

FABRITY

Podsumowanie wyników Grupy Kapitałowej Fabrity Holding za 9 miesięcy 2023 r.

28 listopada 2023

Zastrzeżenie prawne

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

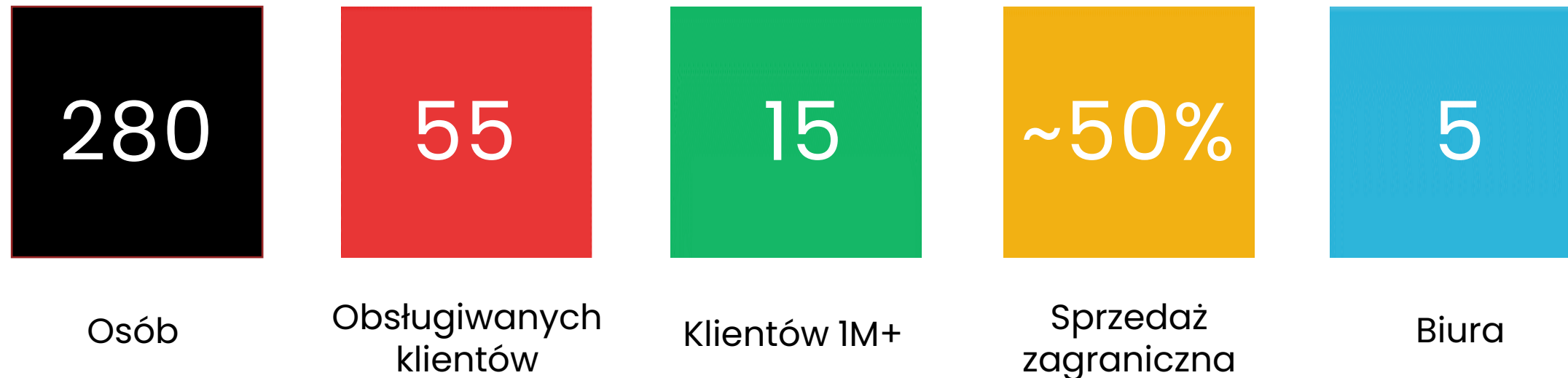
Prezentacja nie stanowi oferty sprzedaży papierów wartościowych K2 Holding S.A. z siedzibą w Warszawie ("Spółka") ani zaproszenia do składania ofert ich nabycia lub zapisu na papiery wartościowe Spółki. Prezentacja nie zawiera informacji na temat papierów wartościowych Spółki, jak i zasad ich nabywania. Nie stanowi również źródła informacji, które mogłoby stanowić podstawę decyzji dla odbiorcy o zawarciu jakiegokolwiek umowy lub zaciągnięciu jakiegokolwiek zobowiązania. Żadna część prezentacji, jak również fakt jej dystrybucji, nie stanowi podstawy do zawarcia jakiegokolwiek 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



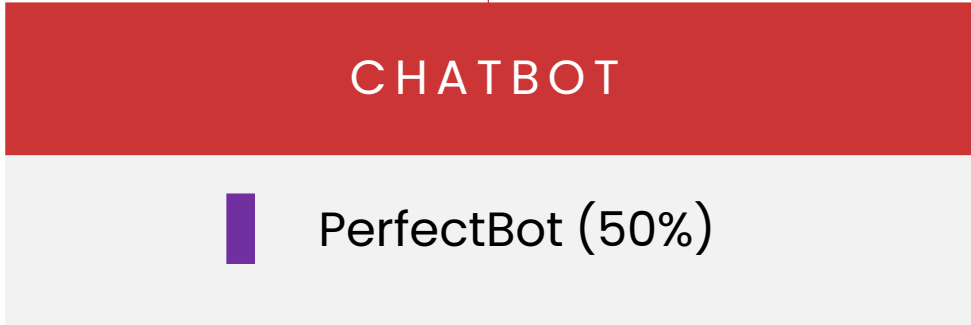
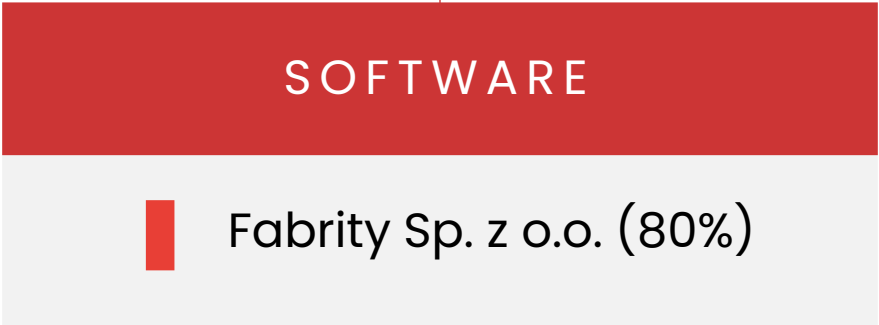
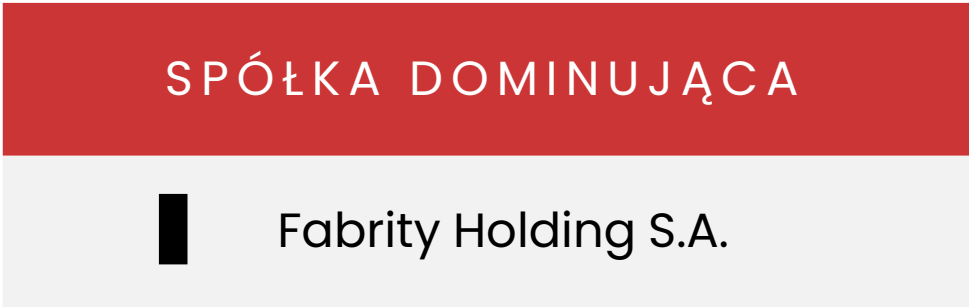
Best-in-class software development teams

