



GRUPA K2

Sprawozdanie z działalności FABRITY Sp. z o.o. za rok 2022

Warszawa, 21 czerwca 2023

Spis treści

| | | |
|------|---|---|
| 1. | Informacje ogólne | 3 |
| 1.1. | Obszary działalności podstawowej | 3 |
| 1.2. | Skład Zarządu..... | 3 |
| 2. | Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki..... | 3 |
| 3. | Przewidywany rozwój jednostki | 6 |
| 4. | Wybrane wskaźniki finansowe | 6 |
| 5. | Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa | 7 |
| 6. | Instrumenty finansowe | 8 |
| 7. | Podpisy | 9 |

1. Informacje ogólne

1.1. Obszary działalności podstawowej

FABRITY Sp. z o.o. zajmuje się budowaniem dedykowanych rozwiązań IT dla firm, projektowaniem produktów cyfrowych oraz automatyzowaniem procesów biznesowych przy wykorzystaniu platform low-code. Zapewnia kompleksowe wsparcie w zakresie tworzenia oprogramowania dla biznesu, doradztwa i realizacji projektów informatycznych. Firma tworzy i wdraża dedykowane rozwiązania informatyczne, które obok najwyższej jakości technologii i funkcjonalności, charakteryzuje dbałość o doświadczenia użytkowników. Specjalizacja firmy koncentruje się wokół tworzenia rozwiązań wpierających zarządzanie procesami biznesowymi, zarządzanie zawartością i obiegiem dokumentów, budową korporacyjnych aplikacji mobilnych oraz rozwiązań Business Intelligence.

1.2. Skład Zarządu

Skład Zarządu:

- Tomasz Burczyński – Prezes Zarządu
- Rafał Graboś – Wiceprezes Zarządu

Prokurenci:

- Grzegorz Glica
- Artur Piątek

2. Zdarzenia istotnie wpływające na działalność jednostki

Rok 2022 był dla FABRITY kolejnym okresem, w którym spółka istotnie zwiększyła skalę działania i osiągnęła lepsze wyniki, jednocześnie poprawiając efektywność organizacji oraz pracując nad zwiększeniem konkurencyjności. Spółka kontynuowała również rozpoczęte inwestycje oraz poszukiwała dodatkowych możliwości wzrostu.

Istotny wzrost przychodów w 2022 roku miał swoje źródło głównie w kilku nakładających się na siebie procesach. Po pierwsze, spółka utrzymała w całości bazę swoich kluczowych klientów, a spadki przychodów dotyczące niektórych firm miały relatywnie niewielką skalę i uzależnione były od okresowych fluktuacji zapotrzebowania na usługi. W przypadku niektórych stałych, długookresowych klientów doszło za to do istotnego rozwoju współpracy w nowych obszarach biznesowych lub technologicznych. Poszerzono także współpracę o nowe kraje, w których działają najwięksi klienci Fabrity. Po drugie, wzrost przychodów napędzany był także poprzez współpracę z klientami, z którymi spółka zawarła pierwsze umowy wykonawcze przed końcem 2021 roku, szczególnie z firmami z sektora prywatnej opieki zdrowotnej i branży finansowej. Po trzecie, w trakcie 2022 roku spółka pozyskała i nawiązała współpracę z kilkunastoma nowymi klientami z branży finansowej, sektora sprzedaży detalicznej, farmacji, administracji publicznej, mediów oraz przemysłu kosmetycznego i tytoniowego.

W roku 2022 spółka intensywnie pracowała nad rozwojem zespołów sprzedaży i marketingu. Określona została szczegółowa strategia sprzedaży, wdrożono nowe narzędzia oraz pracowano nad udoskonaleniem procesów. Jednocześnie Fabrity ponosiła koszty związane z rozwojem swojego potencjału, m.in. związane z kontynuacją rozpoczętych w 2021 roku inwestycji we wzmocnienie kompetencji HR, jak również w pozyskiwanie nowych klientów oraz rozwój biznesu z dotychczas obsługiwanyimi firmami. Koszty w powyższych obszarach wzrosły skokowo, zmniejszając rentowność spółki. W dłuższej perspektywie czasowej zapewnia to jednak firmie odpowiedni poziom profesjonalizacji i skali, co z kolei umożliwi zwiększenie przychodów oraz przekłada się na właściwe przygotowanie firmy do dynamicznego rozwoju również w kolejnych latach.

