

FABRITY

Sprawozdanie zarządu

2024

z działalności Grupy Kapitałowej Fabrity
oraz Spółki Fabrity S.A. za rok 2024

Spis treści

List Prezesa Zarządu	03
Kim jesteśmy	07
Historia Grupy FABRITY	09
Skrócona analiza finansowa	12
Zestawienia wybranych danych finansowych	15
FABRITY na GPW w Warszawie	21
Struktura Grupy Fabrity	22
Akcjonariat	26
Dywidenda i polityka dywidendowa	29
Ład korporacyjny	31
Otoczenie rynkowe	32
Podsumowanie roku 2024	38
Wyzwania na rok 2025	46
Czynniki ryzyka	48
Pozostałe informacje wymagane rozporządzeniem	56

01

**List Prezesa Zarządu Fabrity S.A. do
Akcjonariuszy, Klientów i Pracowników**



Szanowni Państwo,

Rok 2024 był dla Fabrity czasem kontynuacji rozwoju w wymagającym otoczeniu rynkowym oraz rozpoczęcia realizacji nowej trzyletniej strategii Grupy. Pomimo spowolnienia gospodarczego w Europie, utrzymującej się niepewności geopolitycznej oraz ostrożności inwestycyjnej wielu firm, zrealizowaliśmy szereg działań, które wzmacniają fundamenty naszej działalności i przygotowują Spółkę na kolejną fazę wzrostu.

Z perspektywy otoczenia makroekonomicznego był to kolejny rok pełen wyzwań. Inflacja w krajach Unii Europejskiej wprawdzie zaczęła stopniowo hamować, jednak presja kosztowa oraz ograniczenia budżetowe po stronie klientów – szczególnie w sektorze prywatnym – nadal wpływały na sposób planowania i realizacji projektów IT. W takich warunkach kluczowego znaczenia nabiera model biznesowy, elastyczność operacyjna, zdolność do adaptacji oraz umiejętność prowadzenia dialogu z klientami w oparciu o zaufanie i partnerstwo.

W tym kontekście należy pozytywnie ocenić wyniki osiągnięte przez Fabrity w 2024 roku. Zakończyliśmy rok z 9-procentowym wzrostem przychodów, na cołożył się zarówno rozwój organiczny dotychczasowego biznesu, jak i rozpoczęcie konsolidacji spółki Panda Group (obecnie Fabrity Commerce). Szczególnie istotna jest dla nas struktura dynamiki przychodów – rozwijaliśmy się głównie w sektorze prywatnym, pozyskując nowych klientów i znacząco zwiększając współpracę z firmami pozyskanymi w poprzednich latach. To organiczny i pracowicie tworzony wzrost, który buduje stabilne podstawy rozwoju Spółki w długim okresie. Jednocześnie zmniejszeniu uległy przychody w sektorze publicznym, co związane jest głównie ze współpracą z agencją Frontex – zawarte umowy ramowe zbliżają się do planowego zakończenia. Mamy jednak nadzieję na szybki powrót na ścieżkę wzrostu również w tym segmencie.

Utrzymaliśmy stabilny poziom rentowności operacyjnej, co nie było oczywiste w warunkach spadającego kursu EUR oraz ograniczonych możliwości indeksacji stawek w walutach w ramach obowiązujących umów ramowych. Myślimy i planujemy jednak długoterminowo – zależy nam na tym, aby być dla naszych klientów strategicznym partnerem w cyfryzacji, poszerzać zakres współpracy, szczególnie w innowacyjnych i perspektywicznych obszarach. Fabrity konsekwentnie rozwijało kompetencje technologiczne i branżowe. Strategicznie przesuwamy nasz profil w kierunku usług o wysokiej specjalizacji doradztwa, odchodząc od modelu skoncentrowanego na outsourcingu oraz projektach rozwoju oprogramowania o niskiej złożoności. Szczególny nacisk położyliśmy na rozwój usług związanych z Industrial IoT oraz budowę oferty w zakresie sztucznej inteligencji, w tym Generative AI i integracji modeli językowych z systemami biznesowymi. Równolegle wzmacnialiśmy kompetencje w obszarze architektury danych i inżynierii danych (data engineering), również z wykorzystaniem elementów sztucznej inteligencji.

W minionym roku opublikowaliśmy strategię rozwoju Grupy Fabrity na lata 2024–2026. Był to dla nas ważny krok w kontekście transformacji, jaką Grupa przeszła w ciągu ostatnich dwóch lat. Naszą ambicją jest bycie strategicznym partnerem dużych przedsiębiorstw i organizacji publicznych, kompleksowo wspierającym ich w procesie cyfryzacji. Chcemy budować naszą przewagę konkurencyjną w oparciu o wiedzę, ekspertyzę technologiczną i biznesową w wybranych sektorach. Naszą ambicją jest osiągnięcie średniorocznego wzrostu przychodów do 20%, będącego efektem zarówno rozwoju organicznego, jak i konsolidacji nowych spółek w Grupie. Zamierzamy koncentrować się na rynku polskim oraz rynkach europejskich, co w świetle obecnej sytuacji geopolitycznej nabiera szczególnego znaczenia. Zakładamy jednocześnie, że realizowany wzrost będzie zrównoważony i połączony z utrzymaniem rentowności operacyjnej na poziomie co najmniej 10%.

Elementem naszej strategii jest również realizacja selektywnych akwizycji wspierających rozwój kompetencyjny lub dostęp do nowych rynków, a także poszerzenie kadry menadżerskiej. W 2024 roku zrealizowaliśmy inwestycję w spółkę Panda Group, która po

integracji funkcjonuje dziś jako Fabrity Commerce i wspiera Grupę w rozwoju kompetencji e-commerce. Możemy już dziś powiedzieć, że ta inwestycja spełnia wiązane z nią oczekiwania, a proces integracji uznajemy za udany. To ważna kompetencja, którą pozyskaliśmy – nie tylko w zakresie skutecznego przeprowadzenia procesu inwestycyjnego, lecz także prawidłowej integracji spółki i zapewnienia zwrotu dla akcjonariuszy. Pracujemy nad kolejnymi przedsięwzięciami. Jesteśmy partnerem, który wiele oferuje, ale również stawia wysokie wymagania. Naszym celem jest rozsądna optymalizacja reinwestycji zysków – część chcemy przeznaczać na inwestycje w ciekawe spółki, część dystrybuować do akcjonariuszy.

Rok 2025 będzie okresem intensywnej pracy nad realizacją założeń naszej strategii, która stawia przed nami ambitne cele w zakresie wzrostu przychodów. Prawdopodobnie przyjdzie nam je realizować wciąż w niesprzyjającym otoczeniu rynkowym. Jestem jednak przekonany, że dzięki zaangażowaniu naszych menadżerów i pracowników osiągniemy możliwie najlepsze rezultaty. Skoncentrujemy się na rozwoju relacji z obecnymi klientami oraz bardziej metodycznym pozyskiwaniu nowych szans sprzedażowych. Będziemy pracować nad tym, aby wyróżniać się na rynku jako partner o wysokich kompetencjach. Chcielibyśmy, aby za rok Grupa składała się z nowych spółek lub jednostek biznesowych.

W imieniu całego Zarządu dziękuję wszystkim Pracownikom, Partnerom i Klientom za zaufanie, zaangażowanie i wspólne osiągnięcia w 2024 roku. Nowe wyzwania, które przed nami stoją, traktujemy jako naturalny etap dalszej profesjonalizacji i budowania trwałej wartości Grupy Fabrity S.A.

Z wyrazami szacunku,

Tomasz Burczyński
Prezes Zarządu

Warszawa, 29.04.2025 r.

02

Kim jesteśmy

Grupa Fabrity dostarcza kompleksowe rozwiązania z obszarów software engineering, jak również usługi transformacji cyfrowej, oparte o tworzenie dedykowanych rozwiązań software, automatyzację procesów biznesowych przy wykorzystaniu platform low-code, wdrożenia środowisk e-commerce i chatbotów konwersacyjnych opartych o sztuczną inteligencję.

Na dzień publikacji niniejszego Sprawozdania Grupa składa się z trzech spółek:

- giełdowej spółki **Fabrity S.A.** (przed rejestracją połączenia z Fabrity sp. z o.o. i Fabrity Holding S.A.),
- spółki **Fabrity Commerce sp. z o.o.** (wcześniej Panda Group sp. z o.o.), w której spółka Fabrity S.A. posiada 51% udziałów;
- **PerfectBot sp. z o.o.**, w której Fabrity S.A. posiada 50% udziałów.

Segment software – spółka Fabrity S.A. – specjalizuje się w projektowaniu i tworzeniu dedykowanego oprogramowania IT oraz rozwiązań opartych na generatywnej sztucznej inteligencji, przemysłowym Internecie rzeczy i inżynierii danych. Tworzymy zaawansowane systemy dla dużych firm, automatyzując procesy, zwiększając efektywność, minimalizując przestoje i wspierając podejmowanie decyzji poprzez skuteczną analizę danych. Naszym celem jest wspieranie klientów w cyfrowej transformacji, pomaganie im we wdrażaniu innowacji i optymalizacji procesów operacyjnych. Jako specjaliści od technologii low-code, usprawniamy procesy biznesowe, wykorzystując platformy takie jak ServiceNow, Microsoft Power Platform i Nintex. W lutym 2024 roku segment software poszerzył się o rozwiązania e-commerce wraz z nabyciem przez Fabrity sp. z o.o. pakietu większościowego w spółce Fabrity Commerce (wcześniej Panda Group).

PerfectBot, w którym Fabrity S.A. posiada 50% udziałów, to startup oferujący chatboty AI, automatyzujące obsługę klienta w ecommerce. Z rozwiązania korzysta już kilkadziesiąt sklepów internetowych w USA, Kanadzie, Wielkiej Brytanii czy Australii, a także wiele dużych e-sklepów w Polsce, m.in.: 4F, x-kom, Diverse, Tatum czy Wojas.

03

Historia grupy FABRITY

1997

powstanie K2 Internet
Provider s.c.

2003

K2 jako najbardziej
kreatywna agencja w
Polsce według MMP

2007

utworzenie K2 sp. z o.o.,
później FABRITY sp. z o.o.,
a po połączeniu Fabrity S.A.

2009

inwestycja w Brainshop
U-Boot (później
Good sp. z o.o.)

2011

pierwsze miejsce w badaniu
satysfakcji Klientów
„Grand Check”

2013

nowa marka w Grupie K2 –
K2 Media (wcześniej ACR),
K2 Media z tytułem Debiut
Roku w kategorii Domy
Mediowe magazynu PRESS

2000

powstanie K2 Internet S.A.,
aktualnie Fabrity S.A.,
i objęcie akcji przez fundusz
venture capital bmp AG

2006

K2 jako Microsoft Certified
Partner, następnie Gold
Microsoft Certified Partner
oraz z tytułem najbardziej
podziwianej agencji
interaktywnej

2008

debiut na GPW w
Warszawie, utworzenie oraz
inwestycja
w Audioteka S.A.

2010

2010 K2 Internet z tytułem
Ruban d'Honneur w
ramach konkursu European
Business Awards w Paryżu

2012

testy beta OKTAWAVE,
K2 z tytułem „Agencji Roku”
konkursu MIXX Awards IAB
Polska

2015

sprzedaż akcji K2 przez
bmp AG, uruchomienie K2
Digital Ventures, kolejny rok
rekordowych przychodów
Grupy

2017

rekordowe wyniki: przychody
110 mln zł, EBIT 5 mln zł
EBITDA 10 mln zł

2019

dalszy rozwój FABRITY,
komercjalizacja
inteligentnych
botów przez K2Bots.AI

2021

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

2023

sprzedaż spółek segmentu
marketingowego, zmiana
nazwy na Fabrity Holding,
rekordowy kurs akcji, wysoka
dywidenda

2014

K2 z tytułem Created in Poland
Business Superbrands
2013/2014 w kategorii usługi
marketingowe, rebranding K2
Web Systems na FABRITY K2,
sprzedaż Audioteka S.A.,
rekordowe przychody Grupy

2016

rozwój usług doradczych
pod marką K2 Digital
Transformation, znaczny
wzrost przychodów z
eksportu usług

2018

Szybki rozwój FABRITY,
ukończenie projektu Horizon
przez OKTAWAVE

2020

najlepsze wyniki w historii
Grupy: przychody blisko 120
mln zł, EBIT 8 mln zł, EBITDA
14,7 mln zł

2022

sprzedaż Oktawave do Netia
S.A. z Grupy Polsat Plus,
pozyskanie inwestorów dla
PerfectBot, szybki wzrost
Fabrity, historycznie najwyższe
wyniki skonsolidowane netto,
rekordowa wypłacona
dywidenda

2024

nabycie 51% udziałów w
Panda Group sp. z o.o.
(aktualnie Fabrity
Commerce sp. z o.o.),
rozpoczęcie procesu
połączenia Fabrity Holding
S.A. z Fabrity sp. z o.o.

04

Skrócona analiza finansowa

W 2024 roku Grupa zwiększyła skalę działalności dzięki rozwojowi spółki zależnej Fabrity oraz konsolidacji wyników Fabrity Commerce od momentu przejęcia w lutym 2024 roku. Jednocześnie wyniki roku zostały osiągnięte w otoczeniu istotnego pogorszenia koniunktury na rynku IT oraz znaczących wahań kursów walutowych, co czyni je jeszcze bardziej znaczącymi.

Przychody ze sprzedaży usług Grupy wyniosły 74,7 mln zł, co oznacza wzrost o 6,0 mln zł rdr, tj. o 8,7%. Grupa osiągnęła wynik operacyjny (EBIT) w wysokości 6,6 mln zł, co oznacza wzrost o 0,2 mln zł. Wynik EBITDA pozostał na poziomie 8,6 mln zł, podobnie jak w roku ubiegłym.

W kontekście wyniku brutto i netto oraz porównywalności pomiędzy okresami bilansowymi warto zwrócić uwagę na istotne czynniki, które wpłynęły na osiągnięte rezultaty w latach 2023 i 2024. Kluczową rolę w roku 2023 odegrały transakcje zbycia akcji i udziałów spółek zależnych Segmentu Marketingowego, które przyniosły skonsolidowany wynik na transakcji w wysokości 9,9 mln zł oraz dodatkowe 1,4 mln zł zysku netto z działalności tych aktywów do momentu ich sprzedaży.

W roku 2024 poziomy wyników brutto i netto nie były wspierane podobnymi transakcjami, natomiast istotny wpływ miały dwa zdarzenia jednorazowe o przeciwnym charakterze. Po stronie obciążeń należy wskazać ujemny wpływ wyników spółki PerfectBot oraz dokonane odpisy wartości aktywów związanych z tą spółką, które w ujęciu skonsolidowanym pomniejszyły wynik brutto o 2,2 mln zł. Z kolei pozytywnie na wynik netto wpłynęło rozliczenie zdarzeń podatkowych, w tym uzyskany zwrot nadpłaty podatku CIT za 2023 rok (1,8 mln zł) oraz rozpoznanie nadpłaty podatku za 2022 rok wraz z odsetkami (łącznie 2,9 mln zł), co zwiększyło wynik netto o 4,7 mln zł.

Wynik netto Grupy wyniósł 8,3 mln zł, wobec 14,0 mln zł w roku 2023. Różnica wynika przede wszystkim z braku jednorazowych wpływów związanych ze sprzedażą spółek oraz ujęcia wyników i aktualizacji wartości aktywów związanych ze spółką PerfectBot.

W zakresie przepływów pieniężnych rok 2024 przyniósł akcjonariuszom szereg korzystnych decyzji. W kwietniu Spółka przeprowadziła skup 192.500 akcji własnych o łącznej wartości 7,7 mln zł, które następnie zostały umorzone, skutkując obniżeniem kapitału zakładowego do poziomu 2.266.022 zł. Działanie to miało na celu dystrybucję do akcjonariuszy środków pozyskanych ze sprzedaży spółek Segmentu Marketingowego. Skup akcji własnych przy cenie 40 zł za jedną akcję pozwolił osiągnąć wysoki poziom redukcji zleceń, a jego charakter był zbliżony do dywidendowego.

Ponadto w czerwcu ubiegłego roku Spółka wypłaciła dywidendę za rok 2023 w wysokości 3,25 zł na akcję, co dało łączną kwotę 7,36 mln zł środków przekazanych do akcjonariuszy. Dodatkowo, w listopadzie 2024 r. Spółka wypłaciła zaliczkę na poczet dywidendy za rok 2024 w wysokości 1,30 zł na akcję, tj. w łącznej kwocie blisko 3 mln zł. Suma wszystkich wypłat na rzecz akcjonariuszy w 2024 roku – obejmująca skup akcji własnych, dywidendę

za rok 2023 oraz zaliczkę na poczet dywidendy za rok 2024 – wyniosła łącznie ponad 18 mln zł.

Realizacja tych działań była możliwa dzięki silnej pozycji gotówkowej Spółki na początku 2024 roku, ale również bieżącym dodatnim przepływom z działalności operacyjnej, które w roku 2024 wyniosły 10,8 mln zł, co oznacza wzrost o 5,6 mln zł rdr. Warto zaznaczyć, że wzrost ten został osiągnięty przy zbliżonych, do notowanych w roku ubiegłym, poziomach należności z tytułu dostaw i usług i zobowiązaniach z nimi związanych, będących głównym składnikiem kapitału obrotowego. Przepływy inwestycyjne wyniosły -1,9 mln zł i dotyczyły głównie nakładów na środki trwałe, udzielonych pożyczek oraz wydatków związanych z przejęciem Fabrity Commerce. Przepływy z działalności finansowej wyniosły 18,8 mln zł, na co złożyły się wspomniane wyżej dywidenda, zaliczka na poczet dywidendy oraz skup akcji własnych.

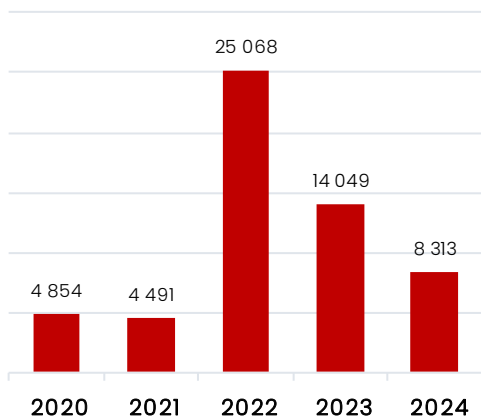
Na dzień 31 grudnia 2024 roku Grupa posiadała środki pieniężne w wysokości 15,1 mln zł, wobec 25,1 mln zł na koniec 2023 roku. Pomimo znacznych wypłat gotówkowych na rzecz akcjonariuszy, Fabrity utrzymuje bardzo dobrą kondycję finansową, bez zadłużenia z tytułu kredytów inwestycyjnych czy obrotowych, co stanowi solidną bazę do dalszego wzrostu i rozwoju Grupy.

