

FABRITY

Podsumowanie wyników Grupy Kapitałowej Fabrity za 2025 rok

20 kwietnia 2026 r.

Zastrzeżenie prawne

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

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

Ani Spółka, ani osoby działające w jej imieniu, poprzez treść prezentacji nie udzielają odbiorcy żadnych gwarancji ani zapewnień, co do ścisłości, kompletności lub rzetelności informacji bądź opinii w niej zawartych. Informacje zamieszczone w prezentacji mogą ulec istotnym zmianom bez uprzedzenia odbiorcy. Spółka nie ma obowiązku aktualizowania, lub dbania o aktualność informacji zawartych w prezentacji. Założenia odbiorcy prezentacji, że informacje zawarte w prezentacji są kompletne, ścisłe lub rzetelne, dokonywane są na własne ryzyko.

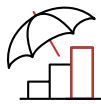
Oświadczenia zawarte w prezentacji, a dotyczące przyszłości Spółki, w szczególności takie jak przewidywania dotyczące rozwoju Spółki i jej podmiotów zależnych oraz podmiotów stowarzyszonych i powiązanych, czy też co do przychodów Spółki z określonych rynków, nie należy traktować jako wiążących. Ani Spółka, ani osoby działające w jej imieniu, poprzez prezentację i jej dystrybucję nie udzielają zapewnienia ani gwarancji odbiorcy, że przewidywania, o których mowa powyżej zostaną spełnione.

Spółka ani osoby działające w imieniu Spółki, w szczególności członkowie Zarządu Spółki, nie ponoszą odpowiedzialności z tytułu jakichkolwiek szkód powstałych na skutek wykorzystania niniejszej prezentacji lub jej treści.

Najważniejsze dane finansowe 2025



Przychody ze
sprzedaży: **67,1 mln zł**
(-10,2%)



Wynik operacyjny
(EBIT): **4,3 mln zł**
(-35,4%)



Zysk netto: **3,9 mln zł**
(1,41 zł / akcję)

- ✓ Wskaźnik rentowności operacyjnej: **6,4%** (wobec 8,9% w 2024 r.)
- ✓ Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej: **8,3 mln zł**
- ✓ Gotówka: **12,9 mln zł**
- ✓ Zatrudnienie: **226 osób** (-13% rdr)
- ✓ Łączna dywidenda wypłacona za 2024 r. **4,30 zł/akcję** (zaliczka 1,30 zł + 2,00 zł + 1,00 zł warunkowa)

Najważniejsze wydarzenia 2025

- ✓ Rejestracja **połączenia spółek** Fabrity Holding S.A. i Fabrity Sp. z o.o.; zmiana nazwy na Fabrity S.A. (styczeń).
- ✓ Nowe umowy ramowe z FRONTEX i PKP PLK.
- ✓ Wyrok NSA i **zwrot nadpłaty CIT za 2022 r.** – łącznie ponad 3 mln zł (kwota główna + odsetki); listopad 2025.
- ✓ Uruchomienie programu **ESOP 2025–2027** – indywidualne umowy z kluczową kadrą (marzec).
- ✓ Finalizacja **procesu transformacji Grupy** i wdrożenie oszczędności (outsourcing back-office, zmiana biura w Warszawie, zmniejszenie zarządu).
- ✓ Likwidacja **PerfectBot Sp. z o.o.** – decyzja NZW, formalny start lipiec 2025.

Kontrakty FRONTEX

3 umowy ramowe podpisane w 2025 i 2026 r.; łączny budżet do **~300 mln EUR**; horyzont do 4 lat; model „opening of competition”.

Kontrakt PKP PLK

Umowa na **48 miesięcy**; maksymalny budżet **28,4 mln zł** netto. Outsourcing specjalistów IT z obszarów bezpieczeństwa, architektury i developmentu.

Cele programu ESOP

CAGR EBIT **15%** dla lat 2025–2027 lub wzrost kursu akcji o **80%** względem kursu bazowego.

