

**FABRITY**

# **Strategia Grupy Kapitałowej Fabrity Holding na lata 2024–2026**

10 czerwca 2024 r.



# Grupa Fabrity dziś

# Grupa Fabrity w skrócie

---

- ✔ Spółka zależna Fabrity założona w 2007 r. jako część ówczesnej Grupy K2.
- ✔ Świadczymy usługi związane z projektowaniem, rozwojem i utrzymaniem oprogramowania.
- ✔ Pracujemy z klientami głównie w Polsce, Europie Zach. i Skandynawii.
- ✔ Koncentrujemy się na współpracy z dużymi firmami i organizacjami publicznymi, wspieramy w cyfryzacji kluczowych obszarów działalności.
- ✔ Na GPW od 2008 r. (do 2023 r. jako K2 Holding).
- ✔ Przychody za 2023 r. 68,7 mln zł, EBIT 6,4 mln zł.
- ✔ Pracownicy i stali współpracownicy: ok. 300 osób.
- ✔ 5 biur w Polsce: Warszawa (HQ), Łódź, Rzeszów, Białystok, Poznań + oddział w Gdańsku.



# Historia Grupy Fabrity

FABRITY

**1997**

Powstanie K2 Internet Provider s.c.

**2000**

Powstanie K2 Internet S.A. i objęcie akcji K2 przez fundusz VC bmp AG.

**2003**

K2 jako najbardziej kreatywna agencja w Polsce według MMP.

**2006**

K2 jako Microsoft Certified Partner.

**2007**

Utworzenie K2 Sp. z o.o. (obecnie FABRITY Sp. z o.o.).

**2008**

Debiut na GPW w Warszawie, inwestycja w Audioteka S.A.

**2017**

Rekordowe wyniki: przychody 110 mln zł, EBIT 5 mln zł, EBITDA 10 mln zł.

**2015**

Sprzedaż akcji K2 przez bmp AG, uruchomienie K2 Digital Ventures.

**2018**

Szybki rozwój FABRITY, ukończenie projektu Horizon przez OKTAWAVE.

**2014**

Rebranding K2 Web Systems na FABRITY K2, sprzedaż Audioteka S.A.

**2020**

Wydzielenie K2DP z Agencji K2 Sp. z o.o. i połączenie z FABRITY.

**2013**

Nowa marka w Grupie K2 – K2 Media (wcześniej ACR).

**2022**

Sprzedaż Oktawave do Netia S.A., pozyskanie inwestorów dla PerfectBot, szybki wzrost Fabrity.

**2019**

Komercjalizacja inteligentnych botów przez K2Bots.AI.

**2021**

70% udział biznesów technologicznych, powołanie spółki K2Bots.AI i uruchomienie PerfectBot.

**2023**

Sprzedaż spółek segmentu marketingowego, zmiana nazwy na Fabrity Holding, wysoka dywidenda.