05

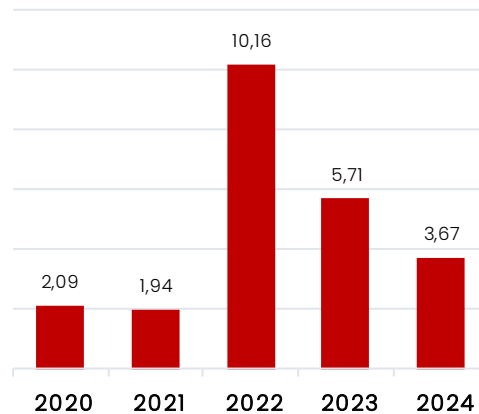
**Zestawienie wybranych danych
finansowych**

Skonsolidowane dane finansowe Grupy Fabrity		2024	2023	2024	2023
		PLN'000	PLN'000	EUR'000	EUR'000
I.	Przychody ze sprzedaży usług	74 718	68 716	17 359	15 174
II.	Zysk / Strata na działalności operacyjnej (EBIT)	6 618	6 398	1 538	1 413
III.	EBITDA	8 636	8 646	2 006	1 909
IV.	Zysk / Strata przed opodatkowaniem	4 918	15 634	1 143	3 452
V.	Zysk / Strata działalność kontynuowana	8 313	12 617	1 931	2 786
VI.	Zysk / Strata dotyczący grupy aktywów do zbycia	-	1 432	-	316
VII.	Zysk / Strata netto	8 313	14 049	1 931	3 102
VIII.	Przepływy pieniężne netto z dział. operacyjnej	10 752	5 150	2 498	1 137
IX.	Przepływy pieniężne netto z dział. inwestycyjnej	- 1 942	13 769	- 451	3 041
X.	Przepływy pieniężne netto z dział. finansowej	- 18 843	- 11 614	- 4 378	- 2 565
XI.	Przepływy pieniężne netto razem	- 10 033	7 305	- 2 331	1 613
XII.	Średnioważona liczba akcji	2 266 022	2 458 522	2 266 022	2 485 522
XIII.	Zysk / Strata na jedną akcję	3,67 (PLN)	5,71 (PLN)	0,85 (EUR)	1,26 (EUR)
XIV.	Dywidenda na jedną akcję	4,55 (PLN)	4,00 (PLN)	1,06 (EUR)	0,88 (EUR)
		31.12.2024	31.12.2023	31.12.2024	31.12.2023
		PLN'000	PLN'000	EUR'000	EUR'000
XV.	Aktywa razem	49 067	55 502	11 483	12 765
XVI.	Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	15 747	13 605	3 685	3 129
XVII.	Zobowiązania i rezerwy długoterminowe	4 176	2 926	977	673
XVIII.	Zobowiązania i rezerwy krótkoterminowe	11 571	10 679	2 708	2 456
XIX.	Kapitał własny	33 320	41 897	7 798	9 636
XX.	Kapitał podstawowy	2 266	2 459	530	566

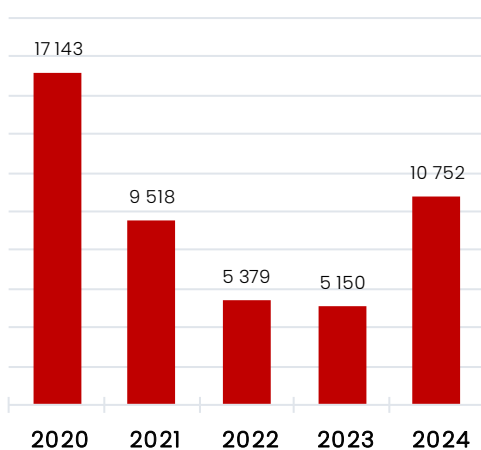
ZYSK/STRATA NETTO



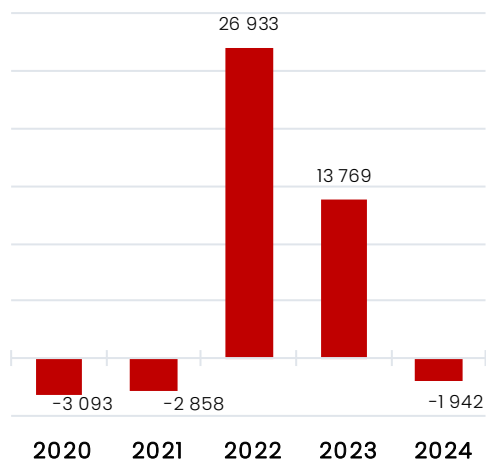
ZYSK/STRATA NA AKCJĘ (zł)



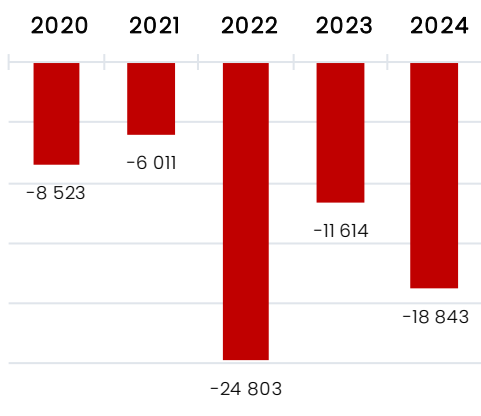
PRZEPŁYWY OPERACYJNE



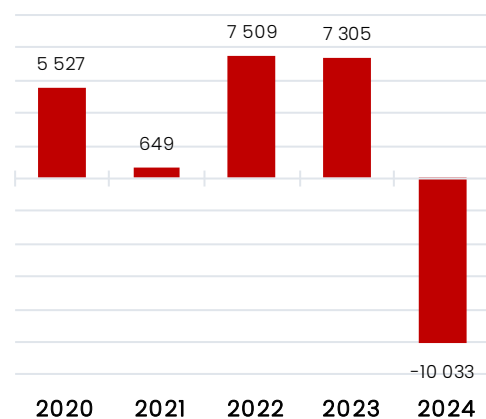
PRZEPŁYWY INWESTYCYJNE



PRZEPŁYWY FINANSOWE



PRZEPŁYWY RAZEM



Segmenty operacyjne 2024

Segmenty operacyjne	2024			
	Segment Software	Segment SSC i Pozostałe	Wyłączenia	Grupa Fabryty
	PLN'000	PLN'000	PLN'000	PLN'000
Przychody ze sprzedaży usług	73 266	7 243	- 5 791	74 718
Przychody ze sprzedaży usług – niepowiązane	73 266	1 452	-	74 718
Przychody ze sprzedaży usług – powiązane	-	5 791	- 5 791	-
Koszty działalności operacyjnej	- 66 293	- 6 847	5 557	- 67 583
Zysk/Strata ze sprzedaży	6 973	396	- 234	7 135
Pozostałe przychody / koszty operacyjne netto	- 331	- 186	-	- 517
Zysk/Strata na działalności operacyjnej (EBIT)	6 642	210	- 234	6 618
Amortyzacja bez biur	882	88	-	970
Amortyzacja portfela klientów	-	-	234	234
Amortyzacja dotycząca biur	244	570	-	814
EBITDA skorygowana	7 524	298	-	7 822
EBITDA	7 768	868	-	8 636
				31.12.2024
Aktywa razem	43 539	7 227	- 1 699	49 067
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	12 593	3 338	- 184	15 747

Segmenty operacyjne 2023

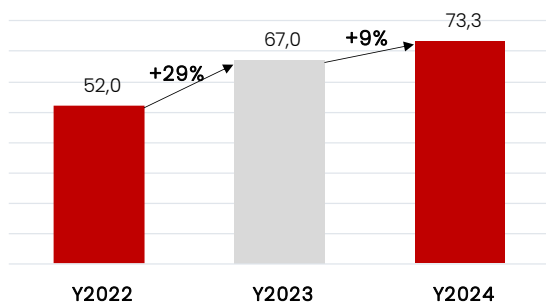
Segmenty operacyjne	2023			
	Segment Software	Segment SSC i Pozostałe	Wyłączenia	Grupa Fabryty
	PLN'000	PLN'000	PLN'000	PLN'000
Przychody ze sprzedaży usług	66 952	9 359	- 7 595	68 716
Przychody ze sprzedaży usług – niepowiązane	66 663	1 679	-	68 342
Przychody ze sprzedaży usług – powiązane	289	7 680	- 7 595	374
Koszty zakupu usług obcych, licencji i refaktur	- 5 266	- 1 152	120	- 6 298
Przychody operacyjne	61 686	8 207	- 7 475	62 418
Koszty sprzedanych usług	- 48 271	- 1 416	137	- 49 550
Zysk/Strata brutto ze sprzedaży	13 415	6 791	- 7 338	12 868
Koszty ogólnego zarządu	- 7 261	- 6 392	7 338	- 6 315
Zysk/Strata ze sprzedaży	6 154	399	-	6 553
Pozostałe przychody / koszty operacyjne netto	- 40	- 115	-	- 155
Zysk/Strata na działalności operacyjnej (EBIT)	6 114	284	-	6 398
Amortyzacja bez biur	597	110	-	707
Amortyzacja dotycząca biur	383	1 158	-	1 541
EBITDA skorygowana	6 711	401	-	7 112
EBITDA	7 094	1 552	-	8 646
				31.12.2023
Aktywa razem	34 855	25 120	- 4 473	55 502
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	9 981	4 773	- 1 149	13 605

Wskaźniki rentowności

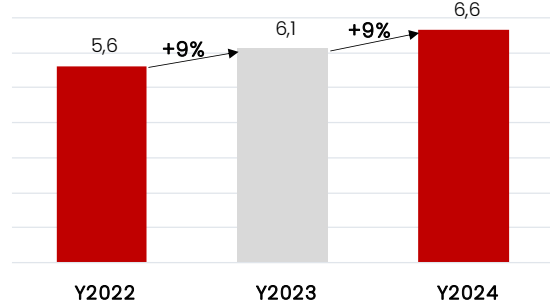
		2024	2023	2022	2021
Rentowność działalności operacyjnej	wynik na działalności operacyjnej / przychody netto ze sprzedaży usług	8,9%	9,3%	9,3%	12,2%
Rentowność brutto	wynik brutto / przychody netto ze sprzedaży usług	6,6%	22,8%	48,5%	11,4%
Rentowność netto	wynik netto / przychody netto ze sprzedaży usług	11,1%	20,4%	50,7%	11,0%
Zyskowność kapitału własnego	wynik netto / kapitał własny	24,9%	33,5%	66,1%	14,1%
Zyskowność aktywów	wynik netto / aktywa razem	16,9%	25,3%	40,8%	7,5%
Wskaźnik płynności bieżący	aktywa obrotowe / zobowiązania i rezerwy krótkoterminowe	3,51%	4,56	2,55	2,04
Pokrycie majątku kapitałami własnymi	kapitały własne / majątek ogółem	67,9%	75,5%	61,6%	53,4%

Segment software 2024

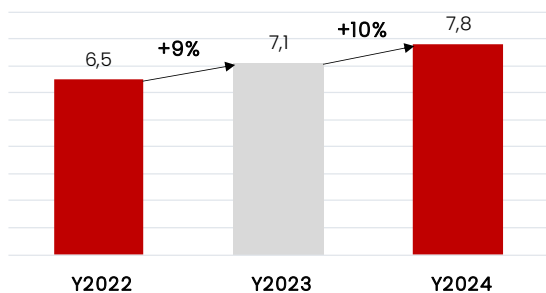
PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY
(mln zł)



EBIT
(mln zł)



EBITDA*
(mln zł)



*EBITDA nieskorygowana

Wybrane dane finansowe Emitenta

Jednostkowe dane finansowe Spółki Fabrity S.A.		2024	2023	2024	2023
		PLN'000	PLN'000	EUR'000	EUR'000
I.	Przychody ze sprzedaży usług	7 243	9 359	1 683	2 067
II.	Zysk / Strata na działalności operacyjnej (EBIT)	210	284	49	63
III.	EBITDA	868	1 559	1 064	344
IV.	Zysk / Strata przed opodatkowaniem	- 2 622	9 497	- 609	2 097
V.	Zysk / Strata netto	1 553	8 187	361	1 808
VI.	Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	3 631	306	844	68
VII.	Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	- 3	20 925	- 1	4 621
VIII.	Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	- 18 686	- 11 011	- 4 341	- 2 432
IX.	Przepływy pieniężne netto razem	- 15 058	10 220	- 3 498	2 257
X.	Średnioważona liczba akcji	2 266 022	2 458 522	2 266 022	2 458 522
XI.	Zysk / Strata na jedną akcję	0,69 (PLN)	3,33 (PLN)	0,16 (EUR)	0,74 (EUR)
XII.	Wyplacona dywidenda na jedną akcję	4,55 (PLN)	4,00 (PLN)	1,06 (EUR)	0,88 (EUR)
		31.12.2024	31.12.2023	31.12.2024	31.12.2023
		PLN'000	PLN'000	EUR'000	EUR'000
XIII.	Aktywa razem	7 227	25 120	1 691	5 777
XIV.	Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	3 337	4 773	781	1 098
XV.	Zobowiązania i rezerwy długoterminowe	360	2 068	84	476
XVI.	Zobowiązania i rezerwy krótkoterminowe	2 977	2 705	697	622
XVII.	Kapitał własny	3 890	20 347	910	4 680
XVIII.	Kapitał podstawowy	2 266	2 459	530	566

06

Fabrity na GPW w Warszawie

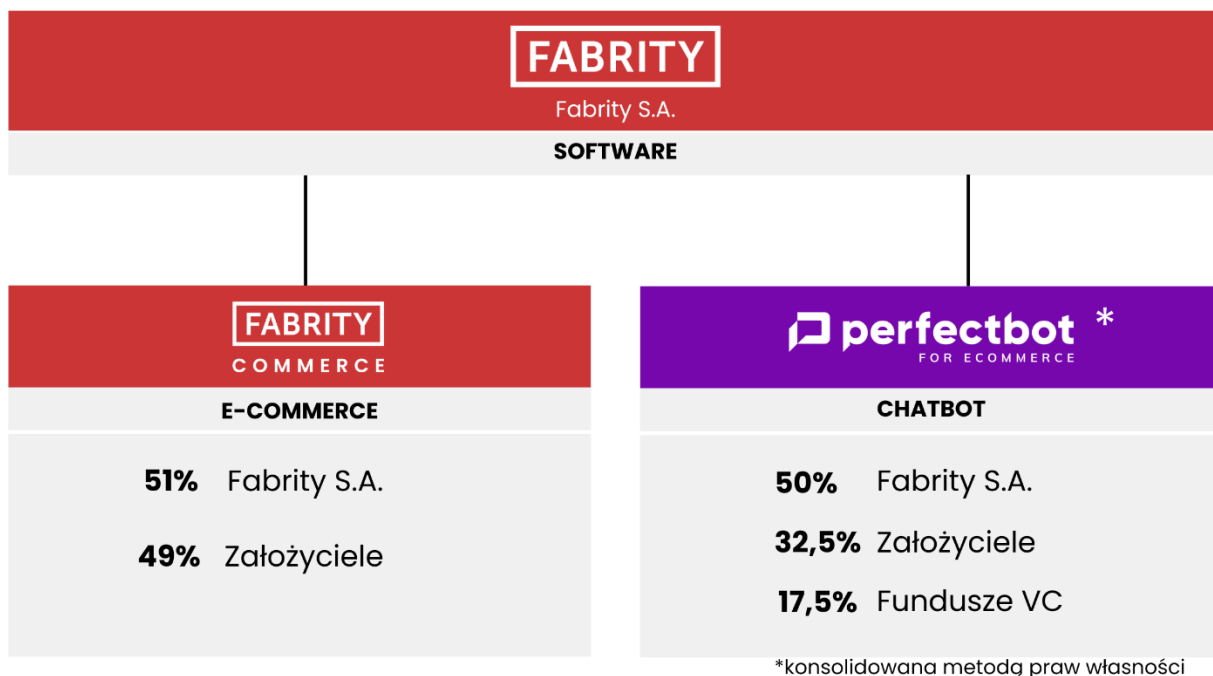
Spółka Fabrity S.A. (wcześniej: Fabrity Holding S.A., K2 Holding S.A., K2 Internet S.A.) od 6 czerwca 2008 r. notowana jest na Giełdzie Papierów Wartościowych S.A. w Warszawie pod nazwą FABRITY i kodem ISIN: PLK2ITR00010.

Walory Fabrity S.A. zostały włączone pod koniec 2020 roku w skład indeksów WIG-INFO (firmy informatyczne) i WIG-TECH (nowe technologie).

Na dzień 29.04.2025 r. w obrocie znajduje się **2.780.396 akcji**.

07

Struktura Grupy Fabrity



FABRITY specjalizuje się w projektowaniu i tworzeniu dedykowanego programowania IT oraz rozwiązań opartych na generatywnej sztucznej inteligencji, przemysłowy Internetie rzeczy i inżynierii danych. Tworzymy zaawansowane systemy dla dużych firm, automatyzując procesy, zwiększając efektywność, minimalizując przestoje i wspierając podejmowanie decyzji poprzez skuteczną analizę danych. Naszym celem jest wspieranie klientów w cyfrowej transformacji, pomaganie im we wdrażaniu innowacji i optymalizacji procesów operacyjnych. Jako specjaliści od technologii low-code, usprawniamy procesy biznesowe, wykorzystując platformy takie jak ServiceNow, Microsoft Power Platform i Nintex. W naszym portfolio znajdują się również specjalistyczne rozwiązania cyfrowe zwiększające sprzedaż i usprawniające obsługę klienta przy jednoczesnym zachowaniu zgodności z wymagającymi regulacjami branżowymi, w szczególności dla sektora bankowego i medycznego.

Wśród naszych klientów znajdują się międzynarodowe marki, takie jak ABB, PKO BP, dormakaba, Sanofi, Toyota Bank, Frontex, Liebherr, PepsiCo, Forbo, Miba, Hitachi Energy. Pracujemy dla klientów z Polski, regionu DACH, Europy Zachodniej i z USA, w tym dla firm z różnych branż, tj. farmaceutycznej, ochrony zdrowia, usług finansowych, produkcji, motoryzacji i handlu detalicznego.