Najważniejsze fakty 2025

FABRITY

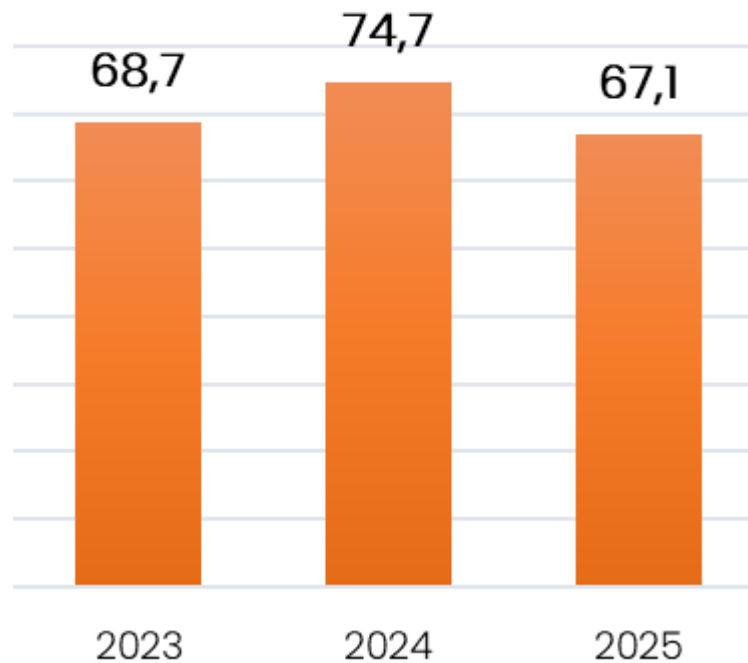


- ✓ Utrzymanie wszystkich kluczowych klientów – minimalny wskaźnik rotacji.
- ✓ Kilkunastu nowych klientów z sektora publicznego i prywatnego, m.in. ESM, Centrum e-Zdrowia, PAP.
- ✓ Certyfikacje ISO 27001 i ISO 9001 – wzmocnienie pozycji przetargowej.
- ✓ Intensywny rozwój kompetencji AI, IIoT i cyberbezpieczeństwa.
- ✓ Wyodrębnienie marki **Fabryty Digital** dla rozwiązań cyfrowych klasy enterprise.
- ✓ Partnerstwo ze **Snowflake** w zakresie platform danych i AI.

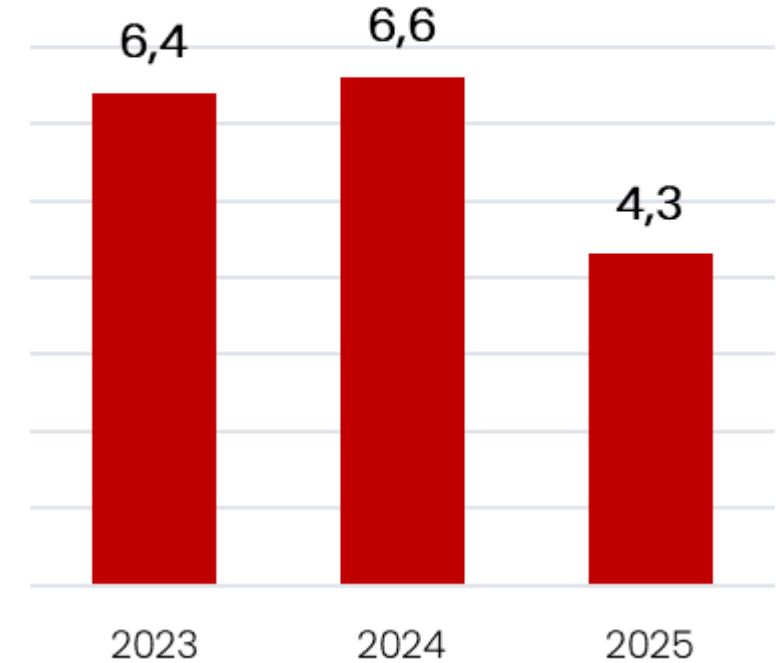
Wyniki operacyjne roku 2025

- ✓ Odnotowaliśmy skonsolidowane przychody ze sprzedaży na poziomie 67,1 mln zł.
- ✓ Wypracowaliśmy 6,4 mln zł zysku EBITDA oraz 4,3 mln zł zysku operacyjnego (EBIT).
- ✓ Zysk netto Grupy ukształtował się na poziomie 3,9 mln zł.

Przychody ze sprzedaży [mln zł]



EBIT [mln zł]



Wyniki skonsolidowane – omówienie

FABRITY

- ✔ Zmiany w prezentacji: wyodrębnienie kosztów własnych oraz kosztów administracyjnych, oraz zastosowanie szyku rozwartego dla pozostałych i finansowych.
- ✔ Marża brutto ze sprzedaży niższa głównie z uwagi na kurs EUR/PLN.
- ✔ Nieznaczny wpływ zdarzeń jednorazowych na wyniki 2025. Niska porównywalność zysku przed opodatkowaniem i zysku netto r/r z uwagi na wpływ zdarzeń jednorazowych w 2024 r.

| | 2025 | 2024 | zmiana | zmiana |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | [mln zł] | [mln zł] | [mln zł] | [%] |
| 1 Przychody ze sprzedaży usług | 67,1 | 74,7 | -7,6 | -10% |
| 2 Koszt własny sprzedaży | -49,2 | -54,0 | 4,8 | -9% |
| 3 Zysk brutto ze sprzedaży | 17,8 | 20,8 | -3,0 | -14% |
| 4 Koszty administracyjne | -13,3 | -13,4 | 0,1 | -1% |
| Pozostałe przychody operacyjne | 0,2 | 0,0 | 0,2 | |
| Pozostałe koszty operacyjne | -0,5 | -0,8 | 0,3 | |
| 5 Zysk z działalności operacyjnej (EBIT) | 4,3 | 6,6 | -2,3 | -35% |
| Przychody finansowe | 0,9 | 1,0 | -0,1 | |
| Koszty finansowe | -0,6 | -1,5 | 0,9 | |
| Wycena metodą praw własności | 0,0 | -1,2 | 1,2 | |
| 7 Zysk przed opodatkowaniem | 4,6 | 4,9 | -0,3 | -6% |
| Podatek dochodowy | -0,7 | 3,4 | -4,1 | -121% |
| 8 Zysk netto | 3,9 | 8,3 | -4,4 | -53% |

Główne zmiany w bilansie skonsolidowanym

FABRITY

- ✓ Zmiany w prezentacji: wyodrębnienie aktywów z tyt. umówi z klientami.
- ✓ Korekta wartości firmy w związku z brakiem earn-out przy nabyciu Fabrity Commerce.
- ✓ Środki pieniężne stanowią 1/3 sumy bilansowej.
- ✓ Niższe wartości niematerialne z uwagi na mniejszy CAPEX WNiP.
- ✓ Niższa wartość aktywa z tytułu praw użytkowania z uwagi na zmianę najmu biura w Warszawie.

