



grupa pracuj

Wiodąca platforma HR Tech w Europie Środkowej i Wschodniej

Prezentacja wyników
za pierwsze półrocze 2022 roku

pracuj.pl

eRecruiter

robotia.ua

(softgarden)

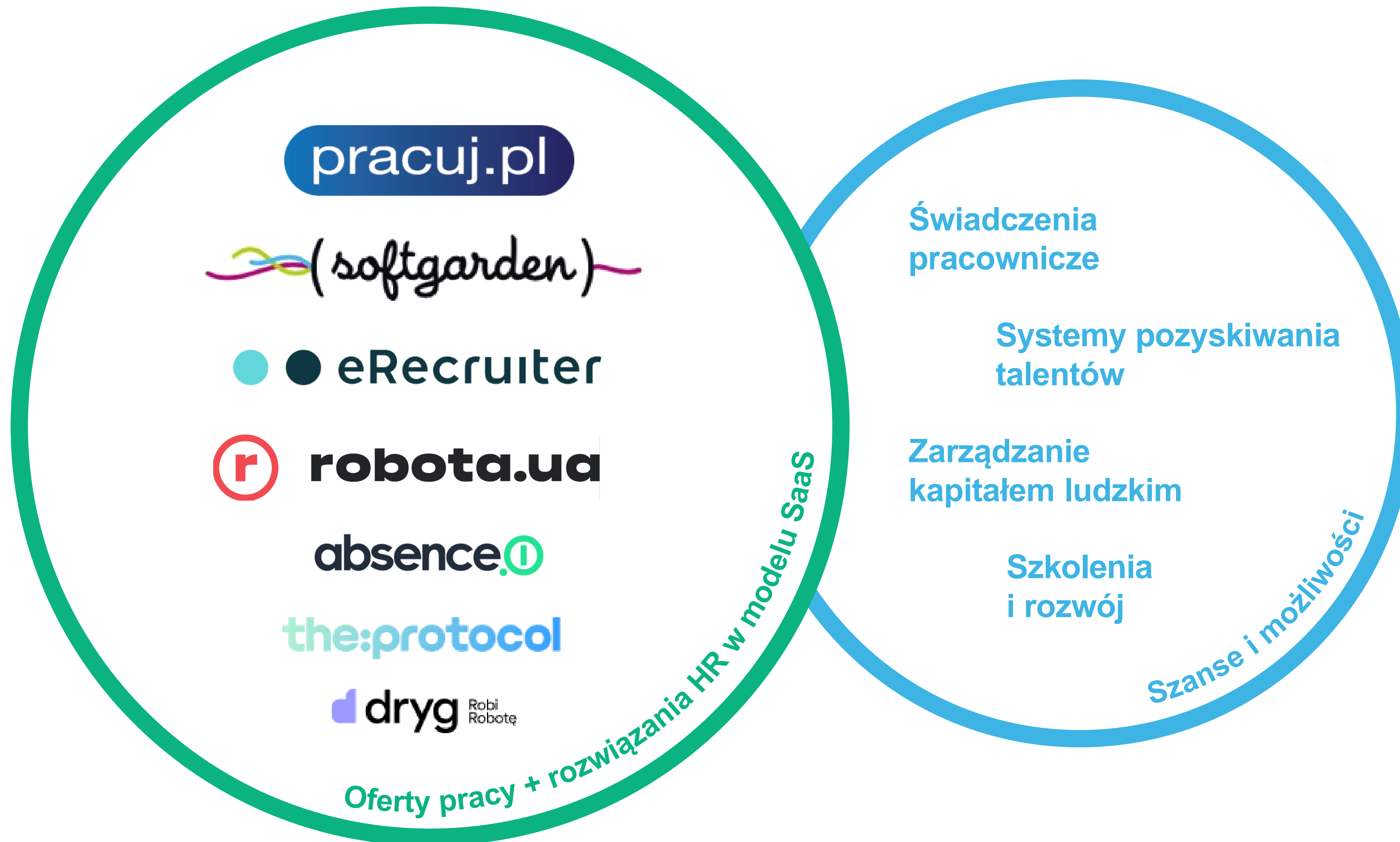
O Grupie Pracuj

Pierwsza połowa 2022 roku w liczbach

Wyniki operacyjne i finansowe

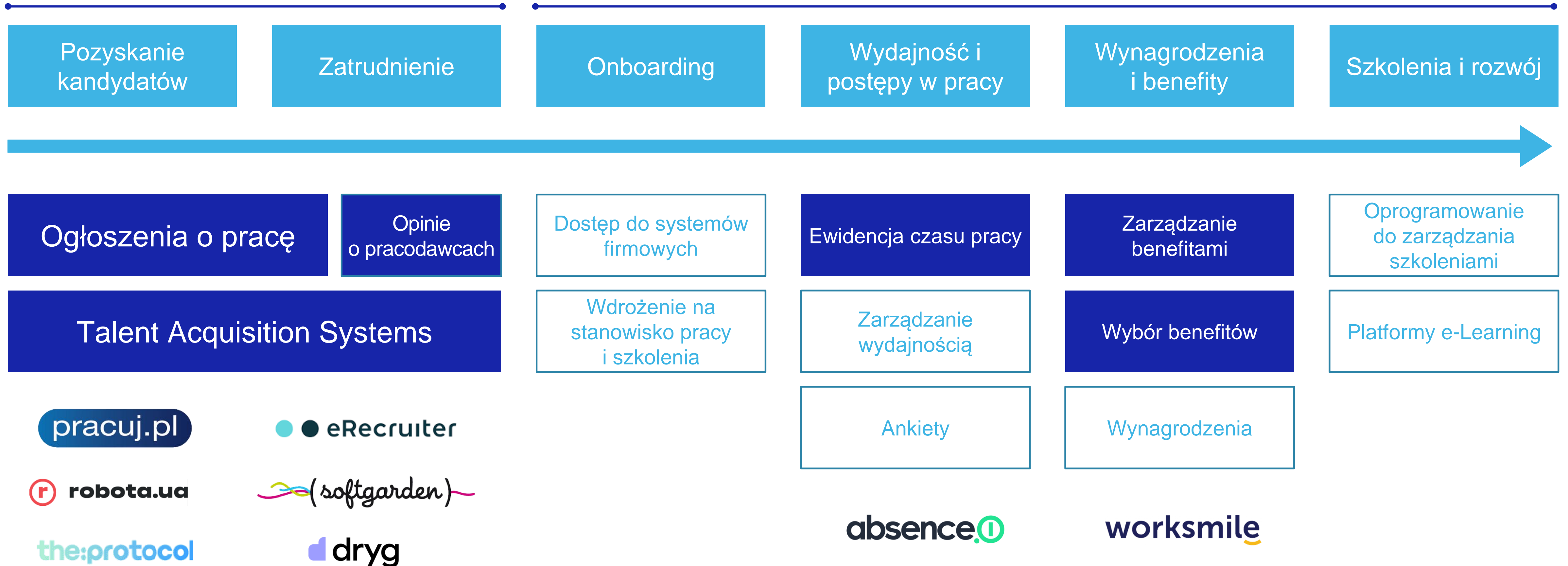
Perspektywy na przyszłość

Obszary wzrostu Grupy Pracuj



Przed zatrudnieniem

Po zatrudnieniu



oferowane przez Grupę Pracuj
 obecnie nieoferowane przez Grupę Pracuj



grupa pracuj



Pierwsza połowa 2022 roku w liczbach



280 mln zł

przychody z umów z klientami
+29% r/r



161 mln zł

skorygowana EBITDA
+29% r/r



57%

skorygowana
marża EBITDA



102 mln zł

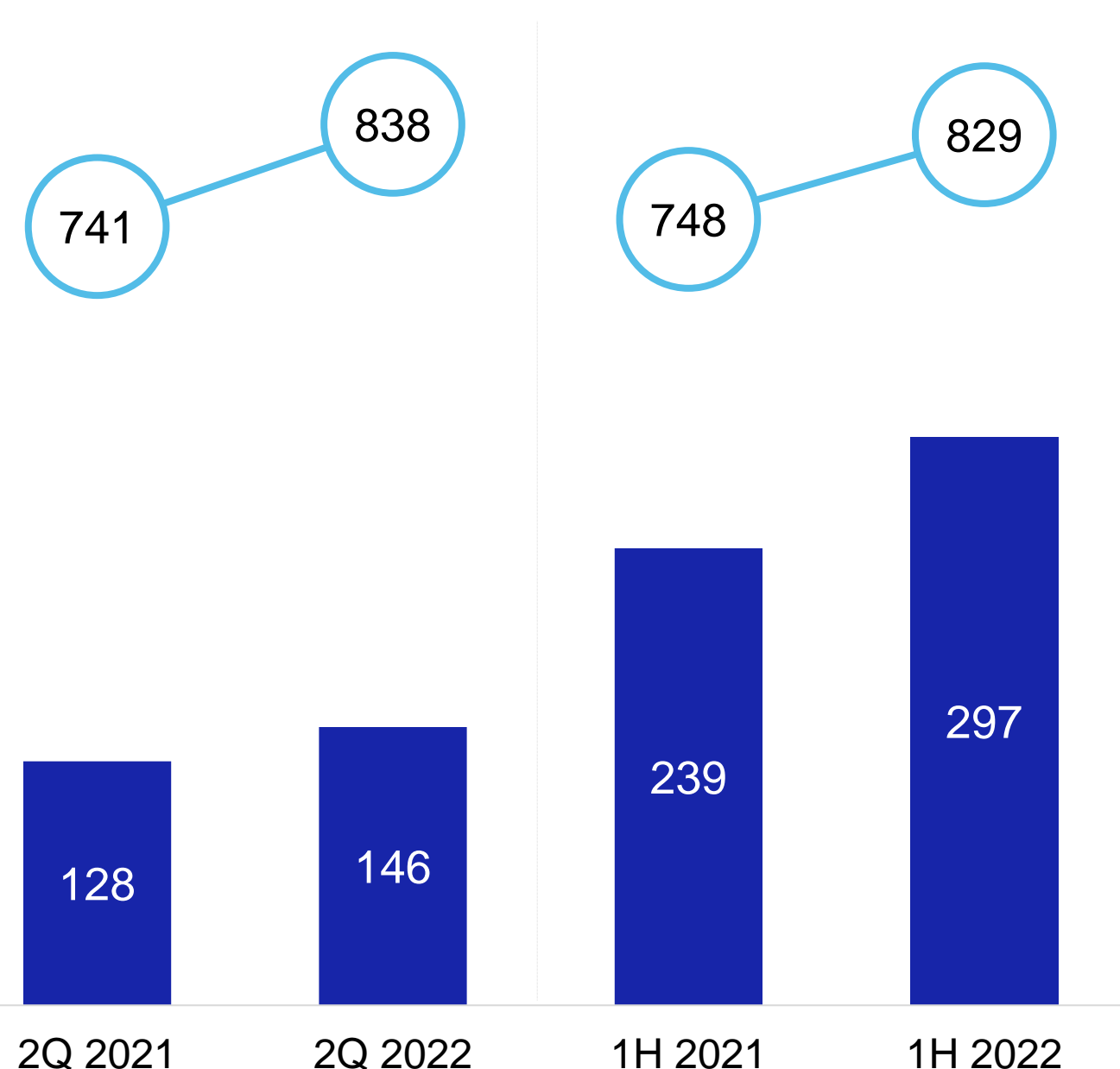
zysk netto
-35% r/r
(+17% r/r bez uwzględnienia
aktualizacji wartości
Beamery Inc. w 1H 2021)