FABRITY COMMERCE (wcześniej Panda Group) to firma specjalizująca się w rozwiązaniach e-commerce. Istnieje od 2013 roku i od tego czasu zbudowała stabilną bazę klientów, głównie z Europy Zachodniej i USA, a także skuteczny zespół ponad 20 doświadczonych specjalistów. Właściwa równowaga wiedzy specjalistycznej, doświadczenia i wsparcia technologicznego pozwalają Fabrity Commerce na pełną

niezależność w realizacji projektów na dużą skalę. Podstawowe umiejętności zespołu skupiają się wokół Magento. To platforma e-commerce rozwijana wraz z powiązаныmi technologiami i frameworkami, takimi jak Symfony, PHP czy React. Firma posiada liczne certyfikaty w zakresie Magento, a także partnerstwo z Hyvä. Poza tym Fabrity Commerce pracuje z systemami takimi jak: Adobe Commerce, Pimcore i Shopify. Od lutego 2024 roku Fabrity Commerce wchodzi w skład Grupy Fabrity.

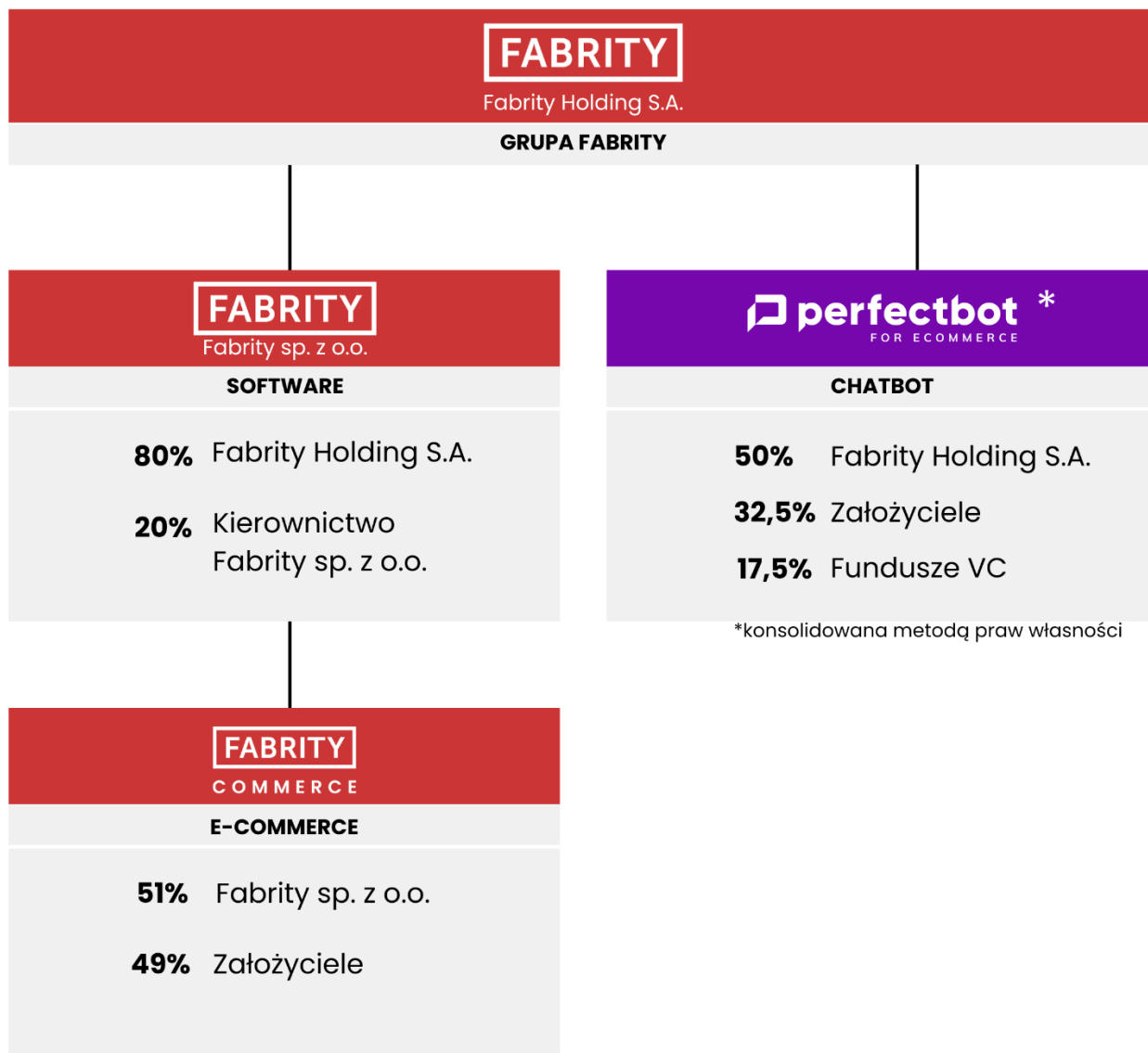
PERFECTBOT to startup technologiczny dostarczający chatboty do automatyzacji obsługi klienta oparte na technologii AI, które oferują wysoką poprawność generowanych odpowiedzi. Jest ona możliwa dzięki wieloletniemu doświadczeniu oraz odpowiedniej optymalizacji chatbota. Obok Fabrity S.A. współudziałowcami spółki są czterej założyciele i od września 2022 r. również fundusze Venture Capital: Tar Heel Capital Pathfinder VC oraz KnowledgeHub Starter. Wśród Klientów Perfectbot należy wymienić m.in.: 4F, x-kom, Diverse, Tatum czy Wojaś.

Zmiany w strukturze Grupy

31 stycznia 2025 r. sąd rejestrowy sfinalizował proces połączenia głównej spółki operacyjnej Fabrity sp. z o.o. ze spółką holdingową Fabrity Holding S.A. oraz zarejestrował zmianę nazwy spółki na Fabrity S.A. Stanowiło to formalne zakończenie procesu transformacji profilu Grupy Fabrity po sprzedaży spółki Oktawave w czerwcu 2022 r. oraz spółek segmentu marketingowego we wrześniu 2023. Z grupy łączącej wiele spółek o różnej wielkości, dynamice przychodów i rentowności, obsługujących różnych klientów na różnych rynkach, Fabrity S.A. staje się organizacją skoncentrowaną na usługach związanych z oprogramowaniem i nowoczesnymi technologiami świadczonych na rzecz dużych przedsiębiorstw i organizacji.

Efektom połączenia ma być uproszczenie procesów wewnętrznych oraz zmniejszenie liczby operacji między spółkami. Przede wszystkim ma ono jednak zapewnić dalszą możliwość rozwoju związanego z akwizycją komplementarnych podmiotów, zwiększania skali i umacniania synergii w ramach Fabrity S.A. To wszystko ma zaś służyć temu, aby jeszcze lepiej obsługiwać wymagających klientów z segmentu enterprise. Nowa struktura daje również możliwość lepszego wykorzystania statusu spółki giełdowej do finansowania innowacyjnych projektów i ekspansji na międzynarodowe rynki.

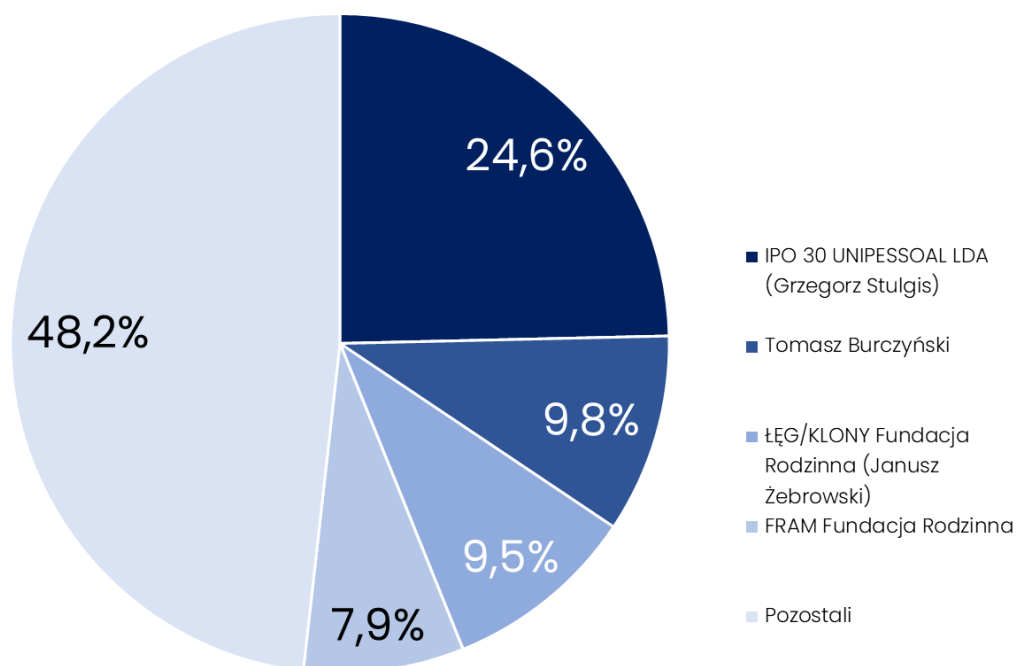
Struktura Grupy Fabrity na dzień 31.12.2024 r.



08

Akcjonariat Fabrity S.A.

Struktura akcjonariatu



Łączna liczba akcji Fabrity S.A. wynosi 2.780.396.

Wartość nominalna wszystkich akcji Fabrity S.A. to 2.780.396 zł.

Znaczący akcjonariusze na dzień 29.04.2025 r. (posiadający co najmniej 5% głosów na Walnym Zgromadzeniu)

Akcjonariusze	Liczba posiadanych akcji / głosów na WZA	Udział % w kapitale zakładowym	Udział % w ogólnej liczbie głosów na WZA
IPO 30 UNIPessoal LDA (Grzegorz Stulgis)	685 016	24,64% ¹	24,64% ¹
TOMASZ BURCZYŃSKI	270 983	9,75% ²	9,75% ²
ŁĘG/KLONY Fundacja Rodzinna (Janusz Żebrowski)	264 496	9,51% ³	9,51% ³
FRAM Fundacja Rodzinna	219 175 ⁴	7,88% ⁴	7,88% ⁴

^{1,3,4} Dane uwzględniające podwyższenie kapitału Fabrity S.A. zgodnie z Raportem bieżącym nr 2/2025 z dn. 31.01.2025 r.

² Dane uwzględniające podwyższenie kapitału Fabrity S.A. zgodnie z Raportem bieżącym nr 2/2025 z dn. 31.01.2025 r. oraz zawiadomieniem z dn. 31.01.2025 r. zgodnie z Raportem bieżącym nr 5/2025

Stan posiadania akcji przez osoby zarządzające i nadzorujące Fabrity S.A. na dzień 29.04.2025 r

Akcjonariusze	Liczba posiadanych akcji	Udział % w kapitale zakładowym	Udział % w ogólnej liczbie głosów na WZA
Rada Nadzorcza			
IPO 30 UNIPESOAL LDA (Grzegorz Stulgis)	685 016	24,64% ¹	24,64% ¹
ŁĘG/KLONY Fundacja Rodzinna (Janusz Żebrowski)	264 496	9,51% ²	9,51% ²
FRAM Fundacja rodzinna (Jakub Menc - osoba blisko związana z FRAM Fundacja Rodzinna)	219 175	7,88% ³	7,88% ³
Paweł Wujec	83 500 ⁴	3,00% ⁴	3,00% ⁴
Zarząd			
Tomasz Burczyński	270 983 ⁵	9,75% ⁵	9,75% ⁵
Rafał Graboś	137 213 ⁶	4,94% ⁶	4,94% ⁶
Fundacja Rodzinna Rodziny Piątków (Artur Piątek)	45 437	1,63% ⁷	1,63% ⁷

^{1,2,3,7} Dane uwzględniające podwyższenie kapitału Fabrity S.A. zgodnie z Raportem bieżącym nr 2/2025 z dn. 31.01.2025 r.

⁴ Dane uwzględniające podwyższenie kapitału Fabrity S.A. zgodnie z Raportem bieżącym nr 2/2025 z dn. 31.01.2025 r. oraz zawiadomieniami: z dn. 12.02.2025 r. zgodnie z Raportem bieżącym nr 9/2025, z dn. 10.06.2024 r. zgodnie z Raportem bieżącym nr 40/2024 oraz z dnia 14.06.2024 r. zgodnie z Raportem bieżącym nr 42/2024

⁵ Dane uwzględniające podwyższenie kapitału Fabrity S.A. zgodnie z Raportem bieżącym nr 2/2025 z dn. 31.01.2025 r. oraz zawiadomieniem z dn. 31.01.2025 r. zgodnie z Raportem bieżącym nr 3/2025

⁶ Dane uwzględniające podwyższenie kapitału Fabrity S.A. zgodnie z Raportem bieżącym nr 2/2025 z dn. 31.01.2025 r. oraz zawiadomieniem z dn. 31.01.2025 r. zgodnie z Raportem bieżącym nr 4/2025

09

Dywidenda i polityka dywidendowa

Dywidenda i polityka dywidendowa

W dniu 14 maja 2024 r. Zarząd Fabrity S.A. zaktualizował Politykę dywidendową uchwaloną w dniu 1 kwietnia 2015 r., o czym Emitent poinformował raportem bieżącym nr 29/2024. Założeniem Polityki jest coroczna wypłata dywidendy Akcjonariuszom Spółki w wysokości minimum 50% skonsolidowanego zysku netto z działalności operacyjnej za rok poprzedni.

W dniu 20 czerwca 2024 r. Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy Fabrity Holding S.A. (obecnie Fabrity S.A.) podjęło uchwałę w sprawie podziału zysku za rok obrotowy 2023 oraz wypłaty dywidendy. Zgodnie z uchwałą dokonano podziału zysku netto Spółki za rok obrotowy 2023 w kwocie 8.186.663,60 zł w następujący sposób:

1) kwotę 7.364.571,50 zł przeznaczono na wypłatę dywidendy dla akcjonariuszy Spółki;
2) pozostałą część zysku tj. kwotę 822.092,10 zł przeznaczono na kapitał zapasowy Spółki. Liczba wszystkich akcji Emitenta wynosiła 2.266.022. W związku z tym Dywidenda w przeliczeniu na jedną akcję wynosiła 3,25 zł. Wypłata dywidendy nastąpiła dnia 28 czerwca 2024 roku.

W dniu 28 sierpnia 2024 roku, Zarząd Spółki podjął uchwałę w przedmiocie rekomendacji wypłaty zaliczki na poczet dywidendy za rok 2024. Zarząd po uzyskaniu w dniu 25 września 2024 r. pozytywnej opinii Rady Nadzorczej Spółki co do rekomendacji Zarządu w sprawie wypłaty Zaliczki na poczet dywidendy za rok 2024 oraz wyrażeniu zgody przez Radę Nadzorczą na taką wypłatę postanowił o wypłacie przez Spółkę Zaliczki na poczet dywidendy za rok 2024 w kwocie 1,30 zł (jeden złoty i 30/100 gr) na jedną akcję, tj. w łącznej kwocie 2.945.828,60 zł (słownie: dwa miliony dziewięćset czterdzieści pięć tysięcy osiemset dwadzieścia osiem złotych i 60/100 gr).

Jednocześnie Zarząd postanowił ustalić dla Zaliczki na poczet dywidendy za rok 2024 dzień, według którego ustalać się będzie uprawnionych do Zaliczki na poczet dywidendy za rok 2024 na 25 listopada 2024 r. oraz dzień wypłaty Zaliczki na poczet dywidendy za rok 2024 na dzień 28 listopada 2024 r., w którym to w/w Zaliczka została wypłacona.

10

Ład korporacyjny

W zakresie przestrzegania zasad ładu korporacyjnego, Zarząd Fabrity S.A., realizując postanowienia uchwały Rady Nadzorczej Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A., oświadcza, że przestrzega zasad ładu korporacyjnego określonych w dokumencie Dobre Praktyki Spółek Notowanych na GPW 2021 z mocą obowiązującą od dnia 1 lipca 2021 r., z wyjątkiem tych opisanych w „Oświadczeniu dotyczącym stosowania zasad ładu korporacyjnego w Fabrity S.A. w 2024 r.” z dnia 29 kwietnia 2025 r. Pełne oświadczenie o stosowaniu ładu korporacyjnego stanowi odrębny dokument załączony do jednostkowego sprawozdania finansowego Fabrity S.A. za rok 2024.

11

Otoczenie rynkowe Grupy Fabrity

Trendy globalne i sytuacja w Polsce

Rok 2024 był kolejnym wymagającym okresem dla branży IT na świecie i w Polsce. Mimo nadziei na ożywienie po trudnym roku 2023, firmy z sektora ICT musiały stawić czoła podobnym wyzwaniom. Fala zwolnień, która rozpoczęła się w USA w 2022 roku i dotarła do Polski w 2023 roku, nadal wpływa na rynek, dotykając nawet największych graczy. Liczba nowych projektów pozostaje na niższym poziomie, co wynika z utrzymującego się ograniczenia finansowania startupów w USA oraz ostrożności mniejszych firm w podejmowaniu nowych inicjatyw. Więksi gracze, zwłaszcza w sektorze enterprise, kontynuują strategię wyczekiwania, choć nie rezygnują ze strategicznych inwestycji w technologie, licząc na uzyskanie istotnej przewagi konkurencyjnej w przyszłości.

Spowolnienie nie dotyka jednak wszystkich obszarów rynku ICT w równym stopniu. Usługi chmurowe i centra danych nadal odnotowują dynamiczne wzrosty, napędzane rosnącym zapotrzebowaniem na automatyzację i AI. Szczególnie istotnym czynnikiem jest rozwój generatywnej sztucznej inteligencji, która wymaga ogromnych mocy obliczeniowych do trenowania modeli. Te globalne trendy są wyraźnie widoczne także w Polsce. W efekcie wiele polskich software house'ów wciąż mierzy się z koniecznością redukcji zatrudnienia oraz zarządzania, tzw. „ławką” – zespołami specjalistów IT, którzy nie są przypisani do żadnego projektu realizowanego dla klientów. Często firmy decydują się na utrzymanie „ławki”, aby nie tracić wartościowych specjalistów, jednak przy niewielkiej dynamice rynku i zmniejszających się przychodach prowadzi to do obniżenia rentowności biznesu.