| Aktywa | | 31.12.2025 | 31.12.2024 | | 31.12.2025 | 31.12.2024 | |
|------------------------|---|-------------|-------------|--------------|-------------|-------------|------------|
| | | PLN'000 | PLN'000 | zmian | struktura | struktura | zmiana |
| AKTYWA TRWAŁE | | 4,6 | 8,4 | -3,8 | 12% | 17% | -5% |
| 2 | Wartości niematerialne | 1,6 | 2,3 | -0,7 | 4% | 5% | 0% |
| 3 | Aktywa z tytułu prawa użytkowania | 1,2 | 2,1 | -0,9 | 3% | 4% | -1% |
| | Należności subleasingowe | 0,0 | 0,1 | -0,1 | 0% | 0% | 0% |
| 4 | Wartość firmy jednostek zależnych | 1,3 | 2,7 | -1,4 | 3% | 5% | -2% |
| | Rzeczowe aktywa trwałe | 0,4 | 0,3 | 0,1 | 1% | 1% | 0% |
| | Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego | 0,2 | 1,0 | -0,8 | 1% | 2% | -2% |
| AKTYWA OBROTOWE | | 33,5 | 40,7 | -7,2 | 88% | 83% | 5% |
| 5 | Należności z tytułu dostaw i usług | 15,2 | 16,3 | -1,1 | 40% | 33% | 7% |
| 6 | Aktywa z tytułu umów z klientami | 3,9 | 4,5 | -0,6 | 10% | 9% | 1% |
| | Należności subleasingowe | 0,1 | 0,6 | -0,5 | 0% | 1% | -1% |
| | Pozostałe należności publicznoprawne | 0,9 | 0,8 | 0,1 | 2% | 2% | 1% |
| | Należności z tytułu podatku dochodowego | 0 | 2,8 | -2,8 | 0% | 6% | -6% |
| | Pozostałe należności | 0,4 | 0,4 | 0,0 | 1% | 1% | 0% |
| | Pozostałe aktywa | 0,2 | 0,2 | 0,0 | 1% | 0% | 0% |
| 7 | Środki pieniężne i ich ekwiwalenty | 13,0 | 15,1 | -2,1 | 34% | 31% | 3% |
| 1 | AKTYWA RAZEM | 38,2 | 49,1 | -10,9 | 100% | 100% | 0% |

Główne zmiany w bilansie skonsolidowanym

FABRITY

- ✓ Kapitały własne stanowią obecnie aż 75% sumy bilansowej Grupy.
- ✓ Po transakcji połączenie Fabrity Sp. Z o.o. z Emitentem większość kapitału przynależy do akcjonariuszy jednostki dominującej.
- ✓ Spadek pozostałych zobowiązań długoterminowych w związku z brakiem earn-out przy nabyciu Fabrity Commerce.
- ✓ Spadek zobowiązań leasingowych
- ✓ Brak zadłużenia z tyt. kredytów.

| Pasywa | | 31.12.2025 | | 31.12.2024 | | 31.12.2025 | | 31.12.2024 | |
|--------|--|-------------|-------------|--------------|-------------|-------------|------------|------------|--|
| | | PLN'000 | PLN'000 | zmian | struktura | struktura | zmiana | | |
| 1 | KAPITAŁ WŁASNY | 28,6 | 33,3 | -4,7 | 75% | 68% | 7% | | |
| | Kapitał podstawowy | 2,8 | 2,3 | 0,5 | 7% | 5% | 3% | | |
| | Kapitał z emisji akcji powyżej ich wartości nominalnej | 0,4 | 0,4 | 0,0 | 1% | 1% | 0% | | |
| 2 | Zyski zatrzymane | 24,3 | 23,1 | 1,2 | 64% | 47% | 17% | | |
| | Kapitał rezerwowy z tytułu emisji akcji pracowniczych | 0,3 | 0,3 | 0,0 | 1% | 1% | 0% | | |
| 3 | Kapitał przynależny akcjonariuszom jed. dominującej | 27,8 | 26,1 | 1,7 | 73% | 53% | 20% | | |
| | Udziały niedające kontroli | 0,8 | 7,2 | -6,4 | 2% | 15% | -13% | | |
| | ZOBOWIĄZANIA I REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA | 9,5 | 15,7 | -6,2 | 25% | 32% | -7% | | |
| | Zobowiązania i rezerwy długoterminowe | 1,6 | 4,2 | -2,6 | 4% | 9% | -4% | | |
| | Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego | 0,7 | 1,2 | -0,5 | 2% | 2% | -1% | | |
| | Długoterminowe zobowiązania z tytułu leasingu | 0,9 | 1,4 | -0,5 | 2% | 3% | 0% | | |
| 4 | Pozostałe zobowiązania finansowe | 0,0 | 1,5 | -1,5 | 0% | 3% | -3% | | |
| | Zobowiązania i rezerwy krótkoterminowe | 7,9 | 11,6 | -3,7 | 21% | 24% | -3% | | |
| 5 | Zobowiązania z tytułu dostaw i usług | 4,7 | 5,6 | -0,9 | 12% | 11% | 1% | | |
| 6 | Zobowiązania z tytułu umów z klientami | 0,4 | 1,0 | -0,6 | 1% | 2% | -1% | | |
| | Zobowiązania z tytułu podatku dochodowego | 0,2 | 0,4 | -0,2 | 1% | 1% | 0% | | |
| | Pozostałe zobowiązania publicznoprawne | 1,3 | 0,8 | 0,5 | 3% | 2% | 2% | | |
| | Zobowiązania z tytułu kredytów i pożyczek | 0 | 0,0 | 0,0 | 0% | 0% | 0% | | |
| 7 | Krótkoterminowe zobowiązania z tytułu leasingu | 0,5 | 1,8 | -1,3 | 1% | 4% | -2% | | |
| | Pozostałe zobowiązania | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0% | 0% | 0% | | |
| | Rezerwy na zobowiązania | 0,7 | 1,5 | -0,8 | 2% | 3% | -1% | | |
| | Pozostałe pasywa | 0,1 | 0,3 | -0,2 | 0% | 1% | 0% | | |
| | PASYWA RAZEM | 38,2 | 49,1 | -10,9 | 100% | 100% | 0% | | |

