

# Podsumowanie wyników

## Grupy Kapitałowej Fabrity Holding

### za pierwsze półrocze 2023

7 sierpnia 2023 roku



## Zastrzeżenie prawne

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

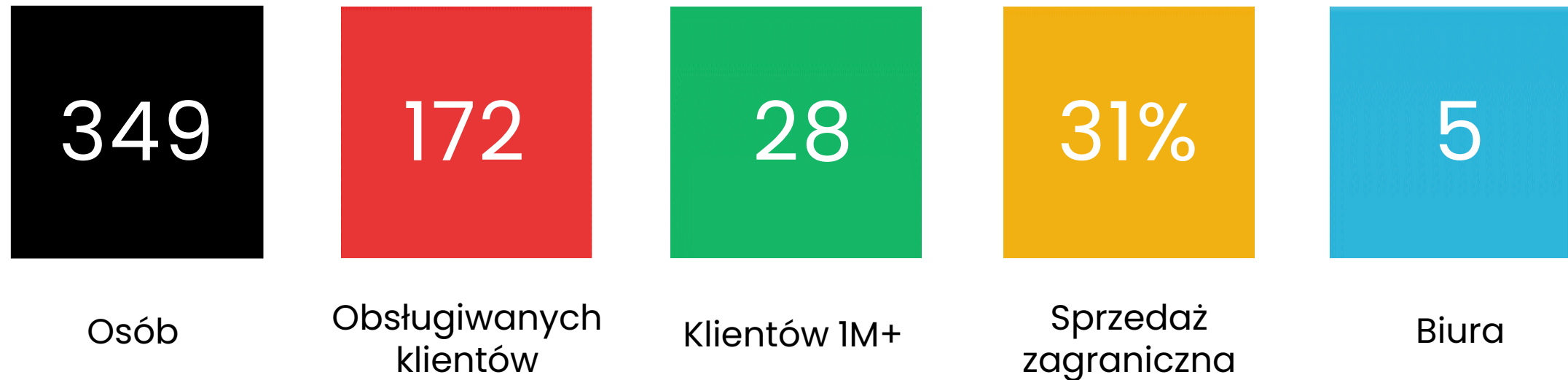
Prezentacja nie stanowi oferty sprzedaży papierów wartościowych Fabrity Holding S.A. z siedzibą w Warszawie ("Spółka") ani zaproszenia do składania ofert ich nabycia lub zapisu na papiery wartościowe Spółki. Prezentacja nie zawiera informacji na temat papierów wartościowych Spółki, jak i zasad ich nabywania. Nie stanowi również źródła informacji, które mogłyby 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.

## Grupa Fabrity w liczbach



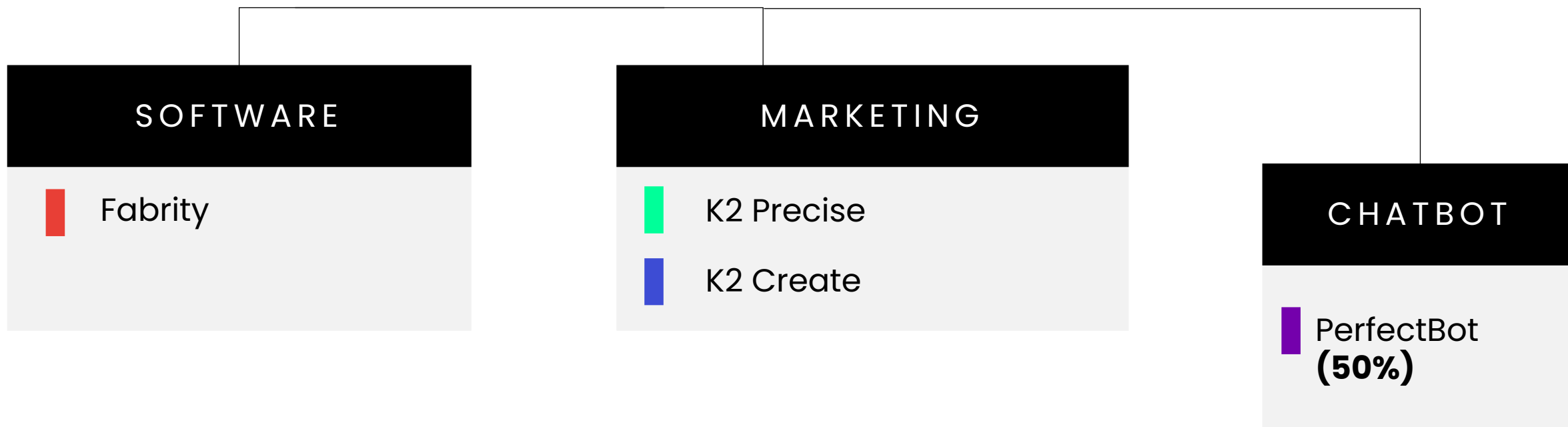
Partner największych polskich oraz zagranicznych organizacji, we wszystkich aspektach ich transformacji cyfrowej i aktywności online.

**FABRITY**

Struktura Grupy Fabrity: 2 segmenty sprawozdawcze, 4 jednostki biznesowe

G R U P A

**FABRITY**





# Wyniki finansowe



W pierwszym półroczu 2023  
przychody operacyjne Grupy K2  
[bez Oktawave i PerfectBot]  
wzrosły o 16%, do 38 mln zł.



PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY USŁUG **55,6 mln zł** (spadek YoY o 0,7 mln zł, -1%)



PRZYCHODY OPERACYJNE **38,1 mln zł** (wzrost YoY o 5,2 mln zł, +16%)



EBIT SKORYGOWANY **3,6 mln zł** (zmniejszenie YoY o 0,9 mln zł, -20%)



EBITDA SKORYGOWANA **4,0 mln zł** (zmniejszenie YoY o 1,1 mln zł, -21%)



- Wyniki w porównaniu do wyników analogicznego okresu poprzedniego roku
- Przychody operacyjne grupy wg noty segmentowej z danymi SSC i wyłączeniami, bez Oktawave i PerfectBot
- Wynik EBIT skorygowany o koszty programów opcyjnych wg noty segmentowej
- Wynik EBITDA skorygowany o koszty programów opcyjnych i amortyzację z zastosowania MSSF16 wg noty segmentowej

# Nota segmentowa 6M 2023

Segmenty operacyjne

**od 01.01.2023  
do 30.06.2023**

	Segment Software	Segment SSC i Pozostałe	Wyłączenia	Grupa Fabrity	Segment Marketingowy	Suma Grupy Fabrity i Segmentu Marketingowego przeznaczonych do zbycia
	PLN'000	PLN'000	PLN'000	PLN'000	PLN'000	PLN'000
<b>Przychody ze sprzedaży usług</b>	<b>31 091</b> +27%	<b>4 838</b>	<b>- 4 409</b>	<b>31 520</b> +26%	<b>24 071</b> -23%	<b>55 591</b> -1%
Przychody ze sprzedaży usług – niepowiązane	30 895	420	-	31 315	23 964	55 279
Przychody ze sprzedaży usług – powiązane	196	4 418	- 4 409	205	107	312
Koszty zakupu usług mediowych, marketingowych, licencji i refaktur	- 2 714	- 540	84	- 3 170	- 14 349	- 17 519
<b>Przychody operacyjne</b>	<b>28 377</b> +25%	<b>4 298</b>	<b>- 4 325</b>	<b>28 350</b> +28%	<b>9 722</b> -9%	<b>38 072</b> +16%
Koszty sprzedanych usług	- 22 422	- 735	98	- 23 059	- 6 518	- 29 577
<b>Zysk/Strata brutto ze sprzedaży</b>	<b>5 955</b>	<b>3 563</b>	<b>- 4 227</b>	<b>5 291</b>	<b>3 204</b>	<b>8 495</b>
Koszty ogólnego zarządu przed kosztem programów opcyjnych	- 3 612	- 3 296	4 227	- 2 681	- 2 162	- 4 843
<b>Zysk/Strata ze sprzedaży</b>	<b>2 343</b>	<b>267</b>	<b>-</b>	<b>2 610</b>	<b>1 042</b>	<b>3 652</b>
Pozostałe przychody / koszty operacyjne netto	4	- 97	-	- 93	44	- 49
<b>Zysk/Strata na działalności operacyjnej (EBIT) przed kosztem programów opcyjnych</b>	<b>2 347</b>	<b>170</b>	<b>-</b>	<b>2 517</b>	<b>1 086</b>	<b>3 603</b>
Koszty programów opcyjnych	-	-	-	-	-	-
<b>Zysk/Strata na działalności operacyjnej (EBIT)</b>	<b>2 347</b> -19%	<b>170</b>	<b>-</b>	<b>2 517</b> -13%	<b>1 086</b> -32%	<b>3 603</b> -20%
Przychody finansowe / Koszty finansowe netto	- 145	39	-	- 106	88	- 18
Wycena udziałów	-	-	-	-	-	-
<b>Zysk/Strata przed opodatkowaniem</b>	<b>2 202</b>	<b>209</b>	<b>-</b>	<b>2 411</b>	<b>1 174</b>	<b>3 585</b>
Amortyzacja bez MSSF 16	285	60	-	345	47	392
Amortyzacja dotycząca MSSF 16	236	600	-	836	15	851
<b>EBITDA skorygowany <sup>1</sup></b>	<b>2 632</b> -15%	<b>230</b>	<b>-</b>	<b>2 862</b> -16%	<b>1 133</b> -31%	<b>3 995</b> -21%
<b>EBITDA</b>	<b>2 868</b>	<b>830</b>	<b>-</b>	<b>3 698</b>	<b>1 148</b>	<b>4 846</b>

# Zmiana prezentacji rachunku wyników

Dane za okres: 1 stycznia 2023 r. – 30 czerwca 2023 r.

