститорите в Акции следва да обърнат специално внимание, че в случай на несъстоятелност на Дружеството те могат въобще да не получат част от имуществото на Дружеството и да загубят цялата направена от тях инвестиция.

Риск, свързан с липсата на регулярна дивидентна политика

С оглед на факта, че Дружеството е новосъздадено и се намира в ранен етап от своето развитие, не може да се очаква формирането и прилагането на устойчива и регулярна дивидентна политика в краткосрочен и средносрочен хоризонт. В допълнение, инвеститорите трябва да са информирани, че за изплащането на дивиденди има поставени законови условия, предвидени в чл. 247а от Търговския закон. Те касаят финансовия резултат на „РЕМАТРАК“ АД. Той, от своя страна, зависи от множество

фактори, сред които умението и професионализма на мениджърския екип, развитието на пазара, в който оперира Дружеството, икономическото развитие на страната и региона и т.н. За инвеститорите съществува риск поради липсата на абсолютна гаранция за изплащане на годишни дивиденди.

СИСТЕМНИ РИСКОВЕ

Общите (системните) рискове са външни фактори, свързани с пазара и макроикономическата среда, в която Емитентът функционира, върху които Дружеството не може да оказва влияние. Такива рискове са макроикономически риск, валутен риск, инфлационен риск, политически риск и кредитен риск на държавата. Основен метод за управлението на системните рискове е идентификация и анализ на текущата налична информация и прогнозиране на бъдещо развитие по отделни и общи показатели.

Макроикономически риск

Макроикономическият риск произтича от настъпването на различни по характер фактори, които могат да окажат неблагоприятно въздействие върху глобалната и националната икономика, включително чрез забавяне на икономическия растеж, намаление на доходите на населението, ограничаване на търсенето и предлагането, намаляване на корпоративните печалби, инвестициите и потреблението. Резултатите от дейността на „РЕМАТРАК“ АД са пряко зависими от състоянието на макроикономическата среда както в страните, в които Дружеството оперира, така и на световно ниво. За целите на оценката и управлението на макроикономическия риск Дружеството следи редица ключови макроикономически индикатори, сред които брутният вътрешен продукт (БВП), инфлацията, лихвените проценти, равнището на безработица и покупателната способност на потребителите. БВП представлява сумата на всички стоки и услуги, произведени в икономиката за определен период от време, и неговата промяна е основен индикатор за икономическата активност. Значително забавяне на икономическия растеж, рецесия или продължителна икономическа нестабилност могат да окажат негативен ефект върху финансовите резултати, ликвидността, собствения капитал и възможностите за реализация на продажбите на Дружеството.

Геополитическите фактори също могат да засегнат макроикономическата среда. Продължаващия конфликт в Украйна, както и последиците от мерките, предприети в отговор на него, включително санкции, контрамерки и търговски ограничения, водят до повишена волатилност на международните пазари, колебания в цените на енергията и суровините и обща несигурност за икономически перспективи.

Активните геополитически конфликти водят до повишена несигурност за енергийните доставки също оказват влияние върху глобалните икономически условия. Ескалацията на военни действия в региона създава риск от съществени сътресения в доставките на петрол и природен газ, което може да доведе до рязко повишаване и висока волатилност на цените на горивата в световен мащаб. Тези процеси оказват пряко влияние върху транспортните разходи, производствените разходи и общото ценово равнище в икономиката.

Валутен риск

Дружеството се стреми да ограничи валутния риск, макар и основната част от потенциалните клиенти и контрагенти да са от България и съседни държави- членове на Еврозоната, чрез финансово планиран и мониторинг на международните пазари, като целта е да се запази стабилността на приходите и разходите и да се минимизират евентуални неблагоприятни ефекти върху финансовото състояние и перспективите за растеж на „РЕМАТРАК“ АД. Риск от повишение на лихвените нива

Повишението на лихвените нива в международен план може да има негативен ефект върху търговската дейност, финансовото състояние, приходите и рентабилността на Дружеството и представлява умерен риск за финансовата стабилност и оперативната ефективност на „РЕМАТРАК“ АД. Дейността на компанията изисква постоянни инвестиции в дълготрайни материални и нематериални активи и ръст на лихвите ще доведе до директно оскъпяване на текущото и бъдещото дългово финансиране, което свива маржовете на печалба и ограничава възможностите за нови инвестиции в капацитет и иновации. Дружеството управлява горепосочения риск като финансира дейността си предимно чрез собствен капитал и поддържа ниска степен на дългова задлъжнялост.

Инфлационен риск

Инфлационния риск представлява вероятността от повишаване на общото ценово равнище на пазарите, на които Дружеството оперира, което може да намали покупателната способност на клиентите и да окаже неблагоприятно влияние върху маржовете на печалба и рентабилността на „РЕМАТРАК“ АД. След присъединяването на България към Еврозоната от 1 януари 2026 г., националната валута вече е еврото, което елиминира локалния валутен риск и осигурява стабилност на ценообразуването и финансовите резултати за вътрешните операции, но въпреки това компанията остава изложена на инфлационен натиск, свързан с повишение на цените на материали, компоненти, енергия, транспорт и труд.