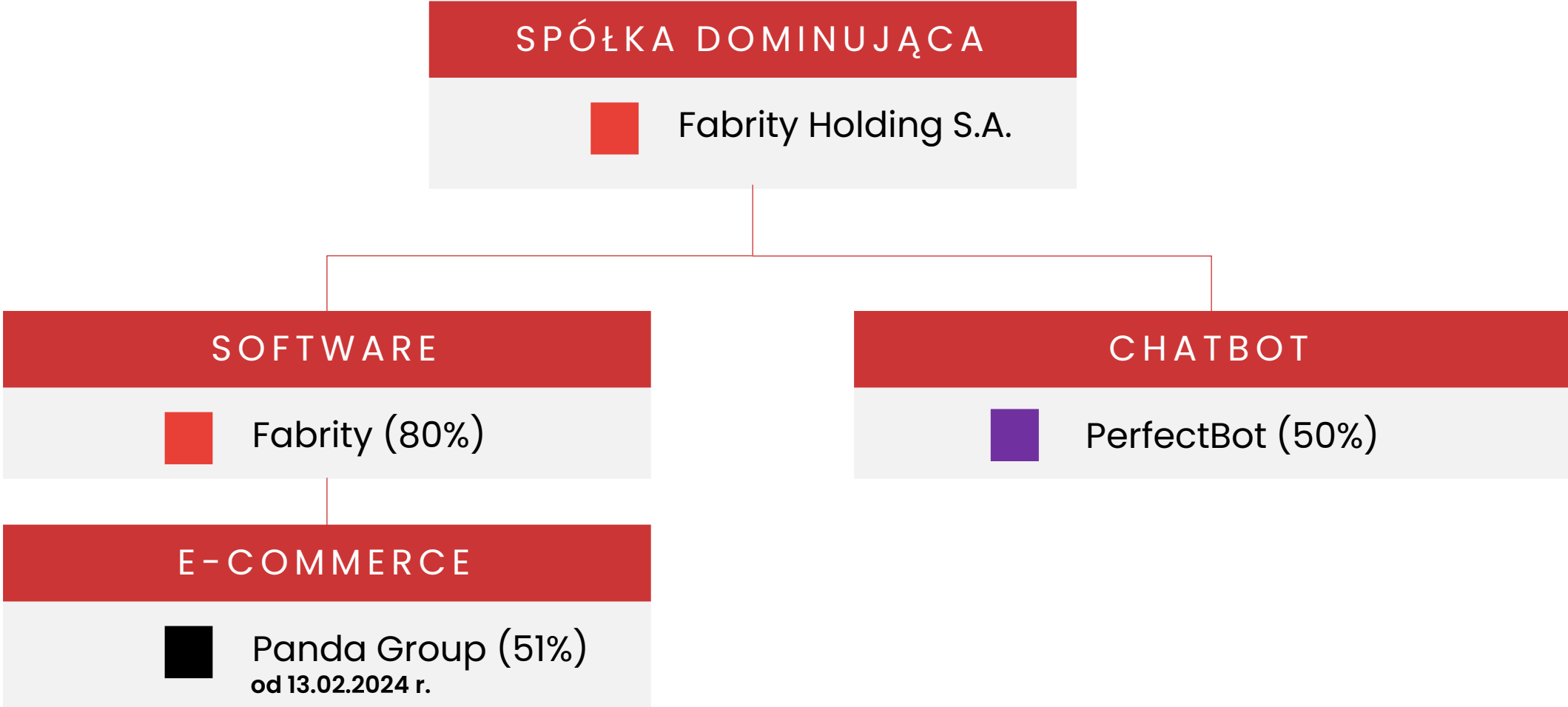
**2012**

Testy beta OKTAWAVE.

**2010**

K2 Internet z tytułem Ruban d'Honneur (konkurs European Business Awards w Paryżu).

# Struktura Grupy Fabrity



*Naszą ambicją jest bycie wysoko wyspecjalizowanym partnerem dużych przedsiębiorstw i organizacji publicznych, świadczącym kompleksowe usługi związane z transformacją cyfrową w skali wykraczającej poza Polskę.*



# Wiedza i doświadczenie

- ✓ Dzięki wieloletnim relacjom z naszymi klientami organicznie zdobywamy głębokie kompetencje sektorowe i dziedzinowe.
- ✓ Najczęściej zdobywamy nowych klientów poprzez referencje i doświadczenie w specyficznych obszarach i branżach. Pozwala nam to realizować długoterminowe, ważne i złożone projekty.
- ✓ Kluczowe kompetencje branżowe (ok. 85% przychodów w 2023 r.):
  - ✓ Przemysł
  - ✓ Usługi finansowe
  - ✓ Life science
  - ✓ Opieka zdrowotna
  - ✓ Sprzedaż detaliczna
  - ✓ Administracja publiczna
- ✓ W 2023 r. 60% przychodów pochodziło spoza Polski (w tym agencja Frontex). Dominuje region DACH, a struktura branż jest zróżnicowana.
- ✓ W Polsce pracujemy z dużymi klientami min. PKN Orlen, PKO BP, PKP PLK, M. st. Warszawa.