Dodatkowo, szczególnie w pierwszym półroczu 2022 r., wpływ na wyniki miała presja inflacyjna na wzrost wynagrodzeń, połączona z rosnącym zapotrzebowaniem na wykwalifikowanych specjalistów IT. Z uwagi na wiążące spółkę umowy ramowe z klientami oraz w związku z realizacją długoterminowych projektów, firma zmagala się z problemem braku możliwości szybkiego i adekwatnego dostosowania stawek kontraktowych w relacji z klientami. Z drugiej zaś strony musiała w odpowiedni sposób zadbać o utrzymanie obecnego zespołu oraz pozyskiwać nowych specjalistów w związku ze wzrostem skali działalności. Druga połowa roku przyniosła osłabienie tych niekorzystnych trendów. Pojawiły się częściowe możliwości korekty stawek projektowych oraz poprawy rentowności, presja na wynagrodzenia osłabła i zwiększyła się dostępność rekrutowanych przez firmę inżynierów.

W segmencie klientów korporacyjnych Fabrity, wciąż zauważalny jest trend związany z utrzymaniem lub wzrostem nakładów na cyfryzację działalności biznesowej, zarówno w Polsce, jak i w krajach Europy Zachodniej. Przekłada się to na zwiększające się zapotrzebowanie na wykwalifikowanych inżynierów i specjalistów IT. W tym kontekście, Fabrity w przyjętej strategii sprzedażowej, kładzie szczególny nacisk na pozyskiwanie klientów w sposób selektywny, aby realizowane na ich rzecz projekty jak najlepiej przekładały się na wyniki spółki. Są to klienci międzynarodowi lub globalni, mający z reguły szerokie potrzeby w różnych obszarach działalności biznesowej. Umożliwia to nawiązanie wieloletniej współpracy i realizację projektów w nowych obszarach, o które sukcesywnie poszerza się relacja biznesowa. Firmy te są również z reguły najlepiej przygotowane finansowo do konkurencji o wartościowe zasoby ludzkie w IT, a realizowane przez nich projekty mają zwykle duże lub krytyczne znaczenie dla biznesu. Stabilny portfel dużych klientów korporacyjnych w znaczącym stopniu przyczynił się również do tego, że Fabrity nie zanotowała istotnych negatywnych decyzji po stronie stałych klientów, które wpłynęłyby na ograniczenie współpracy w związku z wojną w Ukrainie, kryzysem energetycznym, inflacją w Polsce i w strefie euro, czy też w związku z przewidywanym spowolnieniem gospodarczym. Pojedyncze negatywne zdarzenia wystąpiły w niewielkiej skali, głównie w segmencie rozwiązań e-commerce. Trzon bazy stałych klientów stanowią międzynarodowe firmy produkcyjne (głównie B2B), duże instytucje finansowe, branża farmaceutyczna, centralna administracja publiczna i agendy UE oraz ONZ, a także sektor prywatnej opieki zdrowotnej. Pomimo tego, że końcówka roku 2022 przyniosła zdecydowane pogorszenie ogólnego sentymentu wśród polskich software house'ów (dane udostępniane przez stowarzyszenie SoDA), spółka pozostawała w trendzie wzrostowym i intensywnie rekrutowała nowych specjalistów projektowych, co powiązane jest z cierpliwym i konsekwentnym budowaniem wartościowego portfela rozwojowych klientów, z nastawieniem na wieloletnią i zróżnicowaną współpracę.