Klienci 2025



1. Nowe umowy ramowe z klientami z sektora publicznego, m.in.:

- FRONTEX, PKP PLK – 3 nowe, duże umowy na okres 4 lat
- ESM (instytucja UE): nowa umowa na okres 4 lat
- Centrum e-Zdrowia – nowa umowa na okres 3 lat
- PGE, PAP, Rafineria Gdańska (2025/2026) – nowe umowy < 2 lat

2. Nowi klienci sektora prywatnego, m.in.:

- globalny lider ubezpieczeń
- globalna grupa bankowa
- światowy lider systemów hamulcowych
- lider technologii laserowych
- globalny lider opakowań
- czołowy dostawca rozwiązań dla przemysłu (region nordycki)
- czołowy sklep outdoorowy online w Polsce
- czołowy dystrybutor instalacyjny w Polsce

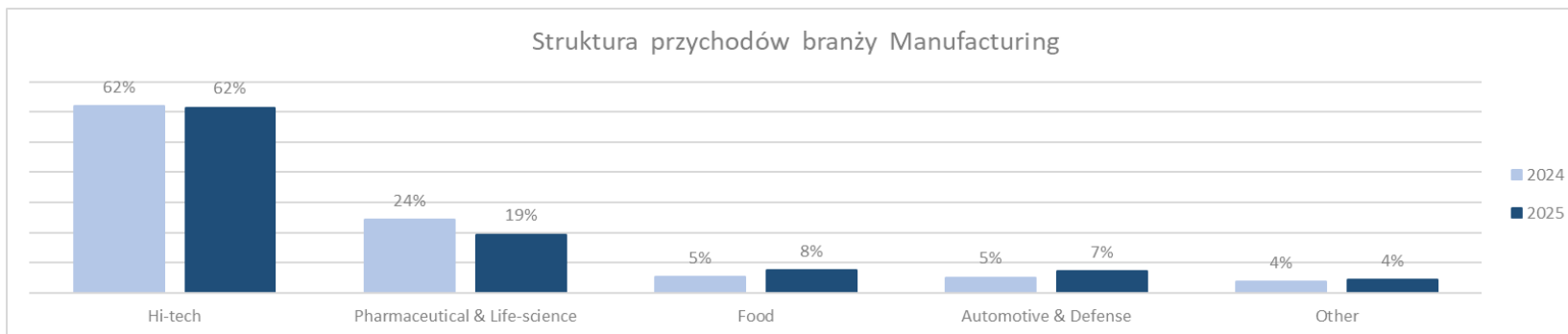
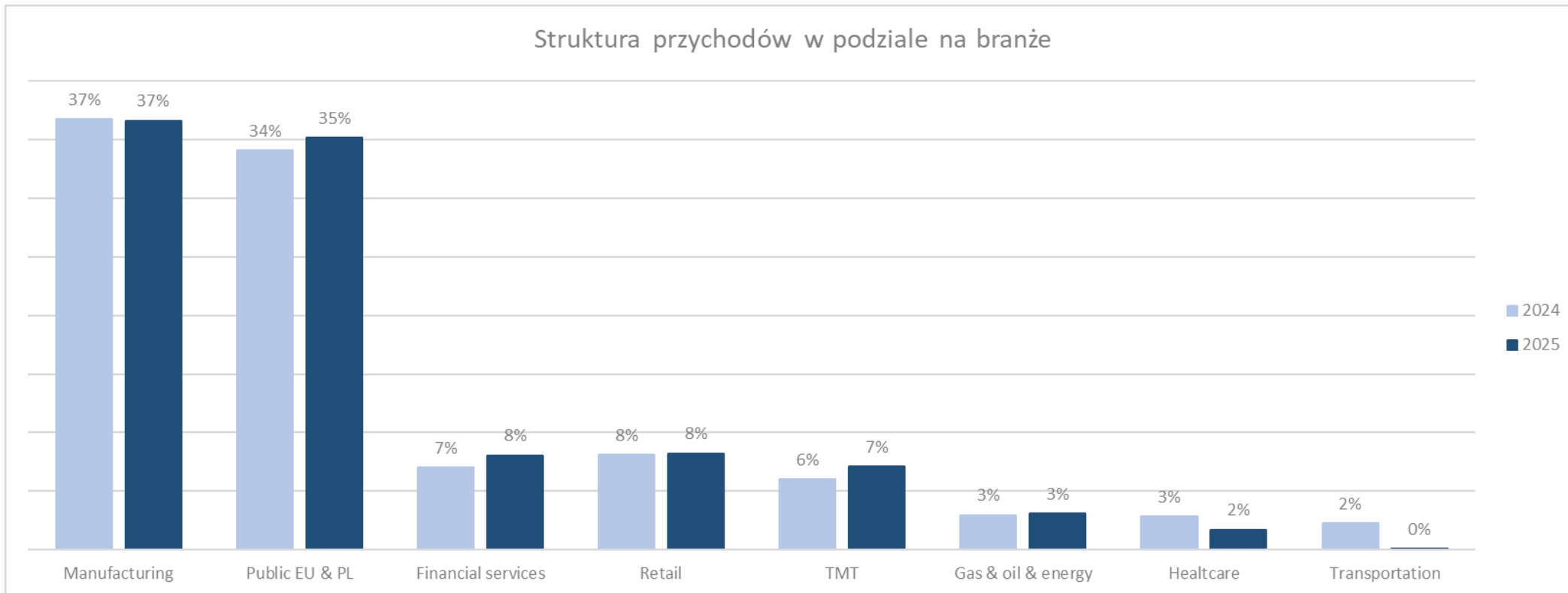