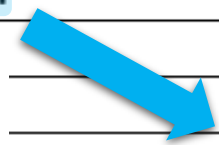
Dane Grupy Fabrity  
uwzględniające  
pełną konsolidację  
Agencji K2  
i K2 Precise

Grupa aktywów do  
zbycia  
po wyłączeniach

Dane Grupy Fabrity  
z uwzględnieniem  
Agencji K2 i K2  
Precise jako Grupy  
do zbycia  
(działalność  
kontynuowana)

	PLN'000	PLN'000	PLN'000
<b>Przychody ze sprzedaży usług</b>	<b>55 516</b>	<b>23 996</b>	<b>31 520</b>
Koszty sprzedanych usług	- 46 951	- 20 722	- 26 229
<b>Zysk brutto ze sprzedaży</b>	<b>8 565</b>	<b>3 274</b>	<b>5 291</b>
Koszty ogólnego zarządu	- 4 915	- 2 234	- 2 681
Pozostałe przychody / koszty operacyjne netto	- 49	44	- 93
Utrata wartości należności i aktywów kontraktowych	-	-	-
<b>Zysk / strata na działalności operacyjnej (EBIT)</b>	<b>3 601</b>	<b>1 084</b>	<b>2 517</b>
Przychody / koszty finansowe netto	- 18	87	- 105
Wspólne ustalenia umowne	- 267	-	- 267
<b>Zysk / strata przed opodatkowaniem</b>	<b>3 316</b>	<b>1 171</b>	<b>2 145</b>
Podatek dochodowy	- 682	- 240	- 442
<b>Zysk / strata netto</b>	<b>2 634</b>	<b>931</b>	<b>1 703</b>
<b>Zysk / strata działalność kontynuowana</b>			<b>1 703</b>
<b>Zysk / strata dotyczący grupy aktywów do zbycia</b>			<b>931</b>
<b>Zysk / strata netto</b>			<b>2 634</b>

**MARKETING +0,93**  
**PerfectBot -0,27**





# 6M 2023 – najważniejsze wydarzenia

1

**Wysokie tempo wzrostu segmentu software (Fabrity) mimo spowolnienia rynku usług IT** – rozszerzenie współpracy z agencją unijną Frontex, przychody operacyjne +25%

2

**Uchwalenie dywidendy za rok 2022 – 6,00 zł na akcję**  
- 4 zł na akcję obok już wypłaconej w roku 2022 zaliczki 2 zł na akcję

3

**Zmiana nazwy spółki holdingowej z K2 Holding na Fabrity Holding**  
- podkreślenie wiodącej roli segmentu software i przygotowanie do ewentualnej transakcji dotyczącej spółek marketingowych

4

**Kontynuacja przeglądu opcji strategicznych dla spółek Segmentu Marketingowego**  
- ukierunkowanie działań na sprzedaż spółek i ujęcie jako grupy aktywów do zbycia

5

**Zakończona nowa wersja czatbota PerfectBot z wykorzystaniem ChatGPT**  
- wykorzystanie nowego silnika ChatGPT i rozpoczęcie testów z klientami



FABRITY

# Segment software





Przychody operacyjne 28,4 mln zł (+25,0% r/r)

- Przychody ze sprzedaży 31,1 mln zł (+26,5 % r/r)
- Utrzymanie i poszerzanie współpracy ze stałymi klientami
- Pozyskani nowi klienci, lecz wpływ na przychody w Q3-Q4



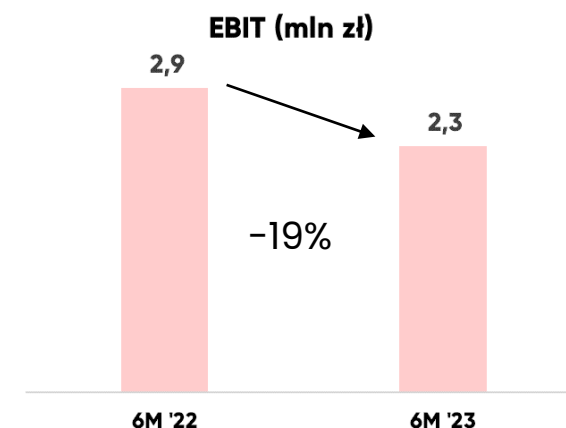
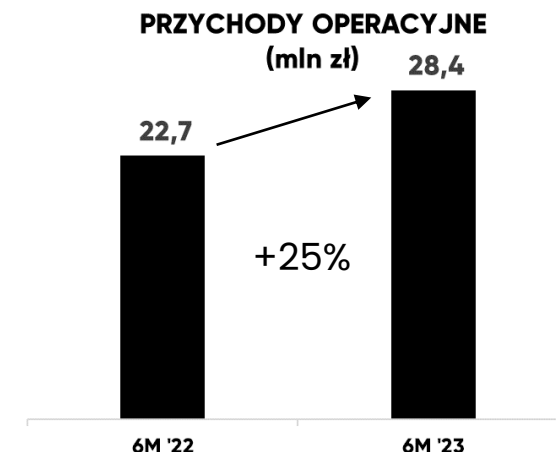
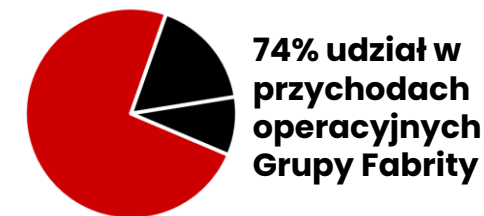
Wynik EBIT 2,347 mln zł (-19,0% r/r)