At Fabrity we focus on every aspect of the software development process, combining beautiful design with top-notch software engineering.

Struktura Grupy Fabrity

G R U P A

FABRITY





Wyjątkowy 3 kwartał 2023

Najważniejsze wydarzenia

1

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

2

Doskonałe wyniki spółki zależnej Fabrity Sp. z o.o. w 3cim kwartale 2023

3

Uchwalenie najwyższej w historii dywidendy za rok 2022 – 6,00 zł na akcję
i wypłata 4 zł na akcję obok 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 transakcji sprzedaży spółek marketingowych

5

Udany start rynkowy nowej wersji czatbota PerfectBot z wykorzystaniem ChatGPT

Transakcja sprzedaży spółek marketingowych

- Transakcja jest wynikiem Przeglądu opcji strategicznych rozpoczętego w sierpniu 2022 r. realizującego strategiczne założenie o wiodącej roli usług IT w ofercie Grupy
- Wybór doradcy – wrzesień/październik 2022 r.
- Wewnętrzne badanie due-diligence i przygotowanie do badania zewnętrznego: listopad 2022 – marzec 2023 r.
- Analizy wewnętrzne i przygotowanie materiałów do memorandum –listopad/grudzień 2022 r.
- Skierowanie memorandum i zaproszeń do potencjalnych nabywców – grudzień 2022 r. – styczeń 2023 r.
- Badanie due-diligence: kwiecień-czerwiec 2023 r.
- Dodatkowe czynności z zakresu badania DD, negocjacje umowy głównej i umów pobocznych: lipiec-wrzesień 2023 r.
- Uzgodnione świadczenie usług wsparcia (finanse, księgowość, kadry, IT) w okresie przejściowym
- Podnajem biura do końca umowy głównej najmu biura w Warszawie
- Typowe zobowiązania i oświadczenia sprzedawcy np. zakaz konkurencji, zakaz zatrudniania, ochrona wartości aktywów
- Nabywca: Kamikaze Sp. z o.o. – spółka należąca do międzynarodowej Grupy Altavia
- Transakcja przeprowadzona w jednej transzy płatności, bez zwyczajowego earn-out'u, w kwocie 21,7 mln zł, po wcześniejszym umorzeniu udziałów w Agencja K2 w kwocie 3,2 mln zł i ze zwrotem pożyczki 0,5 mln zł
- Możliwa korekta ceny – jesteśmy w trakcie rozmów

Wyniki operacyjne po 3 kwartałach

PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY USŁUG

49,3 mln zł (wzrost YoY o 11,0 mln zł, +28,7%)

PRZYCHODY OPERACYJNE

44,7 mln zł (wzrost YoY o 10,0 mln zł, +32,4%)

WYNIK EBIT

4,4 mln zł (wzrost YoY o 1,0 mln zł, +28,3%)

WYNIK EBITDA

6,1 mln zł (wzrost YoY o 0,7 mln zł, +13,4%)