- Mocny, dwucyfrowy wzrost przychodów pomimo wymagającej sytuacji rynkowej oraz trwającego konfliktu zbrojnego w Ukrainie
- Bardzo dobre wyniki operacyjne segmentu Polska, m.in. 24% wzrost r/r liczby Projektów Rekrutacyjnych w serwisie Pracuj.pl
- Utrzymanie marży skorygowanej EBITDA na wysokim poziomie 57%
- 17% wzrost r/r skorygowanego zysku netto Grupy (bez uwzględnienia wpływu przeszacowania wartości Beamery Inc. w 1H 2021)
- Zamknięcie transakcji zakupu udziałów softgarden – wiodącego gracza HR Tech w Niemczech, działającego głównie w modelu SaaS

Wzrost kluczowych wyników operacyjnych na polskim rynku

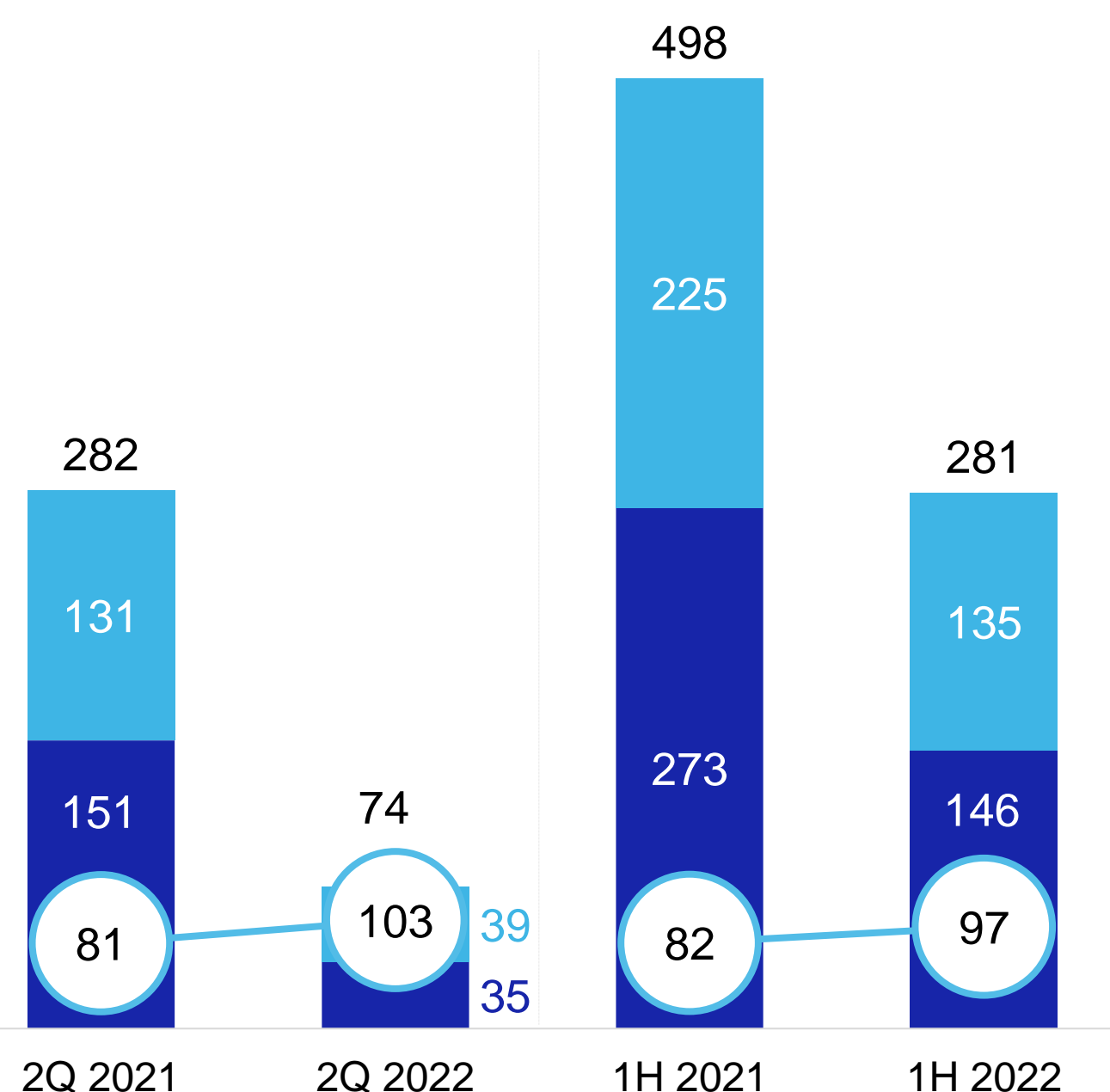
Pracuj.pl ⁽¹⁾

- Liczba projektów rekrutacyjnych (tys.)
- Średnia cena projektu rekrutacyjnego (PLN) ⁽²⁾



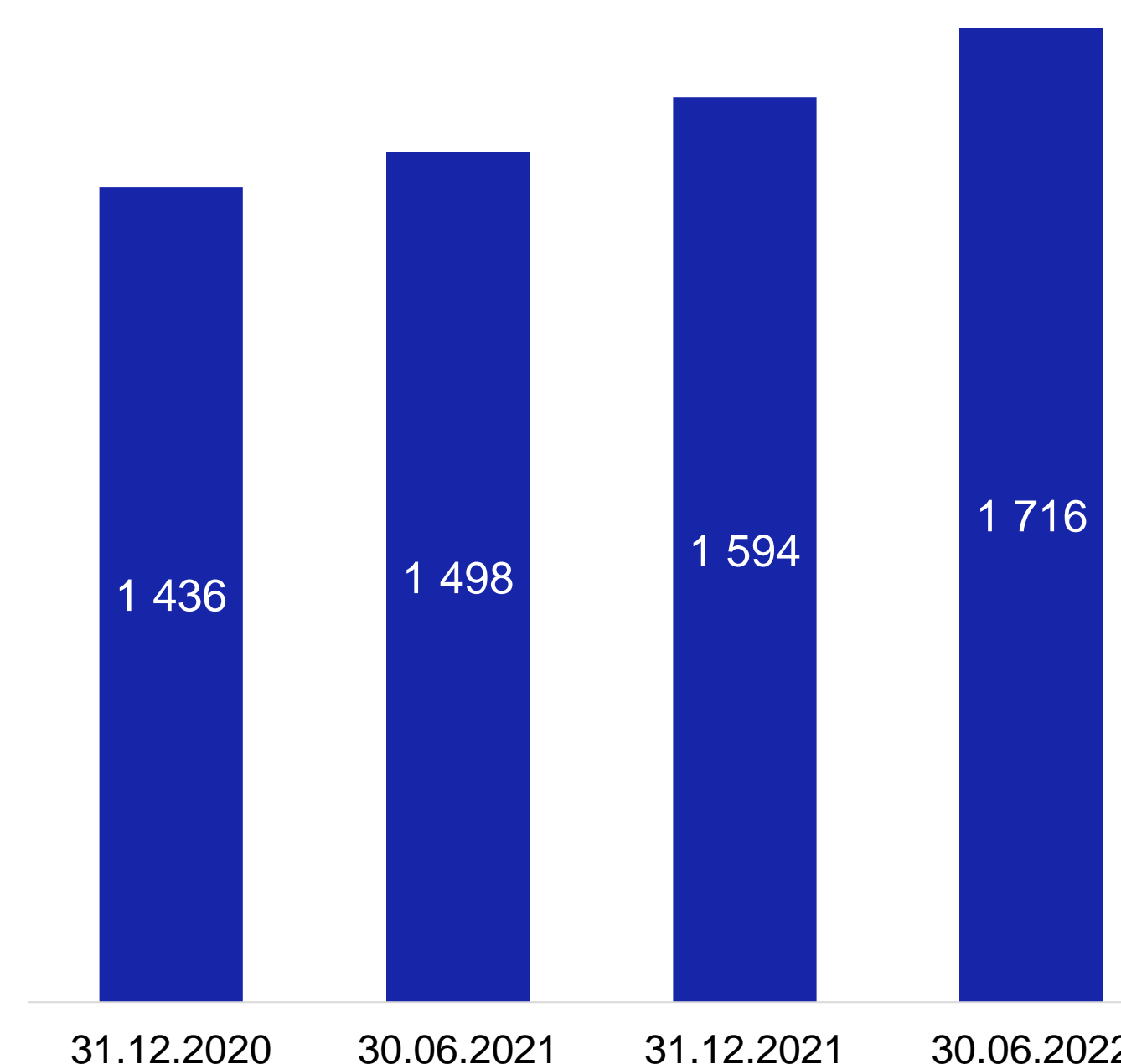
Robota.ua ⁽¹⁾

- Liczba bezpłatnych projektów rekrutacyjnych (tys.)
- Liczba płatnych projektów rekrutacyjnych (tys.)
- Średnia cena płatnego projektu rekrutacyjnego (PLN) ⁽³⁾



eRecruiter

- Liczba aktywnych klientów

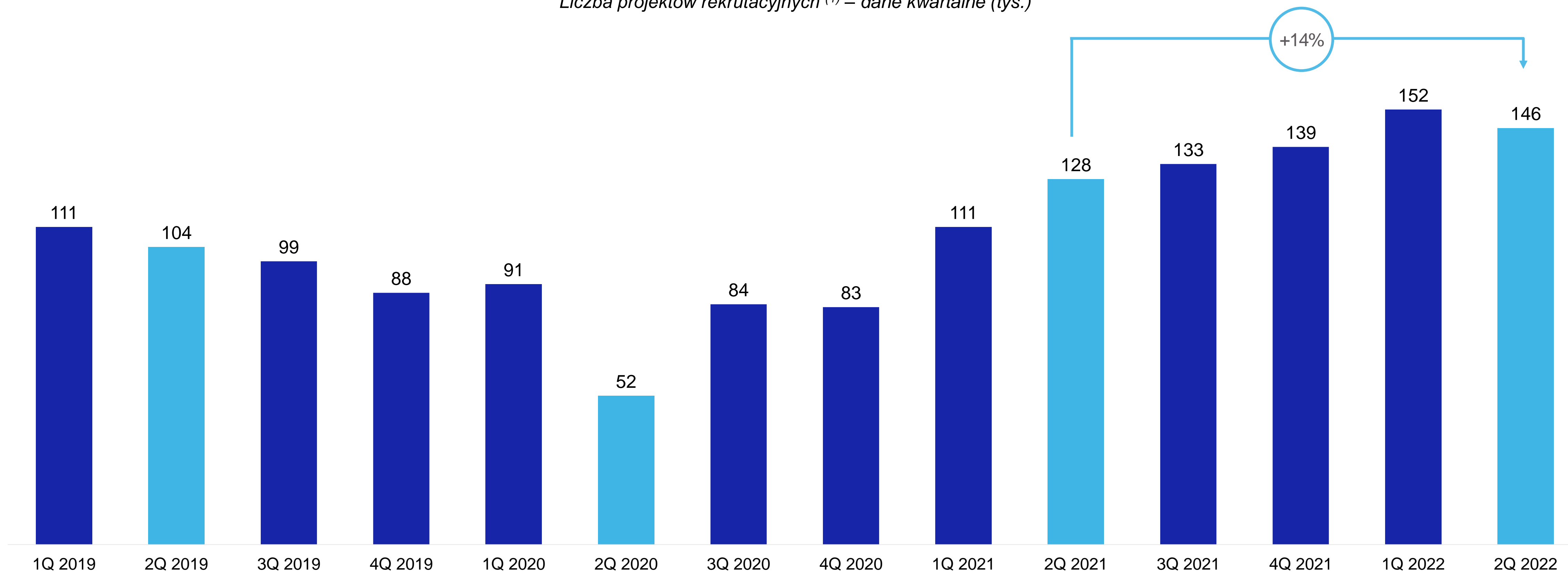


(1) Liczba projektów rekrutacyjnych równa się liczbie kredytów, które zostały wykorzystane do zamieszczenia ofert pracy na Pracuj.pl lub Robota.ua. W przypadku Pracuj.pl 1 kredyt może być zamieniony na wiele ofert pracy (oferty będą miały ten sam tytuł, ale różne lokalizacje), natomiast w przypadku Robota.ua 1 kredyt może być zamieniony tylko na 1 ofertę pracy na okres jednego miesiąca. (2) Dla Pracuj.pl zdefiniowana jako przychody z projektów rekrutacyjnych podzielone przez liczbę projektów rekrutacyjnych. (3) Dla Robota.ua zdefiniowana jako przychody z umów z klientami w segmencie Ukraina podzielone przez liczbę płatnych projektów rekrutacyjnych.

