

FABRITY

Podsumowanie wyników Grupy Kapitałowej Fabrity Holding za 2023 rok

17 kwietnia 2024 r.

Zastrzeżenie prawne

Poprzez udział w niniejszej prezentacji lub przyjęcie jej kopii, jako odbiorcy prezentacji, zobowiązują się Państwo do przestrzegania opisanych niżej warunków i ograniczeń.

Prezentacja nie stanowi oferty sprzedaży papierów wartościowych Fabrity Holding S.A. z siedzibą w Warszawie ("Spółka") ani zaproszenia do składania ofert ich nabycia lub zapisu na papiery wartościowe Spółki. Prezentacja nie zawiera informacji na temat papierów wartościowych Spółki, jak i zasad ich nabywania. Nie stanowi również źródła informacji, które mogłoby stanowić podstawę decyzji dla odbiorcy o zawarciu jakiejkolwiek umowy lub zaciągnięciu jakiegokolwiek zobowiązania. Żadna część prezentacji, jak również fakt jej dystrybucji, nie stanowi podstawy do zawarcia jakiejkolwiek umowy lub zaciągnięcia jakiegokolwiek zobowiązania.

Ani Spółka, ani osoby działające w jej imieniu, poprzez treść prezentacji nie udzielają odbiorcy żadnych gwarancji ani zapewnień, co do ścisłości, kompletności lub rzetelności informacji bądź opinii w niej zawartych. Informacje zamieszczone w prezentacji mogą ulec istotnym zmianom bez uprzedzenia odbiorcy. Spółka nie ma obowiązku aktualizowania, lub dbania o aktualność informacji zawartych w prezentacji. Założenia odbiorcy prezentacji, że informacje zawarte w prezentacji są kompletne, ścisłe lub rzetelne, dokonywane są na własne ryzyko.

Oświadczenia zawarte w prezentacji, a dotyczące przyszłości Spółki, w szczególności takie jak przewidywania dotyczące rozwoju Spółki i jej podmiotów zależnych oraz podmiotów stowarzyszonych i powiązanych, czy też co do przychodów Spółki z określonych rynków, nie należy traktować jako wiążących. Ani Spółka, ani osoby działające w jej imieniu, poprzez prezentację i jej dystrybucję nie udzielają zapewnienia ani gwarancji odbiorcy, że przewidywania, o których mowa powyżej zostaną spełnione.

Spółka ani osoby działające w imieniu Spółki, w szczególności członkowie Zarządu Spółki, nie ponoszą odpowiedzialności z tytułu jakichkolwiek szkód powstałych na skutek wykorzystania niniejszej prezentacji lub jej treści.

FABRITY

Wyjątkowy rok 2023

Najważniejsze wydarzenia

1

Sprzedaż spółek segmentu marketingowego do inwestora strategicznego po rocznym procesie przeglądu opcji strategicznych

2

**Doskonałe wyniki spółki zależnej Fabrity Sp. z o.o.
+ 29% wzrost sprzedaży i +32% wzrost sprzedaży operacyjnej**

3

**Uchwalenie dywidendy za rok 2022 w wysokości 6,00 zł na akcję
i wypłata 4 zł na akcję oprócz już wypłaconej w roku 2022 zaliczki 2 zł na akcję**

4

Zmiana nazwy spółki holdingowej z K2 Holding na Fabrity Holding
podkreślenie wiodącej roli segmentu software i przygotowanie do sprzedaży spółek marketingowych