# Oferowane usługi

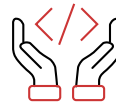
- ✓ Kluczowym obszarem działalności jest inżynieria oprogramowania. Tworzymy dla naszych klientów zwinne zespoły projektowe, tworzące oprogramowanie na zamówienie, rozwiązania typu data engineering i business intelligence oraz rozwiązania oparte na AI i blockchain.
- ✓ Usługi związane z projektowaniem cyfrowych produktów i usług łączą w sobie specyficzne doradztwo dla e-commerce i usług finansowych, badania, analitykę oraz projektowanie użyteczności aplikacji mobilnych i portali WWW.
- ✓ Jesteśmy partnerem kilku wiodących dostawców platform low-code i rozwijamy własną tego typu platformę Fastive. Przyspieszamy cyfryzację naszych klientów poprzez budowanie kultury „citizenship development”.



Bespoke software development



Data engineering



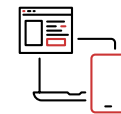
Managed services



E-commerce development



Web portals



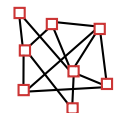
Design lab



Cloud



Low-code



Blockchain development



# Technologie

FABRITY

- ✓ Kompleksowe wsparcie transformacji przedsiębiorstw wymaga kompetencji technologicznych w różnych obszarach i kategoriach rozwiązań.
- ✓ W Fabrity skupiamy się na rozwoju kompetencji w ograniczonej liczbie technologii i produktów, ale dla wielu różnych obszarów.
- ✓ Stos technologiczny formułowany jest zgodnie z wytycznymi strategii naszych kluczowych klientów. Są to przede wszystkim technologie mainstream'owe.
- ✓ Nowe elementy są wprowadzane poprzez ciągłe procesy R&D (nowinki technologiczne) oraz poprzez akwizycje zorganizowanych zespołów lub firm (technologie dojrzałe).





# Otoczenie rynkowe

# Otoczenie rynkowe – klienci



- ✓ W latach 2024-2027 perspektywy wydatków na ICT w Europie są dobre ze względu na duży popyt na sztuczną inteligencję i platformy aplikacyjne, a także oprogramowanie w obszarze cyberbezpieczeństwa.
- ✓ Największa dynamika wzrostu wydatków na transformację cyfrową przewidywana jest w branżach:
  - ✓ motoryzacyjnej,
  - ✓ paliwowej,
  - ✓ usługach użyteczności publicznej,
  - ✓ opiece zdrowotnej.
- ✓ Większa dynamika wzrostu wydatków przewidywana jest w większych przedsiębiorstwach. Mniejsze firmy z reguły dotkliwiej odczuwają obecny kryzys.
- ✓ Organizacje najwięcej będą inwestować w technologie, aby wspierać innowacje i zdobywać przewagę konkurencyjną. Okres szybkiej, „pandemicznej” cyfryzacji jest już prawdopodobnie za nami.
- ✓ Klienci mogą oczekiwać więcej wartości, zmieniać się mogą modele współpracy, w szczególności ograniczenie prostego „body leasingu”.
- ✓ W 2025 r. prawdopodobne jest odwrócenie obecnego trendu związanego z inwestycjami VC w start-upy, głównie na rynku USA.

# Otoczenie rynkowe – rynek pracy

- ✓ Pozytywny wpływ obecnego kryzysu:
  - ✓ spadek presji płacowej wśród obecnych specjalistów i inżynierów,
  - ✓ spadek oczekiwanych stawek wśród nowo zatrudnianych specjalistów i inżynierów,
  - ✓ znacząco większa dostępność na rynku specjalistów, szczególnie o typowych kompetencjach,
  - ✓ zwiększenie znaczenia stabilności zatrudniania, możliwości rozwoju osobistego i atrakcyjności realizowanych projektów.
- ✓ Negatywny wpływ obecnego kryzysu:
  - ✓ zmniejszenie zapotrzebowania na outsourcing, pojawienie się trendu insourcingowego,
  - ✓ spadek nominalnych stawek sprzedażowych,
  - ✓ niechęć do zmiany pracy specjalistów o rzadkich kompetencjach (stabilność zatrudnienia).
- ✓ Prawdopodobnie od 2025 r. będziemy obserwować odwrócenie aktualnego trendu i powrót do wzrostu wynagrodzeń oraz stawek sprzedażowych.
- ✓ W 2024 r. występują bardzo dobre warunki do zwiększania zatrudnienia, pozyskiwania bardzo dobrych specjalistów i inżynierów. Są również bardzo dobre warunki do ich długoterminowej lojalizacji.