Projekty rekrutacyjne w serwisie Pracuj.pl

Pracuj.pl

Liczba projektów rekrutacyjnych ⁽¹⁾ – dane kwartalne (tys.)

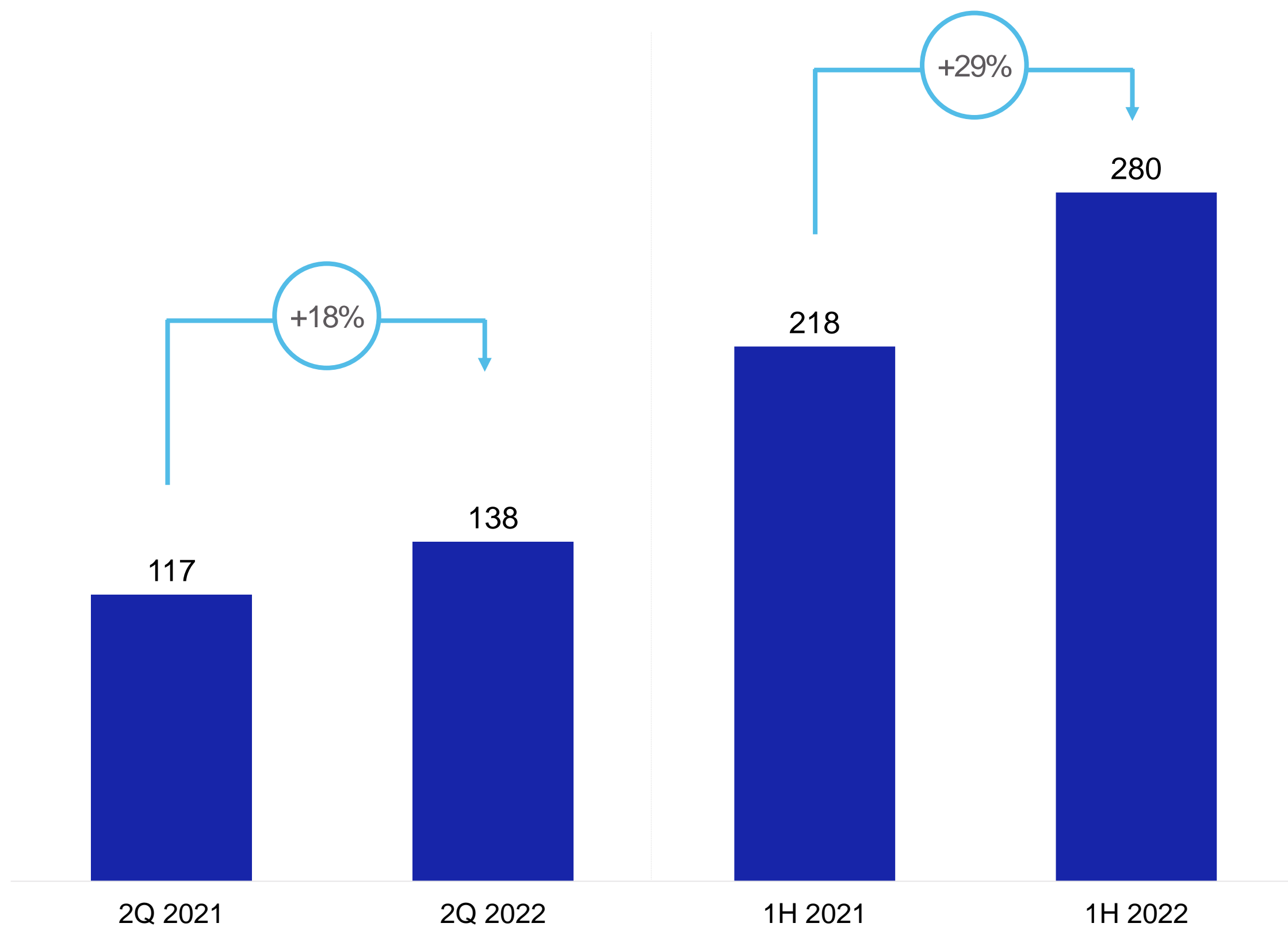


(1) Liczba projektów rekrutacyjnych równa się liczbie kredytów, które zostały wykorzystane do zamieszczenia ofert pracy na Pracuj.pl. 1 kredyt może być zamieniony na wiele ofert pracy (oferty będą miały ten sam tytuł, ale różne lokalizacje)

Konsekwentny wzrost biznesu, wysoka dynamika przychodów

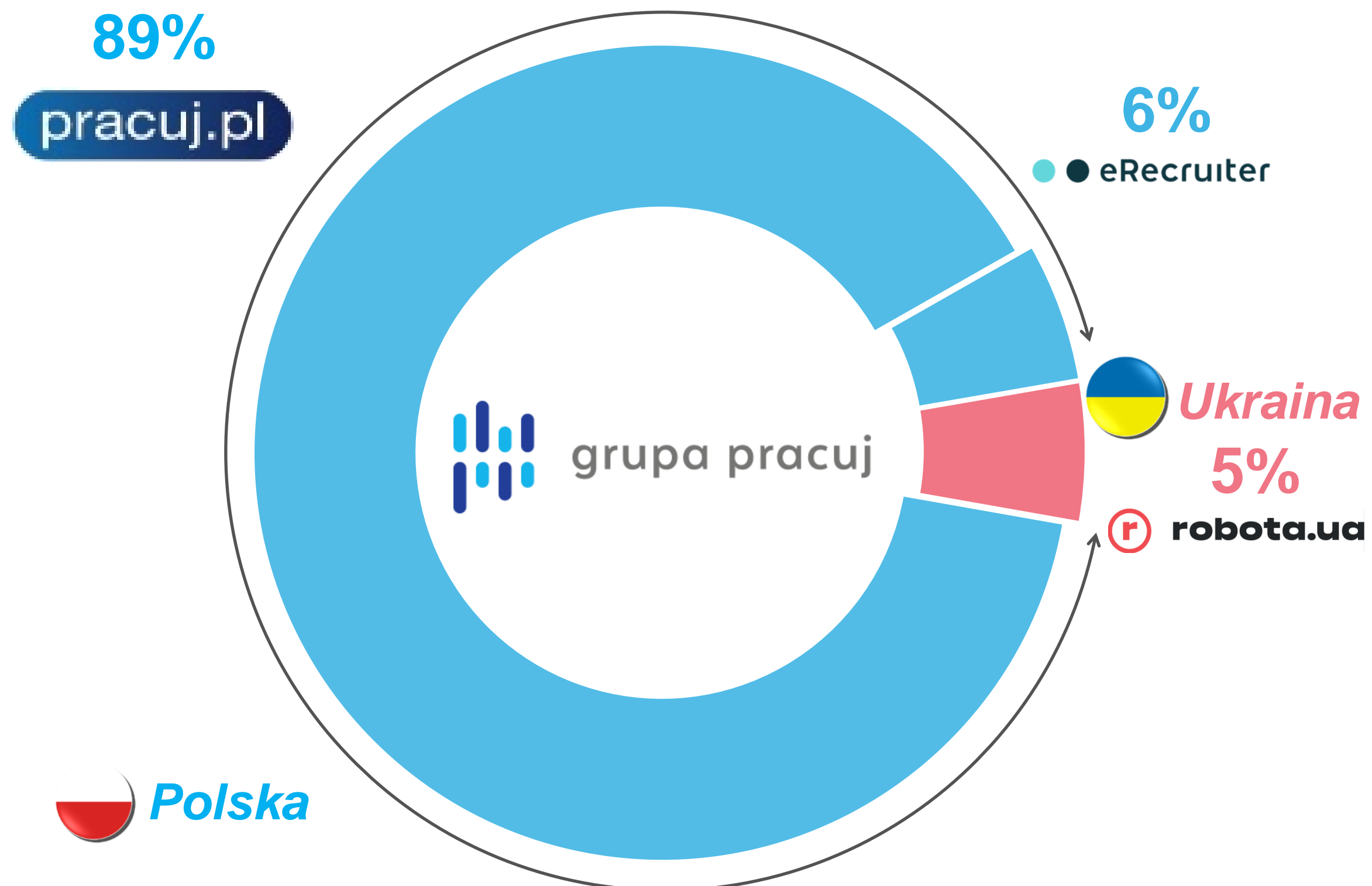
Grupa Pracuj

Przychody (mln zł)