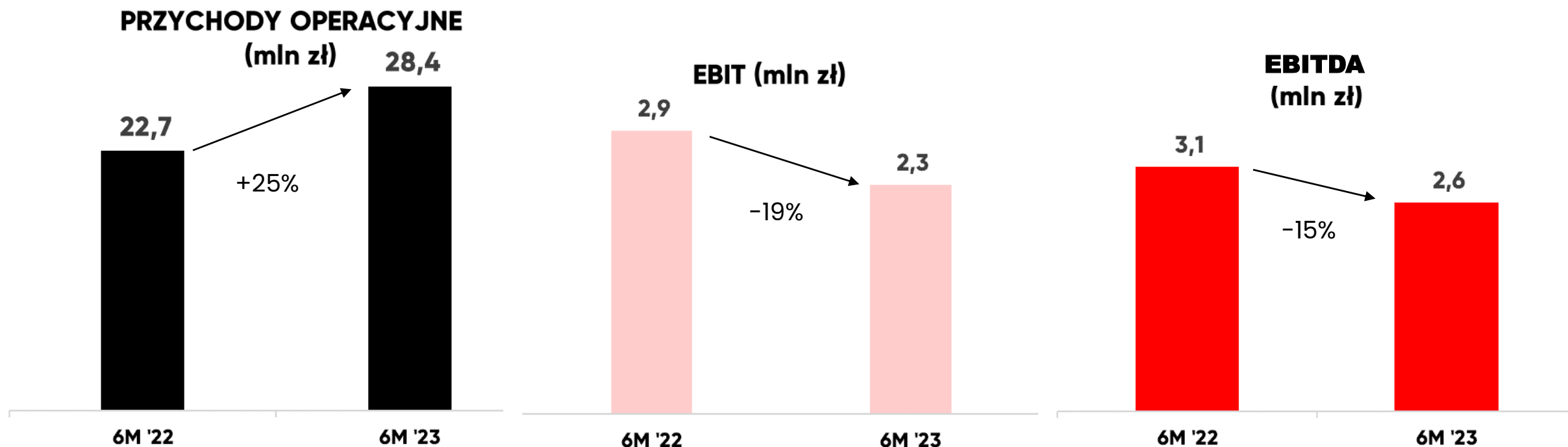
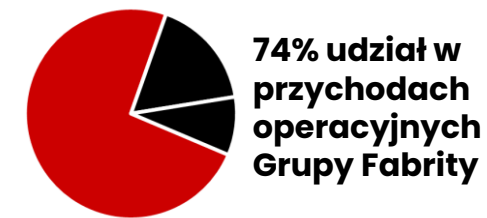
- Istotne umocnienie się PLN wobec EUR, znaczące koszty różnic kursowych i korekty rezerw przychodowych Q1-Q2 (ok. 50% przychodów w walutach)
- Czasowe obniżenie rentowności kilku projektów w fazie inicjacji i przygotowania do wdrożenia (metoda „Percentage of Completion”)
- Wzrost udziału Fabrity w kosztach ogólnych Grupy (szybki wzrost udziału biznesu Fabrity w kosztach Holdingu). Baza pozostałych kosztów nieprodukcyjnych utrzymuje się na relatywnie stałym poziomie.
- Osłabienie presji na wynagrodzenia, wzrost dostępności inżynierów, możliwości optymalizacji (jakość vs. koszt)



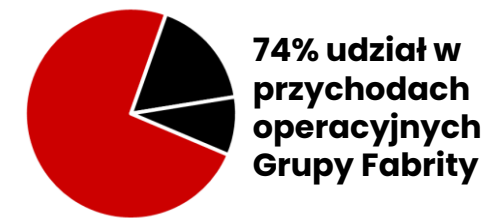
Zatrudnienie

- Pracownicy i stali współpracownicy: 222 osoby
- W pierwszym kwartale intensywny wzrost, w drugim stabilny i wolniejszy wzrost oraz optymalizacja
- Brak tzw. „ławki”, bardzo niska rotacja