Wyniki skonsolidowane

	<i>od 01.01.2023 do 30.09.2023</i>	<i>od 01.07.2023 do 30.09.2023</i>	<i>Przekształcone dane od 01.01.2022 do 30.09.2022</i>	<i>Przekształcone dane od 01.07.2022 do 30.09.2022</i>
	<i>PLN'000</i>	<i>PLN'000</i>	<i>PLN'000</i>	<i>PLN'000</i>
Przychody ze sprzedaży usług	49 324	17 804	13 344	13 344
Koszty sprzedanych usług	- 40 705	- 14 476	- 11 193	- 11 193
Zysk brutto ze sprzedaży	8 619	3 328	6 596	2 151
Koszty ogólnego zarządu	- 4 287	- 1 606	- 3 131	- 1 604
Pozostałe przychody / koszty operacyjne netto	89	182	288	- 2
Zysk / strata na działalności operacyjnej (EBIT)	4 421	1 904	545	545
Przychody / koszty finansowe netto	200	305	311	311
Wynik na zbyciu akcji Oktawave	-	-	21 853	511
Wynik na zbyciu PerfectBot	-	-	- 360	- 360
Wynik na zbyciu segmentu Marketingowego	10 268	10 268	-	-
Wspólne ustalenia umowne	- 422	- 155	326	326
Zysk / strata przed opodatkowaniem	14 467	12 322	25 800	1 333
Podatek dochodowy	- 3 554	- 3 112	- 3 519	- 95
Zysk / strata działalność kontynuowana	10 913	9 210	22 281	1 238
Zysk / strata dotyczący grupy aktywów do zbycia	1 432	501	376	78
Zysk / strata netto	12 345	9 711	22 657	1 316

FABRITY

Segment software



Wyniki finansowe 9M 2023

Przychody operacyjne

- 9M 2023 44,7 mln zł (+30,7% r/r)
- Q3 2023 16,4 mln zł (+42,1% r/r)
- Wzrost o 2,2 mln zł (+15,6%) vs. Q2 2023

Przychody ze sprzedaży

- 9M 2023 48,5 mln zł (+29,7 % r/r)
- Q3 2023 17,4 mln zł (+35,7 % r/r)
- Wzrost o 2,2 mln zł (+14,4%) vs. Q2 2023

Wynik EBIT

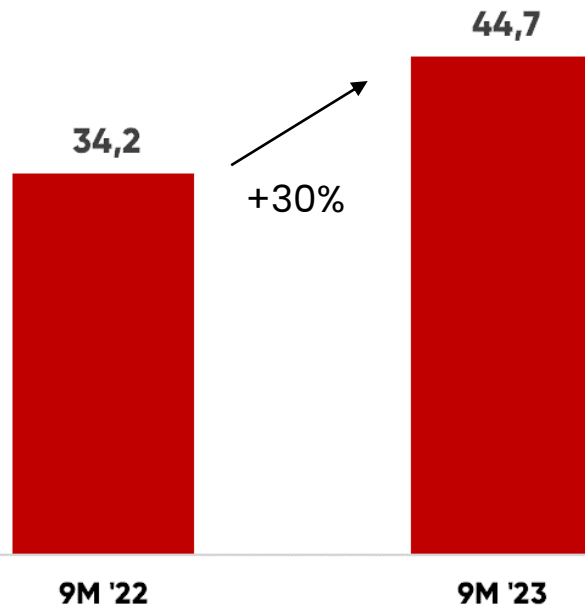
- 9M 2023 4,2 mln zł (+8,1% r/r)
- Q3 2023 1,9 mln zł (+87,5 % r/r)
- Wzrost o 1,0 mln zł (+124,2%) vs. Q2 2023