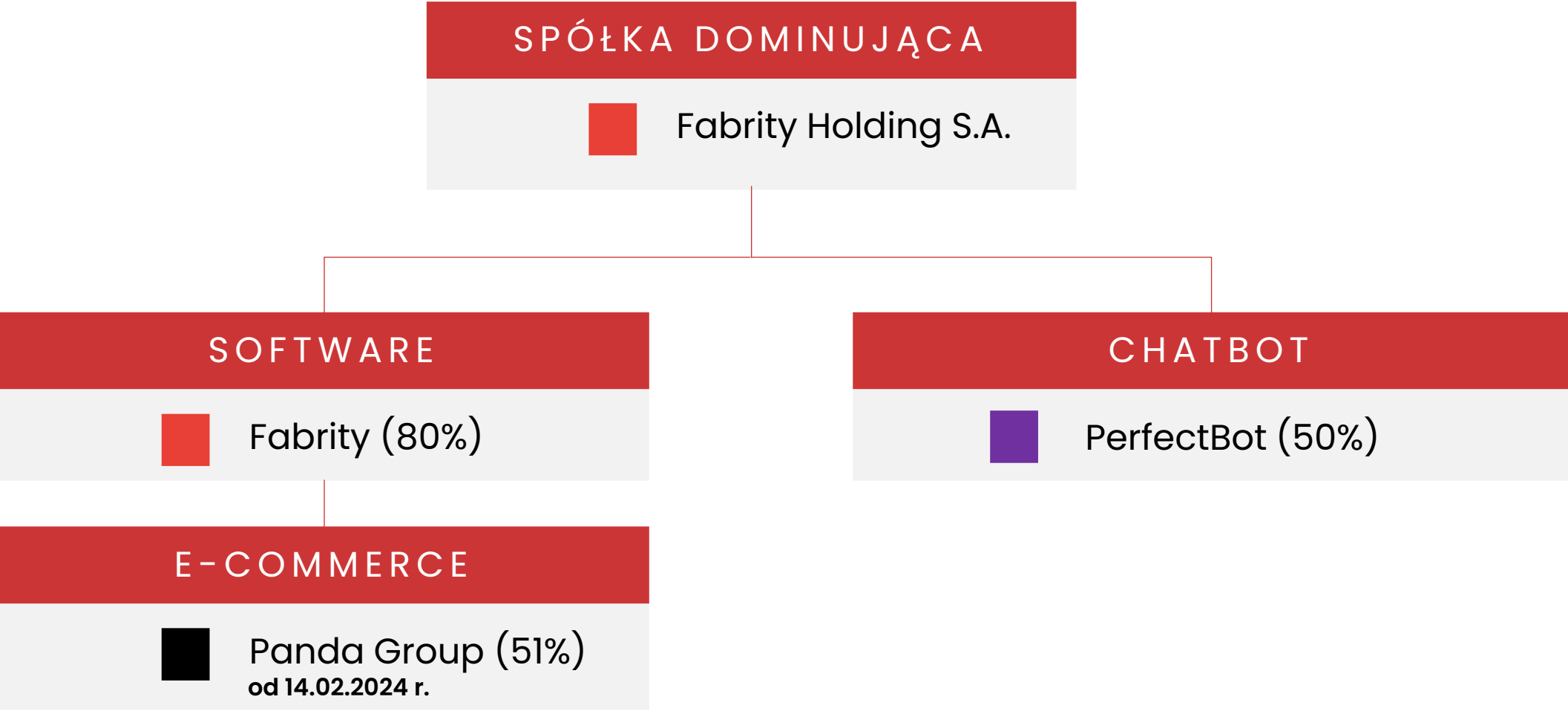
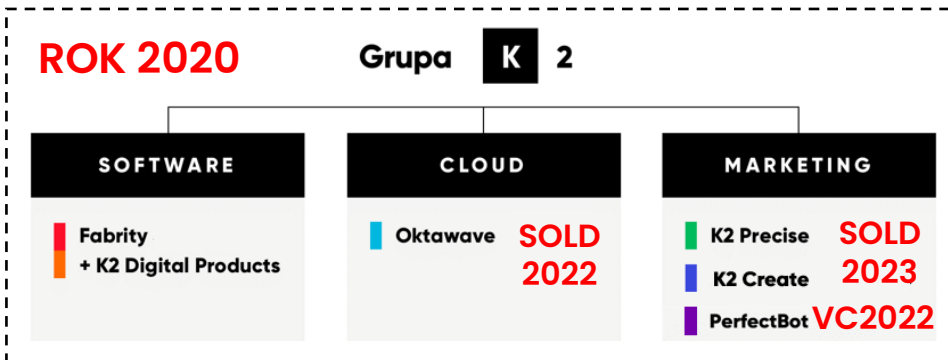
5

Proces nabycia 51% udziałów spółki Panda Group
zakończony 14. lutego 2024 r.

6

Udany start rynkowy nowej wersji czatbota PerfectBot z wykorzystaniem ChatGPT

Struktura Grupy Fabrity



Transakcja nabycia 51% udziałów Panda Group Sp. z o.o.

CENA

2 mln zł

korekta zgodnie z umową na bazie kapitału obrotowego netto na dzień 31.01.2024r.

Wiele synergii biznesowych

Ssprzedaż, oferta, prowadzenie projektów, kompetencje techniczne, procesy compliance projektowego, marka, wiarygodność biznesowa.

Współzarządzanie

Wspólny Zarząd Spółki i wspólna Rada Nadzorcza Panda Group, opracowane zasady ładu korporacyjnego.

EARN-OUT

do 2,1 mln zł

zależny od wyników roku 2025 lub 2026

Uzupełnienie oferty Grupy

Rozwiązania e-commerce przy wykorzystaniu platformy Adobe Magento.

Rozwojowy charakter transakcji

Fabrity kupuje biznes, który chce rozwijać oferując wsparcie, własną markę, usługi i doświadczenie.

Realizacja strategii Fabrity

Inwestycja w organizację o synergicznym charakterze usług i/lub portfolio klientów w ramach stałej aktywności M&A.