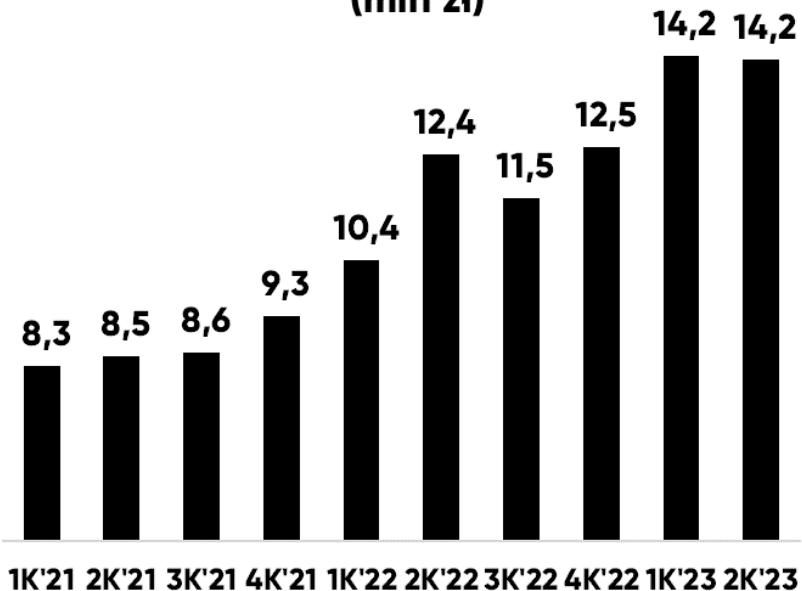




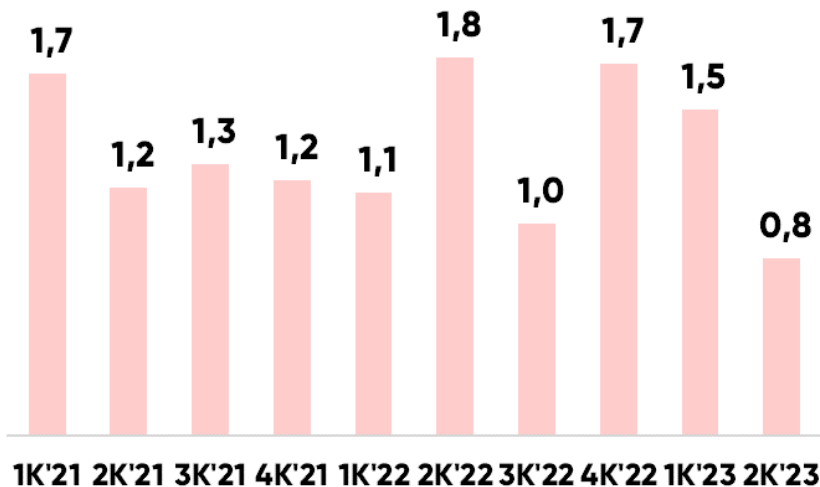




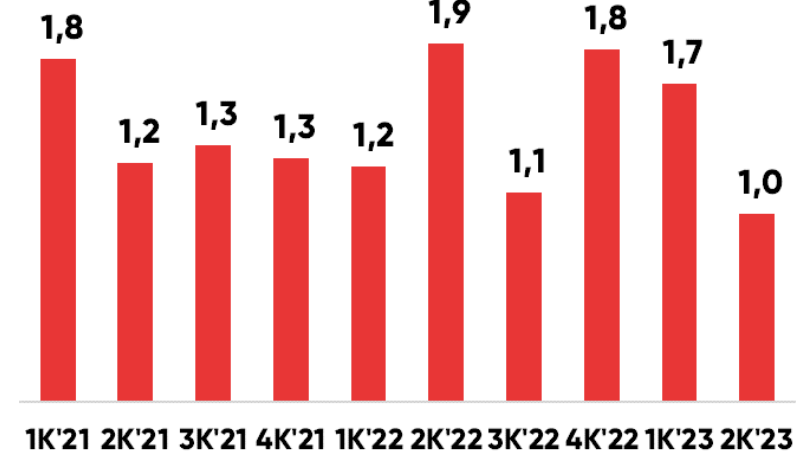
**PRZYCHODY OPERACYJNE**  
(mln zł)



**EBIT**  
(mln zł)



**EBITDA**  
(mln zł)





### Nowi klienci

- Kilku znaczących nowych klientów pozyskanych od początku 2023 r. np. motoryzacja, dystrybucja leków, przemysł tytoniowy, telekomunikacja / media
- Do końca Q2 wyraźnie gorsze nastroje rynkowe, szczególnie na rynkach poza Polską
- Podstawy do większego optymizmu w Q3 i Q4



### Baza klientów

- Stabilna baza, brak utraty lub znaczącego spadku przychodów
- Niewielki przekroczenie łącznego planu na klientach budżetowych tj. klienci stali pozwolili zrealizować plan sprzedaży H1, pomimo niższych przychodów z New Business
- U niektórych klientów stałych przesunięcie części przychodów z długoterminowych projektów na kolejne kwartały





# Perspektywy H2 2023

- Zauważalne ożywienie w New Business. Potencjalny wzrost przychodów z tego tytułu i zwiększenie liczby nowych klientów.
- Możliwy wzrost przychodów w 2023 w ujęciu r/r: 20-25%, w granicach lub nieznacznie powyżej planu.
- Wyniki roczne obarczone kursem EUR oraz kosztami wspólnymi Holdingu (uzależnione od przeglądu opcji strategicznych Marketingu).
- Praca nad marżą produkcyjną: nowe projekty u stałych klientów (brak negatywnego efektu z Q2), powrót EUR do poziomu ok. 4,60 zł lub negocjacje stawek z klientami, optymalizacja kosztów zespołu.
- Wolno, ale systematycznie rosnące zatrudnienie. Brak ławki.
- Ograniczona / niska presja płacowa, bardzo niska rotacja. Pole do optymalizacji zespołu. Udane rekrutacje juniorskie.