Wynik EBIDTA

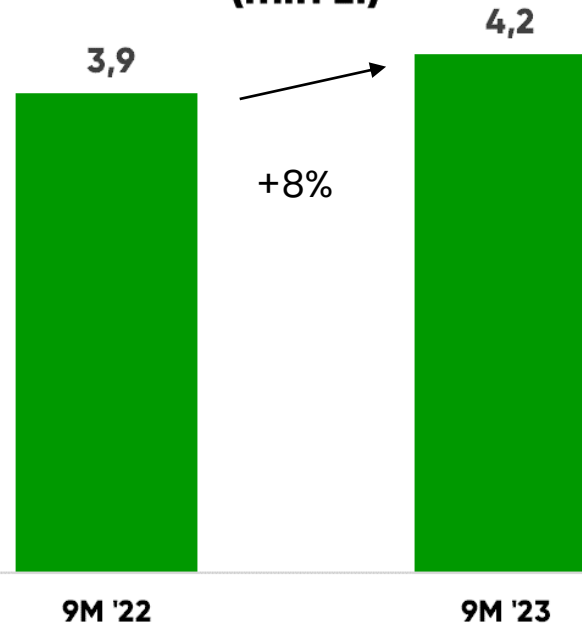
- 9M 2023 4,6 mln zł (+11,0% r/r)
- Q3 2023 2,0 mln zł (+84,1 % r/r)
- Wzrost o 1,0 mln zł (+105,3%) vs. Q2 2023

Wyniki finansowe 9M 2023

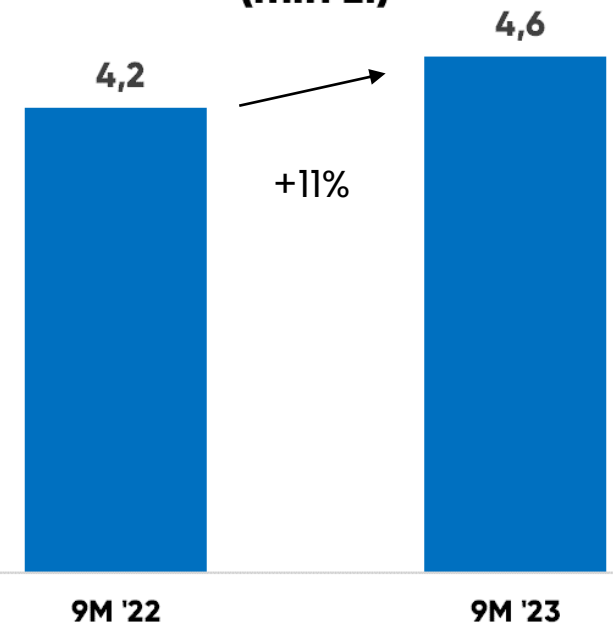
PRZYCHODY OPERACYJNE (mln zł)



EBIT (mln zł)

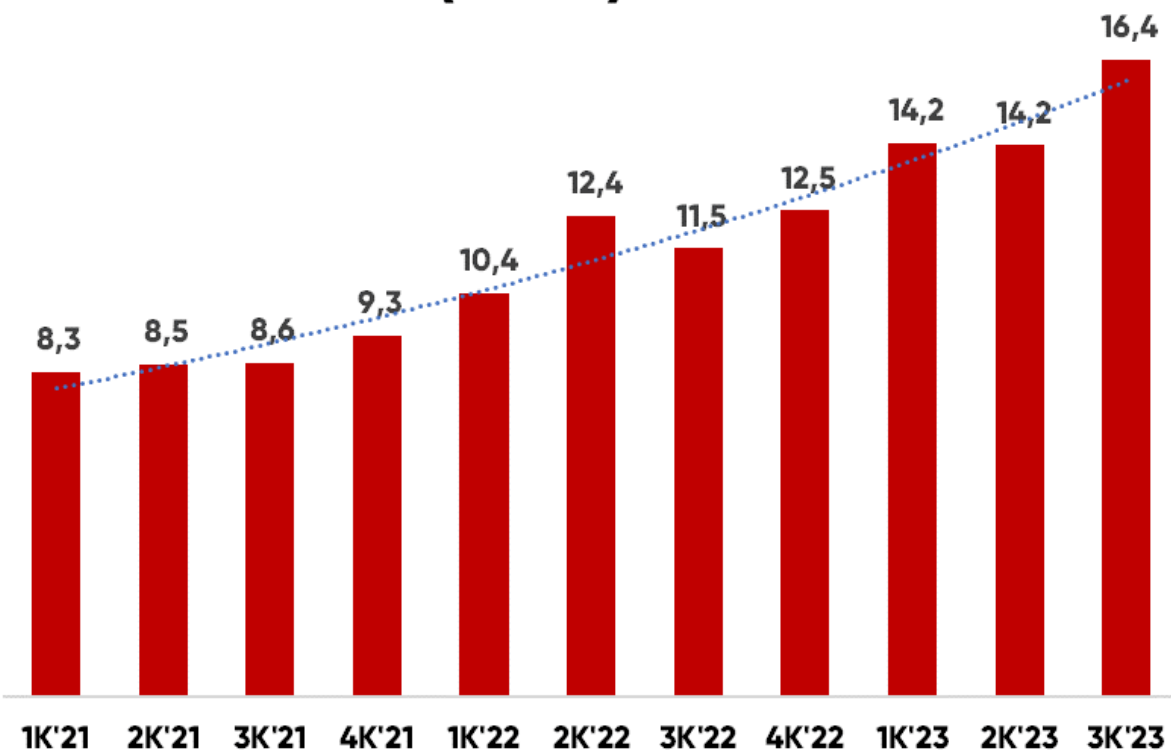


EBIDTA (mln zł)