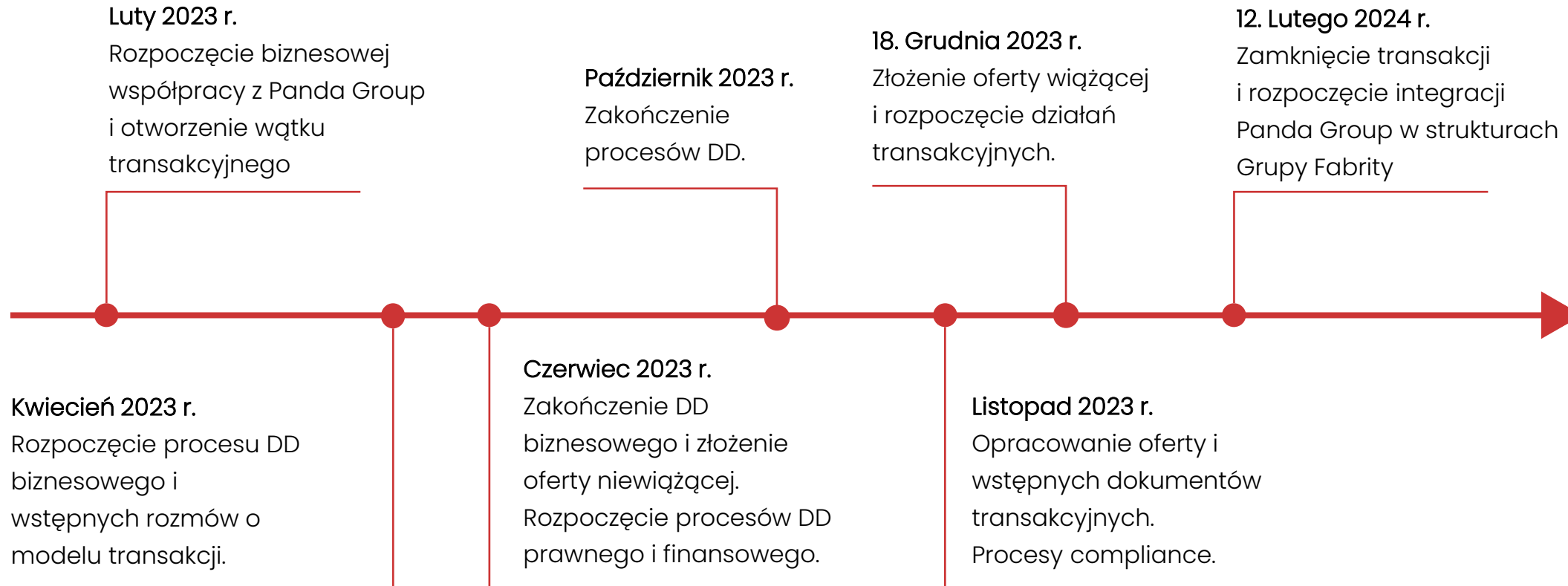
Wsparcie administracyjne

Zespół Fabrity Holding S.A. będzie świadczył usługi wsparcia dla Panda Group m.in. w zakresie księgowości, kontrolingu, usług kadrowych, compliance.

Wzorcowa struktura dla kolejnych transakcji M&A

Wypracowany model oferty zrozumiały i atrakcyjny dla founderów.

Timeline procesu transakcyjnego





Wyniki finansowe

Wyniki operacyjne 2023

Skonsolidowane:

PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY USŁUG

68,7 mln zł (wzrost rdr o 15,3 mln zł, +28,7%)

PRZYCHODY OPERACYJNE

62,4 mln zł (wzrost rdr o 15,9 mln zł, +34,2%)

WYNIK OPERACYJNY (EBIT)

6,4 mln zł (wzrost rdr o 1,4 mln zł, +28,8%)

WYNIK EBITDA

8,6 mln zł (wzrost rdr o 1,0 mln zł, +13,7%)

Wyniki skonsolidowane

	2023	2022	zmiana	zmiana %
	PLN'000	PLN'000	PLN'000	
Przychody ze sprzedaży usług	68 716	53 408	15 308	28,7%
Koszty sprzedanych usług	-55 848	-43 766	-12 082	
Zysk brutto ze sprzedaży	12 868	9 642	3 226	33,5%
Koszty ogólnego zarządu	-6 315	-4 655	-1 660	
Pozostałe przychody / koszty operacyjne netto	-155	-21	-134	
Zysk / strata na działalności operacyjnej (EBIT)	6 398	4 966	1 432	28,8%
Przychody / koszty finansowe netto	148	480	-332	
Wynik na zbyciu inwestycji w jednostkach zależnych i stowarzyszonych	9 891			
Wycena metodą praw własności	-803			
Zysk / strata przed opodatkowaniem	15 634	27 101	-11 467	-42,3%
Podatek dochodowy	-3 017	-2 971		
Zysk / strata działalność kontynuowana	12 617	24 130		
Zysk / strata dotyczący grupy aktywów do zbycia i działalności zaniechanej	1 432			
Zysk / strata netto	14 049	25 068	-11 019	-44,0%