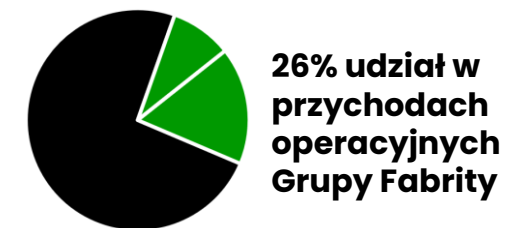


# Segment marketing

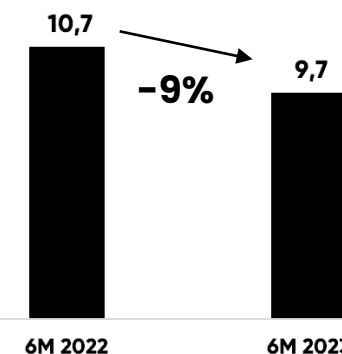


# Segment marketing w 6M2023 – najważniejsze liczby

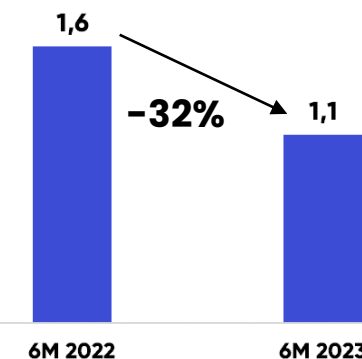
- Przychody operacyjne 9,7 mln zł (- 9% r/r)
- Wynik EBIT 1,1 mln zł (-32% r/r)
  - Wyniki słabsze od porównywalnego okresu 2022 z kilku przyczyn. „Efekt wysokiej bazy”, trudniejsza sytuacja makroekonomiczna, spadek przychodów szczególnie w K2 Create (dla którego rok 2022 był najlepszym od 5 lat).
  - Równocześnie – bardziej optymistyczna perspektywa na 2 półrocze (odwrotnie niż w 2022).
- Klienci
  - Zauważalne osłabienie rynku reklamy, ostrożność wydatkowa klientów, przesuwanie kampanii
  - W K2Create od początku 2023 roku utrata dwóch klientów (w tym UPC – wygaszenie marki).
  - W K2 Precise wysoka skuteczność new biznesowa w głównych liniach biznesowych (Media, SEM, SEO i Content marketing). Pozyskanie kilku istotnych klientów o charakterze długoterminowym.
  - Wdrożenie wieloletniego kontraktu z Grupą Volkswagen na usługi Martech. Największy kontrakt K2 Precise od 2020 roku i potwierdzenie naszych ambicji i kompetencji w tym obszarze.



PRZYCHODY OPERACYJNE  
(mln zł)

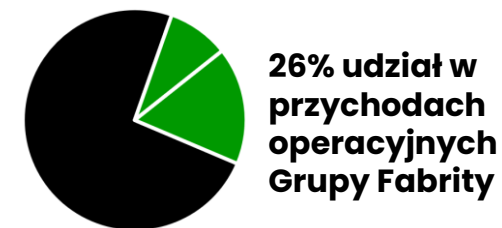
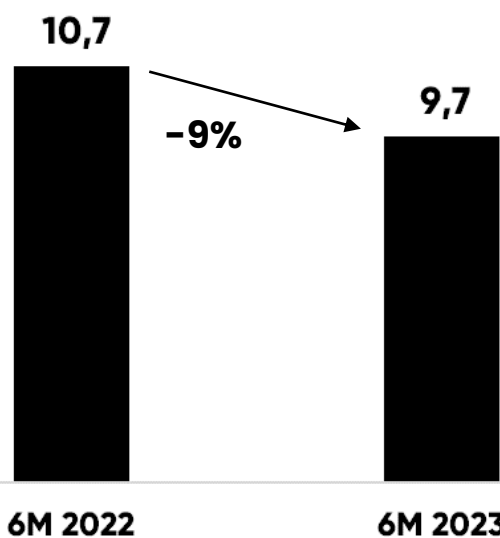
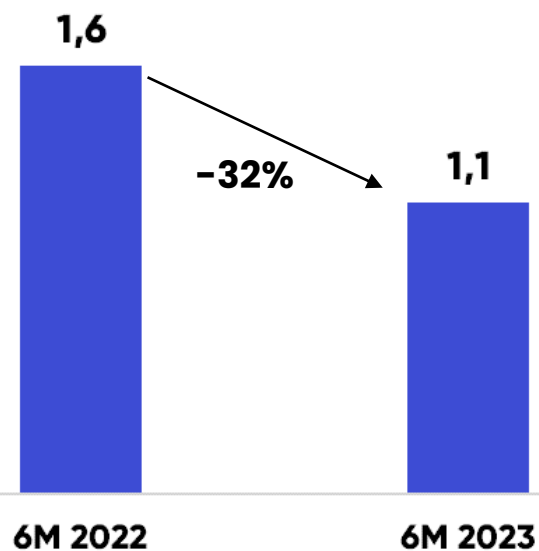
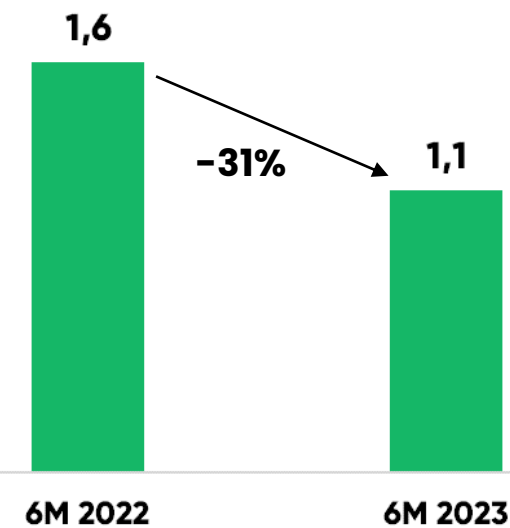