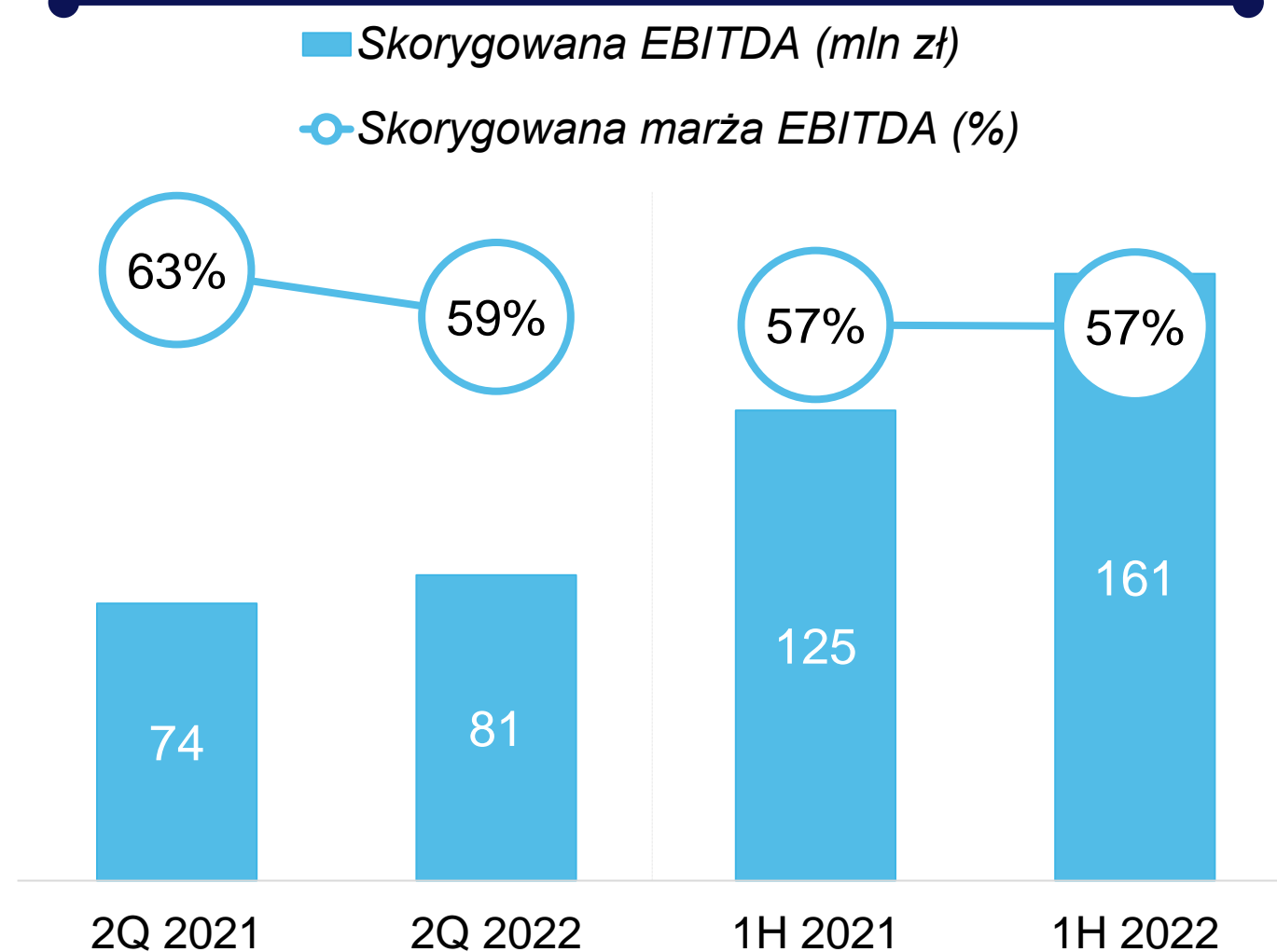
Grupa Pracuj

Struktura przychodów w 1H 2022

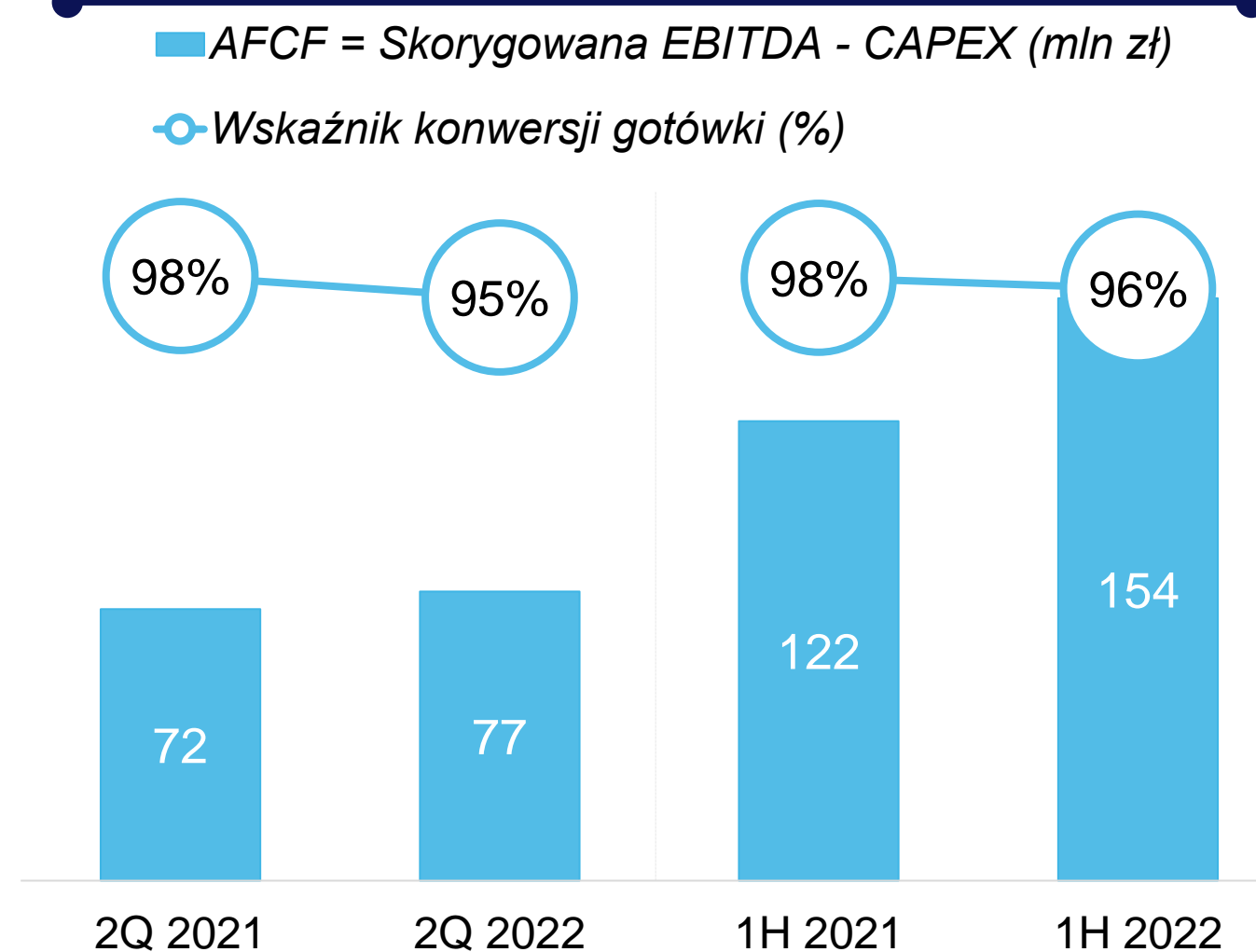


Wysoka rentowność operacyjna

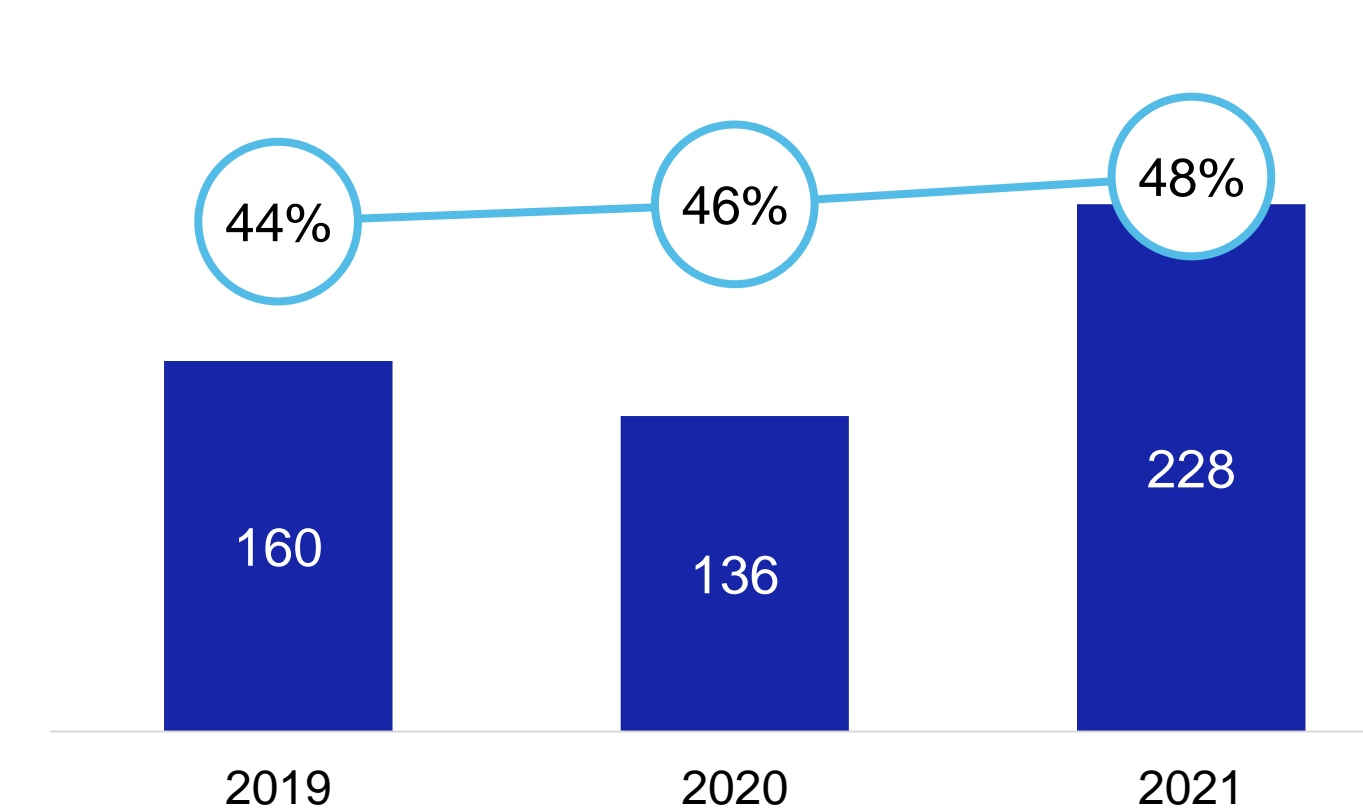
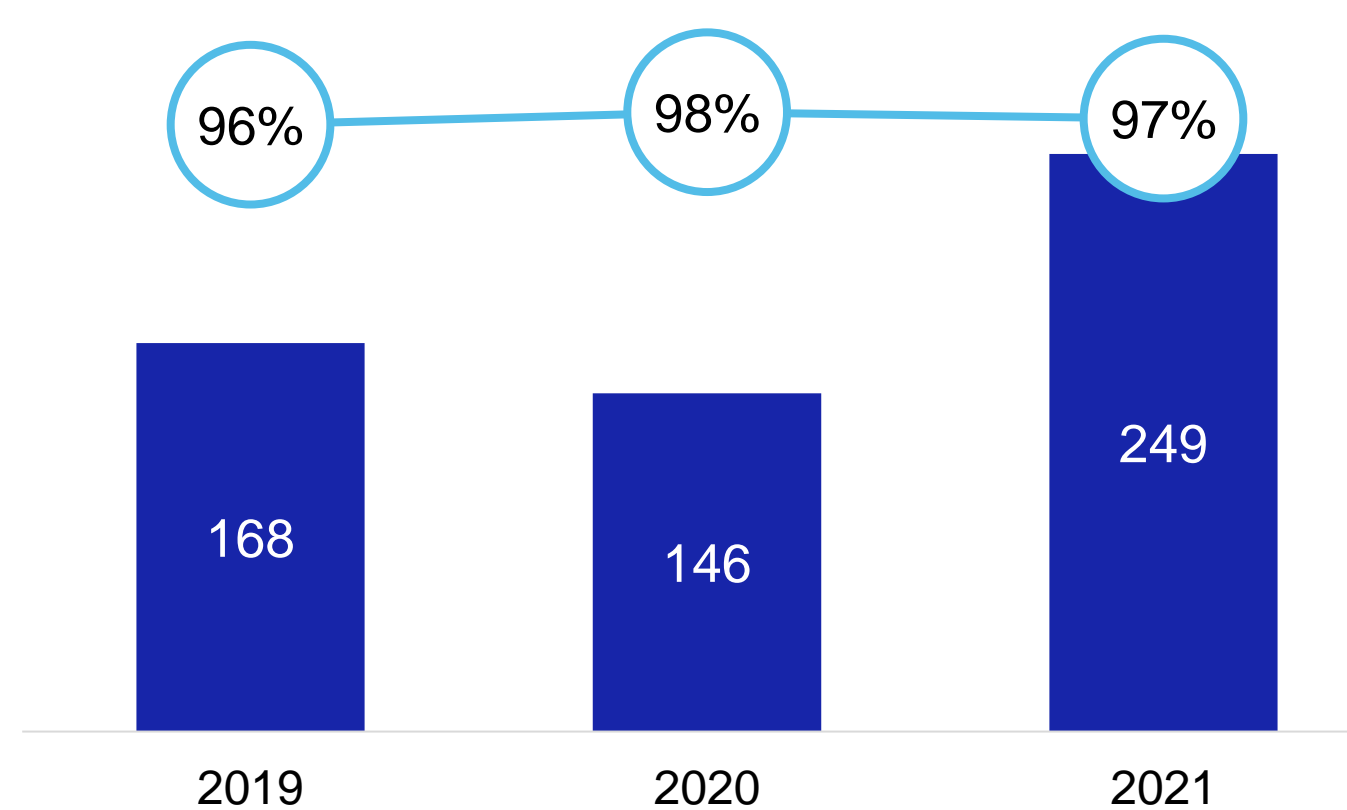
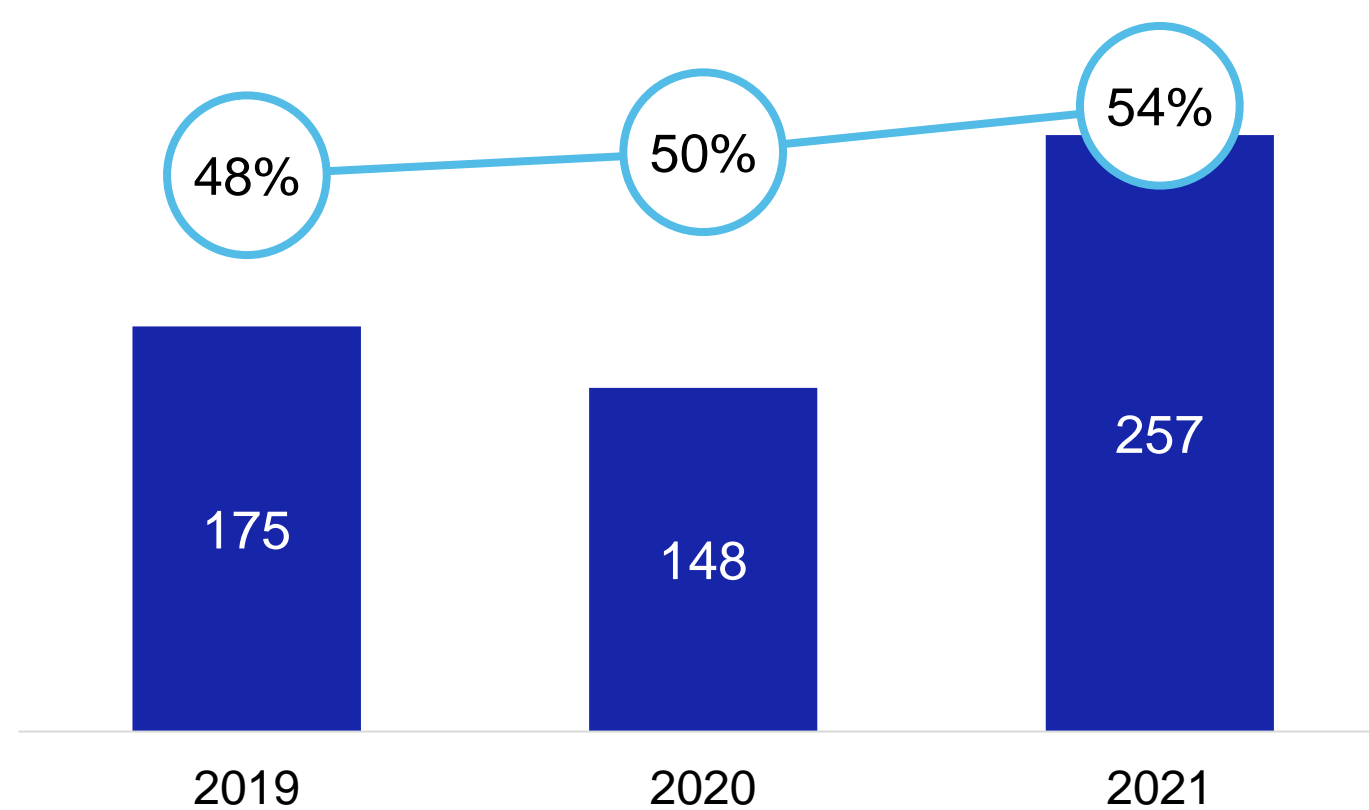
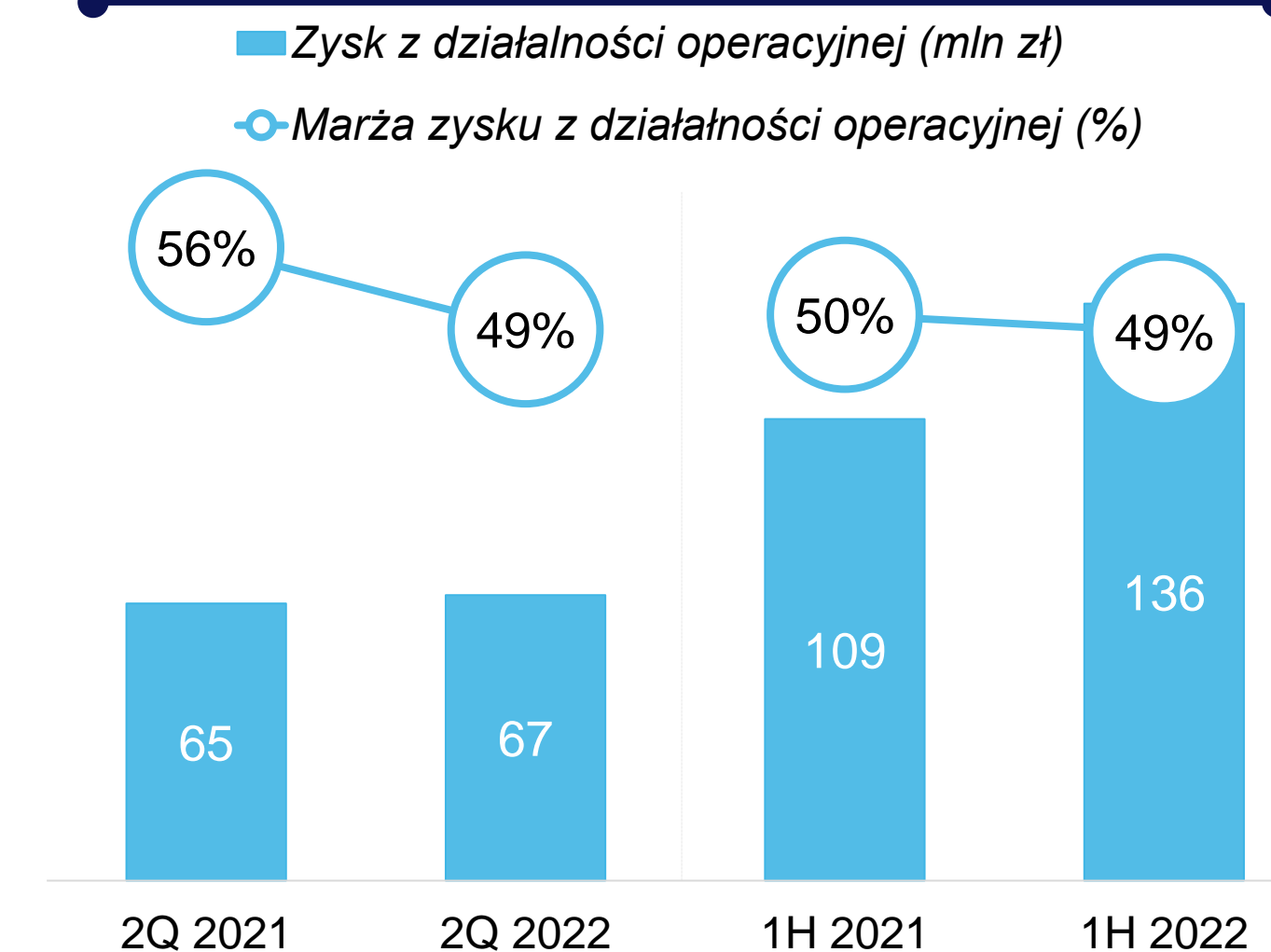
Skorygowana EBITDA ⁽¹⁾



Wskaźnik konwersji gotówki ⁽²⁾



Zysk z działalności operacyjnej



(1) Skorygowana EBITDA definiowana jest jako zysk z działalności operacyjnej powiększony o amortyzację, skorygowany o rozpoznane, jak również odwrócone, a uprzednio rozpoznane odpisy z tytułu trwałej utraty wartości aktywów oraz o wykazane w skonsolidowanym sprawozdaniu z całkowitych dochodów koszty programów płatności w formie akcji, koszty oferty publicznej oraz koszty związane z akwizycjami. (2) Wskaźnik konwersji gotówki dla danego okresu definiowany jest jako stosunek różnicy między Skorygowaną EBITDA i CAPEX (rozumiany jako wypływy środków pieniężnych z tytułu nabycia rzeczowych aktywów trwałych oraz nabycia wartości niematerialnych) do Skorygowanej EBITDA.