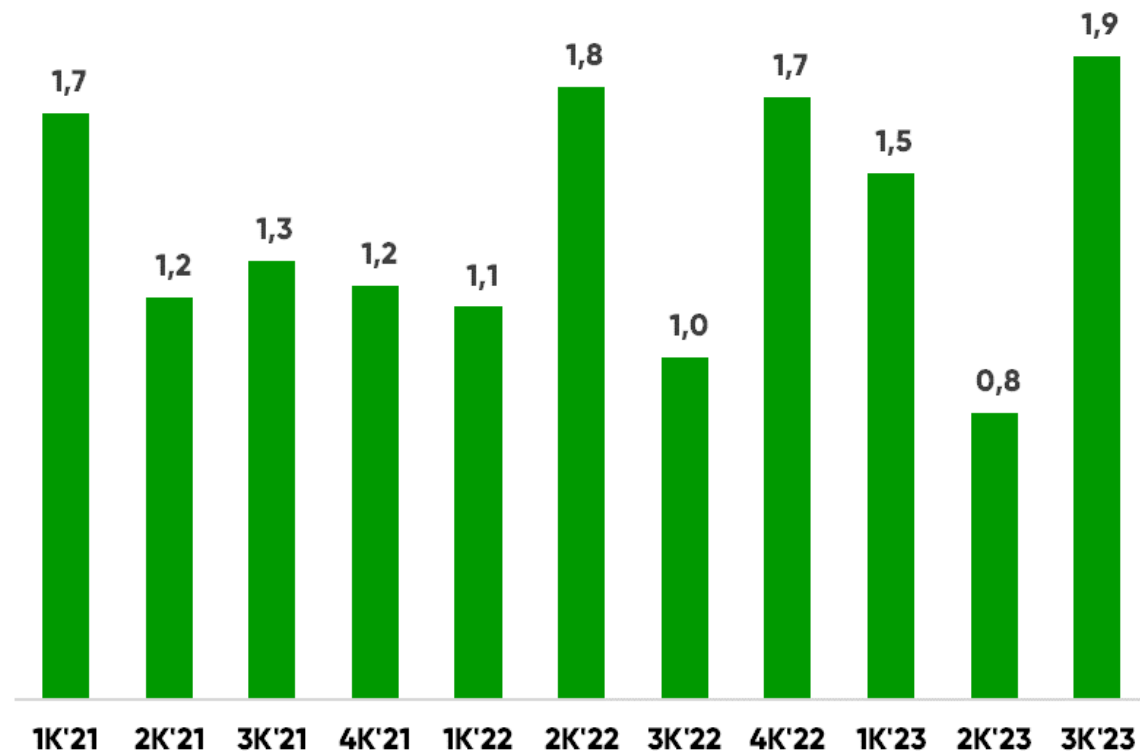


Wyniki historyczne

PRZYCHODY OPERACYJNE (mln zł)



EBIT (mln zł)



Omówienie wyników

Przychody i wyniki

- Najwyższe przychody i wyniki w historii Spółki.
- Wysoka dynamika wzrostu Q3 vs. Q2 2023: wzrost przychodów o 2,2M zł (14,5%), wzrost EBIDTA o 1,0 M zł (105,2%).
- Wykonanie w Q3 110% budżetu.
- Systematyczny wzrost przychodów z w grupie największych klientów (PL i DACH).
- Zauważalne przychody w grupie nowych klientów (>5% przychodów).
- Korzystny poziom kursu EUR (wrzesień 2023).
- Powrót na „normalną” ścieżkę rentowności w kilku dużych projektach (zakończone wdrożenia i nowa tura zamówień, lub zwiększenie tempa pracy po fazie inicjalnej).
- Brak „efektu wakacji” i bardzo pracowity wrzesień oraz skuteczne planowanie operacyjne.
- Szczytowy poziom udziału segmentu Software w kosztach ogólnych Grupy, w związku ze zmianą struktury Grupy.