Sprzedaż segmentu marketingowego

Wynik PerfectBot

Wynik segmentu marketingowego do momentu zbycia

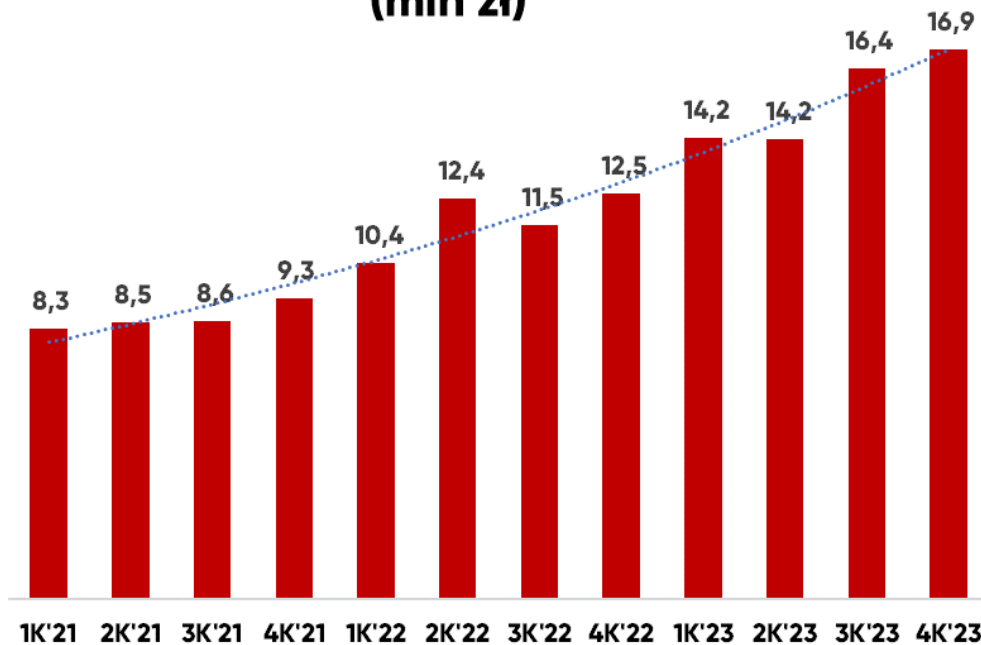


Segmenty biznesowe

Przychody i wyniki roku 2023

- ✓ Najwyższe przychody i wyniki w historii Spółki (+15 mln zł).
- ✓ Wysoka dynamika wzrostu sprzedaży (+29%) i przychodów operacyjnych (+32%).
- ✓ Udane drugie półrocze i szczególnie Q4 (+ 1 mln zł przychodów w porównaniu do Q3).
- ✓ Rentowność EBITDA niższa o 1,5 p.p. w porównaniu do roku 2022:
 - ✓ (++) wzrost lub utrzymanie stawek przychodowych,
 - ✓ (+) spadek presji płacowej i znaczący spadek stawek nowych pracowników,
 - ✓ (--) silnie negatywny wpływ kursu EUR, szczególnie w Q2 i Q4,
 - ✓ (--) w związku ze sprzedażą segmentu marketingowego wyższy udział w kosztach stałych holdingu.

PRZYCHODY OPERACYJNE (mln zł)



Nowi klienci i kontrakty

- ✓ Utrzymanie strategii pozyskiwania klientów długoterminowych.
- ✓ Blisko 20% wzrostu przychodów rdr pochodzi od klientów pozyskanych w trakcie 2023 r.
- ✓ Nowi klienci pochodzą z branż, w których posiadamy kompetencje biznesowe i znaczny wachlarz rozwiązań:
 - ✓ Motoryzacja
 - ✓ Farmacja i dystrybucja leków
 - ✓ Przemysł tytoniowy
 - ✓ Telekomunikacja / media
 - ✓ Transport
 - ✓ Przemysł wytwórczy
 - ✓ Ubezpieczenia
- ✓ Przez cały rok zły sentyment rynkowy – kluczowe są kompetencje w realizacji ważnych biznesowo projektów.
- ✓ Większość nowych klientów pochodzi z rynku polskiego.

Klienci i oferta

- ✓ Nie utracono żadnego ważnego klienta.
- ✓ Nie doszło do znaczącego spadku przychodów u żadnego z klientów.
- ✓ 60% przychodów pochodzi spoza PL (w tym agencja Frontex).
- ✓ Najważniejsze branże (ok. 80% przychodów):
 - ✓ Przemysł
 - ✓ Administracja publiczna
 - ✓ Usługi finansowe
 - ✓ Life-science
 - ✓ Opieka zdrowotna
- ✓ Łączne wykonanie rocznego backlog ze stałych klientów ok. 105% planu.