Skonsolidowane wyniki finansowe

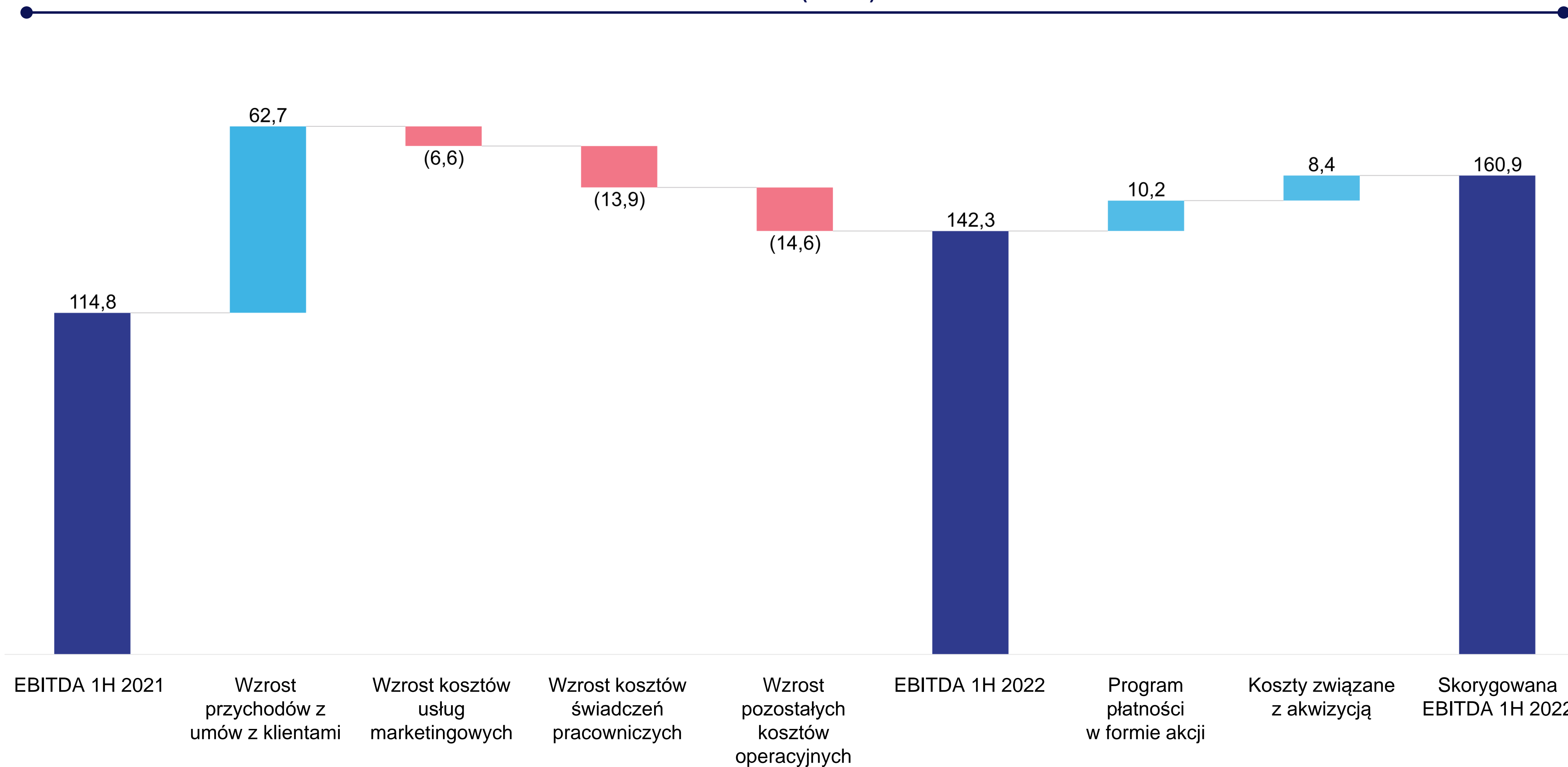
Wybrane wyniki finansowe (tys. PLN)	2Q 2022	2Q 2021	Zmiana r/r	1H 2022	1H 2021	Zmiana r/r	FY 2021
Przychody z umów z klientami	138 195	116 706	18,4%	280 291	217 594	28,8%	475 113
Koszty operacyjne, w tym:	(70 839)	(51 376)	37,9%	(144 229)	(108 733)	32,6%	(247 605)
<i>Amortyzacja</i>	(3 143)	(3 048)	3,1%	(6 232)	(5 920)	5,3%	(12 037)
<i>Koszty usług marketingowych</i>	(9 262)	(4 581)	102,2%	(23 942)	(17 335)	38,1%	(54 134)
<i>Pozostałe usługi obce</i>	(13 366)	(4 145)	222,5%	(18 631)	(7 646)	143,7%	(24 543)
<i>Koszty świadczeń pracowniczych</i>	(40 754)	(37 073)	9,9%	(86 912)	(72 980)	19,1%	(146 676)
Zysk z działalności operacyjnej	67 356	65 330	3,1%	136 062	108 861	25,0%	227 508
Przychody finansowe	2 090	86 848	(97,6%)	3 117	87 130	-96,4%	90 922
Koszty finansowe	(5 815)	(238)	2343,3%	(6 259)	(685)	813,7%	(2 016)
Przychody / (koszty) finansowe netto	(3 725)	86 610	-	(3 142)	86 445	-	88 906
Udział w zysku jednostek wycenianych metodą praw własności	(1 275)	1 799	-	(141)	3 267	-	3 133
Zysk przed opodatkowaniem	62 356	153 739	(59,4%)	132 779	198 573	(33,1%)	319 547
Podatek dochodowy	(15 180)	(31 022)	(51,1%)	(30 568)	(40 502)	(24,5%)	(63 864)
Zysk netto	47 176	122 717	(61,6%)	102 211	158 071	(35,3%)	255 683
Skorygowany zysk netto ⁽¹⁾	47 176	52 174	(9,6%)	102 211	87 528	16,8%	185 140
Wybrane wskaźniki (tys. PLN)	2Q 2022	2Q 2021	Zmiana r/r	1H 2022	1H 2021	Zmiana r/r	FY 2021
EBIT	67 356	65 330	3,1%	136 062	108 861	25,0%	227 508
marża EBIT	48,7%	56,0%	(7,3 p.p.)	48,5%	50,0%	(1,5 p.p.)	47,9%
EBITDA	70 499	68 378	3,1%	142 294	114 781	24,0%	239 545
marża EBITDA	51,0%	58,6%	(7,6 p.p.)	50,8%	52,8%	(2,0 p.p.)	50,4%
skorygowana EBITDA ⁽²⁾	81 084	73 507	10,3%	160 940	124 760	29,0%	257 338
skorygowana marża EBITDA	58,7%	63,0%	(4,3 p.p.)	57,4%	57,3%	0,1 p.p.	54,2%

- Mocny, dwucyfrowy wzrost przychodów
- Wzrost kosztów świadczeń pracowniczych w związku ze wzrostem zatrudnienia i wynagrodzeń
- Wzrost kosztów marketingowych w wyniku realizacji większej liczby kampanii szeroko-zasięgowych
- Wzrost kosztów usług obcych związany głównie z poniesieniem kosztów związanych z akwizycją
- Wysokomarżowy model biznesowy – skorygowana marża EBITDA na poziomie około 57%

(1) Bez uwzględnienia wpływu netto aktualizacji wartości inwestycji w Beamery Inc. w kwocie 70.543 tys. PLN. (2) Skorygowana EBITDA definiowana jest jako zysk z działalności operacyjnej powiększony o amortyzację skorygowaną o rozpoznane, jak również odwrócone, a uprzednio rozpoznane odpisy z tytułu trwałej utraty wartości aktywów oraz o wykazane w skonsolidowanym sprawozdaniu z całkowitych dochodów koszty programów płatności w formie akcji, koszty oferty publicznej oraz koszty związane z akwizycjami.

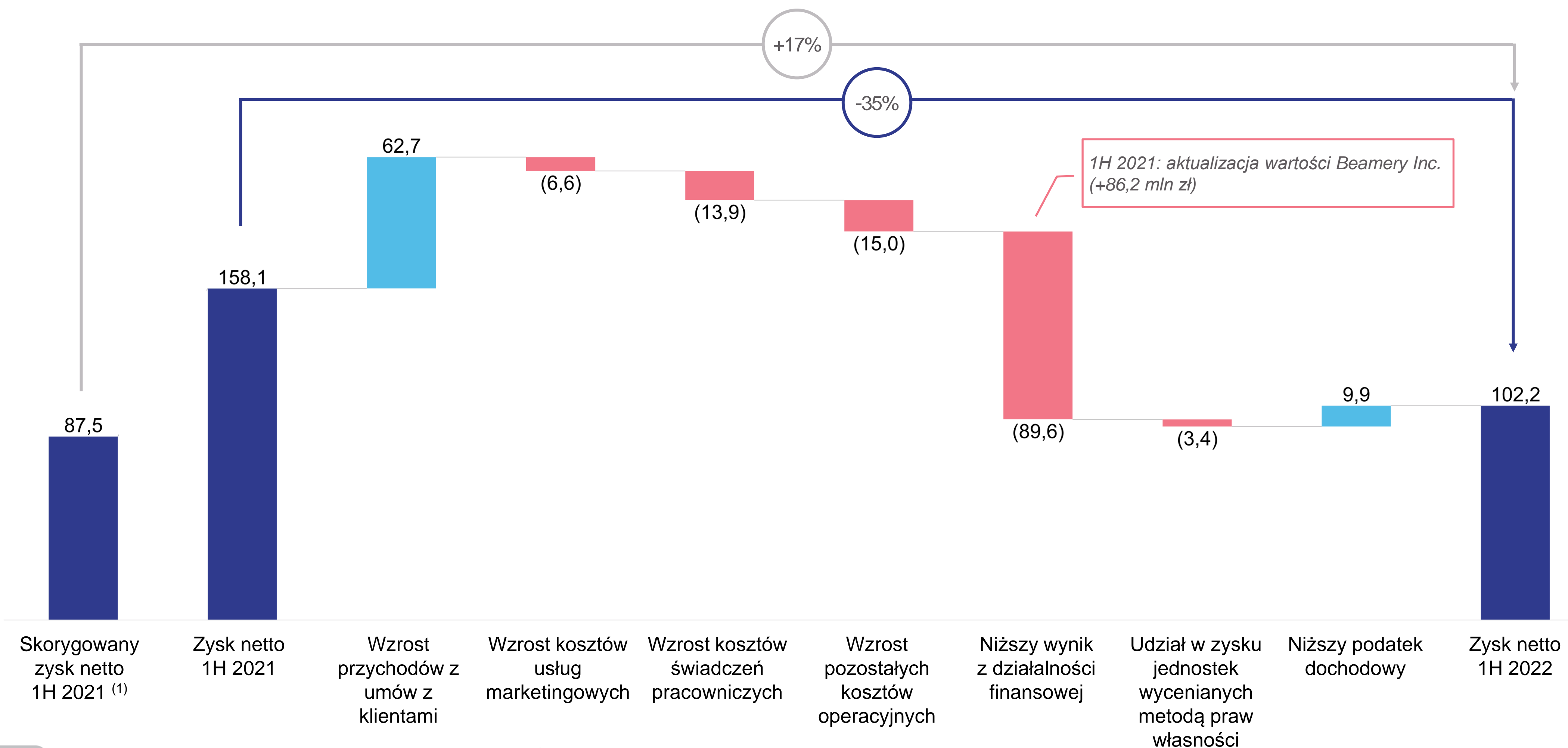
Skonsolidowany wynik EBITDA

EBITDA (mln zł)



Skonsolidowany zysk netto

Zysk netto (mln zł)