Политически риск

В резултат на проведените парламентарни избори е формирано ясно парламентарно мнозинство от една политическа сила, което създава предпоставки за по-висока степен на предвидимост и последователност в управлението. Въпреки това, съществуват специфични рискове, свързани с прехода към новото управление, включително риск, свързан с приемствеността между предходното и новото управление.

Кредитен риск на държавата

Кредитният риск на страната е свързан със способността на държавата да погасява редовно задълженията си. Ниски кредитни рейтинги на страната могат да доведат до по-висока цена на собствен и привлечен капитал, по-тежки условия на финансиране, както за държавата, така и за отделните икономически субекти, в това число и самия Емитент. Дружеството е изложено на ограничен кредитен риск на държавата, доколкото финансира дейността си предимно чрез собствен капитал и поддържа ниска степен на зависимост от дългово финансиране. Въпреки това, промени в суверенния кредитен рейтинг на България могат индиректно да повлияят върху общата макроикономическа среда, инвестиционния климат и условията за достъп до капитал на пазара, което би могло да засегне и дейността на „РЕМАТРАК“ АД. Дружеството управлява този риск чрез консервативна финансова политика, ограничено използване на външно

финансиране и текущ мониторинг на макроикономическите и кредитните показатели на страната с цел поддържане на финансова стабилност и гъвкавост.

НЕСИСТЕМНИ ФАКТОРИ

Несистемните рискове представляват рискови фактори специфични конкретно за „РЕМАТРАК“ АД и отрасъла, в който оперира.

Риск, свързан с регулаторната рамка за държавните субсидии и продуктови такси
Бизнес моделът на „РЕМАТРАК“ АД е частично зависим от прилагането на регулаторните рамки и държавните политики за подкрепа на кръговата икономика и декарбонизацията. Активизирането на промените в тези законодателни рамки или забавянето им могат да ограничат възможностите за акумулиране на допълнителни приходи от такси за рециклиране, както и би го лишило от потенциални данъчни облекчения и субсидии. Ограничаването на тези стимули би възпрепятствало намалението на разходите за капитал и увеличение на конкурентоспособността на иновативните продукти. „РЕМАТРАК“ АД използва иновативни материали (Репрен), което осигурява предимство при спазването на настоящите и бъдещи специфични регулаторни изисквания, сертифицирания и постигане на стандартите за рециклируемост на синтетични материали в рамките на плана на ЕС за кръгова икономика.

Рискове, произтичащи от ранния етап на развитие и ограничен мащаб на дейността на Дружеството

„РЕМАТРАК“ АД е предприятие в ранен етап на развитие с ограничен мащаб на дейността, което предполага по-висока степен на бизнес риск в сравнение с утвърдени компании с дългогодишна история, стабилни пазарни позиции и диверсифицирани източници на приходи. Ограниченият оперативен капацитет, по-малкият обем на реализирани проекти и сравнително кратката история на дейността затрудняват оценката на устойчивостта на бизнес модела и способността на Дружеството да реализира последователни и предвидими финансови резултати, както и може да бъде по-силно засегнато от неблагоприятни промени във вътрешната и външната среда, включително колебания в търсенето или възникване на непредвидени оперативни разходи.

Ограниченият мащаб на дейността може да доведе до нарастване на зависимостта от ограничен брой клиенти, проекти, партньори или ключови доставчици, което увеличава риска от концентрация и съответно потенциалния неблагоприятен ефект при загуба на търговски отношения или при забавяне на изпълнението на отделни договори. Компанията може да срещне затруднения при бързото мащабиране на производството, навлизането на нови пазари и изграждането на дистрибуторски мрежи, което може да ограничи способността на „РЕМАТРАК“ АД да се възползва своевременно от пазарни възможности и да реагира ефективно.

Всички горепосочени фактори могат да окажат неблагоприятно въздействие върху финансовото състояние, паричните потоци, резултатите от дейността и върху стойността на инвестицията на инвеститорите. За целта компанията работи за диверсификация на клиентската база и доставчиците, изграждане на дългосрочни партньорства и внимателен подбор на проекти с оглед ограничаване на концентрационния риск. Чрез поэтапно увеличаване на капацитета, оптимизация на процесите и поддържане на

адекватни буфери от финансови ресурси, „РЕМАТРАК“ АД цели да ограничи потенциалното неблагоприятно въздействие на рисковете, свързани с ранния етап на развитие и ограничения мащаб на дейността.

Риск от засилена конкуренция

„РЕМАТРАК“ АД оперира в бързо развиващия се сектор на създаване на цели нови индустрии, които са базирани на рециклирани материали. Не може да се изключи възможността някои съществуващи компании или нови пазарни участници в бъдеще да навлязат в този бранш, което би могло да окаже натиск върху ценообразуването, маржовете и пазарния дял. За целта компанията управлява този риск чрез ценово позициониране в достъпния сегмент, осигуряващо по-широка клиентска база, вертикална интеграция от производствена база до търговски обекти, което намалява зависимостта от външни партньори и доставчици и осигурява контрол върху цената и качеството. Това позволява ранно позициониране и завземане на съществен пазарен дял в достъпния сегмент чрез собствена агентска мрежа и блокиране на ключови пазари.