Na krajowy rynek usług IT niekorzystnie wpływa również trwające spowolnienie gospodarki niemieckiej. Według danych Niemieckiego Federalnego Urzędu Statystycznego PKB Niemiec w 2024 roku zmniejszyło się o 0,2% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego¹. Spowolnienie to wynika zarówno z globalnych czynników, takich jak kryzys energetyczny, inflacja i ogólne pogorszenie koniunktury światowej, jak i z problemów strukturalnych niemieckiej gospodarki: długu technologicznego spowodowanego brakiem inwestycji w nowe technologie, pogarszającej się infrastruktury, wysokich kosztów energii (jedne z najwyższych w UE) oraz kosztów pracy². Ten ostatni czynnik skłania duże firmy, takie jak BASF, Bosch, VW czy Mercedes-Benz, do przenoszenia produkcji do innych krajów. Niemiecki eksport, będący jednym z filarów gospodarki, także znajduje się pod presją. Potencjalny konflikt celny z USA – najważniejszym rynkiem zbytu dla niemieckiego eksportu, zwłaszcza w branżach motoryzacyjnej, maszynowej i chemicznej – stanowi poważne zagrożenie. Spada również eksport do Chin, co negatywnie wpływa na niemiecki przemysł motoryzacyjny. Te trudności są tylko częściowo równoważone przez rosnący eksport do państw Europy Środkowo-Wschodniej, w tym Polski. W 2024 roku eksport do Polski wyniósł 94 mld euro, przewyższając eksport do Chin, który osiągnął poziom 90,2 mld euro³. Mimo tych wyzwań gospodarka niemiecka nadal dysponuje wieloma atutami i potencjałem rozwojowym. Bardzo wysoka frekwencja w ostatnich wyborach do Bundestagu (prawie 83%) pokazuje, że niemieckie społeczeństwo wyraża silną potrzebę

¹ Źródło: <https://www.destatis.de/EN/Themes/Economy/National-Accounts-Domestic-Product/Tables/gdp-bubbles.html>

² Źródło: <https://www.osw.waw.pl/pl/publikacje/komentarze-osw/2025-01-28/hamulec-dlugu-niemcy-w-kryzysie-niepewnosci>

³ Źródło: <https://www.osw.waw.pl/pl/publikacje/analizy/2025-03-04/niemiecki-eksport-pod-presja-handel-rfn-w-2024-roku>

zmian. Z tego względu rynek niemiecki, a szerzej – cały region DACH (Niemcy, Austria, Szwajcaria), pozostaje kluczowym obszarem dla polskich firm, również w sektorze ICT.

Sytuacja na polskim rynku wydaje się nieco lepsza. Wzrost PKB w 2024 roku wyniósł 2,9% w porównaniu do roku poprzedniego⁴. Wskaźnik PMI w lutym 2025 roku osiągnął poziom 50,6 punktu, co stanowi najwyższą wartość od maja 2022 roku⁵. Dodatkowym impulsem jest zatwierdzony przez UE Krajowy Plan Odbudowy, w ramach którego Polska ma otrzymać 59,8 mld euro, z czego ponad 21% zostanie przeznaczone na transformację cyfrową. Wszystko to sprawia, że perspektywy rozwoju polskiego rynku ICT wyglądają obiecująco.

Rynek pracy

Pogorszeniu koniunktury na rynku IT w 2024 roku, oprócz pogłębiającej się redukcji etatów w firmach świadczących usługi programistyczne, towarzyszy dalszy napływ na rynek krajowy programistów, którzy wcześniej pracowali zdalnie dla zagranicznych firm. Zwiększona podaż specjalistów przekłada się na dalszy spadek wynagrodzeń, zwłaszcza wśród programistów o niższym doświadczeniu i w popularnych technologiach. Krajowe przedsiębiorstwa, w obliczu niepewności gospodarczej, ograniczają popyt na usługi IT i są bardziej ostrożne w angażowaniu się w nowe inwestycje technologiczne. Wiele firm programistycznych nadal mierzy się z wyzwaniem zarządzania tzw. „ławką”, co prowadzi do konieczności restrukturyzacji i redukcji kosztów. Rynek pracownika, który dominował jeszcze kilka lat temu, przekształcił się w rynek pracodawcy. Firmy mają większą swobodę w pozyskiwaniu specjalistów o wyższych kompetencjach przy jednoczesnym obniżeniu oczekiwań płacowych. Jednocześnie obserwuje się wzrost lojalności pracowników wobec aktualnych pracodawców, wynikający z obaw przed zmianą pracy w niestabilnych warunkach rynkowych. Popyt na specjalistów z wysokim doświadczeniem i unikalnymi kompetencjami, takimi jak AI, cyberbezpieczeństwo, cloud computing czy DevOps, pozostaje wysoki, a wynagrodzenia w tych obszarach utrzymują się na konkurencyjnym poziomie.

Trendy technologiczne: sztuczna inteligencja, chmura, inżynieria danych i przemysłowy Internet rzeczy (IIoT)

Patrząc na perspektywy rozwoju biznesu w latach 2025–2026, region DACH (Niemcy, Austria, Szwajcaria) oraz Skandynawia pozostają rynkami o wysokim potencjale wzrostu, mimo trwającego spowolnienia gospodarki niemieckiej. Duże firmy z tych regionów nadal inwestują w transformację cyfrową, postrzegając ją jako szansę na zdobycie przewagi konkurencyjnej.

W kontekście transformacji cyfrowej coraz większego znaczenia nabierają rozwiązania chmurowe oraz technologie z zakresu inżynierii danych, takie jak Snowflake.

⁴ <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rachunki-narodowe/roczne-rachunki-narodowe/produkt-krajowy-brutto-w-2024-roku-szacunek-wstepny,214.html>

⁵ PMI Polska (Polska) – Wskaźniki makroekonomiczne – Gospodarka – Bankier.pl <https://www.bankier.pl/gospodarka/wskazniki-makroekonomiczne/pmi-polska-pol>

W szczególności, dla dużych organizacji istotne staje się scentralizowane zarządzanie danymi i możliwość ich efektywnej analizy, także przy użyciu algorytmów sztucznej inteligencji. Kolejnym obszarem inwestycji są rozwiązania związane z Przemysłem 4.0. W szczególności chodzi o przemysłowy Internet rzeczy (IIoT), wykorzystanie AI do prognozowania awarii urządzeń w ramach, tzw. predykcyjnego utrzymania ruchu (predictive maintenance), analizę danych produkcyjnych w czasie rzeczywistym, edge computing oraz cyfrowe bliźniaki (digital twins).

Mimo początkowego ogromnego hype'u, szersze wykorzystanie generatywnej sztucznej inteligencji w środowiskach korporacyjnych nadal napotyka poważne wyzwania związane z bezpieczeństwem danych oraz jakością i powtarzalnością uzyskiwanych wyników. Kluczowym zagadnieniem pozostaje bezpieczeństwo danych, ponieważ żadna organizacja nie może sobie pozwolić, aby jej dane poufne były wykorzystywane przy trenowaniu ogólnodostępnych dużych modeli językowych (Large Language Models, LLMs). Z tego względu wiele firm decyduje się na rozwiązania oferowane przez Microsoft Azure, w szczególności Microsoft Azure OpenAI, które zapewniają wysoki poziom bezpieczeństwa oraz zgodność z wymaganiami korporacyjnymi i przepisami prawa (np. RODO). Co więcej, Azure OpenAI pozwala na korzystanie z najnowszych modeli GenAI przy jednoczesnym zapewnieniu, że dane nie będą wykorzystywane do szkolenia publicznie dostępnych modeli.

Alternatywnym podejściem do zapewnienia bezpieczeństwa danych jest lokalne wykorzystanie mniejszych modeli AI, wyspecjalizowanych do realizacji określonych zadań. Dobrym przykładem takich rozwiązań są urządzenia brzegowe działające lokalnie, wyposażone w chipy nVidia, które wykonują konkretne zadania, np. analizują dane produkcyjne lub obrazy z kamer przemysłowych. Można zaryzykować tezę, że trend wykorzystania mniejszych modeli AI działających lokalnie w infrastrukturze firmowej będzie się rozwijał. Jest to związane z dobrą relacją koszt-efekt, ponieważ mniejsze modele są w stanie równie skutecznie realizować zadania przy niższym zapotrzebowaniu na moc obliczeniową, co przekłada się na niższe koszty. Lokalne przetwarzanie danych (edge computing) zmniejsza także obciążenie sieci i sprawdza się w sytuacjach, gdzie czas reakcji jest kluczowy, np. w branży produkcyjnej.

Projekty transformacji cyfrowej powodują wzrost zapotrzebowania na usługi chmurowe – od przenoszenia aplikacji do chmury (podejście lift and shift), przez tworzenie kompleksowej strategii transformacji do chmury, aż po budowanie natywnych aplikacji chmurowych. Mimo globalnego spowolnienia w sektorze usług ICT, zapotrzebowanie na usługi chmurowe oraz rozwój infrastruktury w postaci nowych centrów danych nadal rośnie. W 2025 roku trend ten najprawdopodobniej przyspieszy, głównie z powodu globalnego wyścigu inwestycji w AI i GenAI.

Rynek ICT w 2025 – perspektywy i wyzwania

Perspektywy dla branży ICT w 2025 roku są umiarkowanie optymistyczne. Duże firmy z sektora enterprise będą inwestować w krytyczne rozwiązania IT, które pozwolą im utrzymać przewagę nad konkurencją. Spowoduje to wzrost zapotrzebowania na rozwiązania specjalistyczne, dotyczące ważnych obszarów biznesu (sprzedaż, obsługa klienta, produkcja, automatyzacja procesów). Technologie, na które będzie duże zapotrzebowanie to sztuczna inteligencja, zaawansowana analityka danych, chmura oraz przemysłowy Internet rzeczy (IIoT). Lepszą sytuację będą miały firmy oferujące rozwiązania technologiczne, dostosowane do specyfiki branż (np. finanse, farmacja, produkcja), do których należy Fabrity. Znajomość specyfiki danej branży oraz umiejętność realizacji zaawansowanych technologicznie projektów będą kluczowe dla zachowania konkurencyjności na trudnym rynku usług ICT. Szczególnie perspektywiczna, z punktu widzenia firm IT, jest branża produkcyjna. W najbliższych latach nie będzie widać wyhamowania inwestycji w nowe technologie. Wręcz przeciwnie: rosnąca konkurencja ze strony firm chińskich, konieczność raportowania ESG, wysokie ceny energii i koszty pracy – te czynniki przyspieszą inwestycje. Inwestycje w sektorze produkcyjnym będą dotyczyć głównie analityki danych produkcyjnych w czasie rzeczywistym oraz predykcyjnego utrzymania ruchu (predictive maintenance), które pozwolą utrzymać konkurencyjność na globalnym rynku. Kolejnym obszarem będzie integracja warstwy OT (czujników i sterowników przemysłowych) z warstwą IT (analityka danych w chmurze, systemy CRM i ERP), co pozwoli na jeszcze precyzyjniejsze zarządzanie produkcją. Połączenie IT i OT stanowi fundament fabryki przyszłości (smart factory) w kontekście Przemysłu 4.0.

W przypadku Niemiec sytuacja jest bardziej skomplikowana z powodu istotnego spowolnienia gospodarki, które dotyka głównie niemiecki sektor przemysłowy. Niemieckie fabryki mają trudności w konkurowaniu z chińskimi, a eksport – tradycyjny motor napędowy gospodarki niemieckiej – osłabł. Dodatkowo niski stopień zaawansowania cyfryzacji oraz dług technologiczny stawiają wyzwania, które wymagają szybkich działań naprawczych. Te działania napędzą inwestycje w rozwiązania IT i IoT, co sprawia, że Niemcy oraz cały region DACH, mimo trudności, pozostaną atrakcyjnym rynkiem dla firm oferujących rozwiązania IT.

Podsumowanie

Rynek ICT w 2025 roku będzie rynkiem wymagającym, ale firmy, które oferują zaawansowane technologiczne rozwiązania dostosowane do specyficznych potrzeb branżowych, będą lepiej radzić sobie w tym dynamicznym środowisku.

12

Podsumowanie roku 2024

Wyniki finansowe Grupy Fabrity w roku 2024

W 2024 roku Grupa zwiększyła skalę działalności dzięki rozwojowi spółki zależnej Fabrity oraz konsolidacji wyników Fabrity Commerce od momentu przejęcia w lutym 2024 roku. Jednocześnie wyniki roku zostały osiągnięte w otoczeniu istotnego pogorszenia koniunktury na rynku IT oraz znaczących wahań kursów walutowych, co czyni je jeszcze bardziej znaczącymi.

Przychody ze sprzedaży usług Grupy wyniosły 74,7 mln zł, co oznacza wzrost o 6,0 mln zł rdr, tj. o 8,7%. Grupa osiągnęła wynik operacyjny (EBIT) w wysokości 6,6 mln zł, co oznacza wzrost o 0,2 mln zł. Wynik EBITDA pozostał na poziomie 8,6 mln zł, podobnie jak w roku ubiegłym. W roku 2024 istotny wpływ na poziom wyniku brutto i netto miały dwa zdarzenia jednorazowe o przeciwnym charakterze. Po stronie obciążeń należy wskazać ujemny wpływ wyników spółki PerfectBot oraz dokonane częściowe odpisy wartości aktywów związanych z tą spółką, które sumarycznie w ujęciu skonsolidowanym pomniejszyły wynik brutto o 2,2 mln zł. Z kolei pozytywnie na wynik netto wpłynęło rozliczenie zdarzeń podatkowych, w tym uzyskany zwrot nadpłaty podatku CIT za 2023 rok (1,8 mln zł) oraz rozpoznanie nadpłaty podatku za 2022 rok wraz z odsetkami (łącznie 2,9 mln zł), co zwiększyło wynik netto o 4,7 mln zł i pozwoliło osiągnąć skonsolidowany zysk netto na poziomie 8,3 mln zł. W roku 2024 nie występowały operacje zbycia linii biznesowych, które miały miejsce w latach 2022 i 2023.

Na dzień 31 grudnia 2024 roku Grupa posiadała środki pieniężne w wysokości 15,1 mln zł, wobec 25,1 mln zł na koniec 2023 roku. Pomimo znacznych wypłat gotówkowych na rzecz akcjonariuszy, Fabrity utrzymuje bardzo dobrą kondycję finansową.

Sprzedaż usług

W 2024 roku Fabrity rozwijała sprzedaż usług w oparciu o zróżnicowane modele współpracy, dopasowane do potrzeb klientów. Główne formuły realizacji obejmowały: zespoły dedykowane (managed teams), hybrydowe modele rozliczeń, projekty fixed-fee oraz specjalistyczne usługi outsourcingowe. Kluczowym elementem modelu biznesowego pozostawało świadczenie kompleksowych usług w zakresie inżynierii oprogramowania oraz wdrażania rozwiązań IT wspierających transformację cyfrową dużych organizacji i przedsiębiorstw.

Struktura przychodów w 2024 roku odzwierciedlała zmieniające się warunki rynkowe i wewnętrzną transformację portfela usług. Głównym obszarem usług pozostawało tworzenie dedykowanego oprogramowania na zamówienie dla dużych przedsiębiorstw i organizacji publicznych oraz realizacja projektów digitalowych, takich jak duże serwisy WWW, aplikacje mobilne, platformy obsługi klienta i platformy e-commerce. Firma realizowała również projekty w obszarze Data Engineering, pomagając klientom w kompleksowym tworzeniu hurtowni danych, rozwiązań raportowych i analitycznych. W 2024 roku zarysował się wzrost sprzedaży rozwiązań zaawansowanych technologicznie i wyżej marżowych – w szczególności usług projektowych opartych o technologię chmurową, rozwiązania z zakresu Generative AI, platform low-code (Fastive, MS Power Platform, ServiceNow), a także rozwiązań w obszarze Industry 4.0/5.0 (przemysłowy

internet rzeczy, wykorzystujący sztuczną inteligencję). Rosło również znaczenie usług integracyjnych, wsparcia architektury danych i doradztwa technologicznego. Przychody z usług, polegających na outsourcingu specjalistów IT również nieznacznie wzrosły w porównaniu do poprzedniego roku, ale ich udział w całości przychodów uległ zmniejszeniu. Jest to zgodne z długofalową strategią ograniczania przychodów z niskomargowych kontraktów o wysokiej wrażliwości cenowej. Niespełna 2 % przychodów pochodziło ze sprzedaży licencji firm trzecich i były to licencje na oprogramowanie, wykorzystywane przez Fabrity w realizowanych projektach związanych z integracją oprogramowania. Ponad 60% przychodów Spółki pochodziło spoza Polski, głównie z krajów regionu DACH lub od podmiotów mających swoją siedzibę w Polsce ale działających jako przedstawiciele firm lub instytucji zagranicznych. Udział przychodów spoza Polski nieznacznie zmniejszył się w porównaniu do poprzedniego okresu, a rynek polski był relatywnie bardziej atrakcyjny do pozyskiwania nowych klientów i wzrostu przychodów.

Fabrity pozostało w niekorzystnej ekspozycji względem spadającego kursu EUR. W większym stopniu niekorzystny wpływ kursów walutowych jest zauważalny w portfolio kontraktów o charakterze wynajmu pojedynczych specjalistów lub zespołów projektowych. Wynika to z ograniczonych możliwości bieżącego dostosowywania stawek uzgadnianych z klientami w kontraktach długoterminowych, jak i stawek kosztowych wśród specjalistów kontraktowych.

Najważniejszymi branżami dla Fabrity pozostaje przemysł produkcyjny, farmacja, sektor publiczny oraz sektor usług finansowych. Spółka pracowała także dla klientów z sektora prywatnej opieki zdrowotnej oraz sektora handlu, FMCG, sektora paliwowego, usług transportowych, usług publicznych i budownictwa. Największa dynamika wzrostu przychodów miała miejsce w sektorze przemysłu, co przede wszystkim związane jest z rozwojem oferty w obszarze przemysłowego internetu rzeczy (IIoT), platform danych i sztucznej inteligencji (AI).

Spośród klientów z sektora prywatnego, Fabrity pozyskało do współpracy m.in. dużą globalną firmę technologiczną, lidera na rynku obsługi zadłużenia oraz dużego producenta opon. Ze znaczną liczbą stałych klientów, szczególnie z sektora przemysłu, istotnie powiększyła się skala współpracy i ten segment był głównym źródłem wzrostu przychodów.