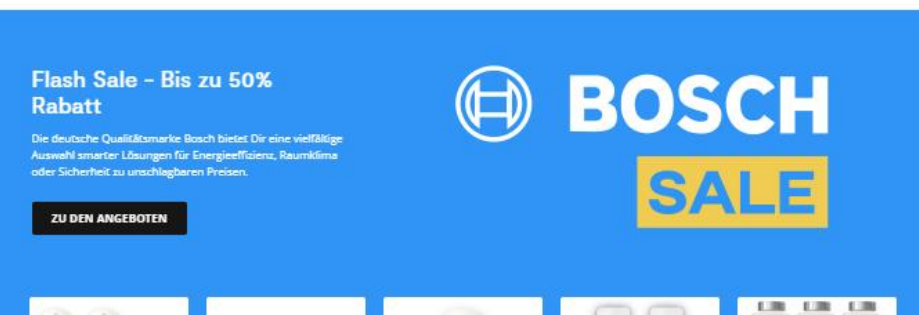
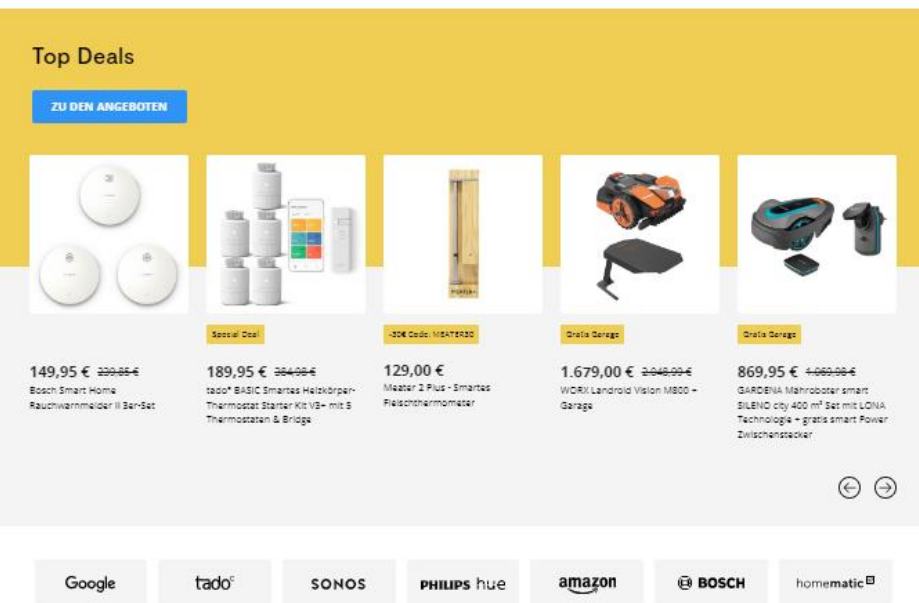
Klienci i oferta

- ✓ Wyższe wzrosty przychodów rdr u większych klientów – większa chęć do inwestycji w obszarach o istotnej wadze biznesowej.
- ✓ Źródła wzrostu u stałych klientów:
 - ✓ Poszerzanie stosu rozwiązań w istniejących obszarach
 - ✓ Nowe obszary biznesowe
 - ✓ Nowe rynki (klienti międzynarodowi)
- ✓ Zmiany oczekiwań dot. modelu współpracy i wymagań – więcej przychodów z rozwiązań, mniej z outsourcingu.
- ✓ Nowe kategorie projektów i nowe technologie – Azure AI, ServiceNow, MS PowerApps.

Zespół

- ✓ Pracownicy i stali współpracownicy: 235 osób (na koniec grudnia 2023).
- ✓ Systematyczny wzrost w zespole produkcyjnym (+20% rdr), największy w Q1.
- ✓ Zwiększenie średniego przychodu ze specjalisty / inżyniera.
- ✓ Utrzymanie zatrudnienia w zespołach nieprodukcyjnych i rozwój kompetencji (HR, Sprzedaż, Marketing, R&D, Finanse, Management).
- ✓ Stabilizacja w zespołach Usług Wsparcia i kosztach Grupy (świadczenie usług w okresie przejściowym dla byłych spółek segmentu Marketingu).
- ✓ Bardzo niska rotacja (~7%) – korzyści jakościowe wynikające ze stabilności zespołu.
- ✓ Brak ławki – skuteczne planowanie operacyjne.
- ✓ Realny spadek oczekiwań finansowych i wzrost jakości dostępnych na rynku specjalistów i inżynierów IT.