Риск, свързан с изпълнението на бизнес плана

Реализирането на стратегическите цели на „РЕМАТРАК“ АД зависи от успешното разработване на планираните технологични решения и бързото пускане на пазара и комерсиализация на новите собствени модели матраци. Съществува риск планираните проекти да се забавят, да надхвърлят предварително предвидените бюджети или да не постигнат очакваното пазарно приемане, което би могло да се отрази неблагоприятно върху приходите и рентабилността на компанията, като този риск се управлява чрез фокусиране на управленския екип в планирането, изпълнението и контрола на ключовите проекти, включени в бизнес плана.

Риск, свързан с човешкия капитал и ключовия персонал

Успехът на „РЕМАТРАК“ АД зависи в значителна степен от опита и експертизата на ключови мениджъри, търговски агенти и технологични специалисти. Загубата на ключов персонал или затрудненията при привличането и задържането на квалифицирани кадри могат да забавят развитието на продукти, да нарушат оперативната дейност и да окажат неблагоприятно влияние върху конкурентоспособността. За целта компанията разработва своя собствена „Академия РЕМАТРАК“ за привличане, подготовка и развитие на бъдещите партньори, чрез които реализира на пазара своите търговски политики. В основата на пазарния успех е разработената система за тяхното дългосрочно задържане с поетапно придобиване на акции от капитала и създава допълнителни стимули за ангажираност и устойчив принос към развитието на компанията.

Риск свързан с верига на доставки

Дейността на „РЕМАТРАК“ АД е силно зависима от стабилността и надеждността на международната верига на доставки поради факта, че няма концентрация от ограничен брой пазарни участници на доставки на специфични материали и суровини, които са необходими за производството на неговите продукти. Въпреки това производствените разходи се влияят от колебанията в основните разходи за такива суровини и материали, които представляват значителна част от общите разходи за производство.

Ключова част от дейността е свързана с логистични операции, свързани с транспортирането на суровини и материали, както и с транспортирането на

произведените продукти до районните пунктове и партньори на компанията. В резултат на променливите цени на горивата е възможно компанията да отчете временно намаляване на оперативните си маржове заради невъзможността да прехвърли изцяло увеличението на цените към своите клиенти. Диверсифицирането на логистичните решения и електрификация на транспортните средства са решенията на дружеството за неутрализиране на риска от флукуациите в стойността на транспортните разходи, както и оптимизирането на логистичните маршрути чрез партньорства.

Успехът на „РЕМАТРАК“ АД зависи от договореностите му с трети страни (например търговски партньори, производители, агенти и обществени организации) по отношение на разработването, производството, маркетинга, продажбата, комерсиализацията, внедряването и поддръжката на неговите продукти и технологии. За бързото разрастване на търговската структура и стимулирането на производството на собствените брандове и други нови продукти от рециклирани материали, компанията ще разчита в по-голяма степен на ефективни партньорства за различни аспекти на своята дейност и следователно управлението на представянето и взаимодействията ще става все по-важно.

Риск, свързан с концентрация на клиенти и поръчки

Приходите на „РЕМАТРАК“ АД могат да зависят в значителна степен от доброто представяне във всички канали за продажби по типове клиенти и групи продукти. Поради спецификата на дейността по проектиране и производство на продукти от рециклирани материали, отделни корпоративни клиенти или договори с обществени клиенти могат да формират съществен дял от приходите за даден отчетен период в отделен регион, което би довело до колебания във финансовите резултати и паричните потоци.

В тази връзка съществува риск ключови клиенти да отложат, изменят или прекратят поръчки поради промени в пазарната среда или собственото им финансово състояние. Отмяната или забавянето на значима поръчка може да окаже неблагоприятно влияние върху приходите и ликвидността на Дружеството. Ограничената клиентска база в някои региони може да отслаби представянето на пазара на „РЕМАТРАК“ АД, което да се отрази негативно върху резултатите от дейността. Ето защо компанията активно управлява географското разпределение на клиентската база за да подсигури плавното развитие и подсили успешното цялостно представяне в национален мащаб.

Риск, свързан с инвестиционната политика

Дружеството поддържа балансирана финансова политика по отношение на финансирането на инвестициите с цел при ограничаване на финансовия риск. В тази връзка „РЕМАТРАК“ АД финансира дейността си преимуществено чрез оптимално използване на собствения капитал и приходите от дейността за сметка на външно финансиране, което решение намалява зависимостта от външни кредитори и ограничава лихвените плащания и риска от ликвидни затруднения. Дружеството планира внимателно капиталовите разходи и инвестиционните приоритети с оглед оптимално разпределение на ресурсите и постигането на по-голяма гъвкавост при управление на инвестиционния цикъл и осигуряване на възможност за реакция при промени в пазарната среда.