Klienci 2025

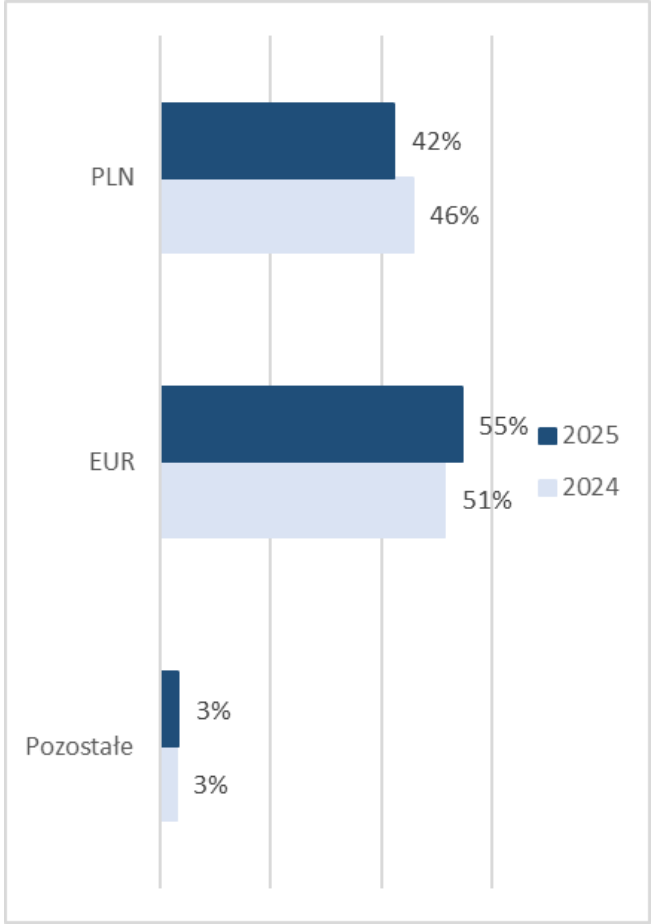
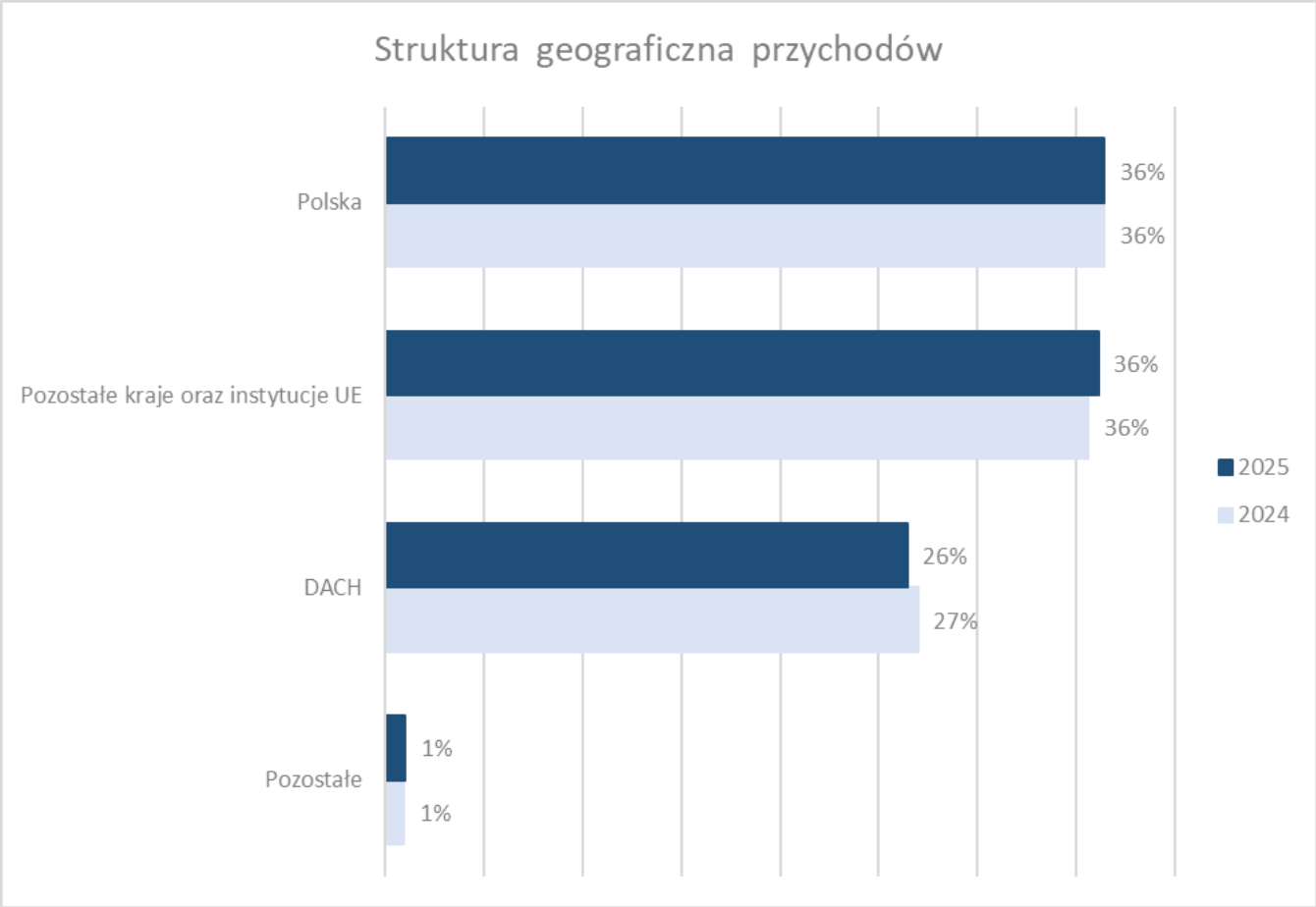
FABRITY