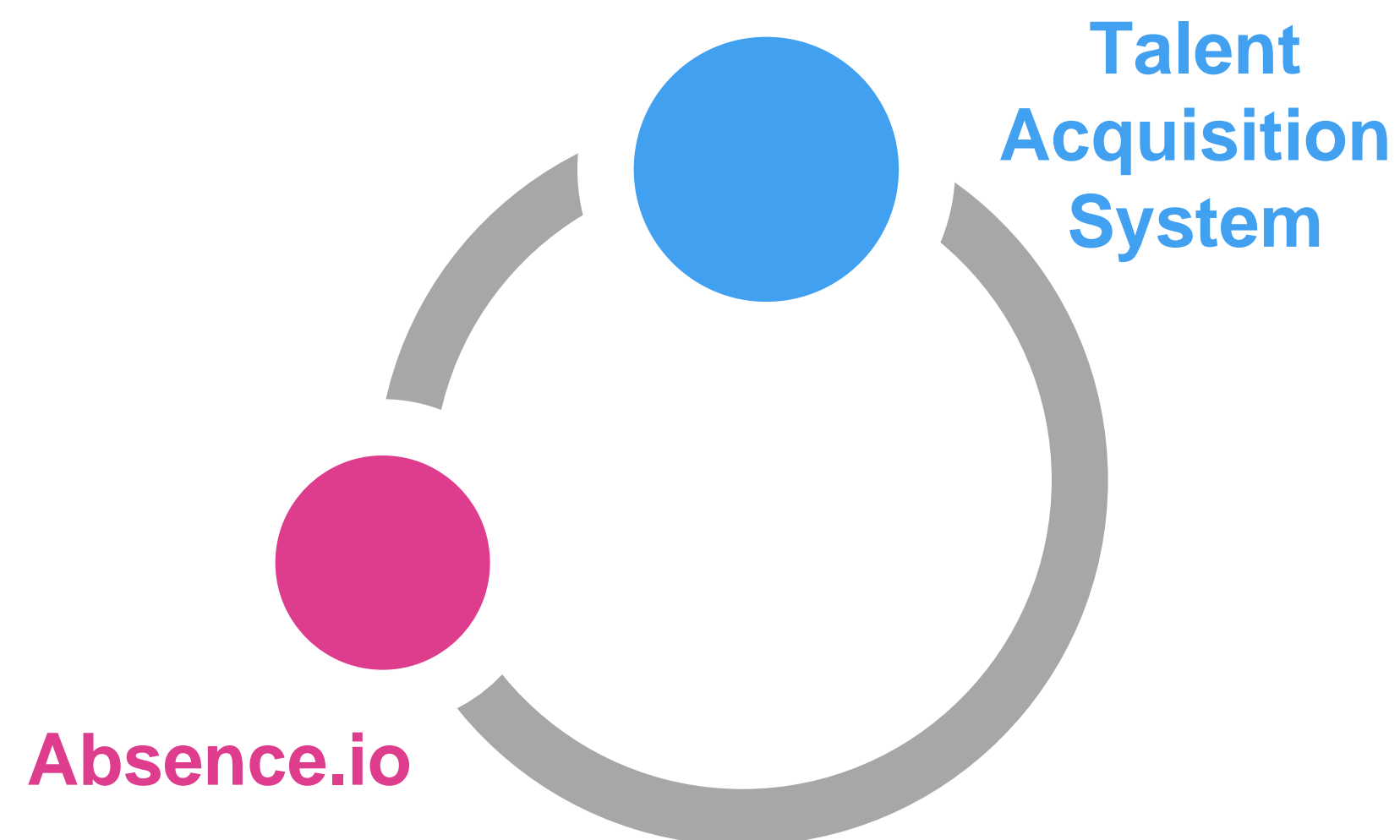


Oprogramowanie do rekrutacji

- Zarządzanie CV
- Strona kariery
- Opinie o pracodawcach
- Polecenia pracowników

Korzyści dla pracodawców

- Więcej lepszych aplikacji od kandydatów
- Skrócenie czasu rekrutacji
- Większa atrakcyjność marki pracodawcy
- Obniżenie kosztów rekrutacji



„We empower companies to attract, hire & retain the most suitable candidates”

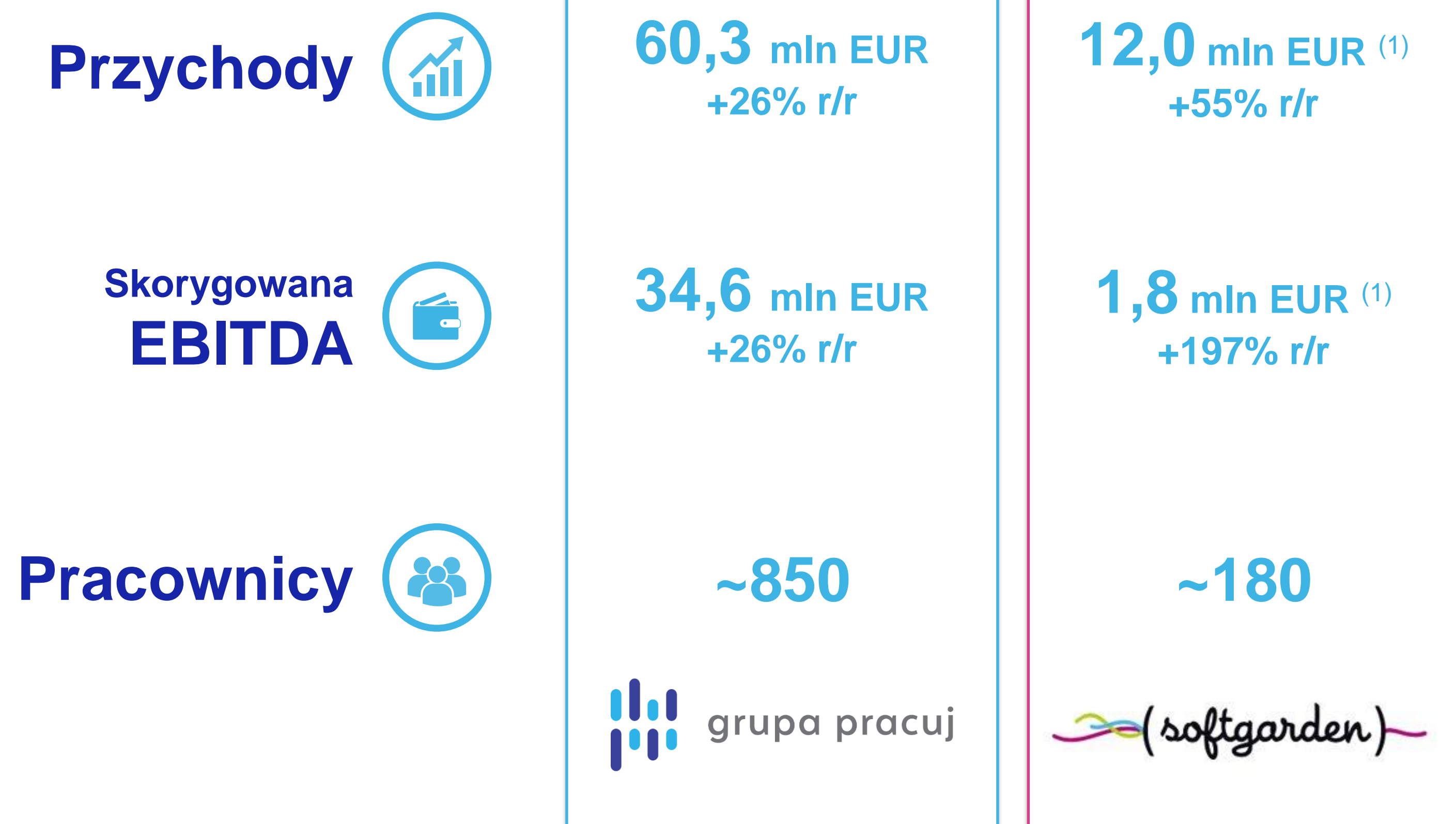


softgarden otrzymało tytuł CORE LEADER w tegorocznym Fosway Group 9-Grid™ w kategorii Talent Acquisition



Wybrane wyniki softgarden⁽¹⁾ na tle wyników Grupy Pracuj

1H 2022

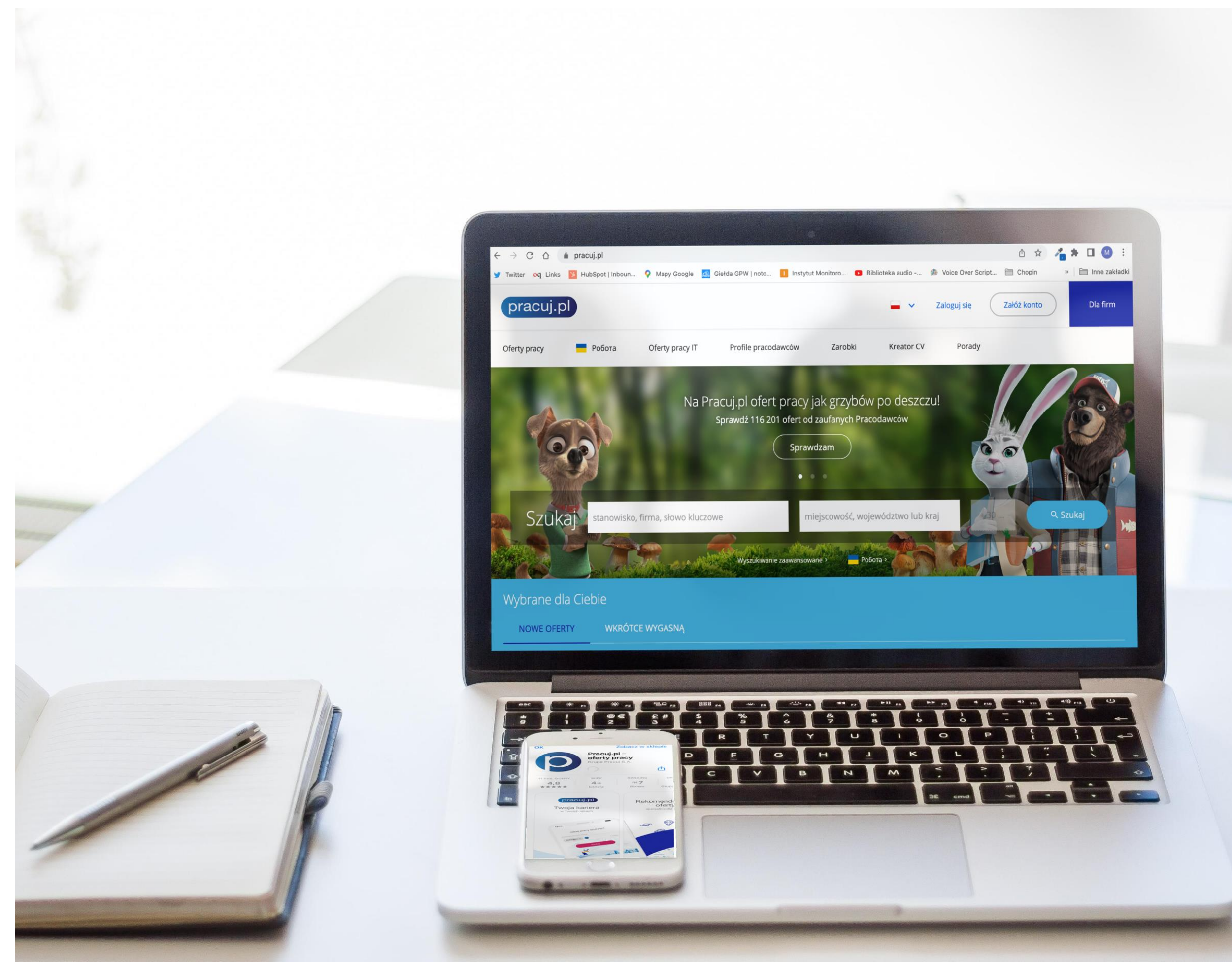


- W krótkim i średnim terminie spodziewany znacznie szybszy wzrost przychodów softgarden niż z serwisów rekrutacyjnych Grupy Pracuj
- Po rozpoczęciu konsolidacji, spodziewany udział przychodów softgarden w całkowitych przychodach Grupy na poziomie ponad 15%
- W krótkim okresie nieznaczny negatywny wpływ konsolidacji softgarden na poziom marży EBITDA Grupy