PANDA

FABRITY

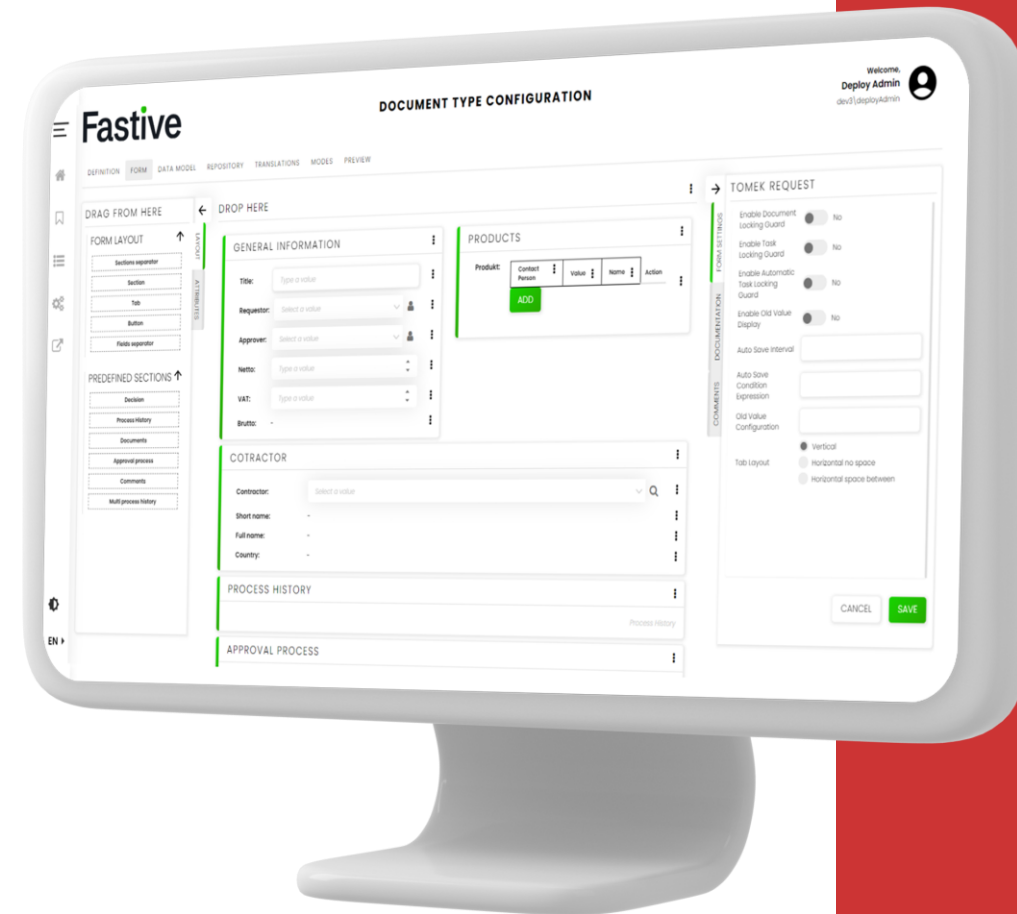
Specjaliści eCommerce

- ✓ Panda Group – założona w 2013 r., siedziba w Poznaniu.
- ✓ Zespół ok. 30 osób, przychody w 2023 r. ok. 6 mln zł.
- ✓ Klienci w 14 krajach – głównie Europa Zach. i USA.
- ✓ Specjalizacje branżowe: elektronika użytkowa, wyposażenie wnętrz.
- ✓ Poszerzenie kompetencji technologicznych – Magento / Adobe, AWS.
- ✓ Synergie z Fabrity – kompleksowość wdrożeń e-commerce, wdrożenia platform B2B.
- ✓ Sprawnie realizowany proces integracji, planowany rebranding.
- ✓ Earn-out powiązany z celami finansowymi, wzrost przychodów w tempie zbliżonym do Fabrity.



Platforma low-code

- ✓ Znaczne przyspieszenie rozwoju produktu – narzędzia wizualne dla projektantów aplikacji i analityków.
- ✓ Rebranding (d. FastApp).
- ✓ Kluczowe moduły: formularze, workflow, model danych, integracja, raporty, uprawnienia.
- ✓ Przewaga: doświadczenie biznesowe zespołu Fabrity we wdrożenia tego typu platform u dużych klientów.
- ✓ Zastosowanie: rozwiązania back-office o średniej złożoności.
- ✓ Wdrożenia 2023: 12 klientów, 15 instalacji, kilkadziesiąt stworzonych rozwiązań.
- ✓ Przychody w 2023 r. z licencji i usług wdrożeniowych 3,3 mln zł (w spółce Fabrity).
- ✓ Nakłady inwestycyjne w 2023 r. ok. 800 tys. zł.