1. Wysoki wskaźnik retencji klientów (churne rate < 4%), stabilna baza klientów głównie z segmentu enterprise.
2. Wzrost krytyczności oferowanych usług: sektory regulowane, infrastruktura krytyczna, systemy przemysłowe.
3. Poszerzenie zakresu kompetencyjnego oferowanych usług: IIoT, AI, Data Platform, Cybersecurity, E-commerce B2B: pierwsze wygrane projekty z dużym potencjałem na 2026 r.
4. Duża koncentracja na aktywnościach sprzedażowych: wysoki wolumen złożonych ofert i przetargów ale bardzo długie procesy decyzyjne, wygrane przetargi z wpływem na wyniki w kolejnych kwartałach 2026.
5. Wzrost zainteresowania ofertą Fabrity na polskim rynku komercyjnym (głównie przemysł), wyhamowanie popytu na rynku DACH.
6. Udana aktywacja kilku umów ramowych z istniejącymi klientami (m.in. PSE, PZU).

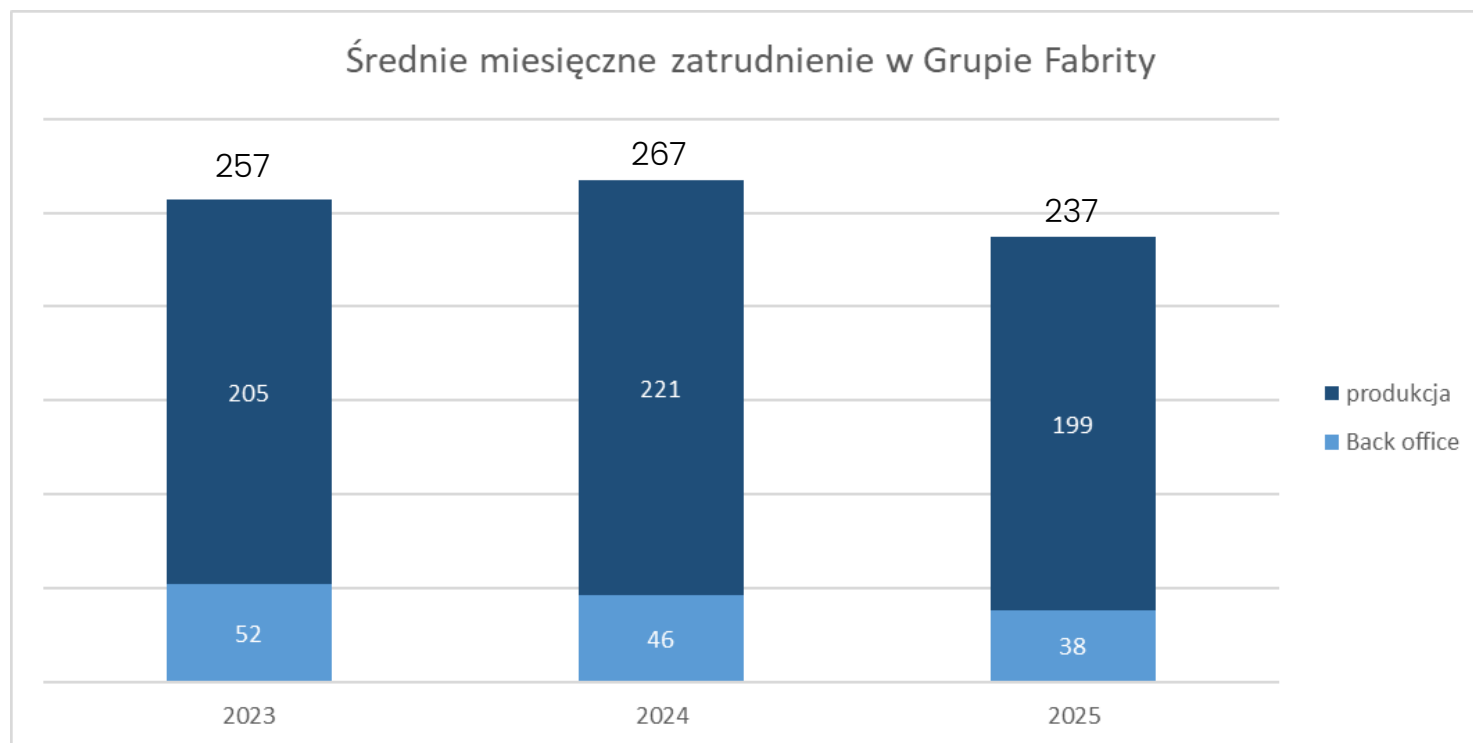
Struktura przychodów wg branż

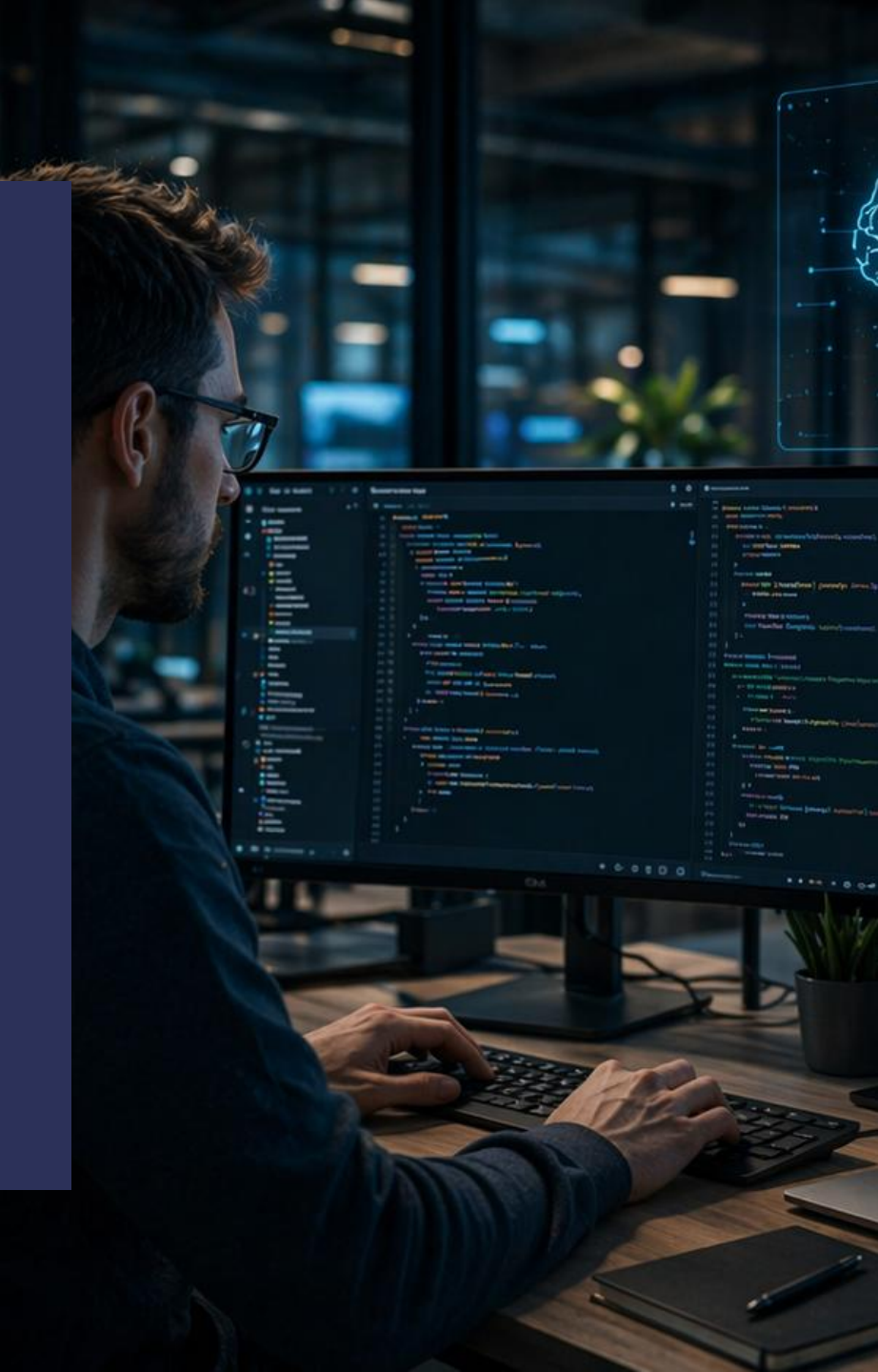


Struktura przychodów wg rynków i walut



- ✓ Dostosowanie poziomu zatrudnienia osób produkcyjnych do przychodu.
- ✓ Dalsza redukcja back-office jako część strategii obniżania kosztów nieprodukcyjnych.
- ✓ Niski wskaźnik „ławki” osób produkcyjnych, dynamiczne dopasowanie zasobów do potrzeb projektowych.