EBIT  
(mln zł)

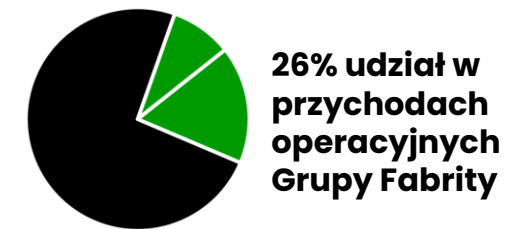




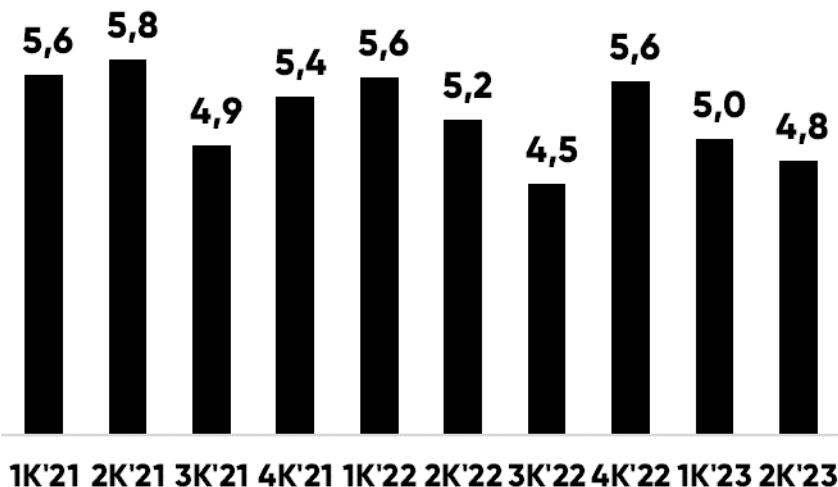
## Segment marketing 6M2023

PRZYCHODY OPERACYJNE  
(mln zł)EBIT  
(mln zł)EBITDA  
(mln zł)

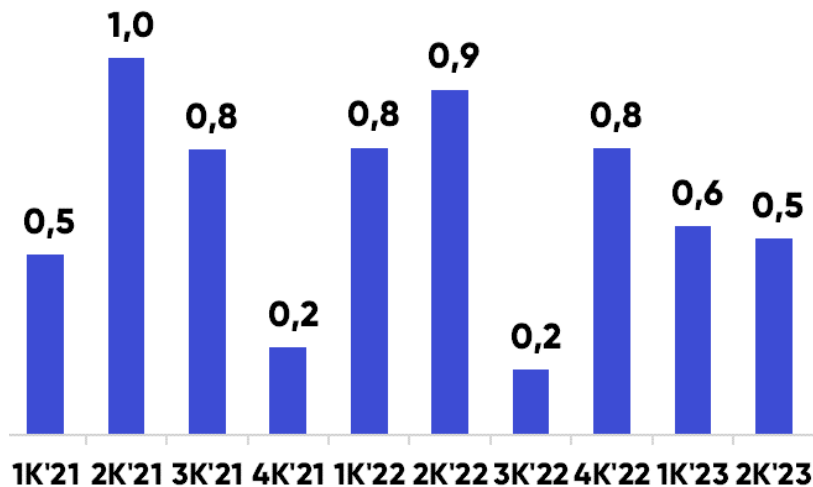
# Segment marketing 2022



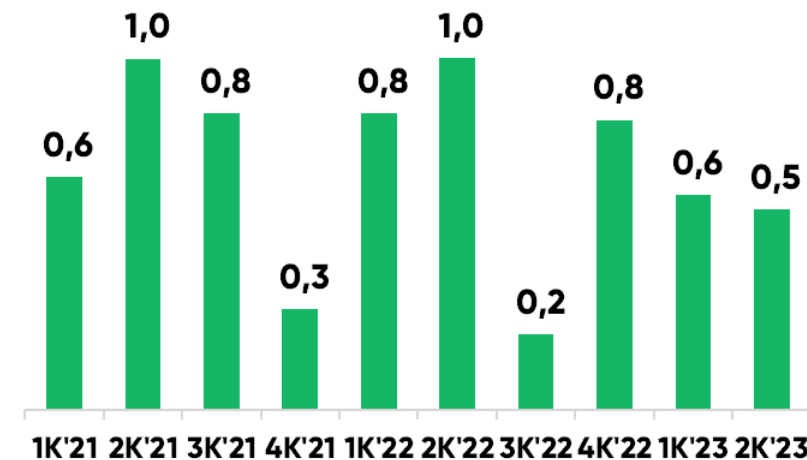
**PRZYCHODY OPERACYJNE**  
(mln zł)