Риск, свързан с бъдещите високи фиксирани разходи

Високите фиксирани разходи могат да окажат натиск върху резултатите при спад в продажбите. Рентабилността на „РЕМАТРАК“ АД зависи от способността да разпредели фиксираните си разходи върху достатъчно голям брой произведени и продадени продукти. За целта гъвкавото управление на производството при по-ниско търсене може да стабилизира маржовете на печалба и да увеличи възможността на компанията да покрива фиксираните разходи, респективно да неутрализира потенциално отрицателно въздействие върху финансовото състояние, резултатите от дейността и перспективите за развитие.

Управлението на този риск се реализира чрез стриктно планиране и контрол на разходната база и съобразяване на производствения капацитет с очакваното търсене. Паралелно с това компанията е постоянно фокусирана върху разширяване на приходите и клиентска база с цел по-добро разпределение на фиксираните разходи и ограничаване на тяхното въздействие върху рентабилността.

Риск от ликвидна криза

Паричните потоци на Дружеството могат да претърпят моментни колебания в резултат от разнообразни фактори като пикови нараствания на нетния оборотен капитал, усилена инвестиционна дейност, в резултат на които паричните средства могат се окажат недостатъчни за посрещане на неговите изискуеми задължения. Този риск се преодолява с планиране на средства за финансиране на планираните инвестиции.

Риск, свързан с изграждането и утвърждаването на бранда

Бизнесът и перспективите на „РЕМАТРАК“ АД силно зависят от способността на Дружеството да развива, поддържа и утвърждава своята марка, както и собствените серии продукти и технологии. Поради тази причина успеха в изграждането и поддържането на силен бранд може съществено да подкрепи продажбите на продукти и да гарантира възможността за разширяване на клиентската база.

Част Г: Информация относно предложението за прехвърлими ценни книжа и допустими инструменти за целите на колективното финансиране

а)	Обща сума и вид на прехвърлимите ценни книжа, които ще се предлагат нови обикновени, безналични, поименни, свободно прехвърляеми акции , с право на един глас и номинал 1 евро всяка по емисионна стойност от 3,40 евро всяка акция. Предлаганите акции не са подчинени. Редът на вземанията е по общия ред предвиден в чл. 722 от Търговския закон.
б)	Цена на записване Емисионната стойност на една нова акция е 3,40 евро. Минималният брой нови акции, които могат да бъдат записани е 1 000 бр. от един инвеститор.
в)	Дали се приема презаписване и как се разпределя

	Не е предвидено презаписване. Правото на участие в увеличението на капитала ще се определя по реда на записване до изчерпване на максималния брой от 200 000 акции, които се предлагат на инвеститорите.
г)	Ред и условия за записване и за плащане Редът и условията за записване са предвидени в Общите условия на „Пейшънт Кепитъл“ ООД, достъпни на електронен адрес https://patientcapital.bg/obsthi-usloviya-za-investitori-na-pejshant-kepital-ood/. Инвеститорът трябва да плати на Създателя емисионната стойност заедно с подаването на Поръчката при условия и ред, посочени в основния информационен документ, чрез банка или друга платежна институция. Плащането се извършва по специална банкова сметка на Създателя на проекта, която той е открил във връзка с предлагането и данни, за която е предоставил на Пейшънт Кепитъл ООД преди листването на проекта на платформата. В този случай Инвеститорът трябва да се съгласи с правилата и условията на избора от него доставчик на платежни услуги, както и да предостави на Пейшънт Кепитъл задоволително доказателство за плащането или превода, извършени към Създателя по предходното изречение. Предлагането ще се счита за успешно при записване на най-малко 100 000 броя нови акции, с номинал от 1 евро всяка и емисионна стойност от 3.40 евро всяка. Предлагането ще се извърши в съответствие с взето решение от ОСА на „РЕМАТРАК“ АД за увеличение на капитала на дружеството от 50 000 евро на до 250 000 евро, чрез платформа за колективно финансиране организирана и поддържана от ПЕЙШЪНТ КЕПИТЪЛ ООД, на до 200 000 (двеста хиляди) броя обикновени, поименни, безналични, свободно прехвърляеми акции от Клас Б, с номинална стойност от 1 евро и емисионна стойност от 3,40 евро, всяка една акция които ще бъдат издадени от Дружеството, по реда на чл. 194, ал. 4 от ТЗ, при следните параметри и условия: 1.1 На основание чл. 194, ал. 4 от ТЗ предимствените права на настоящите акционери са изключени. 1.2 Увеличението на капитала ще се извърши, чрез издаване на до 200 000 (двеста хиляди) броя обикновени, поименни, безналични, свободно прехвърляеми акции от Клас Б. 1.3 Увеличението на капитала ще се извърши след потвърждение от страна на ПЕЙШЪНТ КЕПИТЪЛ ООД на Основен информационен документ по Образец съгласно изискванията на Делегиран Регламент (ЕС) 2022/2119 за увеличение на капитала на Дружеството, чрез платформа за колективно финансиране, чрез която платформа ще бъде осъществено предлагането на новите акции. 1.4 Емисионна стойност на една акция от предлаганите за записване при провеждане на увеличението на капитала на Дружеството акции – 3.40 евро за всяка една акция. 1.5 Минимален брой акции за записване от увеличението на капитала от едно лице е 1000 (хиляда) броя.