W 2022 roku Fabrity skutecznie zrealizowała działania ukierunkowane zarówno na pozyskiwanie nowej kadry inżynierów i specjalistów IT, jak i na utrzymanie obecnego zespołu i długotrwałe związanie go z firmą. Od kilku lat spółka konsekwentnie realizuje strategię zatrudniania zdolnych inżynierów i specjalistów IT oraz pozyskiwania dużych klientów, dla których istnieje możliwość realizacji długoterminowych projektów o dużym znaczeniu biznesowym i przy wykorzystaniu nowoczesnych technologii oraz praktyk wytwórczych. Ten zbiór cech

prowadzonych projektów jest pożądanym również z punktu widzenia pracowników biorących udział w projekcie. W sytuacji rynkowej, która dominowała przez większość 2022 roku, tj. bardzo wysokiego zapotrzebowania na specjalistów IT, kwestia ta nabierała tym większego znaczenia. Priorytetem dla firmy stało się zatem dobieranie realizowanych projektów w taki sposób, aby były one atrakcyjne dla obecnych i nowych pracowników, i oprócz atrakcyjnego poziomu wynagrodzenia, same w sobie stanowiły dodatkowy czynnik motywacyjny. W grudniu 2022 roku, gdy zauważalnie zwiększyła się liczba pracowników i współpracowników z regionu podlaskiego, spółka otworzyła również nowe biuro w Białymstoku.

W obszarze R&D w 2022 roku zespół Fabrity skoncentrowany był przede wszystkim na obszarze „low-code”. Były to działania realizowane na kilku płaszczyznach. Z jednej strony spółka wzmacniała kompetencje techniczne i doradcze w zakresie platformy Microsoft Power Platform. Obok rozwiązań Nintex, platforma firmy Microsoft stała się drugim znaczącym zbiorem narzędzi i rozwiązań, przy wykorzystaniu których Fabrity dostarcza klientom usługi tworzenia aplikacji biznesowych o niskim i średnim poziomie złożoności, zarządzania zawartością, budowania automatyzacji oraz rozwiązań do analizy i wizualizacji danych biznesowych. Z drugiej strony Fabrity rozwijało własną platformę klasy „low-code” o nazwie FastApp. Spółka zarówno inwestowała w rozwój produktu, jak również realizowała wiele wdrożeń tej platformy oraz opracowała na niej i uruchomiła szereg aplikacji biznesowych. Przychody ze sprzedaży licencji oraz subskrypcji przekroczyły w 2022 roku 0,85 mln zł, a przychody z usług kształtowały się na poziomie ponad 2,6 mln zł.

Firma zauważa jednocześnie korzystny trend wzrostu zainteresowania platformami low-code / no-code wykorzystywanymi szczególnie do tworzenia rozwiązań do digitalizacji procesów back-office oraz wsparcia pracy zdalnej zespołów. Z jednej strony trend ten powiązany jest z ugruntowaniem się pracy zdalnej, nagromadzonym długiem technologicznym w obszarach wspierających (niekrytycznych biznesowo), a z drugiej strony ze spowolnieniem gospodarczym i jednoczesnymi próbami racjonalizacji wydatków na cyfryzację. Technologia low-code / no-code stanowi alternatywę dla rozwoju oprogramowania dedykowanego lub subskrypcji wyspecjalizowanych rozwiązań.

Drugim znaczącym obszarem rozwoju kompetencji i poszerzania oferty Fabrity, który został zapoczątkowany w 2022 roku, był blockchain. Firma budowała kompetencje w obszarze wyspecjalizowanych rozwiązań biznesowych, szczególnie dla firm produkcyjnych i sektora sprzedaży detalicznej oraz z naciskiem na zastosowanie technologii blockchain w zarządzaniu łańcuchem dostaw. Prace rozwojowe w tym obszarze będą kontynuowane w 2023 roku.

Wpływ sytuacji polityczno – gospodarczej na terytorium Ukrainy

Wojna w Ukrainie wiąże się ze zwiększonym ryzykiem makroekonomicznym dotyczącym, m. in. wahań kursów walut, ryzyka inflacji, czy poziomu stóp procentowych. FABRITY Sp. z o.o. nie posiada żadnych istotnych dostawców oraz odbiorców w tym rejonie. Zarząd Spółki na bieżąco monitoruje wpływ wydarzeń na działalność Spółki.