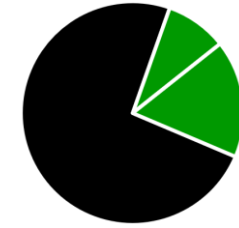


**EBIT**  
(mln zł)



**EBITDA**  
(mln zł)



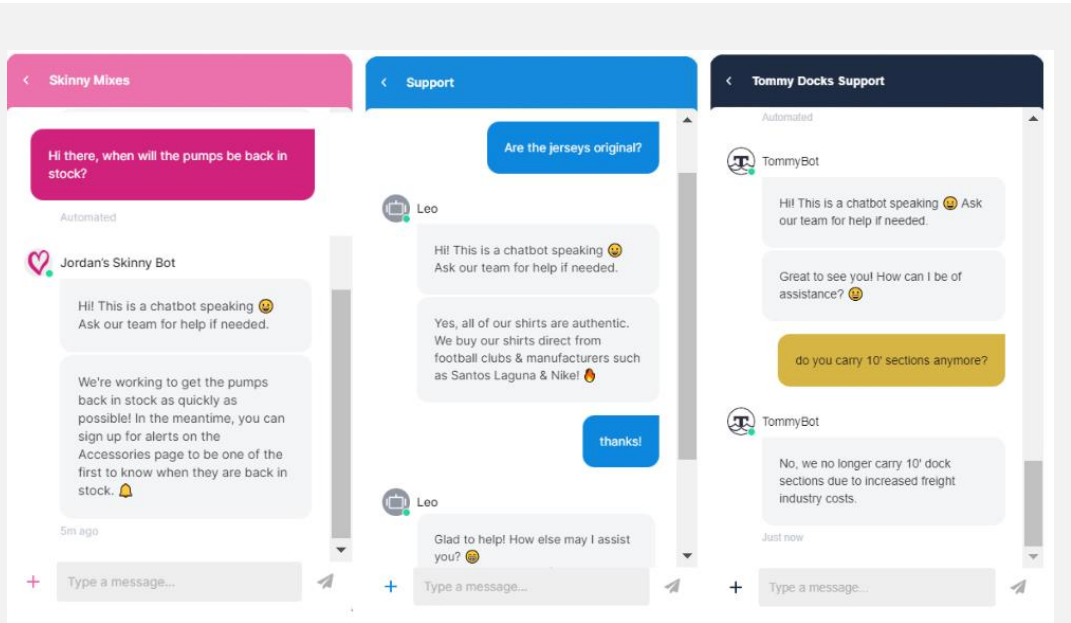


26% udział w  
przychodach  
operacyjnych  
Grupy Fabrity

- W K2 Precise: fokus na liniach biznesowych opartych na świadczeniu usług wysokiej jakości (jak SEO, Content Marketing i Martech) – w 2023 te linie będą stanowić blisko 50% przychodów operacyjnych K2 Precise.
- W K2 Precise – po udanym wdrożeniu współpracy z Volkswagenem, powrót do działań new business związanych z Martechem.
- W K2 Create – finalizacja uzgodnień dotyczących obsługi social mediowej dla marek jednej z największych firm w Polsce. Potencjalnie, największy nowy kontrakt K2 Create od wielu lat, z wieloletnią perspektywą współpracy.
- Szansa na wyniki zbliżone do osiągniętych w 2022 roku, co wobec znacznie gorszego otoczenia makroekonomicznego nie byłoby złym wynikiem.
- Równocześnie trwa przegląd opcji strategicznych, który – zgodnie z wcześniejszymi deklaracjami – chcielibyśmy zakończyć do końca roku.



# PerfectBot



**100 sklepów z USA testuje wczesną wersję PerfectBota GPT**

## PerfectBot GPT

- Pivot technologiczny produktu na wielkie modele językowe (OpenAI) – konieczny duży development, ale szansa na bardzo skalowany produkt
- Testy wcześniej wersji PerfectBota GPT ze **100 sklepami eCommerce z rynków USA (+UK, Kanada, Australia)** z różnych branż
- Pierwsi klienci przechodzą już na **płatną wersję**
- Główny wyróżnik produktu – okiełznanie halucynacji modeli LLM

## Plany:

- (Q4) Launch konsoli klienta umożliwiającej szybsze wdrożenia
- (Q4) Komercjalizacja PerfectBota GPT na rynku US/UK/AU
- (Q1 24) Integracja z Shopify, zwiększenie rynku docelowego
- (Q2/Q3 24) Pozyskanie rundy inwestycyjnej

# Grupa. Kluczowe projekty do końca 2023 roku.

1

**Software:** kontynuacja szybkiego wzrostu. Spodziewamy się osiągnięcia rekordowych przychodów w skali roku oraz poprawy wyniku finansowego vs 2022.

2

**Marketing:** Liczymy na zakończenie procesu przeglądu opcji do końca 2023 roku. Pomimo słabszego 1 półrocza możliwe wyniki zbliżone do 2022 roku. Operacyjnie, tematem nr 1 będzie wdrożenie obsługi nowego klienta w K2 Create.

3

**Perfectbot:** rozpoczęcie komercjalizacji nowej platformy (USA)

4

**Dywidenda:** wypłata 4 zł / akcję (4 października).



FABRITY

# Dziękujemy.

Fabrity Holding S.A.  
ul. Domaniewska 44a, 02-672 Warszawa  
tel. +48 22 448 70 00  
<https://inwestorzy.fabrity.com/>  
[relacje@fabrity.pl](mailto:relacje@fabrity.pl)