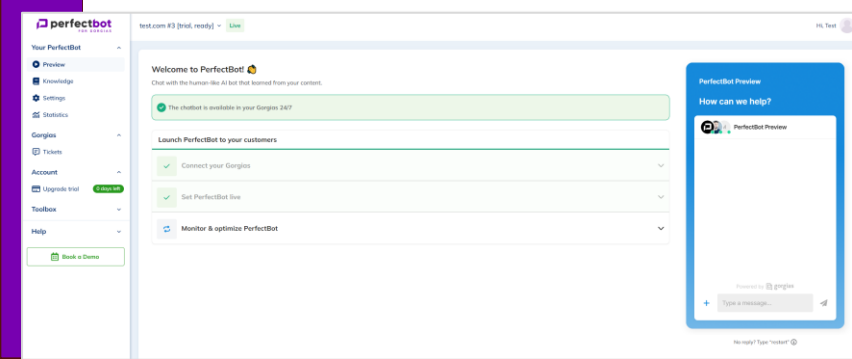
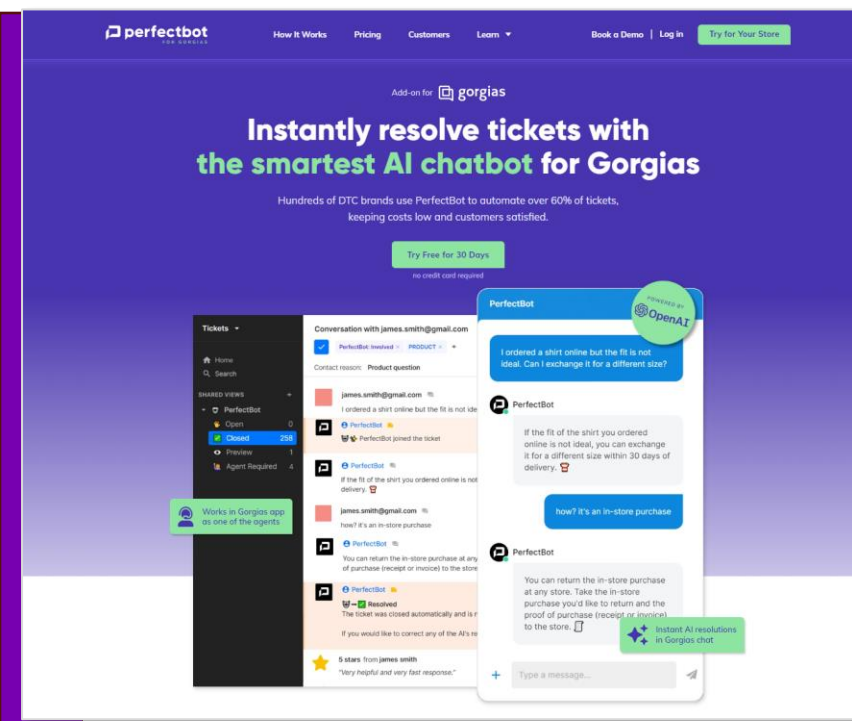


The smartest AI Agent for online stores

- ✓ **Całkowita przebudowa produktu** na GPT w 2023
- ✓ **Chatbot na poziomie zbliżonym do człowieka:** automatyzuje ponad 60% spraw
- ✓ **AI zasilane wiedzą klienta z wielu źródeł:** strona, Shopify, tickety, blogi
- ✓ **Zoptymalizowane koszty** wykorzystania modeli GPT
- ✓ **Łatwy sposób optymalizacji bota i niski poziom halucynacji**

P L A N Y P R O D U K T O W E

- ✓ **Konsola klienta:** edytor i analityka bota
- ✓ **Wielojęzyczność i kolejne kanały automatyzacji:** email, social
- ✓ **Automatyczne tworzenie** i synchronizacja wiedzy bota
- ✓ **Autonomiczne akcje bota:** automatyzacja pełnych procesów
- ✓ **Integracja** z nowymi platformami obsługi klienta