Wpływ pandemii COVID-19

Kierownictwo FABRITY na bieżąco analizuje sytuację gospodarczą i wpływ koronawirusa SARS-CoV-2 i pandemii COVID-19 na rynek technologiczny oraz działalność Spółki. Na bazie stale aktualizowanych informacji dot. poziomu zamówień i wpływu pandemii na zamówienia Klientów, Zarząd K2 na bieżąco dokonuje oceny płynności w krótkim i średnim okresie. Na dzień zatwierdzenia niniejszego raportu Zarząd ocenia sytuację płynnościową jako bezpieczną. Monitoring kluczowych wartości finansowych odbywa się w sposób ciągły, w tym zwłaszcza poziomu przewidywanych przychodów i struktury należności handlowych.

Jednocześnie Zarząd dostrzega czynniki ryzyka związane z niestabilnością otoczenia rynkowego, skutkami rozprzestrzeniania się koronawirusa i ewentualnymi kolejnymi falami epidemii na czynniki makroekonomiczne, społeczne, ale także na działalność Klientów jak i Spółki m.in. w zakresie organizacji pracy, motywacji pracowników, utrzymania efektywności pracy i kultury organizacyjnej. Czynniki te mogą mieć istotny wpływ na przychody i wyniki Spółki w kolejnych kwartałach. Przebieg i skutki pandemii pozostają poza kontrolą FABRITY oraz związane są z wyjątkowo dużą niepewnością i zmiennością sytuacji rynkowej.

3. Przewidywany rozwój jednostki

Najważniejsze cele Spółki na rok 2023 obejmują:

- utrzymanie wzrostu organicznego firmy na poziomie nie niższym niż przeciętny z poprzednich 2 lat;
- poprawa rentowności operacyjnej;
- prowadzenie działań zmierzających do wzrostu firmy poprzez akwizycje na rynku polskim lub na rynkach europejskich;
- kontynuacja inwestycji w rozwój własnej platformy FastApp i dalszy wzrost przychodów z licencji oraz usług;
- organiczny rozwój kompetencji w zakresie wykorzystania technologii AI oraz blockchain w rozwiązaniach biznesowych dla klientów korporacyjnych;
- doskonalenie organizacji w obszarach utrzymania zespołów, rekrutacji, pozyskiwania nowych klientów oraz marketingu.

Fabrity analizuje możliwości wzrostu również poprzez akwizycje komplementarnych firm, które poszerzyłyby kompetencje i ofertę handlową oraz przyspieszyłyby międzynarodowy rozwój spółki.

4. Wybrane wskaźniki finansowe

| Wybrane wskaźniki finansowe | | 2022 | 2021 | 2020 |
|--|--|-------|-------|-------|
| Rentowność operacyjna | EBIT / Przychody ze sprzedaży | 10,8% | 13,2% | 18,2% |
| Rentowność EBITDA | EBITDA / Przychody ze sprzedaży | 12,5% | 15,2% | 20,7% |
| ROS | Zysk netto / Przychody ze sprzedaży usług | 10,4% | 11,2% | 14,3% |
| ROA | Zysk netto / Aktywa razem | 19,0% | 19,4% | 23,6% |
| ROE | Zysk netto / Kapitał własny | 27,6% | 31,9% | 44,8% |
| Płynność bieżąca | Aktywa obrotowe / (Zobowiązania i rezerwy krótkoterminowe) | 3,3 | 2,8 | 2,3 |
| Wskaźnik wydajności gotówkowej sprzedaży | Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej / Przychody ze sprzedaży | 7,4% | 13,6% | 18,3% |

5. Aktualna i przewidywana sytuacja finansowa

Wzrost przychodów ze sprzedaży Fabrity w ujęciu rocznym wyniósł 29%, z czego segment usług rozwoju i utrzymania oprogramowania dla klientów korporacyjnych wzrósł o 31%, a segment projektowania i rozwoju produktów cyfrowych zwiększył się o 16%. Wynik operacyjny wzrósł w porównaniu do poprzedniego roku o 5,9%, co pozwoliło osiągnąć rentowność przychodów w wysokości 10,8% na poziomie EBIT oraz 11,6% na poziomie skorygowanego wyniku EBITDA.

Przychody ze sprzedaży licencji oraz subskrypcji przekroczyły w 2022 roku 0,85 mln zł, a przychody z usług kształtowały się na poziomie ponad 2,6 mln zł.