	1.6 Предлагащото ще се счита за успешно, ако са записани и платени не по-малко от 100 000 (сто хиляди) броя от предлаганите нови акции (минимален размер на емисията). Капиталът ще бъде увеличен със записаните акции, при условие, че бъде записан минималният размер на емисията. Ако записаните и платени нови акции са по-малко от 100 000 (сто хиляди) броя от предлаганите акции, подписката ще се счита за неуспешна. Набраните суми се връщат на лицата, записали акции, в срок до един месец от съобщението, заедно с начислените от банката лихви, ако са налице такива. 1.7 След осъществяване на успешно предлагане „РЕМАТРАК“ АД ще предприеме необходимите правни и фактически действия за вторично лисване на всички акции от капитала на дружеството на Пазар за Растеж опериран от Българска фондова борса АД, в срок от 1 месец от вписване на увеличението на капитала в Търговския регистър.
д)	Доверително пазене и предоставяне на [прехвърлимите ценни книжа] или [допустимите инструменти за целите на колективното финансиране] на инвеститорите Не е приложимо.
е)	Информация, свързана с гаранцията или обезпечението, с което е обезпечена инвестицията (когато е приложимо) Не е приложимо.
ж)	Информация, свързана с неотменим ангажимент за обратно изкупуване на [прехвърлими ценни книжа] или [допустими инструменти за целите на колективното финансиране] (когато е приложимо) Не е предвиден неотменим ангажимент за обратно изкупуване.
з)	Информация за лихвения процент и падежа Не е приложимо.

Част Д: Информация за дружества със специална цел (ДСЦ)

а)	Налице ли е посредничество чрез ДСЦ между създателя на проекта и инвеститора? Не е приложимо
----	---

Част Е: Права на инвеститорите

[В съответствие с член 23, параграф 7 от Регламент (ЕС) 2020/1503, при допустими инструменти за целите на колективното финансиране, когато информацията, изисквана съгласно част Е от настоящото приложение, надвишава една страница във формат А4 в разпечатан вид, останалото се представя под формата на приложение към основния информационен документ за инвестицията.]

а)	Основни права, свързани [с прехвърлимите ценни книжа] или [с допустимите инструменти за целите на колективното финансиране]
----	---

	Обикновената акция дава на притежателя си: - Право на дивидент и на дял от печалбата на Емитента; - Право на глас; - Право на притежателите на Акции да искат включването на въпроси и да предлагат решения по вече включени въпроси в дневния ред на Общото събрание на акционерите на Дружеството („ОСА“); - Право на предимствено участие на притежателите на Акции в увеличение на капитала на Дружеството (право на преимуществено придобиване на нови Акции); - Право на ликвидационен дял, съразмерен с номиналната стойност на Ациите; - Защитни права (да оспорват незаконосъобразни решения, да търсят защита при нарушени права и да изискват назначаване на одитори), и малцинствени права (при притежание на поне 5% от капитала – да инициират съдебни иски от името на дружеството, да искат проверки, свикване на общо събрание); - Право на участие в управлението чрез решаване на въпросите от компетентността на ОСА, включително да избира и да бъде избран в органите на управление; - Право на информация. За акциите, обект на този документ, не съществува ограничение във връзка с прехвърлянето им. След успешното реализиране на проекта, СД на Рематрак АД ще предприеме необходимите правни и фактически действия за листване на дружеството за вторична търговия на Пазар за растеж, организирано от Българска фондова борса АД.
б) и в)	Ограничения, на които подлежат [прехвърлимите ценни книжа] или [допустимите инструменти за целите на колективното финансиране], и ограничения за прехвърлянето на инструментите. За акциите, обект на предлагането, не съществува ограничение във връзка с прехвърлянето им. След успешното реализиране на проекта, СД на Рематрак АД ще предприеме необходимите правни и фактически действия за листване на дружеството за вторична търговия на Пазар за растеж, организирано от Българска фондова борса АД. Това ще осигури и вторичен пазар на всички инвеститори от настоящата емисия.
г)	Възможности инвеститорът да се оттегли от инвестицията За неопитните инвеститори е предвиден период за размисъл, през който те могат по всяко време да оттеглят предложението си за инвестиране или заявения интерес към предложението за колективно финансиране, без да посочват причина и без да претърпят санкции. Периодът за размисъл започва да тече от момента на отправяне на предложението за инвестиране или на заявяването на интерес от страна на потенциалния неопитен инвеститор и изтича след четири календарни дни. Неопитните инвеститори могат да упражнят правото си на оттегляне съгласно Общите условия на „Пейшънт Кепитъл“ ООД, достъпни на електронен адрес https://patientcapital.bg/obsthi-usloviya-za-investitori-na-pejshant-kepital-ood/.