# Otoczenie rynkowe – konkurencja

FABRITY

- ✓ Pomimo znaczącego spowolnienia na rynku usług IT Fabrity w latach 2022-2023 utrzymywało wysoką dynamikę wzrostu przychodów (CAGR 29%).
- ✓ Kryzys znacznie dotkliwiej odczuwają firmy o podobnym profilu, które:
  - ✓ są mniejsze i krócej działają na rynku,
  - ✓ pracują z mniejszymi klientami, szczególnie SME i start-upami,
  - ✓ realizują krótsze i mniejsze projekty,
  - ✓ pracują z wykorzystaniem technologii open source i chmury AWS.
- ✓ Profil Fabrity, co do portfela klientów, wagi i skali realizowanych projektów oraz stosu technologicznego jest znacząco odmienny.
- ✓ Profil Fabrity jest bardziej typowy dla firm o znacząco większych przychodach i zatrudnieniu, co daje dobre perspektywy do wzrostu.
- ✓ W okresie 2022-2023 w Fabrity nie doszło do cięć wydatków na R&D, sprzedaż i marketing oraz HR. Część firm po poprawie koniunktury będzie stała przed wyzwaniem odbudowy tych funkcji.

## Otoczenie rynkowe – wnioski

- ✔ Usługi oferowane przez Fabrity dobrze wpisują się w kilka znaczących obszarów transformacji cyfrowej, szczególnie: AI, low-code, data engineering.
- ✔ Stabilny portfel dużych klientów zabezpiecza przed znaczącym spadkiem przychodów w okresie kryzysu i daje dobre perspektywy do wzrostów w okresie wzmożonych inwestycji.
- ✔ Obecni klienci Fabrity pochodzą z sektorów, dla których przewidywane są wzrosty wydatków na cyfryzację w najbliższych latach.
- ✔ Model biznesowy w połączeniu z kapitałem ludzkim i doświadczeniem dziedzinowym przekłada się na dostarczanie klientom większej wartości i trwalej zabezpiecza przychody.
- ✔ Zwiększanie przychodów w 2024 r. stanowi szansę na pozyskanie z rynku dobrych specjalistów IT i inżynierów.



# Kluczowe przewagi rynkowe

1. Wiedza i doświadczenie dziedzinowe w branżach, w których rosną będą wydatki na usługi IT.
2. Stabilny portfel dużych klientów, długoterminowe projekty i kontrakty, bardzo niski churn.
3. Referencje ze współpracy z dużymi, znanymi markami, ułatwiające posykanie klientów o podobnym profilu.
4. Kompleksowość oferty, dająca duże możliwości up-sell u dużych klientów.
5. Kompetencje technologiczne w produktach i technologiach mainstream'owych, wykorzystywanych przez dużych klientów.
6. Model biznesowy ukierunkowany znacząco bardziej na doradztwo technologiczno-biznesowe niż na outsourcing.
7. Dywersyfikacja branżowa i geograficzna źródeł przychodów.
8. Kapitał ludzki – przewaga specjalistów z profilem mid i senior, bardzo niska rotacja, kompetencje dot. rekrutacji i utrzymania pracowników.
9. Zmotywowana kadra zarządzająca, obecni i przyszli udziałowcy spółki (ESOP).



**FABRITY**

# **Najważniejsze założenia strategii 2024–2026**



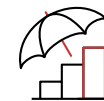
# Najważniejsze założenia



Kluczowe rynki: Polska, region DACH, inne kraje Europy Zach., Fabrity planuje wzrost sprzedaży (poza Polską).