Jednocześnie skala przychodów z klientów utraconych była niewielka (ok. 2%) i dotyczyła w większości redukcji przychodów z outsourcingu specjalistów IT – po jednym z klientów z branży finansowej, handlu i prywatnej opieki zdrowotnej. Spółka również pozyskała kilka kontraktów publicznych, głównie z Narodowym Centrum Badań i Rozwoju i Polskimi Sieciami Elektroenergetycznymi. Fabrity z powodzeniem kontynuowało także współpracę z Urzędem Miasta st. Warszawa, Urzędem Komisji Nadzoru Finansowego i PKP PLK. Na ujemną dynamikę w tym sektorze wpłynęło jednak planowe ograniczanie współpracy z agencją Frontex. Projekty realizowane na podstawie 4-letnich umów ramowych, zawartych w 2020 r., były stopniowo finalizowane, co wpływało na ograniczenie skali

przychodów w tym obszarze. Spółka złożyła oferty w dwóch postępowaniach przetargowych na świadczenie usług w perspektywie kolejnych 4 lat, których budżety są kilkukrotnie wyższe od obecnie zawartych umów ramowych.

W segmencie eCommerce (obsługiwanym przez Fabrity Commerce), Spółka zdobyła także kilku perspektywicznych klientów z rynku krajowego i międzynarodowego, w tym z dwóch klientów z sektora dystrybucji części motoryzacyjnych, działających na rynku europejskim i w USA.

Rozwój oferty

W 2024 r. Fabrity kontynuowało rozbudowę portfolio usług, realizując założenia strategii rozwoju na lata 2024-2026. W szczególności rozwijane były kompetencje w obszarach o wysokim potencjale wzrostu i strategicznym znaczeniu dla transformacji cyfrowej dużych organizacji.

Kluczowym obszarem inwestycji kompetencyjnych była automatyzacja przemysłowa oraz rozwiązania z obszaru Industry 4.0 / 5.0 i Industrial IoT (IIoT). Spółka, opierając się na partnerstwie technologicznym z firmą Advantech, rozszerzała swoją ofertę dla klientów z sektora produkcyjnego. Rozwijane usługi obejmowały m.in. budowę systemów do monitorowania pracy maszyn, zbierania i przetwarzania danych z urządzeń przemysłowych, a także integrację środowiska operacyjnego (OT) z systemami informatycznymi (IT) klientów. Projekty te wspierały optymalizację procesów produkcyjnych i stanowiły ważny krok w kierunku cyfrowej transformacji zakładów przemysłowych.

Równolegle Spółka prowadziła także działania badawczo-rozwojowe w zakresie sztucznej inteligencji, ze szczególnym uwzględnieniem technologii Generative AI oraz integracji modeli językowych (LLM) z aplikacjami biznesowymi. Rozwijane były kompetencje w zakresie wykorzystania modeli OpenAI, budowy własnych rozwiązań opartych na LLM oraz integracji AI z systemami klientów w sposób bezpieczny i zrównoważony. W 2024 r. zrealizowano pierwsze wdrożenia usług kognitywnych oraz rozwiązań automatyzujących przetwarzanie danych i treści.

Kolejnym istotnym obszarem była budowa nowoczesnych platform danych oraz rozwój kompetencji w zakresie inżynierii danych -data engineering i data science. Fabrity oferowało usługi projektowania i wdrażania architektur danych w oparciu o chmurę publiczną (Azure Synapse, Snowflake), wspierając klientów w zakresie integracji źródeł danych, optymalizacji przepływów informacji oraz budowy warstwy analitycznej. Rosnące znaczenie danych w procesach biznesowych klientów przekładało się na wzrost zapotrzebowania na usługi w tym obszarze.

Komplementarnym kierunkiem rozwoju było wzmacnianie oferty w zakresie platform low-code, takich jak Microsoft Power Platform, ServiceNow oraz autorski produkt Spółki

– Fastive. W odpowiedzi na potrzeby klientów w zakresie szybkiego dostarczania aplikacji biznesowych, Spółka rozwijała zespoły specjalistyczne oraz kompetencje wdrożeniowe, umożliwiając realizację projektów przy zachowaniu wysokiej elastyczności i efektywności kosztowej. Rozwój portfolio usług w 2024 r. był zgodny ze strategiczną orientacją Spółki na świadczenie usług o wysokiej wartości dodanej, wymagających specjalistycznych kompetencji i doświadczenia w integracji technologii z procesami biznesowymi.

Strategia rozwoju na lata 2024–2026

W 2024 r. Fabrity rozpoczęło realizację strategii rozwoju na lata 2024-2026, której celem jest dalsze umacnianie pozycji Spółki jako wyspecjalizowanego dostawcy usług cyfrowych dla dużych organizacji w Polsce i Europie. Strategia zakłada koncentrację na świadczeniu usług o wysokiej wartości dodanej, budowę przewag konkurencyjnych opartych na kompetencjach technologicznych oraz rozwój działalności eksportowej w modelu nearshoringowym.

Podstawą strategicznych działań jest oferowanie kompleksowych usług w zakresie inżynierii oprogramowania, platform low-code, rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji, usług integracyjnych i data engineering-u, a także rozwoju aplikacji wspierających automatyzację procesów biznesowych. Spółka zakłada dalszą specjalizację w niszowych obszarach technologicznych, m.in. w zakresie IIoT i Industry 5.0, rozwiązań dla sektora przemysłowego oraz integracji nowoczesnych architektur danych z procesami operacyjnymi klientów.

Dodatkowym elementem jest również rozwój własnych produktów i narzędzi, takich jak platforma Fastive, która stanowi uzupełnienie oferty usługowej w obszarze automatyzacji procesów i low-code.

Jednym z filarów strategii jest rozwój sprzedaży na rynkach zagranicznych, przede wszystkim w krajach DACH i Beneluksu. Fabrity planuje stopniowe zwiększanie udziału eksportu w strukturze przychodów, m.in. poprzez budowę relacji bezpośrednich z klientami końcowymi oraz rozwój partnerstw technologicznych i biznesowych. W zakresie modelu operacyjnego Spółka zakłada dalszą optymalizację procesów wewnętrznych. W 2024 roku Fabrity znajdowała się w końcowej fazie optymalizacji kosztów pośrednich w związku z zakończeniem okresu przejściowego po sprzedaży spółek segmentu Marketingowego we wrześniu 2023 r.

Strategia Fabrity przewiduje aktywne działania inwestycyjne wspierające rozwój organiczny oraz budowę długofalowej wartości dla akcjonariuszy. Spółka zakłada możliwość realizacji selektywnych akwizycji podmiotów komplementarnych kompetencyjnie lub geograficznie, w szczególności firm specjalizujących się w niszowych technologiach lub posiadających dostęp do klientów na rynkach zagranicznych. Dodatkowo, Fabrity planuje kontynuację inwestycji w rozwój własnych produktów oraz rozwiązań platformowych wspierających automatyzację i integrację usług cyfrowych.

Założenia finansowe strategii opierają się na systematycznym wzroście przychodów, poprawie rentowności operacyjnej oraz zachowaniu wysokiej dyscypliny kosztowej. Spółka dąży do uzyskania średniej dynamiki przychodów w przedziale 12%–20%, w zależności od powodzenia projektów akwizycyjnych. Założono utrzymanie rentowności wyniku operacyjnego w przedziale 10,0%–12,5% oraz przyjęto, że na koniec 2026 r. zatrudnienie w Grupie powinno wynieść 450–500 osób.

Zmiany organizacyjne

W 2024 r. Fabrity przeprowadziło szereg zmian organizacyjnych, których celem było dostosowanie struktury operacyjnej do zmieniających się potrzeb klientów, rosnącej skali działalności oraz nowych kierunków rozwoju technologicznego. Zmiany te obejmowały zarówno aspekty strukturalne, jak i usprawnienia wewnętrznych procesów zarządczych i operacyjnych.

W pierwszej połowie roku Spółka kontynuowała działania w zakresie optymalizacji kosztów pośrednich, będące elementem dostosowania struktury do nowego profilu działalności, po zakończeniu okresu przejściowego związanego ze sprzedażą spółek segmentu. Spółka wzmocniła ponadto zespoły odpowiedzialne za prowadzenie projektów „end-to-end”, zwiększając elastyczność operacyjną i skalowalność usług. Usprawniono podział ról w zespołach delivery, wyraźnie rozdzielając odpowiedzialności za realizację projektów, zarządzanie relacjami z klientami oraz rozwój kompetencji technologicznych. Wprowadzono również nowe mechanizmy monitorowania efektywności operacyjnej, w tym rozbudowane narzędzia do analizy rentowności projektów oraz optymalnego wykorzystania zasobów.

Istotnym elementem zmian organizacyjnych była także rozbudowa struktur wspierających rozwój kompetencji i zarządzanie wiedzą. Wdrożono działania zmierzające do ustandaryzowania procesów wdrożeniowych dla nowych pracowników, rozwoju zespołów poziomych (guilds) w kluczowych domenach technologicznych oraz usprawnienia wewnętrznego obiegu wiedzy projektowej i technicznej. Zmiany te przyczyniły się do zwiększenia efektywności operacyjnej, poprawy jakości świadczonych usług oraz wzmocnienia kultury organizacyjnej opartej na współpracy.

Rozbudowie uległy także struktury sprzedaży. W 2024 r. zwiększono liczebność zespołów odpowiedzialnych za rozwój biznesu, przy jednoczesnym rozpoczęciu procesu ich specjalizacji zgodnej z głównymi filarami oferty Fabrity – m.in. w obszarach custom development, platform low-code, data/AI oraz usług dla przemysłu. Zmiany te mają na celu zwiększenie efektywności procesów sprzedażowych oraz lepsze dopasowanie kompetencji handlowych do oczekiwań poszczególnych segmentów rynku.

Zespół

Na koniec 2024 r. w Fabrity liczba pracowników i współpracowników wynosiła łącznie 260 osób, we wszystkich spółkach Grupy. Od lutego ubiegłego roku do Grupy dołączyła spółka Panda Group (obecnie Fabrity Commerce). Zatrudnienie w zespołach sprzedaży i marketingu pozostawało stabilne na przestrzeni całego roku, natomiast w zespołach produkcyjnych spadło o ok. 11%, głównie w związku z sukcesywnie malejącą liczbą projektów realizowanych dla agencji Frontex. Mimo to Fabrity zanotowało wzrost przychodów rdr, nie tylko dzięki konsolidacji przychodów Fabrity Commerce sp. z o.o., ale również poprzez wzrost organiczny części biznesu w spółce Fabrity sp. z o.o.

Inwestycja w Panda Group sp. z o.o. (aktualnie Fabrity Commerce sp. z o.o.)

W pierwszym kwartale 2024 r. Fabrity zakończyło proces inwestycyjny w spółkę Panda Group sp. z o.o., obejmując 51% jej udziałów. Celem transakcji było wzmocnienie kompetencji Grupy w obszarze projektowania i wdrażania rozwiązań e-commerce oraz rozszerzenie portfolio klientów zagranicznych, w szczególności na rynku amerykańskim i Europy Zachodniej.

Panda Group to wyspecjalizowany software house z siedzibą w Poznaniu, posiadający doświadczenie w realizacji projektów e-commerce opartych na technologii Magento, Shopify Plus, PIM Core czy rozwiązaniach AI oraz nowoczesnych architekturach headless. Spółka zrealizowała liczne wdrożenia dla klientów z branży handlu detalicznego i hurtowego, m.in. z USA, Niemiec, Wielkiej Brytanii i Holandii.

W drugim kwartale 2024 r., po zakończeniu procesu integracji operacyjnej, Spółka zmieniła nazwę na Fabrity Commerce sp. z o.o. Spółka rozpoczęła również realizację nowej strategii sprzedaży, w ramach której koncentruje się na rynkach europejskich i rynku polskim, poszerza zakres oferty w kierunku „one-stop shop dla e-commerce”, poszerza ofertę technologiczną, zawiązuje nowe partnerstwa i rozszerza portfolio projektów o wdrożenia platform e-commerce B2B dla dużych przedsiębiorstw. Połączenie kompetencji e-commerce z doświadczeniem Fabrity w zakresie architektury systemów, integracji i platform danych ma umożliwić oferowanie klientom kompleksowych rozwiązań wspierających sprzedaż cyfrową. W kolejnych kwartałach kontynuowano działania integracyjne oraz rozpoczęto projekty synergiczne, w tym wspólne działania sprzedażowe, wymianę know-how i wspólne wdrożenia technologiczne. Spółka rozwijała także niezależnie relacje z dotychczasowymi klientami oraz aktywnie pozyskiwała nowe projekty, koncentrując się na rynkach Europy Zachodniej i na Polsce oraz kompleksowych wdrożeniach opartych o Magento oraz API-first commerce. Inwestycja w Panda Group wpisuje się w strategię Grupy Fabrity w zakresie rozwoju kompetencji produktowych oraz wzmacniania działalności eksportowej w obszarze wysokospecjalistycznych usług cyfrowych.

Program motywacyjny (ESOP)

Wsparciem realizacji celów finansowych i strategicznych Grupy w perspektywie średnio- i długoterminowej jest program motywacyjny dla kluczowych menedżerów i pracowników (ESOP), wdrożony formalnie w marcu 2025 r. Program ten ma na celu zwiększenie zaangażowania kadry kierowniczej oraz kluczowego personelu poprzez powiązanie ich interesu ekonomicznego z wynikami Spółki i wzrostem jej wartości.

Program został wprowadzony w wykonaniu Uchwały nr 4 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Fabrity Holding S.A. z dnia 20 grudnia 2024 r. w sprawie ustanowienia programu motywacyjnego dla kluczowego personelu Spółki oraz jej spółek zależnych. Uchwała ta obejmowała również decyzje o warunkowym podwyższeniu kapitału zakładowego Spółki oraz emisji warrantów subskrypcyjnych, z wyłączeniem prawa poboru dla dotychczasowych akcjonariuszy. Zmiany te zostały ogłoszone w raporcie bieżącym nr 71/2024. W marcu 2025 r. Spółka zawarła indywidualne umowy o udział w programie motywacyjnym z wybranymi osobami wchodzącymi w skład kluczowego personelu Fabrity S.A. Podstawy działania programu oraz zasady nabywania uprawnień przez uczestników zostały szczegółowo określone w Regulaminie Programu Motywacyjnego, zatwierdzonym przez Radę Nadzorczą Spółki w dniu 4 lutego 2025 r. (raport bieżący nr 8/2025).

Program motywacyjny oparty jest na emisji warrantów subskrypcyjnych, które pozwalają uczestnikom na objęcie akcji Fabrity S.A. w ramach kapitału warunkowego, po spełnieniu określonych warunków. Założenia te obejmują m.in. realizację celów finansowych i celów związanych ze wzrostem wartości firmy dla akcjonariuszy oraz pozostawanie w strukturze organizacyjnej Spółki przez określony okres. Program stanowi istotny element systemu wynagradzania kluczowych osób, wzmacniający ich długoterminowe zaangażowanie oraz współodpowiedzialność za rozwój Grupy.

Połączenie Fabrity sp. z o.o. z Fabrity Holding S.A. (aktualnie Fabrity S.A.)

W roku 2024 Spółki Fabrity sp. z o.o. (Spółka Przejmowana") oraz Fabrity Holding S.A. (aktualnie Fabrity S.A., "Spółka Przejmująca") rozpoczęły proces połączenia, który sfinalizowany został w dniu 31 stycznia 2025 roku w wyniku rejestracji przez Sąd połączenia spółek, zmiany nazwy Spółki z Fabrity Holding S.A. na Fabrity S.A. oraz podwyższenia kapitału zakładowego w wyniku emisji 514.374 akcji połączeniowych, o czym Fabrity S.A. poinformowała raportem bieżącym nr 2/2025 z dn. 31.01.2025 r. Akcje zostały wydane wspólnikom Fabrity sp. z o.o. Rejestracja akcji połączeniowych oraz wprowadzenie i dopuszczenie ich do obrotu nastąpiło w dniu 6 marca br. Stosowna informacja została opublikowana przez Fabrity S.A. w dniu 4 marca raportem bieżącym nr 12/2025.

Połączenie zostało przeprowadzone zgodnie z art. 492 § 1 pkt 1 kodeksu spółek handlowych, tj. poprzez przeniesienie całego majątku (wszystkich aktywów i pasywów) Spółki Przejmowanej na Spółkę Przejmującą, dlatego z dniem wpisu połączenia do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego Fabrity S.A. wstąpiła we wszystkie prawa i obowiązki spółki Fabrity sp. z o.o. Połączenie spółek ma charakter strategiczny, mający na celu zakończenie procesu przebudowy struktury Grupy Fabrity po wcześniejszych

transakcjach sprzedaży przez Fabrity akcji Oktawave S.A. (2022) oraz K2 Precise S.A. i akcji Agencja K2 sp. z o.o. (2023).

Celem Połączenia jest uzyskanie synergii operacyjnych, kosztowych oraz możliwości realizacji działań rozwojowych, a tym samym osiągnięcie długoterminowych korzyści dla Fabrity S.A. i jej akcjonariuszy. Połączenie nie miało wpływu na ciągłość działalności operacyjnej Spółki ani na warunki realizacji projektów dla klientów – wszystkie umowy, zobowiązania oraz prawa i obowiązki Fabrity sp. z o.o. zostały przejęte przez Fabrity Holding S.A. z mocy prawa. Z perspektywy klientów i partnerów proces miał charakter neutralny formalnie i operacyjnie.

Działalność spółki PerfectBot sp. z o.o.

W 2024 roku PerfectBot kontynuował rozwój swojego Agenta AI do automatyzacji obsługi klienta w sklepach internetowych. Główne działania Spółki koncentrowały się na rozbudowie funkcji produktowych oraz ekspansji zagranicznej poprzez integrację z platformą obsługi klienta Gorgias, dedykowaną sklepom Shopify.

Na poziomie technologicznym Spółka skupiała się na zwiększeniu samodzielności klientów dzięki nowej konsoli do wdrażania Agentów AI oraz panelowi analitycznemu do monitorowania ich skuteczności. Dodatkowo wprowadziła agenta AI obsługującego kanał e-mailowy, co otworzyło nowe możliwości automatyzacji. Spółka rozpoczęła również wdrażanie funkcji AI Actions, które pozwalają botom autonomicznie wykonywać operacje w systemach, np. sprawdzać status zamówienia czy edytować adres dostawy – w sposób przypominający działania człowieka. To pierwszy krok w kierunku pełnej automatyzacji obsługi klienta.