6. Instrumenty finansowe

Spółka zarządza wszystkimi opisanymi poniżej elementami ryzyka finansowego, które może mieć znaczący wpływ na jej funkcjonowanie w przyszłości, kładąc w tym procesie największy nacisk na zarządzanie ryzykiem rynkowym, w tym ryzykiem stopy procentowej oraz ryzykiem kredytowym i ryzykiem utraty płynności. Celem zarządzania ryzykiem kredytowym jest ograniczenie strat Spółki mogących wynikać z niewypłacalności klientów. Cel ten jest realizowany poprzez bieżące monitorowanie wiarygodności kredytowej klientów wymagających kredytowania powyżej określonej kwoty. Celem zarządzania płynnością finansową jest zabezpieczenie Spółki przed jej niewypłacalnością. Cel ten jest realizowany poprzez systematyczne dokonywanie projekcji zadłużenia w horyzoncie do 1 roku, a następnie aranżację odpowiednich źródeł finansowania. Ekspozycja na ryzyko kredytowe, ryzyko stopy procentowej powstaje w trakcie normalnej działalności Spółki.

Ryzyko stopy procentowej

Spółka jest narażona na ryzyko zmian stóp procentowych, w przypadku posiadania zadłużenia finansowego, dla którego odsetki liczone są na bazie zmiennej stopy procentowej.

Ryzyko płynności

Ostrożne zarządzanie ryzykiem utraty płynności Spółki zakłada utrzymywanie przede wszystkim odpowiedniego poziomu środków pieniężnych. Nadwyżki środków pieniężnych są lokowane w depozytach bankowych.

Ryzyko kredytowe

Aktywa finansowe narażone na ryzyko kredytowe to głównie należności od klientów oraz w mniejszym stopniu środki pieniężne i lokaty bankowe. Klienci, od których należne są znaczące kwoty z tytułu sprzedaży, są to głównie renomowane przedsiębiorstwa o ugruntowanej pozycji na rynku krajowym i międzynarodowym. W konsekwencji FABRITY Sp. z o.o. jest w niewielkim stopniu narażona na ryzyko kredytowe. Polityką Spółki jest lokowanie wolnych środków pieniężnych jedynie w instytucjach finansowych o wysokiej wiarygodności finansowej.

Spółka stosuje model uproszczony kalkulacji odpisów z tytułu utraty wartości dla należności z tytułu dostaw i usług (bez względu na termin zapadalności). Oczekiwana strata kredytowa jest kalkulowana w momencie ujęcia należności w sprawozdaniu z sytuacji finansowej oraz jest aktualizowana na każdy kolejny dzień kończący okres sprawozdawczy, w zależności od ilości dni przeterminowania danej należności. Dla celów oszacowania oczekiwanej straty kredytowej dla należności od odbiorców Spółka wykorzystuje macierz rezerw oszacowaną w oparciu o historyczne poziomy spłacalności należności od kontrahentów. Oczekiwana strata kredytowa dla należności od odbiorców jest kalkulowana w momencie ujęcia należności w sprawozdaniu z sytuacji finansowej oraz jest aktualizowana na każdy kolejny dzień kończący okres sprawozdawczy, w zależności od ilości dni przeterminowania danej należności.

Ryzyko walutowe

W związku ze sprzedażą eksportową lub denominowaną w walutach obcych Spółka jest narażona na ryzyko kursowe, szczególnie w odniesieniu do zmian kursów par walut EUR/PLN, USD/PLN, GBP/PLN, CHF/PLN. Równocześnie część kosztów i zobowiązań Spółki jest również wyrażona lub powiązana z kursem walut obcych. Spółka nie dokonywała zabezpieczenia przyszłych płatności za pomocą instrumentów pochodnych, ale nie wyklucza w przyszłości stosowania zabezpieczeń przy użyciu walutowych kontraktów forward.

7. Podpisy

Data: 21 czerwca 2023

Podpisy Członków Zarządu FABRITY Sp. z o.o.

Podpisano kwalifikowanym
podpisem elektronicznym

Tomasz Burczyński
Prezes Zarządu

Podpisano kwalifikowanym
podpisem elektronicznym

Rafał Graboś
Wiceprezes Zarządu