Przyspieszenie wzrostu przychodów i pomnażanie wartości Grupy, przy zachowaniu spójnego wizerunku, profilu działalności.



Rentowność EBIT: 10%-12,5%.



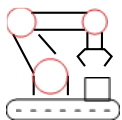
Poszerzanie oferty i kompetencji dzięki inwestycjom M&A.



Rynki wymagające rozwoju: Wielka Brytania, USA.



Dynamika przychodów Grupy w okresie 2024-2026: CAGR 12%-20%.



Kluczowym segmentem klientów są duże i najbardziej innowacyjne przedsiębiorstwa i organizacje.



Wzrost zatrudnienia: 450-500 pracowników i współpracowników.

## Profil i pozycjonowanie

- ✓ FABRITY jest główną marką wykorzystywaną przez Grupę. Marka w jednoznaczny sposób jest związana z usługami.
- ✓ Biznesy w Grupie, które prowadzą działalność o profilu produktowym (PerfectBot, Fastive) posługują się odrębnymi markami.
- ✓ Główny profil działalności stanowią usługi projektowania, rozwoju i utrzymania oprogramowania.
- ✓ Spółki o profilu usługowym, dołączające do Grupy w wyniku inwestycji, posługiwać się będą marką FABRITY lub odpowiednią submarką (np. Panda Group).
- ✓ Wizerunek spółki to solidny i kompetentny partner technologiczno-biznesowy, kompleksowo wspierający transformację cyfrową dużych przedsiębiorstw i organizacji.



# Klienci i rynki

- ✓ Kluczowym segmentem klientów są duże i najbardziej innowacyjne przedsiębiorstwa i organizacje, o zróżnicowanych potrzebach w zakresie cyfryzacji.
- ✓ Fabrity ma koncentrować się na rozwijaniu współpracy i pozyskiwaniu klientów z ograniczonej liczby branż:
  - ✓ sektor produkcyjny B2B,
  - ✓ life science,
  - ✓ banki i ubezpieczenia, usługi finansowe,
  - ✓ FMCG,
  - ✓ oil & gas,
  - ✓ ochrona zdrowia,
  - ✓ retail i e-commerce,
  - ✓ administracja centralna i agencje międzynarodowe.
- ✓ Rynki, na których Fabrity działa obecnie: Polska, region DACH, inne kraje Europy Zach. Fabrity ma zwiększać sprzedaż na tych rynkach (poza Polską) poprzez lokalne spółki lub biura handlowe.
- ✓ Rynki, które wymagają rozwoju: Wielka Brytania, USA. Fabrity ma rozwijać sprzedaż na tych rynkach poprzez partnerstwa, biura handlowe, lub poszerzanie współpracy z obecnymi klientami międzynarodowymi.

- ✔ Oferta ukierunkowana jest na kompleksowe wsparcie biznesowo-technologiczne w cyfryzacji działalności klientów.
- ✔ Oferta ma maksymalizować wartość dostarczaną klientom. Ma charakter znacząco bardziej kompetencyjny i rozwiązańowy niż zasobowy i wytwórczy.
- ✔ Rozwój oferty ma charakter ewolucyjny, szczególnie w odniesieniu do nowych technologii.
- ✔ Poszerzanie oferty i kompetencji dzięki inwestycjom M&A.

## Software engineering

Ekspertyza branżowa i dziedzinowa, połączona z kompetencjami technologicznymi i złożonymi procesami wytwórczymi. Formuła wynajmu zespołów projektowych lub budowa zespołów hybrydowych.

- ✔ Enterprise bespoke software
- ✔ Data engineering
- ✔ AI
- ✔ Blockchain
- ✔ Cloud transformation
- ✔ Managed services

## Digital Solutions

Projektowanie cyfrowych produktów i usług dla klientów enterprise i scale-upów.

Kompletny zestaw kompetencji, usług i narzędzi dla marketerów dużych organizacji.

Cyfrowe kanały sprzedaży (e-commerce B2B / B2C)

Badania i analityka.