Wprowadzenie wielojęzycznej wersji Agentu AI pozwoliło na pozyskanie klientów spoza rynków anglojęzycznych takich jak Niemcy, Francja i Holandia. W 2024 roku Agenci AI od PerfectBot obsłużyli ponad 4 miliony konwersacji, automatyzując średnio 60% z nich. Przełożyło się to na realne oszczędności operacyjne dla dziesiątek klientów, głównie sklepów z rynku amerykańskiego.

Na dzień bilansowy dokonano odpisu na udziały w spółce PerfectBot na kwotę 2.683 tys. zł. Rewizję wartości aktywów poprzedziła analiza scenariuszowa dla działalności spółki w wysoce konkurencyjnym otoczeniu. Mimo postępu w rozwoju technologii i rosnącej liczby klientów, spółka stoi przed wyzwaniem konkurowania z dynamicznie rozwijającymi się natywnymi funkcjami AI oferowanymi przez platformy helpdesk, takie jak Gorgias i wiodących dostawców modeli AI. Istnieje ryzyko, że rozwiązania te, dostępne bezpośrednio w ramach platform, wyprą zewnętrzne produkty takie jak oferowane przez PerfectBot. W związku z tym Zarząd PerfectBot prowadzi działania w kierunku pozyskania inwestora branżowego oraz analizuje inne scenariusze dla działalności spółki.

13

Wyzwania na rok 2025

W 2025 r. Fabrity będzie kontynuować realizację strategii rozwoju na lata 2024-2026, koncentrując się na utrzymaniu dynamiki wzrostu, rozwoju oferty w kierunku usług wysokospecjalistycznych oraz dalszej poprawie efektywności operacyjnej.

Wśród kluczowych celów na nadchodzący rok znajdują się:

- 1. Utrzymanie dynamiki wzrostu przychodów na poziomie zgodnym z celem strategicznym**
Spółka zakłada kontynuację wzrostu przychodów rdr, przy utrzymaniu stabilnej struktury klientów i rozwoju nowych relacji handlowych. Celem jest osiągnięcie tempa wzrostu spójnego z ambicją średnioterminowego podwojenia skali działalności Grupy.
- 2. Utrzymanie rentowności operacyjnej w zakresie zgodnym z celami strategicznymi**
Kontynuacja działań mających na celu zachowanie stabilnej rentowności operacyjnej, z uwzględnieniem presji kosztowej i zmian w strukturze projektów. Szczególny nacisk położony będzie na marżowość nowych projektów, optymalizację delivery oraz ograniczanie kosztów stałych.
- 3. Wzrost przychodów dzięki pozyskiwaniu nowych klientów i rozwijaniu współpracy z obecnymi, ze szczególnym uwzględnieniem obszarów nowych kompetencji technologicznych**
Fabrity planuje rozwijać przychody głównie w segmentach związanych z AI, IIoT, inżynierią danych, tzw. „data engineering” oraz platformami integracyjnymi. Wzrost ma być oparty zarówno o ekspansję wśród klientów w Europie Zachodniej i w Polsce, jak i o rozszerzanie zakresu usług u klientów istniejących.
- 4. Realizacja założeń strategicznych w zakresie fuzji i przejęć (M&A)**
Spółka pozostaje aktywna w poszukiwaniu podmiotów potencjalnie komplementarnych pod względem kompetencji technologicznych lub dostępu do rynków zagranicznych.
- 5. Utrzymanie i rozwój współpracy z dotychczasowymi klientami strategicznymi**
Spółka planuje dalsze pogłębianie relacji z kluczowymi klientami, poprzez poszerzanie zakresu usług, pozyskiwanie nowych projektów oraz zwiększanie wartości kontraktów ramowych. Utrzymanie wysokiego poziomu satysfakcji klienta pozostaje jednym z priorytetów operacyjnych.
- 6. Dalsza optymalizacja kosztów pośrednich**
W 2025 r. kontynuowane będą działania zmierzające do uproszczenia i automatyzacji procesów wewnętrznych, racjonalizacji kosztów administracyjnych oraz zwiększenia efektywności wykorzystania zasobów wsparcia operacyjnego. Działania te wpisują się jednocześnie w strategię dalszej profesjonalizacji organizacji.
- 7. Rozwój kapitału ludzkiego, wzmocnienie kompetencji i utrzymanie kluczowych talentów**
Celem na 2025 r. jest dalszy rozwój kultury organizacyjnej opartej na wiedzy, zaangażowaniu i odpowiedzialności. Spółka będzie kontynuować działania w zakresie rozwoju kompetencji technicznych i menedżerskich oraz działania związane z promowaniem wizerunku Fabrity jako atrakcyjnego pracodawcy.

14

Czynniki ryzyka

Czynniki ryzyka związane z otoczeniem

Ogólna sytuacja gospodarcza

Ogólna sytuacja gospodarcza Polski, w tym czynniki makroekonomiczne takie jak tempo wzrostu PKB, poziom inflacji i stóp procentowych, poziom inwestycji w gospodarce, poziom bezrobocia i związany z nim poziom konsumpcji prywatnej, bezpośrednio wpływają na decyzje przedsiębiorstw dotyczące wydatków, w tym także na świadczenia pracownicze. Wszystkie powyższe czynniki mają także wpływ na popyt na usługi oferowane przez Grupę Fabrity i przez to na jej sytuację finansową.

Wyniki naszej działalności są w dużej mierze uzależnione od poziomu inwestycji firm w nowe technologie, w tym w usługi w obszarach transformacji cyfrowej i tworzenie rozwiązań software. Skłonność do wydatków inwestycyjnych i popyt na usługi Grupy Fabrity jest zależny od warunków ekonomicznych firm jak również konsumentów.

Niespodziewane zmiany sytuacji gospodarczej, długotrwała dekonunktura, wysoka inflacja, zmienny kurs walut czy niepewność mogą pogorszyć również zdolność klientów Grupy, jej podwykonawców i dostawców do wywiązywania się z ich zobowiązań względem Grupy, skutkować ich niewypłacalnością lub upadłością, a także powodować ograniczenie sprzedaży określonych produktów i usług Grupy.

Niepewne perspektywy gospodarcze, obniżenie wzrostu gospodarczego, atmosfera niepewności może wpłynąć niekorzystnie na przychody i wyniki z działalności. Nawet jeśli Polska w wyniku ww. czynników doświadczy niższego spadku PKB w porównaniu do innych krajów, nasi klienci, wśród których jest wiele międzynarodowych firm, mogą ograniczyć globalne i lokalne budżety inwestycyjne, co może skutkować zmniejszeniem popytu, a w konsekwencji negatywnie wpłynąć na przychody i wyniki z działalności Grupy.

Do okoliczności mogących mieć wpływ na preferencje zakupowe Klientów na usługi spółek z Grupy Fabrity, a co za tym idzie realizowane wyniki Grupy Fabrity, należy zaliczyć sytuację związaną z inwazją Rosji w Ukrainie. Mimo tego, że Grupa Fabrity nie prowadzi działalności biznesowej w Rosji, na Białorusi lub w Ukrainie, w związku z dynamiczną sytuacją, trudno jest ocenić na ten moment długofalowe skutki gospodarcze wojny w Ukrainie i ich wpływ na ogólną sytuację makroekonomiczną, która w pośredni sposób wpływa na wyniki finansowe Grupy.

Dodatkowym, nowym czynnikiem staje się niepewność globalna związana z polityką gospodarczą, w szczególności celną Stanów Zjednoczonych oraz towarzysząca jej zmienność sytuacji na rynkach międzynarodowych. Gwałtowne i głębokie zmiany w taryfach celnych, sankcjach handlowych czy umowach międzynarodowych mogą wpływać na koszty importu i eksportu, zaburzać łańcuchy dostaw, a także potęgować wahania kursów walut. Tak istotne przekształcenia w polityce celnej USA mogą również prowadzić do niestabilności politycznej oraz zmian w regulacjach gospodarczych

w poszczególnych krajach, co może negatywnie oddziaływać na działalność operacyjną i wyniki finansowe przedsiębiorstw. Spółka monitoruje bieżącą sytuację globalną, aby w możliwym zakresie ograniczać potencjalne skutki tych zjawisk.

Ocena ryzyka: bardzo wysokie.

Ryzyko związane ze zmianami kursów walut

W ramach prowadzonej przez siebie działalności gospodarczej oraz w związku ze sprzedażą eksportową, Grupa narażona jest na ryzyko kursowe, szczególnie w odniesieniu do zmian kursów walut EUR/PLN. Jednocześnie część kosztów Grupy Fabrity jest wyrażona lub powiązana z kursem walut obcych, w szczególności EUR/PLN. W indywidualnych przypadkach Grupa Fabrity w ramach Umowy ramowej dotyczącej transakcji terminowych i pochodnych może dokonywać zabezpieczeń przyszłych płatności za pomocą kontraktów FX Forward.

Ocena ryzyka: wysokie.

Ryzyko związane ze zmianami w otoczeniu prawnym oraz interpretacją przepisów podatkowych

Niekorzystnym czynnikiem mającym potencjalny wpływ na działalność spółek Grupy Fabrity mogą być zmieniające się przepisy prawa, w tym zwłaszcza podatkowego. Wiele z obowiązujących przepisów nie zostało sformułowanych w sposób precyzyjny i często brakuje ich jednoznacznej wykładni. Częste nowelizacje oraz brak jednolitej interpretacji przepisów prawa, w szczególności prawa podatkowego, prawa ubezpieczeń (w tym ubezpieczeń społecznych), ustawy o zamówieniach publicznych, ustawy o ochronie danych osobowych, ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, ustawy o ofercie publicznej i kodeksu spółek handlowych, pociągają za sobą ryzyko związane z otoczeniem prawnym, w jakim Grupa prowadzi działalność. Powyższe czynniki zwiększają ryzyko dla spółki działającej na terytorium Polski w porównaniu do krajów z bardziej stabilnymi systemami prawnymi. W przypadku przyjęcia przez organy podatkowe odmiennej interpretacji przepisów od będącej podstawą wyliczenia zobowiązania podatkowego przez Spółkę, sytuacja ta może mieć istotny wpływ na działalność Spółki, jej sytuację finansową i perspektywy rozwoju. Ponadto częste, głębokie i nierzadko niejasne zmiany przepisów mają istotny wpływ na koszty ponoszone w związku z dostosowaniem działalności do nowych regulacji, w tym m.in. modyfikacji procedur, zakresu raportowania, nakładów pracy ludzkiej czy środków ponoszonych na aktualizację oprogramowania czy usługi doradcze.

Ocena ryzyka: wysokie.

Ryzyko związane ze wzrostem konkurencji i spadkiem marż

Grupa działa na rynku usług informatycznych, który charakteryzuje się bardzo szybkim rozwojem i jednocześnie wysokim poziomem konkurencyjności. Do grona konkurentów

Grupy można zaliczyć czołowych polskich integratorów, międzynarodowe koncerny z branży IT, globalne i krajowe firmy konsultingowe oferujące wdrażanie rozwiązań informatycznych. Zarząd Grupy ocenia, iż utrzymująca się duża atrakcyjność polskiego rynku teleinformatycznego będzie powodować dalsze wzmaganie się konkurencji. W szczególności należy spodziewać się jeszcze silniejszych prób wchodzenia na rynek polski ze strony zagranicznych integratorów oraz globalnych dostawców usług informatycznych. Ponadto zachodzące procesy konsolidacji w sektorze będą powodować jeszcze silniejsze umacnianie się na rynku największych graczy.

Istnieje ryzyko, iż wzmożenie się działań konkurencji może spowodować konieczność oferowania korzystniejszych dla odbiorców warunków, co może wiązać się z potrzebą zaangażowania dodatkowego kapitału obrotowego oraz spadkiem marż, wpływając niekorzystnie na wyniki i sytuację finansową Grupy. Ponadto, umocnienie firm konkurujących ze spółkami Grupy może przyczynić się do osłabienia pozycji rynkowej Grupy. Dodatkowo istotną część kosztów związanych z prowadzonymi projektami stanowią koszty wynagrodzeń. Przy wysokim zaangażowaniu pracy ludzkiej, wzrost kosztów wynagrodzeń może niekorzystnie wpłynąć na marżę projektów, a w konsekwencji na wyniki Grupy.

Ocena ryzyka: wysokie.

Czynniki ryzyka związane z działalnością prowadzoną przez spółki Grupy Fabrity

Ryzyko związane z utratą kluczowych Klientów bądź znaczącym obniżeniem wartości świadczonych usług

Spółki Grupy Fabrity generują sprzedaż i wypracowują zyski świadcząc usługi dla określonej liczby Klientów. Utrata jednego z kluczowych Klientów bądź znaczne ograniczenie wartości świadczonych usług na rzecz jednego lub kilku kluczowych Klientów może spowodować sytuację, w której niemożliwe będzie zastąpienie osiągniętej sprzedaży oraz zysków zleceniami od innych odbiorców, a w rezultacie może skutkować pogorszeniem wyników finansowych. Ryzyko to może się zrealizować poprzez zaistnienie okoliczności całkowicie niezależnych od spółek Grupy, w szczególności zmian globalnych strategii i umów Klientów międzynarodowych. Dotychczasowe doświadczenie w zaspokajaniu potrzeb Klientów i świadczenie usług o najwyższej jakości pozwala przypuszczać, że klienci są związani z Fabrity na dłuższy okres. Od wielu lat konsekwentnie budujemy portfel klientów w oparciu o duże, międzynarodowe koncerny i organizacje, nawiązując długookresowe umowy i sukcesywnie poszerzając współpracę o nowe rynki i obszary. Dzięki tej strategii budujemy trwałe relacje z klientami. Jednocześnie duży udział w przychodach Fabrity pochodzący od kilku dużych Klientów zwiększa ryzyko pogorszenia wyników finansowych w krótkim okresie, w przypadku zakończenia lub ograniczenia współpracy z jednym lub kilkoma takimi klientami.

Ocena ryzyka: wysokie.

Ryzyko nieumiejętności spełnienia oczekiwań Klientów

Spółki Grupy Fabrity świadczą usługi łączące w sobie różne kompetencje technologiczne. Ze względu na różnorodność i skomplikowaną naturę świadczonych usług, spółka Grupy może być narażona na większe ryzyko popełnienia błędu bądź opóźnienia w dostawie usług. Ryzyko to będzie tym większe im bardziej złożone są świadczone usługi. Jakikolwiek błąd czy opóźnienie może skutkować:

- dodatkowymi kosztami związanymi z rozwiązaniem problemu,
- opóźnieniem w zapłacie lub częściową utratą wynagrodzenia od Klienta,
- niezadowoleniem Klienta, co może negatywnie wpłynąć na wiarygodność i reputację,
- podnoszeniem przez Klienta roszczeń z tytułu zapłaty kar umownych i innych.

Spółki Grupy Fabrity monitorują poziom zadowolenia Klientów w ramach bieżącej współpracy oraz odpowiednio korygują procesy w sytuacji niewystarczającego poziomu satysfakcji klientów. Ponadto Fabrity jest w trakcie przygotowania do certyfikacji ISO 9001 – normy zarządzania jakością.

Ocena ryzyka: średnie.

Ryzyko naruszenia praw z zakresu własności intelektualnej

Podmioty trzecie mogą być w posiadaniu określonych praw własności intelektualnej, w tym prawa własności przemysłowej i praw autorskich, które są podobne bądź takie same jak te stosowane przez spółki Grupy Fabrity w pracy lub polecane przez nią swoim kontrahentom. Osoby trzecie mogą w takiej sytuacji występować z roszczeniami przeciwko Fabrity bądź jej kontrahentom, argumentując, iż naruszono ich prawa własności intelektualnej. Związane z tym postępowanie sądowe może być kosztowne i absorbujące dla Fabrity. W sytuacji, gdy podmioty trzecie wystąpią z roszczeniem, obecni klienci Fabrity mogą żądać stosownego odszkodowania. Umowy zawierane przez Fabrity przewidują odpowiednie regulacje w zakresie własności intelektualnej.

Ocena ryzyka: niskie.

Ryzyko związane z utratą pracowników

Działalność spółek z Grupy Fabrity oraz perspektywy ich rozwoju są w dużej mierze zależne od wiedzy, doświadczenia oraz kwalifikacji pracowników, którzy realizują projekty technologiczne i softwarowe. Znaczny popyt na specjalistów z branży informatycznej z obszarów wąskich pożądanym przez rynek specjalizacji oraz działania konkurencji mogą doprowadzić do odejścia kluczowego personelu, a także utrudnić proces rekrutacji nowych pracowników o odpowiedniej wiedzy, doświadczeniu oraz kwalifikacjach. Utrata kluczowych pracowników o rzadkich kompetencjach mogłaby negatywnie wpłynąć na terminowość realizacji bieżących zadań oraz tempo kreowania nowych usług. Nie można wykluczyć, że konieczność przeprowadzenia rekrutacji i wdrożenia nowozatrudnionych pracowników opóźniłaby realizację oraz podniosła koszty realizacji zakontraktowanych przez Klientów usług, co mogłoby pogorszyć wyniki finansowe. Osoby wchodzące w skład

kluczowego personelu mogą, z zastrzeżeniem postanowień umów wiążących ich ze Spółkami Grupy, zrezygnować z pełnionych funkcji. Takie rezygnacje mogą znacząco wpłynąć na działalność Grupy. Nie można zapewnić, że Grupa będzie zdolna do utrzymania współpracy ze wszystkimi lub niektórymi z osób z kluczowego personelu w przyszłości ani, że utrzymanie lub pozyskiwanie kluczowego personelu nie będzie się wiązało ze wzrostem wynagrodzeń lub koniecznością zaoferowania dodatkowych świadczeń na rzecz takich osób. Pomimo zmian na rynku pracy, obserwowane jest utrzymanie lub wzrost płac wysokiej klasy specjalistów. Skutkuje to tym, że Grupa w celu utrzymania konkurencyjności na rynku pracy i usług może być zmuszona do podwyższania wynagrodzeń szybciej lub częściej albo na większą skalę. Grupa nie może zapewnić, że będzie w stanie przenieść takie zwiększone koszty na swoich klientów dzięki podwyższeniu cen oferowanych usług, co może mieć istotny, negatywny wpływ na działalność Grupy, jej sytuację finansową oraz na wyniki jej działalności, a także na cenę Akcji.

Ocena ryzyka: średnie.