Zespół

Zatrudnienie

- Pracownicy i stali współpracownicy: 241 osób (na koniec września 2023).
- Systematyczny wzrost w zespole produkcyjnym (+5,6% vs. czerwca 2023).
- Stabilny poziom zatrudnienia w zespołach nieprodukcyjnych (HR, Sprzedaż, Marketing, R&D Management).
- Stabilizacja w zespołach Usług Wsparcia i kosztach Grupy (świadczenie usług w okresie przejściowym dla byłych spółek segmentu Marketingu).
- Bardzo niska rotacja (<2%).
- Brak ławki – skuteczne planowanie operacyjne.
- Realny spadek oczekiwań finansowych i wzrost jakości dostępnych na rynku specjalistów i inżynierów IT.

Klienci i kontrakty

Nowi klienci

- Kilku nowych klientów pozyskanych od początku 2023 r. np. motoryzacja, dystrybucja leków, przemysł tytoniowy, telekomunikacja / media, transport przemysłowy, ubezpieczenia (PL).
- Po okresie „wstępnych” projektów o niskiej wartości, w Q3 pojawiły się zauważalne przychody z tej puli (ok. 1 mln zł).
- Zespół sprzedaży wzmacnia się i dostosowuje strategicznie.
- Ogólnie gorszy sentyment rynkowy (lepszy wśród klientów PL i dużych klientów), powolna poprawa.

Baza klientów

- Stabilna baza, brak utraty lub znaczącego spadku przychodów.
- U największych klientów największe wzrosty przychodów – więcej projektów / większe projekty / nowe obszary biznesowe (ok. 109% wykonanego backlog z budżetu Q3).

Perspektywy do końca 2023

- Przewidywany wzrost przychodów w 2023 w ujęciu r/r: 25-30%, powyżej planu.
- Niekorzystny wpływ kursów walutowych (ok. 50% przychodów w walutach, głównie EUR).
- Wyniki roczne obarczone kosztami Usług Wspólnych Grupy (uzależnione od transakcji na spółkach segmentu Marketingu, restrukturyzacja przyniesie efekty w 2024).
- W New Business gorszy sentyment, w trendzie systematycznej poprawy. Dostosowania strategiczne.
- Praca nad marżą produkcyjną: negocjacje stawek z klientami, optymalizacja kosztów zespołu.
- Wolno, ale systematycznie rosnące zatrudnienie. Ograniczona / niska presja płacowa. Brak ławki.

PerfectBot

- Udany start nowej wersji czatbota z wykorzystaniem ChatGPT
- Bardzo dobre oceny pierwszych klientów i wysoka konwersja z okresu testowego do wersji płatnej
- Dalszy rozwój funkcjonalności ukierunkowanych na zwiększenie szybkości wdrożeń i poszerzenie rynku o kolejną platformę e-commerce Shopify
- Oczekiwanie szybkiego rozwoju

What Our Customers Say

🕒 First response time LARSSON & JENNINGS
STHLM / LDN

7s

We are really happy with the performance of the Alice Bot.

Anna Keegan
Senior Retention Marketing Manager



🏆 Human CSAT achieved SHIRT BOX

★★★★★

The customers are happier as they can get an instant response. We're a lot more efficient on our backend.

Rory McLaughlan
Founder





Feedback from end customers after chatting with PerfectBot

Michelle ★★★★★
"The response was extremely fast and very courteous. A wonderful experience compared to a lot of other places that take forever to get back to you."

Andrew ★★★★★
"Very helpful, explained everything perfectly so it was easy to understand."

Chequita ★★★★★
"Very helpful and very fast response."

Steven ★★★★★
"Excellent customer services."

Sharlee ★★★★★
"Was good. Asked a question and got an answer pretty much straight away."

Trusted by dozens online stores using Gorgias Helpdesk

Kluczowe projekty Q4/2023 – Q1/2023

1 Dostosowania strategiczne do sytuacji rynkowej w biznesie Fabrity.

2 Prace na modelem dystrybucji zysków z transakcji sprzedaży spółek marketingowych.

3 Reorganizacja struktury jednostek biznesowych.

4 Prace nad strategią 3-letnią.

5 Reorganizacja i integracja zespołów back-office.

FABRITY

Pytania & Odpowiedzi

FABRITY

Dziękujemy