## Low-code

Przyspieszanie transformacji cyfrowej w obszarach o niższej krytyczności i złożoności poprzez wdrożenia platform low-code i kultury citizen development.

Własna platforma Fastive i rozwiązania partnerskie:

- ✔ Microsoft
- ✔ Nintex
- ✔ ServiceNow

## Outsourcing

Wyspecjalizowana oferta wynajmu specjalistów o rzadkich kompetencjach i dużym doświadczeniu.

Uzupełniający obszar współpracy z obecnymi klientami.

- ✓ Fabrity świadczy usługi, opierając się na długoterminowych relacjach z pracownikami i współpracownikami (B2B), tj. nie działa w modelu „kontraktowni”.
- ✓ Fabrity przyciąga utalentowanych specjalistów i inżynierów IT, umożliwiając im realizację ciekawych i ważnych projektów dla prestiżowych klientów.
- ✓ Fabrity oferuje wynagrodzenia zgodne z aktualnym stanem rynku lub powiązane z wyceną (rentownością) usług świadczonych przez danego specjalistę.
- ✓ Częścią wynagrodzenia są elementy wspierające rozwój osobisty i pakiety benefitów.
- ✓ Fabrity utrzymuje sieć biur, ale ich powierzchnia i koszt dostosowane są do dominującego modelu pracy zdalnej.
- ✓ Struktura organizacyjna jest zorientowana biznesowo i składa się z Business Unit’ów oraz tribe’ów projektowych.
- ✓ Procesy decyzyjne są jasno określone, ale mają charakter zdecentralizowany.
- ✓ Fabrity motywuje menadżerów poprzez programy typu ESOP, tworzy zdecentralizowane struktury biznesowe, w których wspiera przedsiębiorczą postawę.

# Inwestycje

- ✓ Fabrity będzie inwestować w nowe spółki, które dołączyć będą do Grupy.
- ✓ Celem inwestycji jest przyspieszenie wzrostu przychodów i pomnażanie wartości Grupy, przy zachowaniu spójnego wizerunku, profilu działalności i współdzieleniu marki.
- ✓ Warunkiem koniecznym inwestycji w istniejącą spółkę (M&A) jest klarowne zdefiniowanie korzyści, które osiągną obie strony, przekonanie co do uzyskiwanych synergii oraz wysoki poziom integracji po transakcji.
- ✓ Korzyści Fabrity mogą być związane z: a) pozyskaniem nowych, komplementarnych kompetencji, b) zaistnieniem na nowym rynku, c) przyciągnięciem zdolnych liderów i osób przedsiębiorczych.
- ✓ Korzyści spółki kupowanej głównie mają polegać na przyspieszeniu wzrostu przychodów, dzięki: a) cross-sell w ramach obecnej bazy klientów Grupy, b) zwiększeniu skali związanej z pozyskiwaniem nowych klientów, c) zwiększeniu wiarygodności dzięki marce i obecności Grupy na GPW.
- ✓ Referencyjny model transakcji M&A: nabycie pakietu większościowego, zbudowanie programu earn-out na 2-3 lata, opcja zbycia reszty udziałów w formie emisji akcji spółki publicznej.
- ✓ Fabrity nie przewiduje inwestycji w formule pasywnego inwestora finansowego.
- ✓ Fabrity będzie kontynuować obecne inwestycje w Fastive i PerfectBot, ale nie przewiduje nowych przedsięwzięć w takiej formie i w znaczącej skali.