Rynek IT w punkcie przełomu

FABRITY

Realizacja strategii 2024–2026 napotkała w 2025 r. obiektywne trudności. Jednocześnie na naszych oczach przebiega rewolucja AI o skali porównywalnej z powstaniem Internetu, zmieniająca reguły gry w całej branży.

- ✓ AI wchodzi do produkcji: 68% CFO zwiększa budżety IT w ciągu 12 miesięcy.
- ✓ Nowe kategorie popytu: AI wymaga solidnych platform danych, integracji i architektury.
- ✓ Koszt wytwarzania oprogramowania maleje (coding, testing, docs) -> wzrost popytu, nie zanik rynku.
- ✓ Zmiana struktury zatrudnienia: rosnąca rola doradztwa, wiedzy dziedzinowej, architektury; spada popyt na profile juniorskie.
- ✓ Przewaga kosztowa w pracy traci znaczenie -> ważniejsza innowacyjność i AI-assisted delivery. Rynek polski zyskuje na znaczeniu.
- ✓ Firmy AI-native rosną szybko; brak adaptacji w 1-2 lata to realne ryzyko rynkowe i czynnik oceny M&A.

Fabrity wobec nowych realiów rynkowych

*Cele finansowe strategii 2024–2026 pozostają kierunkowo aktualne.
Dynamika ich realizacji i część założeń modelowych ewoluuje wraz z rynkiem.*

Co zachowujemy ze strategii

- ✓ Wzrost organiczny: silna baza klientów, rosnący backlog (sektor publiczny i prywatny).
- ✓ Rynki: Polska, DACH i Wielka Brytania.
- ✓ Dywersyfikacja branżowa jako przewaga konkurencyjna.
- ✓ Elastyczne modele kontraktowe: T&M, fixed fee, success fee, subskrypcja, sprzedaż IP.
- ✓ Outsourcing IT nadal atrakcyjny w sektorze publicznym.

Co ewoluuje

- ✓ Ambicja AI-first: AI w każdym aspekcie wytwarzania; wystarczająco duża firma, żeby to zrobić - i wystarczająco zwrotna.
- ✓ AI-assisted delivery -> szybkie prototypowanie, walidacja z klientem, budowa własnego IP (rosnąca rola u udział produktów).
- ✓ Rosnąca rola wiedzy dziedzinowej, doradztwa i integracji ekosystemów ponad czysto inżynierski outsourcing.
- ✓ Wielkość zatrudnienia przestaje być miernikiem skali i potencjału.
- ✓ Wzrost nieorganiczny: acqui-hire i greenfield w modelu AI-native > tradycyjne, wolumenowe M&A.

01 Sektor publiczny

Outsourcing specjalistów IT

→ Rosnąca liczba przetargów

Wzrost aktywności w 2025–2026; preferencja zamawiających dla dużych, stabilnych podmiotów.

→ Gotowość przetargowa

Referencje dużej skali, standing finansowy, ISO 27001, ISO 9001 – spełniamy wymogi największych postępowań.

→ Dominacja outsourcingu

Model T&M pozostanie standardem w sektorze publicznym na kolejne lata. Wiedza dziedzinowa + precyzyjne kompetencje techniczne kluczowe.

→ Niższa presja kosztowa

Spadające stawki rynku pracy ograniczają presję cenową. Liczy się marka, skala i efektywność rekrutacji.

02 Sektor prywatny

Nowe modele biznesowe napędzane AI

PoC / prototyp Szybkie wejście, niski budżet, nowi klienci

Fixed fee Dziś przynosi wysokie marże

Własne IP / licencje Budowa produktów z klientem, reużywalna wiedza

Success fee AI obniża koszt; eksperymentowanie bez dużego ryzyka

Subskrypcja Utrzymanie + rozwój w abonamencie; rosnący udział

Od kompetencji inżynierskich do doradztwa, wiedzy dziedzinowej i partnerstwa biznesowego.

Wyzwania i cele na 2026

FABRITY



1. Powrót na ścieżkę wzrostu i utrzymanie rentowności operacyjnej w celu strategicznym.
2. Wzrost udziału przychodów z obszarów IIoT, AI, cyberbezpieczeństwa i zaawansowanych platform danych.
3. Konsolidacja efektów transformacji organizacyjnej i utrzymanie dyscypliny kosztowej.
4. Strategiczne podejście do AI jako czynnika redefiniującego rynek usług IT.
5. Ekspansja geograficzna: rynek polski, region DACH oraz Wielka Brytania.
6. Realizacja założeń strategicznych w zakresie M&A, acqui-hire i budowy nowych obszarów.
7. Rozwój kapitału ludzkiego i utrzymanie kluczowych talentów.



Pytania & Odpowiedzi

FABRITY

Dziękujemy

Fabrity S.A.

ul. Domaniewska 44a

02-672 Warszawa

NIP: 951-19-83-801

Tel. +48 22 10 10 500

Fax + 48 22 101 05 77

biuro@fabrity.pl

<https://inwestorzy.fabrity.com>

Kontakt dla inwestorów i mediów:

P&L IR+PR

Bogna Sikorska

+48 501 239 339

b.sikorska@pandl.pl

Adrian Boczkowski

+48 506 324 456

a.boczkowski@pandl.pl