Съгласно т. 6 ИНВЕСТИЦИОНЕН ПРОЦЕС 6.1.1. Инвеститорът има право да направи отменяема поръчка за записване или закупуване на акции, издавани от Създателя, или за даване/отпускане на заем („Поръчка“), съгласно всяко Предложение, публикувано на Уебсайта, за определен период („Период на Предложението“), завършващ на датата, посочена от Създателя в основния информационен документ и други документи, свързани с Предложението. 6.1.2. Неопитният инвеститор има право да оттегли Поръчката си за инвестиране или заявения интерес към предложението за колективно финансиране, без да посочва причина и без да търпи санкция. Това право се упражнява в срок до 4 дни от датата на поръчката или заявения интерес, по същия ред, по който е подадена поръчката. 6.1.3. В случай, че Инвеститорът оттегли Поръчката, Пейшънт Кепитъл изисква от Създателя да възстанови получените от Инвеститора парични средства в 7-дневен срок чрез превод по банкова сметка на Инвеститора, освен ако в основния информационен документ не е посочен друг срок. 6.1.4. Подаването на поръчката, и ако правото на оттегляне на Поръчката не е упражнено в срок от 4 дни, се счита за приемането на оферта от страна на Инвеститора, при което между него и Създателя се счита, че е сключен договор в съответствие с условията, изложени в Предложението, освен ако Създателят не отхвърли поръчката по реда на т. 6.4.. 6.2. Когато емисионната стойност/цената на акциите, е посочена в Предложението, всяка такава отменяема Поръчка трябва да бъде кратна на посочената цена на една акция или ценна книга. 6.3. Крайната дата на Периода на Предложението може да се актуализира по всяко време и Пейшънт Кепитъл си запазва правото да прекрати Предложението по-рано или да удължи Периода на Предложението, както по свое усмотрение, така и по искане на Създателя, като удължаването на Периода не може да надхвърля два месеца. 6.4. Ако е предвидено в Предложението, в някои случаи е възможно Създателят да има право да отхвърли всяка Поръчка на всеки Инвеститор до изтичането на периода на Предложението, по собствена преценка, без да дава обяснения за това. В този случай не се счита, че е сключен договор. При отхвърляне на Поръчката, Пейшънт Кепитъл нарежда на Създателя да възстанови получените от Инвеститора парични средства в 7-дневен срок чрез превод по банкова сметка на Инвеститора, освен ако в основния информационен документ не е посочен друг срок. 6.5. (не е приложимо). 6.6. Инвеститорът трябва да плати на Създателя емисионната стойност или да му преведе отпусканата на заем сума заедно с подаването на Поръчката при условия и ред, посочени в основния информационен документ, чрез банка или друга платежна институция. Плащането се извършва по специална банкова сметка на Създателя на проекта, която той е открил във връзка с предлагането и данни, за която е предоставил на Пейшънт Кепитъл преди листването на проекта на платформата. В този случай Инвеститорът трябва да се съгласи с правилата и условията на избора от него
--

доставчик на платежни услуги, както и да предостави на Пейшънт Кепитъл задоволително доказателство за плащането или превода, извършени към Създателя по предходното изречение. 6.7. Ако Предлагагането е успешно, Създателят ще нареди на Пейшънт Кепитъл да разпространи съобщение за това в имейл, озаглавен „Преглед на вашата инвестиция в ...“ („Имейл за потвърждение“). 6.8. Инвеститорът разбира и приема, че са негови задължението и отговорността да прегледа внимателно Имейла за потвърждение и всички налични документи, които са били предоставени в рамките на предлагагането. 6.9. Инвеститорът се насърчава да използва външни консултанти и експерти при прегледа на правните и финансови документи, които са били предоставени при предлагагането. Пейшънт Кепитъл не предоставя такива консултации. 6.10. Ако по някаква причина не стане известно дали Имейлът за потвърждение е получен от Инвеститора, Пейшънт Кепитъл има право да продължи при предположението, че Инвеститорът е получил електронното съобщение и желае да продължи инвестицията. 6.11 За да произведе действие, Договорът по т. 6.1.4. между Инвеститора и Създателя зависи от следните условия, които трябва да бъдат изпълнени:: 6.11.1. когато минималният размер на първоначалната целева инвестиция, определен от Създателя, е бил посочен в Предложението – 100% от този размер да е платен от Инвеститорите с подаването на Поръчките; 6.11.2. оповестената информация в Предложението, основния информационен документи, и документите към него да е вярна и да няма съществена промяна в Създателя или в условията на Предложението, преди или към изтичането на периода на Предложението и преди издаването на акциите или облигациите на Инвеститорите, съответно преди сключване на договора за заем (дали промяната е съществена се определя от Пейшънт Кепитъл по негово усмотрение). 6.11.3. да са изпълнени всички специфични условия, посочени в Предложението. 6.12. Пейшънт Кепитъл (а не Създателят или Инвеститорът) има абсолютната свобода на преценка да определи дали условията, посочени в точка 6.11 по-горе, са изпълнени по всяко време. Ако Пейшънт Кепитъл установи, че дадено условие не е изпълнено, може по свое усмотрение: 6.12.1. повторно да разпространи Имейла за потвърждение на инвеститорите, с приложени съответни документи, заедно с информация, описваща неизпълненото условие. Този имейл ще изисква всеки Инвеститор да информира Пейшънт Кепитъл по електронна поща в рамките на срока, посочен в електронното съобщение, дали желае да потвърди Поръчката си при наличието на неизпълнено условие. Ако Пейшънт Кепитъл не получи отговор от Инвеститора в рамките на посочения срок, ще се счита, че Инвеститорът е потвърдил Поръчката си. 6.12.2. да реши, че Предложението е прекратено. В този случай ще се счита, Предложението не е успешно.