# Cele finansowe



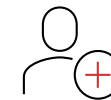
Dynamika  
przychodów Grupy w  
okresie 2024-2026:

**CAGR 12%-20%**

w zależności od powodzenia  
projektów M&A

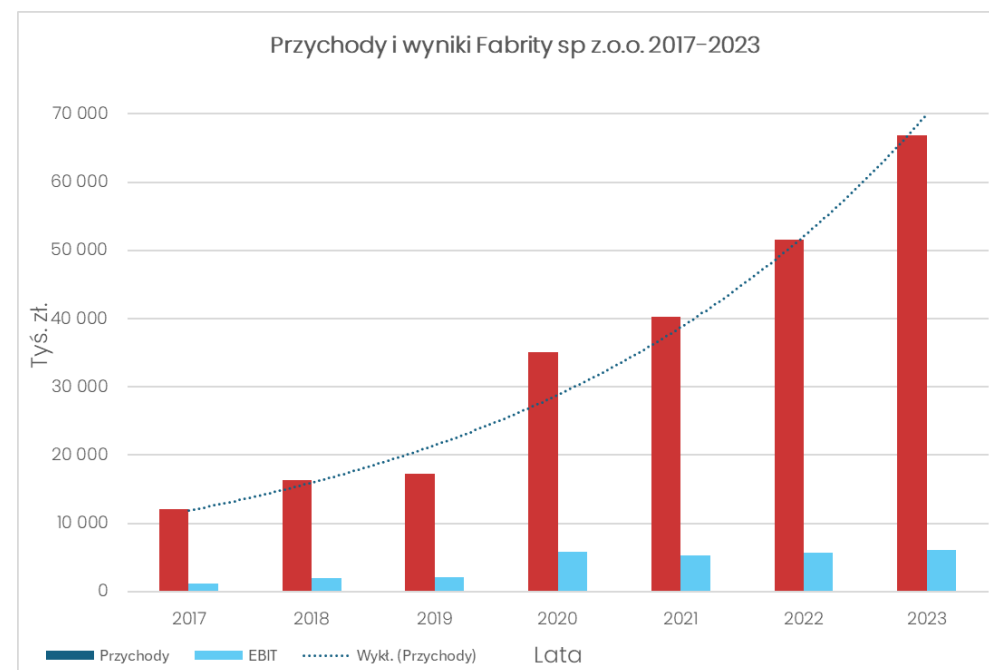


Rentowność EBIT:  
**10%-12,5%**



Zatrudnienie:  
**450-500**  
pracowników  
i współpracowników

Konsekwentne utrzymanie dwucyfrowej  
dynamiki wzrostu przychodów w znacząco  
trudniejszym otoczeniu biznesowym.



# Realizacja celów finansowych

- ✔ Cele finansowe zostaną zrealizowane głównie poprzez:
  - ✔ inwestycje w sprzedaż i marketing prowadzące do pozyskiwania nowych klientów w kluczowych branżach,
  - ✔ inwestycje M&A w nowe spółki w Polsce i / lub na kluczowych rynkach,
  - ✔ inwestycje zwiększające skuteczność dotarcia do nowych klientów poza Polską,
  - ✔ organiczny rozwój współpracy z obecnymi klientami, również na nowych rynkach i w nowych dywizjach biznesowych,
  - ✔ cross-sell do obecnej bazy klientów na podstawie oferty i kompetencji nowych spółek
- ✔ Wsparciem realizacji celów finansowych będzie program ESOP. Program będzie skierowany do kluczowych pracowników i menedżerów, mających wpływ na realizację celów strategicznych. Przewidujemy uruchomienie programu od 2025 r.





## Perspektywa dla akcjonariuszy

- ✓ Obecnie ukształtowana jest stabilna struktura akcjonariatu oraz docelowy skład Zarządu.
- ✓ Zakładamy, że nowe inwestycje będą w początkowej fazie finansowane z własnych środków finansowych.
- ✓ Zakładamy, że nowe spółki będą podlegały pełnej konsolidacji.
- ✓ Polityka dywidendowa nie ulega zmianie: do 50% skonsolidowanego zysku netto dystrybuowane będzie do akcjonariuszy, o ile nie występują istotne potrzeby inwestycyjne lub inne ważne powody.
- ✓ Nowe emisje akcji będą miały cel motywacyjny, związany z ESOP lub będą związane z wymianą udziałów w spółkach zależnych.

FABRITY

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](mailto: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](mailto:b.sikorska@pandl.pl)

Adrian Boczkowski

+48 506 324 456

[a.boczkowski@pandl.pl](mailto:a.boczkowski@pandl.pl)