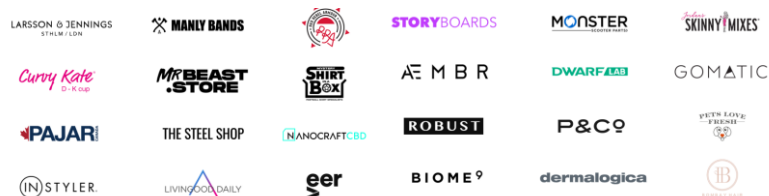
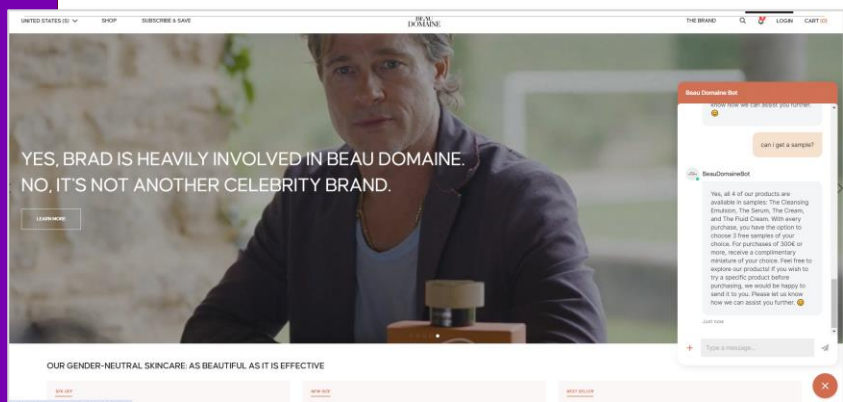
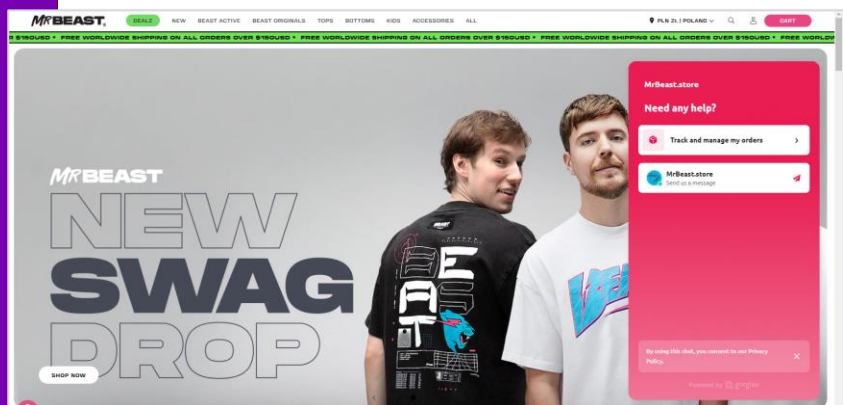
W Y N I K I

Rozpędza się komercjalizacja w USA po pivocie produktu na GPT

- ✓ **+40 płacących klientów**, +100 testuje próbną wersję
- ✓ **Sklepy internetowe głównie z USA** oraz UK, Kanadzie, Australii, EU
- ✓ **Model subskrypcyjny SaaS**: \$100 – \$500 / miesięcznie
- ✓ **Bardzo dobry feedback i wysoka konwersja** na płatną wersję
- ✓ **Najbardziej rozpoznawalni klienci: sklep MrBeast** (najpopularniejszy YouTuber świata) oraz sklep marki kosmetycznej **Brada Pitta**

W Y Z W A N I A

- ✓ **Rozszerzenie rynku docelowego**: PerfectBot aktualnie integruje się platformą Gorgias (główny helpdesk do Shopify), więc rynek docelowy ograniczony jest do klientów tej platformy (20k sklepów, głównie w USA)
- ✓ **Przyspieszenie wdrożenia**: na drugi kwartał planowane jest uruchomienie konsoli klienta, która ma zwiększyć self-service i automatyzację wdrożeń.





Główne wyzwania Grupy Fabrity Holding na rok 2024

1. Utrzymanie dwucyfrowej dynamiki wzrostu przychodów i dwucyfrowej rentowności EBITDA.
2. Utrzymanie portfela stałych klientów i trakcji wzrostu przychodów.
3. Wzrost przychodów z nowych klientów.
4. Integracja w strukturach Grupy spółki Panda i realizacja celów finansowych.
5. Kontynuowanie rozwoju Grupy poprzez projekty M&A.
6. Kontynuowanie inwestycji w platformę Fastive i przyspieszenie wzrostu przychodów z licencji własnych.
7. Przyspieszenie wzrostu przychodów PerfectBot i otwarcie rozwiązania na nowe platformy e-commerce.
8. Optymalizacja kosztów ogólnych w nowej strukturze Grupy.

Skup akcji

1

Realizacja dystrybucji do akcjonariuszy środków pozyskanych ze sprzedaży spółek marketingowych, zapowiadanej przez Zarząd w październiku 2023 r.

2

Warunki zaproszenia: 7,7 mln zł za 192,5 tys. akcji, co oznacza 40 zł za 1 akcję

3

Termin składania zleceń: od 15 kwietnia do 22 kwietnia (do godz. 15:00)

4

Rozliczenie skupu: 25 kwietnia 2024 r.

5

Składanie zleceń przez BM PKO BP lub Dom Maklerski akcjonariusza, tylko na warunkach określonych Zaproszeniem



Pytania & Odpowiedzi

FABRITY

Dziękujemy

Fabrity Holding S.A.

ul. Domaniewska 44a

02-672 Warszawa

NIP: 951-19-83-801

Tel. +48 22 10 10 500

Fax + 48 22 101 05 77

biuro@fabrity.pl

<https://inwestorzy.fabrity.com>

Kontakt dla inwestorów i mediów:

P&L IR+PR

Bogna Sikorska

+48 501 239 339

b.sikorska@pandl.pl

Adrian Boczkowski

+48 506 324 456

a.boczkowski@pandl.pl