	6.13. Ако Предлагањето е успешно и договорот по т. 6.1.4. е произвел действие, то тогава ще се счита, че е налице (i) записване на нови акции, издавани од Създателя и плаќање на емисионната стойност. В резултат на тоа, акциите, ќе бидат издадени од Създателя во полза на Инвеститорот. Ако Предлагањето е неуспешно или некое условие за завршување, не е исполнено, тогава нема да се склучи договорот меѓу Инвеститорот, и Създателя. 6.14. Ако Предлагањето не е успешно, Пейшънт Кепитъл изисква од Създателя за възстанови получените од Инвеститорот парични средства во 7-дневен срок чрез превод по банкова сметка на Инвеститорот, или во друг срок, ако такъв е посочен во основниот информативен документ. 6.15. Средствата за възстановявање са платената емисионна стойност, платени или наредени од Инвеститорот во полза на Създателя заедно со подавањето на Поръчката. 6.16. Условията, свързани с предоставянето на каквито и да било награди и бонуси од Създателя за извършване на Инвестиция, рекламирани в Предложението, ще представляват част от договора, сключен между Инвеститора и Създателя. Пейшънт Кепитъл не носи отговорност за предоставянето на такива награди и бонуси и не носи отговорност за забавяне или неуспех на Създателя да предостави такива награди и бонуси. 6.17. Гаранциите и обещанията, посочени в Предложението, ако има такива, се предоставят од Създателя на Инвеститора. Пейшънт Кепитъл не носи отговорност за изпълнението на каквито и да е гаранции или обещания в този смисъл. Всеки Инвеститор, който иска да започне принудително изпълнение, свързано с някоя от дадените гаранциите или обещанията, поема всички разходи, възникнали във връзка с това принудително изпълнение. 6.18. По всяко време преди изтичането на Периода на Предложението, Пейшънт Кепитъл може да спре или прекрати всяко Предложение, направено од Създателя, ако смете, по свое усмотрение, че са извършени злонамерени или по друг начин компрометиращи Създателя или Пейшънт Кепитъл действия, или че са застрашени интересите на инвеститорите. Това включва, без ограничение, Поръчки, направени с цел манипулации или причиняване изкуствено записване на Предложението. В случай на прекратяване на Предложението, Пейшънт Кепитъл изисква од Създателя да възстанови получените од Инвеститора парични средства во 7-дневен срок чрез превод по банкова сметка на Инвеститора, или во друг срок, ако такъв е посочен во основниот информативен документ .
д)	За капиталовите инструменти — разпределение на капитала и правото на глас преди и след увеличението на капитала вследствие на предложението (ако се приеме, че всички [прехвърлими ценни книжа] или [допустими инструменти за целите на колективното финансиране] ќе бидат записани) При представяње на разпределението на капиталот и правото на глас преди и след увеличението на капиталот вследствие на предложението, за всеки клас дялов капитал се вклучува следната информација:

	i) общ размер на уставния капитал на емитента; ii) брой на акциите, емитирани и изцяло изплатени и емитирани, но все още не изцяло изплатени; и iii) номиналната стойност на всяка акция или уточнение, че акциите нямат номинална стойност. Капиталът на дружеството е разпределен в два класа акции както следва: 1 брой привилегирована Клас А безналична акция с право на глас, с номинал от 1 (едно) евро; • 49 999 (четиридесет и девет хиляди деветстотин деветдесет и девет) броя обикновени Клас Б безналични акции с право на глас, с номинална стойност от 1 (едно) евро всяка. Привилегированата Клас А Акция е безналична акция, която дава на нейния притежател следните права: 1. право на решаващ глас при вземането на решения по чл. 28, т.1, 4, 5, 6, 10, 11, 12 и 14 от Общото събрание на акционерите, като съответното решение не може да бъде взето без притежателя на привилегированата Клас А Акция да е гласувал за вземането на решението. 2. пропорционално право на дивидент, ако такъв се разпределя; и 3. пропорционално право на ликвидационен дял, в случай на ликвидация. Обикновени Клас Б Акции 1. Всяка обикновена Клас Б Акция е безналична акция, която дава на нейния притежател следните права: 1. право на един глас в Общото събрание на Дружеството; 2. пропорционално право на дивидент, ако такъв се разпределя; и 3. пропорционално право на ликвидационен дял, в случай на ликвидация.
--	--

Част 3: Такси, информация и правна защита

a)	Такси и разходи за сметка на инвеститора, свързани с инвестицията (включително административни разходи, произтичащи от продажбата на допустими инструменти за целите на колективното финансиране) В този раздел се представят във вид на таблица всички преки и непреки такси, комисиони и разходи за сметка на инвеститора, свързани с неговата инвестиция и с оттеглянето му от нея. Когато се посочват суми и процентни стойности в евро (или в друга приложима парична единица), те се изчисляват за хипотетична инвестиция от 10 000 евро на годишна основа.
----	--