Ryzyko związane z bezpieczeństwem informacji i ryzyko włamania do systemu informatycznego

Fabrity odpowiedzialna jest za utrzymanie i wsparcie systemów informatycznych, które mogą być narażone na ataki z zewnątrz w celu, np. przechwycenia danych lub w celu ich uszkodzenia. Ze względu na to, że spółki Grupy Fabrity przechowują na rzecz Klientów dane poufne lub objęte szczególną ochroną (jak dane osobowe), przechwycenie takich danych przez osoby trzecie może skutkować m.in. zerwaniem umowy i powstaniem roszczeń ze strony Klientów i innych stron, dotyczących w szczególności naruszenia chronionych prawem ich interesów. Przechwycenie danych może mieć istotny wpływ na działalność klienta w wymiarze finansowym, prawnym i związane jest z ryzykiem utraty reputacji, co może skutkować odpowiedzialnością Fabrity w stosunku do klienta. Analogiczne ryzyka ponosi Fabrity w relacji do rynku i podmiotów regulacyjnych. Fabrity korzysta z rozwiązań firm trzecich, w których to rozwiązaniach mogą zostać wykryte i wykorzystane luki zabezpieczeń a korzystanie z tych rozwiązań może stanowić dodatkowe ryzyko. Fabrity, aby zminimalizować ryzyko, na bieżąco aktualizuje oprogramowanie i dokonuje inwestycji w rozwiązania i urządzenia techniczne zabezpieczające przed dostępem do systemów przez osoby nieuprawnione. Fabrity wdrożyła także odpowiednie procedury wewnętrzne, których przestrzeganie ma na celu ograniczenie ryzyk związanych z nieautoryzowanym dostępem do danych i systemów, również w warunkach pracy zdalnej. Poza tym Fabrity jest w trakcie przygotowania do certyfikacji ISO 27001 – normy zarządzania bezpieczeństwem informacji.

Ocena ryzyka: średnie.

Ryzyko związane z ciągłością działania systemów informatycznych

Działalność Fabrity zależy od prawidłowego funkcjonowania systemów informatycznych, serwerów oraz infrastruktury telekomunikacyjnej, z których korzysta Grupa. Bezpieczeństwo tych systemów zależy od zdolności do udoskonalania obecnie stosowanych, a także od opracowywania oraz wdrażania nowych systemów i rozwiązań. W wyniku awarii, usterek lub innych zakłóceń prac ww. systemów informatycznych, serwerów lub infrastruktury telekomunikacyjnej mogą nastąpić czasowe zakłócenia w działaniu serwisów i usług dostarczanych przez Grupę na rzecz jej Klientów, zniekształcenie lub utrata danych. W konsekwencji Grupa może ponieść dodatkowe lub nieprzewidziane koszty, naruszyć swoje zobowiązania wobec Klientów oraz narazić reputację Grupy. Kluczowe zatem jest zapewnienie prawidłowego procesu monitorowania, zabezpieczania, utrzymania i modernizacji infrastruktury Grupy, a także wprowadzanie procedur zapewniających nieprzerwane funkcjonowanie systemów i reakcję w sytuacjach zakłóceń czy awarii. Systemy Grupy Fabrity są monitorowane w cyklu ciągłym, następuje rozbudowa i modernizacja infrastruktury. Poza tym Fabrity jest w trakcie przygotowania do certyfikacji ISO 27001 – normy zarządzania bezpieczeństwem informacji.

Ocena ryzyka: średnie.

Ryzyko niesprostania gwałtownym zmianom technologicznym

Zmiany na rynku IT są powiązane z powstawaniem dużej ilości konkurencyjnych rozwiązań, w szczególności opartych na szybko pojawiających się nowych technologiach, w tym na sztucznej inteligencji. AI staje się częścią wielu narzędzi do obsługi klienta wewnętrznego i zewnętrznego. Ponadto główni dostawcy rozwiązań AI oraz rozwiązań helpdesk, z którymi integruje się PerfectBot, dostarczają produkty bezpośrednio konkurencyjne do ofertowanych przez PerfectBot. Istnieje ryzyko, że rozwiązania te, dostępne bezpośrednio w ramach platform, stopniowo wypiją zewnętrzne produkty. Stwarza to dodatkowe istotne ryzyko utrzymania konkurencyjności rozwiązań własnych, które może mieć decydujący wpływ w szczególności na działalność spółki PerfectBot.

Ocena ryzyka: wysokie.

Ryzyko związane z niewywiązywaniem się Klientów z dotrzymania terminów płatności

Przychody spółek Grupy Fabrity pochodzą z realizacji umów o świadczenie określonych usług, w tym ramowych i wieloetapowych. Umowy te zawierają postanowienia co do terminów płatności. Szczególnie w okresie spowolnienia gospodarczego i turbulencji makroekonomicznych rośnie ryzyko niewypłacalności przedsiębiorstw i zatorów płatniczych. W związku z tym istnieje ryzyko, że Klient nie dokona uzgodnionych płatności lub dokona ich nieterminowo.

Fabrity na bieżąco monitoruje swoje należności i dzięki temu minimalizuje ryzyko powstawania nieściągalnych należności.

Ocena ryzyka: średnie.

Ryzyko utraty płynności finansowej

Ryzyko utraty płynności finansowej zdefiniowane jako niebezpieczeństwo, przed którym stoi Grupa Kapitałowa, polegające na braku zdolności do terminowego regulowania swoich zobowiązań finansowych w chwili, gdy stają się one wymagalne. Prowadzi to do sytuacji, w której organizacja nie jest w stanie sprostać swoim zobowiązaniom finansowym, co może skutkować poważnymi konsekwencjami finansowymi i operacyjnymi, w tym ograniczeniem zdolności do kontynuowania działalności. W celu minimalizacji tego ryzyka, organizacja podejmuje szereg działań strategicznych i operacyjnych, mających na celu zapewnienie odpowiedniego poziomu płynności finansowej. Do tych działań należą:

- analiza przepływów pieniężnych, w tym monitorowanie i prognozowanie przepływów pieniężnych, analizę terminowości spływu należności, cyklu rotacji oraz optymalizację terminów płatności zobowiązań,
- zarządzanie relacjami z kontrahentami: budowanie trwałych i korzystnych relacji z dostawcami i klientami, w tym negocjowanie korzystnych warunków handlowych i terminów płatności.
- zabezpieczenie źródeł finansowania
- w tym kredytów bankowych, co zapewnia większą elastyczność w pokrywaniu bieżących potrzeb finansowych oraz realizacji planów rozwojowych.

Poprzez skuteczne wdrożenie powyższych strategii, Grupa dąży do zminimalizowania ryzyka utraty płynności finansowej, co jest kluczowe dla utrzymania stabilności operacyjnej i finansowej oraz zdolności do realizacji długoterminowych celów strategicznych.

Ocena ryzyka: niskie.

15

**Pozostałe informacje do sprawozdania z
działalności wymagane rozporządzeniem**

Zmiany w podstawowych zasadach zarządzania

W okresie sprawozdawczym w żaden istotny sposób nie zmieniono przyjętych zasad zarządzania w spółkach Grupy Fabrity.

System kontroli programów akcji pracowniczych

Zgodnie z raportem bieżącym nr 8/2025, w dniu 4 lutego 2025 r. Rada Nadzorcza Fabrity S.A. w wykonaniu Uchwały nr 4 Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Fabrity Holding S.A. z dnia 20 grudnia 2024 r. przyjęła Uchwałę nr 1/1/RN2025 treść Regulaminu Programu Motywacyjnego Fabrity S.A. z siedzibą w Warszawie w sprawie ustanowienia programu motywacyjnego dla kluczowego personelu Spółki oraz jej spółek zależnych, warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego Spółki, emisji warrantów subskrypcyjnych z wyłączeniem w całości prawa poboru akcjonariuszy w odniesieniu do warrantów subskrypcyjnych i akcji emitowanych w ramach kapitału warunkowego, zmiany Statutu. Program Motywacyjny został wdrożony w życie w dniu 13 marca 2025 r. poprzez zawarcie umów o udział w Programie Motywacyjnym Fabrity S.A. z wybranymi osobami wchodzącymi w skład kluczowego personelu Emitenta oraz jego spółek zależnych, o czym Emitent poinformował raportem bieżącym nr 13/2025.

W ramach Programu Motywacyjnego jego uczestnicy mogą uzyskać prawo do nabycia od Emitenta nie więcej niż 85.992 akcje Spółki reprezentujące łącznie około 3,1% kapitału zakładowego Spółki na dzień 4 lutego 2025 r. Warunki realizacji Programu Motywacyjnego będą rozłożone na Lata Obrotowe, tj. na lata kalendarzowe 2025, 2026 i 2027. Program zakłada emisję maksymalnie 85.992 akcji (serie C, D i E) przyznawanych Uczestnikom w drodze wymiany odpowiednio trzech serii warrantów subskrypcyjnych (D1, D2, D3), przyznawanych za lata 2025–2027 w zależności od osiągnięcia określonych celów finansowych (EBIT) lub ewentualnie celu związanego z kursem akcji. Podstawą do ustalenia ceny emisyjnej akcji jest „Kurs Bazowy” w wysokości 30,94 zł, wyliczony wg. zapisów Uchwały NWZA jako średnia kursów zamknięcia ważona obrotami z okresu od 1 lipca 2024 r. do 31 grudnia 2024 r. Akcje Motywacyjne będą oferowane po cenie równej Kursowi Bazowemu, pomniejszonemu o ewentualne dyskonto (15%) oraz ewentualne wypłacone dywidendy i inne formy dystrybucji gotówki zrealizowane od 1 stycznia 2025 r. Aby otrzymać prawo do maksymalnej liczby warrantów i akcji za dany rok, Spółka musi zrealizować 100% ustalonego Celu EBIT, a minimalny przydział zaczyna się od 85% realizacji tego celu. Łączny Cel EBIT dla lat 2025–2027, co oznacza, że jeśli Spółka nie zrealizuje w pełni celów w poszczególnych latach, ale zrealizuje łączny cel trzyletni, to uczestnicy mogą nadal otrzymać 100% przydziału warrantów i akcji.

Uczestnicy automatycznie zyskują pełne prawo do objęcia wszystkich warrantów i akcji, jeśli „Cel Kurs” (wzrost średniego kursu ważonego obrotami do poziomu 180% Kursu Bazowego) zostanie osiągnięty za okres określony w Regulaminie. Prawa do objęcia warrantów i/lub akcji wygasają w określonych przypadkach Odejścia Uprawnionego, a w niektórych sytuacjach (np. „Transakcja Wyjścia”) program może zakończyć się

przyspieszonym przydziałem akcji lub transakcją będącą rozliczeniem pieniężnym takiego przydziału.

Akcje z Programu będą w przyszłości wprowadzane do obrotu na rynku regulowanym, aby zapewnić ich płynność i dostęp do ich ewentualnej sprzedaży przez Uczestników Programu. Głównym celem Programu Motywacyjnego jest wzrost wartości spółki dla akcjonariuszy poprzez motywowanie Uczestników Programu do realizacji Strategii Spółki.

Ocena zarządzania zasobami finansowymi i możliwości realizacji zamierzeń inwestycyjnych

Własne zasoby pieniężne oraz kredyty w rachunku bieżącym posiadane przez Spółki Grupy Kapitałowej Fabrity pozwalają na bezpieczne zarządzanie zasobami finansowymi i pełne wywiązywanie się z zaciągniętych zobowiązań. Spółki aktywnie monitorują poziom należności i w uzasadnionych przypadkach podejmują działania windykacyjne.

Komentarz dotyczący sezonowości / cykliczności działalności

Branża usług IT nie charakteryzuje się typową powtarzalną sezonowością o istotnym znaczeniu dla przychodów i zysków.

Znaczące umowy dla działalności emitenta zawarte w okresie sprawozdawczym

Zgodnie z raportem bieżącym nr 59/2024 z dnia 29 sierpnia 2024 r. Emitent poinformował o otrzymaniu od Banku Handlowego w Warszawie Spółka Akcyjna podpisanego Aneksu do Umowy o Kredyt w Rachunku Bieżącym z dnia 12 sierpnia 2013 r. z terminem spłaty kredytu do 27 sierpnia 2025 r. (Aneks). W związku z Aneksem została aneksowana i podpisana Umowa cesji wierzytelności oraz Umowa o linię rewolwingową na udzielenie gwarancji bankowych.

Główne rynki zbytu

Grupa Fabrity realizuje swoją sprzedaż na terenie kraju oraz za granicą, jednak dominującym rynkiem zbytu jest rynek krajowy. Zdaniem kierownictwa Grupy Fabrity brak jest przesłanek wydzielania w Grupie segmentów geograficznych. Środowiska ekonomiczne, w których działają spółki z Grupy Fabrity, charakteryzują się podobnym ryzykiem i poziomem zwrotu. Wprawdzie sprzedaż prowadzona jest także dla klientów zagranicznych, jednak zdaniem kierownictwa, ryzyko i poziom zwrotu ze sprzedaży krajowej i zagranicznej są zbliżone.

Sprzedaż zagraniczna stanowiła w 2024 r. 33,1% ogółu przychodów ze sprzedaży. W Grupie Fabrity występuje wolumen należności na trzech klientach, którzy obejmują 11,1%, 10,3% oraz 8,4% wszystkich należności.

Postępowania

Emitent podjął starania w kierunku skorzystania z tzw. ulgi holdingowej, tj. zwolnienia podatkowego określonego w art. 24o w zw. z art. 24m Ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. z 2025 r., poz. 278, 340), przy transakcjach sprzedaży spółki Oktawave S.A. i spółek segmentu marketingowego K2 Precise S.A. i Agencja sp. z o.o. Kwoty nadpłat podatku dochodowego, skalkulowane po korektach i rozliczeniu strat lat ubiegłych, wynoszą odpowiednio: za rok 2022 – 2,5 mln zł, za rok 2023 – 1,8 mln zł. Na dzień 31 grudnia 2023 roku kwoty nadpłat były traktowane jako aktywo warunkowe o wysokiej niepewności i nie zostały ujęte w bilansie Emitenta i bilansie skonsolidowanym Grupy. W zakresie nadpłaty za rok 2023 złożone zostały przez Emitenta stosowne wnioski do organów administracji skarbowej w wyniku czego w dniu 21 czerwca 2024 r. Urząd Skarbowy dokonał zwrotu kwoty nadwyżki podatku CIT-8 za rok 2023 w kwocie w kwocie 1.790.197,00 zł wskazanej przez Spółkę w ramach deklaracji rocznej za rok 2023, w związku ze skorzystaniem z tzw. ulgi holdingowej, tj. zwolnienia podatkowego określonego w art. 24o w zw. z art. 24m Ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. z 2025 r., poz. 278, 340) przy transakcjach sprzedaży spółek segmentu marketingowego K2 Precise S.A. i Agencja K2 sp. z o.o. Kwota zwrotu została ujęta w księgach Emitenta okresie bilansowym.

W przedmiocie nadpłaty za rok 2022 Emitent złożył skargę do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie (WSA). W dniu 5 czerwca 2024 r. WSA wydał wyrok (sygn. III SA/Wa 907/24), w którym uchylił decyzje Naczelnika Urzędu Skarbowego oraz Dyrektora Izby Administracji Skarbowej w Warszawie (jako organu odwoławczego od decyzji Naczelnika), odmawiające stwierdzenia nadpłaty za rok 2022 (w którym to roku Spółka skorzystała ze zwolnienia holdingowego w związku ze sprzedażą akcji Spółki Oktawave S.A.) (Wyrok). W otrzymanym w dniu 2 sierpnia 2024 r. uzasadnieniu do Wyroku, WSA podzielił stanowisko Emitenta. W związku z powyższymi faktami, po gruntownej analizie okoliczności i po zasięgnięciu opinii doradców, ze względu na dokonaną ocenę istnienia wysokiego prawdopodobieństwa uzyskania przez Spółkę kwoty nadpłaty podatku CIT za rok 2022, Zarząd Spółki podjął decyzję o rozpoznaniu w księgach Spółki w dacie wydania Wyroku, kwoty nadpłaty za rok 2022 wraz należnymi odsetkami i ujęciu jej jako należności publiczno-prawnej i odpowiednim rozpoznaniu tego zdarzenia w wyniku finansowym. W dniu 9 października 2024 roku, Zarząd Spółki powziął informację o wniesieniu przez Dyrektora Izby Administracji Skarbowej w Warszawie do Naczelnego Sądu Administracyjnego skargi kasacyjnej od wyroku Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego (WSA) w Warszawie z dnia 5 czerwca 2024 r., który uchylił decyzje Naczelnika Urzędu Skarbowego oraz Dyrektora Izby Administracji Skarbowej w Warszawie odmawiające stwierdzenia nadpłaty podatku CIT-8 za rok 2022 (w którym to roku Spółka skorzystała ze zwolnienia holdingowego w związku ze sprzedażą akcji Spółki Oktawave S.A.).

W dniu 12 marca 2025 roku Spółka otrzymała informację o pozytywnym rozpatrzeniu wniosku Spółki o przyspieszenie terminu rozprawy przed NSA. W dniu zatwierdzenia niniejszego Raportu Emitent otrzymał zawiadomienie o wyznaczeniu terminu rozprawy

przed NSA na dzień 9 lipca 2025 r. Kwota nadpłaty za rok 2022 wynosi 2.476.950 zł (słownie: dwa miliony czterysta siedemdziesiąt sześć tysięcy dziewięćset pięćdziesiąt złotych) i została ujęta w księgach Emitenta w roku 2024 r. i odpowiednio w niniejszym raporcie. Na dzień publikacji niniejszego Raportu Zarząd nie przewiduje zmiany ujęcia w/w kwoty.

Emitent oraz jednostki od niego zależne nie posiadają innych postępowań toczących się przed sądem, organem właściwym dla postępowania arbitrażowego lub organem administracji publicznej, dotyczących zobowiązań oraz wierzytelności, których jednostkowa bądź łączna wartość stanowi odpowiednio, co najmniej 10% kapitałów własnych Emitenta.

Transakcje z podmiotami powiązanymi na warunkach innych niż rynkowe

Emitent oraz jednostki od niego zależne nie zawierają transakcji z podmiotami powiązanymi na innych warunkach niż rynkowe.

Umowy kredytowe

Dnia 20 sierpnia 2024 roku została przedłużona umowa kredytowa z Bankiem Handlowym w Warszawie S.A. o kredyt w rachunku bieżącym w kwocie 4 mln zł. Limit kredytowy jest dostępny dla kredytobiorców, tj. dla spółek z Grupy Fabrity w następujących sublimitach: Fabrity S.A. (wcześniej Fabrity Holding S.A.) w wysokości 4 mln zł, Fabrity sp. z o.o. w wysokości 4 mln zł – na dzień 31.12.2024 r. Po połączeniu spółek, jest to jeden limit w wysokości 4 mln zł. Kredyt udzielony jest do dnia 27 sierpnia 2025 roku, w którym to kredytobiorca musi dokonać ostatecznej spłaty kredytu w całości wraz z należnymi Bankowi odsetkami, prowizjami i kosztami. Spółki z Grupy Fabrity udzielają wzajemnych poręczeń do kwoty 14.220 tys. zł do dnia 30 listopada 2026 roku, a efektywnie do dnia 31 stycznia 2025 r., tj. do momentu Połączenia spółek, w którym to dniu nastąpiła konfuzja zobowiązań.