Такси и други разходи		в евро (или в друга приложима парична единица)	като процент от общата сума на инвестицията	Примери (неизчерпателни)
Еднократни разходи	Разходи за встъпване (моля, посочете подробности)	0 евро]	[0] %	Разходите, които инвеститорът заплаща при встъпване в инвестицията. Тези разходи включват разходи, свързани със записването от страна на инвеститора (като нотариални такси, предварителни разходи и държавни такси), и разходи, свързани с базовия актив (като такси за посредници и агенти, нотариални такси, данъци върху недвижими имоти и други придобивания)
	Разходи за оттегляне от инвестицията (моля, посочете подробности)	[0] евро	[0] %	Разходите, които инвеститорът плаща при оттегляне от инвестицията на датата на падежа (като такси за посредници и агенти, нотариални такси, данъци върху недвижими имоти и други придобивания, разходи за постепенно преустановяване на дейността)
Текущи разходи		[0] евро	[0] %	Разходите, които инвеститорът поема, докато държи инвестицията (като такси за доверително пазене и управление, одиторски и правни такси, текущи данъци, свързани с инвестицията или с базовия актив)
Съпътстващи разходи	Такси за постигнати резултати/ Отсрочени възнаграждения	[0] евро	[0] %	Таксите, които инвеститорът плаща на създателя(ите) на проекта, ако са изпълнени определени параметри за успех

	Други съпътстващи такси	Съгласно обслужващата банка на инвеститора	0 %	Такси за посредници, такси за рефинансиране, такси за транзакции
б)	Къде и как може безплатно да се получи допълнителна информация относно проекта за колективно финансиране, създателя на проекта [и, когато е приложимо, за ДСЦ]			
в)	Как и до кого инвеститорът може да подаде жалба относно инвестицията, поведението на създателя на проекта или доставчика на услуги за колективно финансиране Предоставя се в обобщен вид следната информация: i) стъпки, които инвеститорът трябва да следва, за да подаде жалба относно инвестицията, поведението на създателя на проекта или на доставчика на услуги за колективно финансиране; ii) връзка към съответната уебстраница и към съответния формуляр за такива жалби; iii) актуален уебсайт или адрес на електронна поща, на който могат да се подават такива жалби. Ако Инвеститорът има някакви жалби, оплаквания или въпроси относно услугите, предоставяни от Пейшънт Кепитъл или договора, се прилагат Правила и процедура на Пейшънт Кепитъл ООД – доставчик на услуги за колективно финансиране, за подаване и разглеждане на жалби от клиентите. Клиентите или потенциалните клиенти на Пейшънт Кепитъл могат да подават жалби във връзка с предоставяните от Пейшънт Кепитъл услуги за колективно инвестиране, само писмено, на български и/или английски език, като се използва стандартният образец, посочен в приложение към Правила и процедура на Пейшънт Кепитъл ООД – доставчик на услуги за колективно финансиране за подаване и разглеждане на жалби от клиентите (достъпен чрез официалния му сайт https://patientcapital.bg/, по следния начин: - На място в офиса на Пейшънт Кепитъл гр. София, ул. Три уши 6; - По пощата на адрес: .гр. София, ул. Три уши 6 - По електронна поща на официалния e-mail на Пейшънт Кепитъл office@patientcapital.bg. Жалби се приемат от електронната поща, която клиентът е посочил за комуникация при възникване на договорните отношения с него, а когато жалбоподателят не е клиент на – Пейшънт Кепитъл от всяка една електронна поща.			

- (¹) Без да се засяга задължението за предоставяне на информацията, посочена в този раздел, създателят на проекта може да включи и своето лого в този раздел.
- (²) Например ако създателят на проекта е част от група, на диаграмата може да бъдат показани структурата на групата и мястото на създателя на проекта в нея.
- (³) Регламент (ЕС) 2020/1503 на Европейския парламент и на Съвета от 7 октомври 2020 г. относно европейските доставчици на услуги за колективно финансиране на предприятията и за изменение на Регламент (ЕС) 2017/1129 и на Директива (ЕС) 2019/1937 ([ОБ L 347, 20.10.2020 г., стр. 1](#)).
- (⁴) Декларацията на всяко отговорно лице е в съответствие с член 23, параграф 9 от Регламент (ЕС) 2020/1503.
- (⁵) Регламент (ЕО) № 1893/2006 на Европейския парламент и на Съвета от 20 декември 2006 г. за установяване на статистическа класификация на икономическите дейности NACE Rev. 2 и за изменение на Регламент (ЕИО) № 3037/90 на Съвета, както и на някои ЕО регламенти относно специфичните статистически области ([ОБ L 393, 30.12.2006 г., стр. 1](#)).
- (⁶) Делегиран регламент (ЕС) 2022/2115 на Комисията от 13 юли 2022 година за допълнение на Регламент (ЕС) 2020/1503 на Европейския парламент и на Съвета по отношение на регулаторните технически стандарти за определяне на методологията за изчисляване на процентите на неизпълнение по заеми, предлагани на платформа за колективно финансиране (вж. страница 33 от настоящия брой на Официален вестник).