Wykorzystanie przez emitenta wpływów z emisji

Dnia 20 lutego 2025 roku raportem bieżącym nr 10/2025 Zarząd Fabrity S.A. poinformował o wydaniu w dniu 20 lutego 2025 r. przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych S.A. oświadczenia NR 176/2025 w sprawie zawarcia umowy o rejestrację w depozycie papierów wartościowych 514.374 sztuk akcji zwykłych na okaziciela serii B o wartości nominalnej 1,00 zł każda. Akcje serii B zostały wyemitowane w związku z połączeniem spółki Fabrity S.A. (wcześniej: Fabrity Holding S.A.) ze spółką Fabrity sp. z o.o. oraz podwyższeniem kapitału zakładowego Spółki do kwoty 2.780.396 zł, które zgodnie z Postanowieniem Sądu Rejonowego dla M. St. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego zostało zarejestrowane w dniu 31 stycznia 2025 r.

Powyższe akcje zostały wprowadzane do obrotu giełdowego na rynku podstawowym z dniem 6 marca 2025 r. i tego samego dnia zarejestrowane w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych S.A. odpowiednio zgodnie z raportem bieżącym Spółki nr 11/2025

i 12/2025. Na dzień 31 grudnia 2024 roku oraz na dzień 29 kwietnia 2025 r. Spółka nie posiadała akcji własnych.

Prognozy

Emitent nie publikował prognoz wyników finansowych za opisywany rok sprawozdawczy.

Nietypowe zdarzenia i czynniki mające wpływ na wynik

W dniu 17 maja 2024 r. Rada Nadzorcza Fabrity S.A. (dawniej: Fabrity Holding S.A.) („Spółka”) wydała pozytywną opinię co do rozpoczęcia przez Zarząd Spółki procesu połączenia Spółki ze spółką Fabrity sp. z o.o. przez przejęcie przez Spółkę spółki Fabrity sp. z o.o.,

z zachowaniem wszystkich wymogów wskazanych w art. 498 i następnych Kodeksu Spółek Handlowych, a także w Statucie Spółki oraz Umowie Spółki Fabrity sp. z o.o. Połączenie Spółek ma na celu uproszczenie struktury kapitałowej Grupy Fabrity, uzyskanie synergii kosztowej w zakresie kosztów administracyjnych oraz stworzenie możliwości finansowania potencjalnych przejęć innych podmiotów również z wykorzystaniem celowych emisji akcji Emitenta.

W dniu 29 sierpnia 2024 r. Rada Nadzorcza Fabrity S.A. (wcześniej: Fabrity Holding S.A.) podjęła Uchwałę nr 1/5/RN2024 w sprawie wyrażenia zgody na przyjęcie Planu Połączenia i przeprowadzenie Procesu Połączenia, w której wyraziła zgodę na połączenie Fabrity Holding S.A. (obecnie Fabrity S.A.) z Fabrity sp. z o.o. poprzez przeniesienie całego majątku obejmującego wszystkie aktywa i pasywa Fabrity sp. z o.o. na Spółkę w zamian za akcje, które Spółka wyda wspólnikom Fabrity sp. z o.o. oraz na przyjęcie Planu Połączenia wraz z załącznikami, w tym w szczególności wycenę Fabrity S.A. (dawniej: Fabrity Holding S.A.) oraz Fabrity sp. z o.o. jak również na ustalenie parytetu wymiany. Ponadto Rada Nadzorcza wyraziła zgodę na przeprowadzenie Połączenia stanowiącego istotną transakcję z podmiotami powiązanymi.

W dniu 29 sierpnia 2024 roku, pomiędzy Emitentem jako spółką przejmującą a spółką zależną Fabrity sp. z o.o. jako spółką przejmowaną, uzgodniony został plan połączenia, w tym parytet wymiany udziałów Fabrity na akcje Spółki, tj. zarządy Spółek podjęły każdorazowo Uchwałę nr 1 w sprawie przyjęcia Planu Połączenia Fabrity Holding S.A. (obecnie Fabrity S.A.) z Fabrity sp. z o.o., w których Zarządy zatwierdziły i zaakceptowały planowane połączenie Fabrity Holding S.A. (obecnie Fabrity S.A.) i Fabrity sp. z o.o. poprzez przeniesienie całego majątku obejmującego wszystkie aktywa i pasywa Fabrity sp. z o.o. na Fabrity Holding S.A. w zamian za akcje, które Fabrity Holding S.A. (obecnie Fabrity S.A.) wyda wspólnikom Fabrity sp. z o.o. Parytet wymiany został ustalony w oparciu o wyceny spółek przygotowane przez niezależny podmiot i wynosi 69,51 : 1, co oznacza, że w procesie połączenia Fabrity Holding S.A. (obecnie Fabrity S.A.) z Fabrity sp. z o.o., mniejszościowi wspólnicy Fabrity sp. z o.o. (inni niż Fabrity Holding S.A.) za 1 udział Fabrity sp. z o.o. otrzymali przeliczeniowo 69,51 akcji spółki Fabrity Holding S.A. (obecnie Fabrity S.A.), tj. za posiadane

przez nich łącznie 7.400 udziałów Fabrity sp. z o.o. zostały wydane łącznie 514.374 akcje, które stanowią 18,50% w kapitale zakładowym Fabrity Holding S.A. (obecnie Fabrity S.A.) po podwyższeniu.

W dniu 29 sierpnia 2024 r. spółki Fabrity Holding S.A. (obecnie Fabrity S.A.) oraz Fabrity sp. z o.o. złożyły Plan Połączenia do Sądu z wnioskiem o wyznaczenie biegłego i zbadanie Planu Połączenia. Postanowieniem Sądu z dnia 17 listopada 2024 r. Sąd wyznaczył biegłego rewidenta w celu sporządzenia opinii w przedmiocie zbadania Planu Połączenia.

W dniu 18 listopada 2024 r. do spółek Fabrity Holding S.A. oraz Fabrity sp. z o.o. wpłynęła opinia niezależnego biegłego rewidenta z Badania Planu Połączenia Spółek: Fabrity Holding Spółka Akcyjna z Fabrity spółka z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółki dokonały pierwszego zawiadomienia o zamiarze połączenia zgodnie art. 504 §1 i §2 kodeksu spółek handlowych.

W dniu 21 listopada 2024 r. Fabrity Holding S.A. raportem bieżącym nr 67/2024 dokonała ogłoszenia o zwołaniu Nadzwyczajnego Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy na dzień 20 grudnia 2024 r. (NWZ) i opublikowała projekty uchwał NWZ, w tym dotyczące Połączenia. W dniu 20 grudnia 2024 r. odbyło się NWZ i Spółka opublikowała treść podjętych uchwał raportem bieżącym nr 71/2024. W dniu 31 stycznia 2025 r. Spółka otrzymała Postanowienie Sądu Rejonowego dla M. St. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego w przedmiocie zarejestrowania przez Sąd w dniu 31 stycznia 2025 r. połączenia Emitenta Fabrity S.A. ze spółką Fabrity sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, podwyższenia kapitału zakładowego oraz zmian Statutu Emitenta, w tym zmiany firmy Emitenta oraz warunkowego podwyższenia kapitału zakładowego Spółki uchwalonych przez Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie Spółki.

Połączenie Fabrity Holding S.A. (obecnie Fabrity S.A.) oraz Fabrity sp. z o.o. zostało dokonane w trybie określonym w art. 492 § 1 Kodeksu spółek handlowych, tj. przez przeniesienie całego majątku Fabrity sp. z o.o. na Fabrity Holding S.A. (obecnie Fabrity S.A.) za akcje, które Fabrity Holding S.A. (obecnie Fabrity S.A.) wydała wspólnikom Fabrity sp. z o.o. (innym niż Fabrity Holding S.A.), (łączenie się przez przejęcie).

W związku z Połączeniem oraz podjętą Uchwałą, zmieniona została firma Emitenta na Fabrity Spółka Akcyjna oraz podwyższony został kapitał zakładowy Spółki z kwoty 2.266.022,00 zł do kwoty 2.780.396,00 zł w drodze emisji 514.374 akcji zwykłych na okaziciela serii B o wartości nominalnej 1,00 zł każda, o łącznej wartości nominalnej 514.374,00 zł. Po rejestracji podwyższenia kapitału zakładowego Spółki ogólna liczba akcji wszystkich emisji wynosi 2.780.396 akcji o wartości nominalnej 1,00 zł każda akcja. Ogólna liczba głosów wynikających ze wszystkich wyemitowanych przez Spółkę akcji wynosi 2.780.396,00.

Wartości wynagrodzeń

Informacja na temat wartości wynagrodzeń, nagród lub korzyści, w tym wynikających z programów motywacyjnych lub premiowych opartych na kapitale emitenta, w tym programów opartych na obligacjach z prawem pierwszeństwa, zamiennych, warrantach subskrypcyjnych (w pieniądzu, naturze lub jakiegokolwiek innej formie), wypłaconych, należnych lub potencjalnie należnych, odrębnie dla każdej z osób zarządzających i nadzorujących emitenta w przedsiębiorstwie emitenta, bez względu na to, czy odpowiednio były one zaliczane w koszty, czy też wynikały z podziału zysku; w przypadku, gdy emitentem jest jednostka dominująca, wspólnik jednostki współzależnej lub znaczący inwestor – oddzielnie informacje o wartości wynagrodzeń i nagród otrzymanych z tytułu pełnienia funkcji we władzach jednostek podporządkowanych zamieszczona jest w „Skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym Grupy Kapitałowej Fabrity za rok 2024” w punkcie 6.2.24., jak również w „Jednostkowym sprawozdaniu finansowym Fabrity S.A. za rok 2024” w punkcie 6.2.22.

Wynagrodzenie podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych

Dnia 2 sierpnia 2022 roku została podpisana umowa z CSWP Audyt P.S.A. (na badanie i przegląd sprawozdań finansowych).

Umowa z CSWP Audyt P.S.A. jest wynikiem wyboru tej spółki przez Radę Nadzorczą Fabrity S.A. w dniu 27 lipca 2022 r. jako podmiotu uprawnionego do badania sprawozdań finansowych. Pozostałe informacje dotyczące audytora oraz wynagrodzenia zawarte są w punkcie 6.2.33 „Wynagrodzenie związane z usługami audytora i usługami pokrewnymi” oraz w jednostkowym sprawozdaniu finansowym Fabrity S.A. za rok 2024 w punkcie 6.2.32 „Wynagrodzenie związane z usługami audytora i usługami pokrewnymi”.

Instrumenty finansowe

Spółki z Grupy Fabrity udzielają standardowych gwarancji z tytułu realizowanych kontraktów. Ryzyko z nich wynikające jest niewielkie, a ewentualne skutki finansowe niemożliwe do oszacowania. Kary umowne zabezpieczające interesy klientów są zróżnicowane zazwyczaj od kwoty 100 PLN do maksymalnie 1 mln PLN (stosowanych wyłącznie w wyjątkowych przypadkach). Czasem również kary liczone są procentowo od wartości wynagrodzenia Fabrity. Najczęściej jednak kwoty kar oscylują na poziomie 50.000–100.000 PLN. Poza możliwością dochodzenia kar, klienci z reguły uprawnieni są do dochodzenia roszczeń na zasadach ogólnych. W znacznej części jednak w umowach wyłączona jest możliwość dochodzenia utraconych korzyści. Spółki z Grupy Fabrity podejmują odpowiednie działania od strony technologii tak, aby zminimalizować ryzyko wystąpienia roszczeń ze strony klientów z tytułu przyjętych dodatkowych zobowiązań.

Na zobowiązania warunkowe składają się ponadto weksle in blanco zabezpieczające kwoty płatności rat leasingowych ograniczone do wysokości zobowiązań z tyt. Leasingu.

Otrzymane od Banku Handlowego w Warszawie S.A.FA. gwarancje obowiązujące na dzień 31.12.2024 roku:

- gwarancja bankowa jako zabezpieczenie umowy najmu biura z dnia 21.12.2010 roku na kwotę 173.789,62 EUR do dnia 31.12.2025 roku;
- gwarancja bankowa jako zabezpieczenie umowy najmu biura z dnia 20.11.2017 roku na kwotę 17.395,00 EUR do dnia 30.09.2025 roku;
- gwarancja bankowa jako zabezpieczenie umowy najmu biura z dnia 16.01.2019 roku na kwotę 22.205,19 EUR do dnia 30.04.2025 roku;
- gwarancja bankowa jako zabezpieczenie właściwego wykonania kontraktu z dnia 21.10.2024 roku na kwotę 105.534,00 PLN do dnia 21.10.2026 roku;
- gwarancja bankowa przetargowa na kwotę 300.000,00 PLN do dnia 31.03.2025 roku;
- gwarancja bankowa przetargowa na kwotę 500.000,00 PLN do dnia 31.03.2025 roku;
- gwarancja bankowa przetargowa na kwotę 600.000,00 PLN do dnia 31.03.2025 roku;
- gwarancja bankowa jako zabezpieczenie właściwego wykonania kontraktu z dnia 30.01.2023 roku na kwotę 145.018,00 PLN do dnia 17.09.2025 roku.

Kredyt oraz otrzymane gwarancje bankowe, zabezpieczone są:

- cesjami wierzytelności,
- poręczeniami cywilno-prawnymi wzajemnymi wszystkich spółek w Grupie (Fabrity S.A., Fabrity sp. z o.o.) do kwoty 14.220.000 PLN do dnia 30 listopada 2026 roku,
- oświadczeniem w formie aktu notarialnego o poddaniu się egzekucji w trybie rt.. 777 § 1 pkt 5) Kodeksu postępowania cywilnego, wynikającego ze zmian przepisów dotyczących ważności bankowych tytułów egzekucyjnych.

Kwota egzekucji w przypadku:

- umowy ramowej o linię rewolwingową wynosi 3.600.000 PLN (słownie: cztery miliony sześćset dwadzieścia tysięcy złotych) z możliwością nadania klauzuli wykonalności najpóźniej do dnia 30 września 2027 roku,
- umowy kredytu w rachunku bieżącym wynosi 9.600.000 PLN (słownie: dziewięć milionów sześćset tysięcy złotych), przy czym klauzula wykonalności może zostać nadana w każdej chwili,
- umowy wzajemnych poręczeń wynosi 14.220.000 PLN (słownie: czternaście milionów dwieście dwadzieścia tysięcy złotych) z możliwością nadania klauzuli wykonalności najpóźniej do dnia 30 listopada 2026 roku.

Ocena zarządzania zasobami finansowymi, z uwzględnieniem zdolności wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań, oraz określenie ewentualnych zagrożeń i działań, jakie emitent podjął lub zamierza podjąć w celu przeciwdziałania tym zagrożeniom.

Grupa Kapitałowa zarządza kapitałem

w celu zachowania zdolności do kontynuowania działalności z uwzględnieniem realizacji planowanych inwestycji, tak by mogła generować zwrot dla akcjonariuszy oraz przynosić korzyści pozostałym interesariuszom. W tym celu na bieżąco monitoruje poziom kapitału własnego do sumy bilansowej oraz stosunek długu finansowego netto rozumianego jako suma zobowiązań z tytułu kredytów, pożyczek i leasingu do EBITDA. Zadłużenie finansowe netto składające się z zobowiązań z tytułu kredytów i leasingu pomniejszonych o posiadane środki pieniężne, na dzień 31 grudnia 2024 roku wyniosło -11.785 tys. zł, co oznacza nadwyżkę środków pieniężnych w stosunku do zadłużenia odsetkowego Grupy.

Oświadczenie Zarządu Fabrity S.A.

Zarząd Fabrity Spółka Akcyjna (Fabrity S.A.) na podstawie § 70 ust.1 pkt 6 oraz § 71 ust. 1 pkt 6 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 29 marca 2018 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych oraz warunków uznawania za równoważne informacji wymaganych przepisami prawa państwa niebędącego państwem członkowskim, niniejszym oświadcza, że wedle jego najlepszej wiedzy, roczne sprawozdanie finansowe Fabrity S.A. za 2024 r. oraz skonsolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Kapitałowej Fabrity za 2024 r. i dane porównywalne sporządzone zostały zgodnie z obowiązującymi zasadami rachunkowości oraz, że odzwierciedlają w sposób prawdziwy, rzetelny i jasny sytuację majątkową, i finansową Fabrity S.A. oraz Grupy Kapitałowej Fabrity oraz ich wynik finansowy.

Ponadto Zarząd Spółki oświadcza, że sprawozdanie z działalności Fabrity S.A. oraz skonsolidowane sprawozdanie z działalności Grupy Kapitałowej Fabrity zawierają prawdziwy obraz rozwoju i osiągnięć oraz sytuacji Fabrity S.A. i Grupy Kapitałowej Fabrity, w tym opis podstawowych zagrożeń i ryzyka.

Podpisy Członków Zarządu
Fabrity S.A.

Tomasz Burczyński
Prezes Zarządu

Rafał Graboś
Wiceprezes Zarządu

Artur Piątek
Wiceprezes Zarządu

Dane rejestrowe spółek z Grupy Fabrity

Spółka	Dane rejestrowe	Zarząd
Fabrity S.A.	Adres: Domaniewska 44a	
	02-672 Warszawa	Tomasz Burczyński – Prezes
	NIP: 951-19-83-801	Rafał Graboś – Wiceprezes
	Regon: 016378720	Artur Piątek – Wiceprezes
	KRS: 0000059690	
PerfectBot sp. z o.o.	Adres: Domaniewska 44a	
	02-672 Warszawa	Łukasz Lewandowski – Prezes
	NIP: 5213916777	Mikołaj Machowczyk – Wiceprezes
	Regon: 387879311	
	KRS: 0000877033	
Fabrity Commerce sp. z o.o.	Adres: Rubież 46 C3/5	
	61-612 Poznań	Szymon Niedziela – Prezes
	NIP: 9721244346	Maja Rutkowska – Wiceprezes
	Regon: 302441526	
	KRS: 0000914436	

FABRITY