(1) Dane wstępne, zarządcze, niebadane

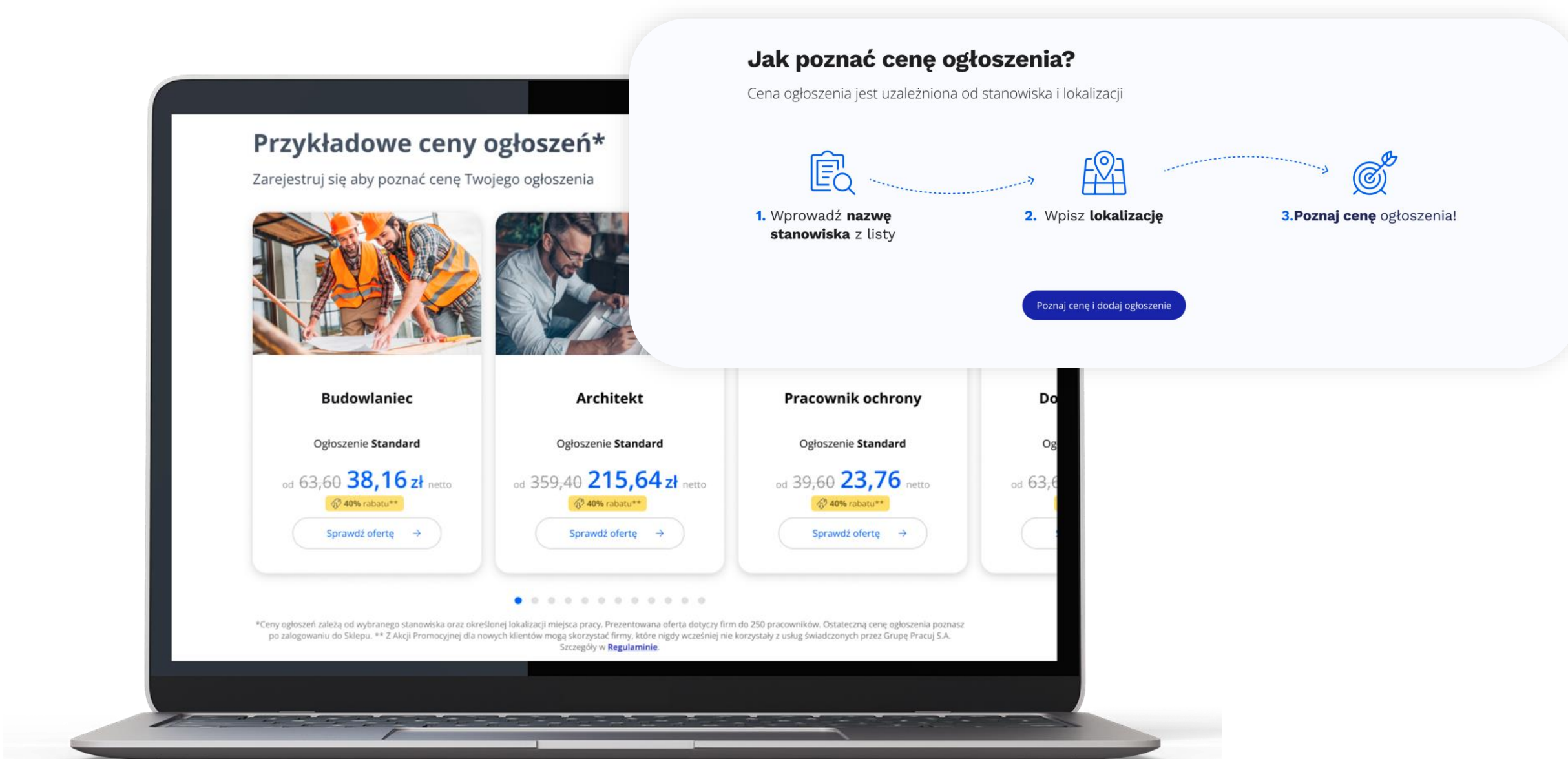
Perspektywy na najbliższe miesiące

- Ustabilizowanie się liczby projektów rekrutacyjnych rok do roku (wysoka baza z 2021 roku)
- Systematyczny wzrost średnich cen projektów rekrutacyjnych (po zmianach ze stycznia 2022 roku). Zaawansowane prace nad nowym cennikiem
- Stały rozwój portfolio produktów i funkcjonalności, w tym wykorzystywanie rozwiązań sztucznej inteligencji
- Wykorzystanie synergii produktowych pomiędzy markami Grupy oraz wymiana know how pomiędzy poszczególnymi segmentami działalności



Perspektywy na najbliższe miesiące

Elastic Pricing w kanale eCommerce



Jak poznać cenę ogłoszenia?
Cena ogłoszenia jest uzależniona od stanowiska i lokalizacji

1. Wprowadź **nazwę stanowiska** z listy
2. Wpisz **lokalizację**
3. **Poznaj cenę** ogłoszenia!

Poznaj cenę i dodaj ogłoszenie

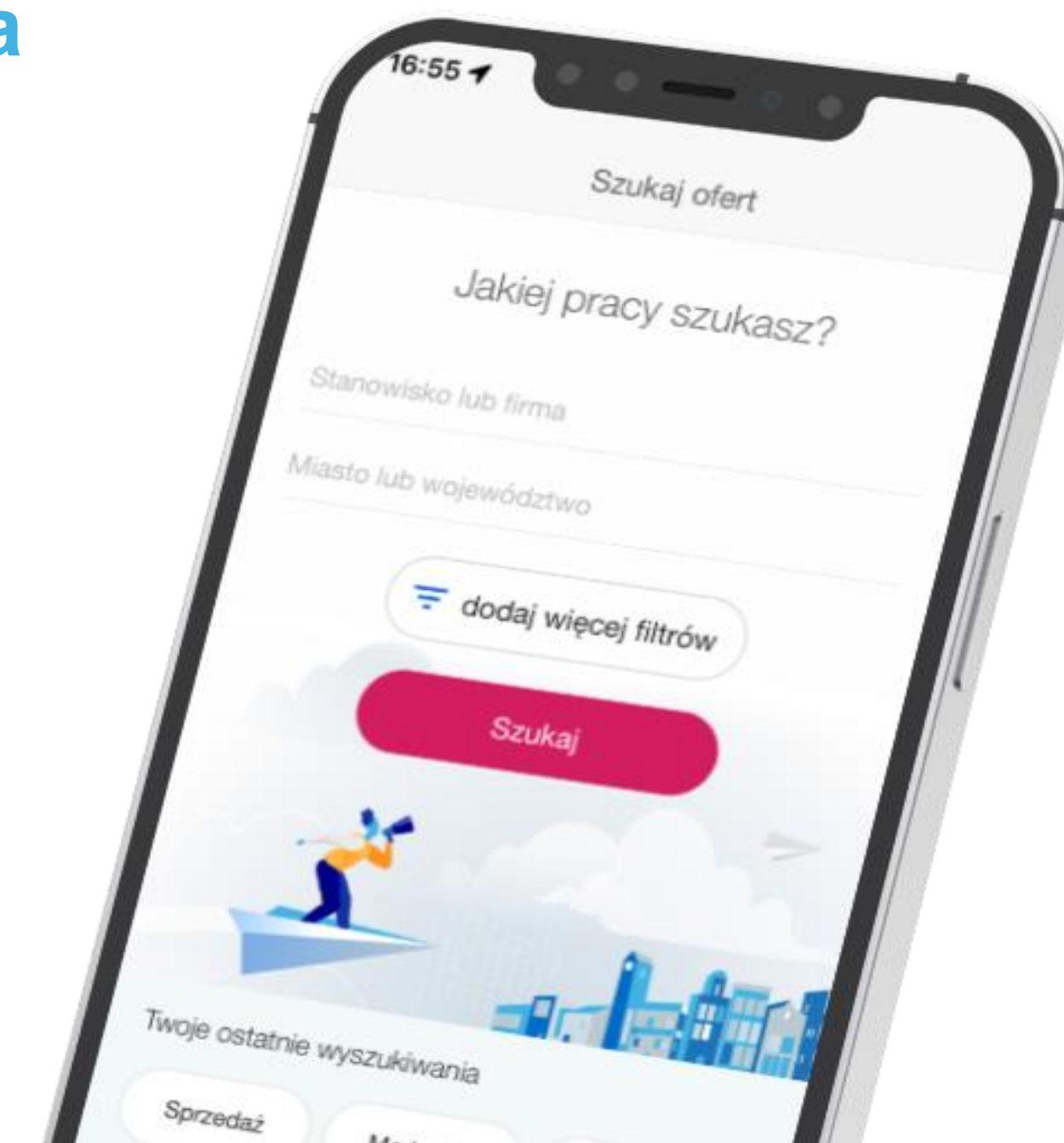
Przykładowe ceny ogłoszeń*
Zarejestruj się aby poznać cenę Twojego ogłoszenia

Stanowisko	Cena Standard	Cena z rabatem
Budowlaniec	od 63,60	38,16 zł netto (40% rabatu)**
Architekt	od 359,40	215,64 zł netto (40% rabatu)**
Pracownik ochrony	od 39,60	23,76 zł netto (40% rabatu)**

*Ceny ogłoszeń zależą od wybranego stanowiska oraz określonej lokalizacji miejsca pracy. Prezentowana oferta dotyczy firm do 250 pracowników. Ostateczną cenę ogłoszenia poznasz po zalogowaniu do Sklepu. **Z Akcji Promocyjnej dla nowych klientów mogą skorzystać firmy, które nigdy wcześniej nie korzystały z usług świadczonych przez Grupę Pracuj S.A. Szczegóły w Regulaminie.

- Wdrożenie mechanizmu do elastycznego naliczania ceny
- Większa dostępność oferty produktowej Pracuj.pl dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw

Aplikacja mobilna



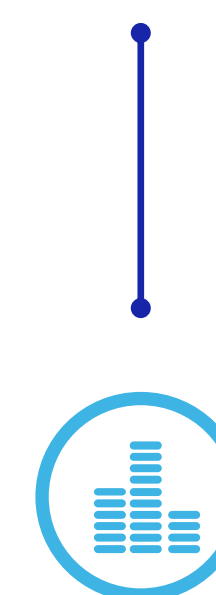
- > 0,5 mln pobrań aplikacji w H1 2022
- Oceny: 4,8 (I'OS), 4,3 (Android)
- 30% CV z aplikacji mobilnej

Pracuj 3.0

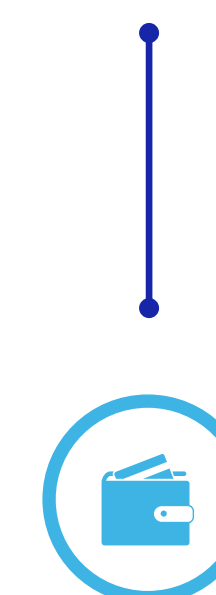


- Nowa wersja serwisu, której jednym z elementów będzie wdrożenie oferty produktowej wynikającej z projektu Pricing 3.0.

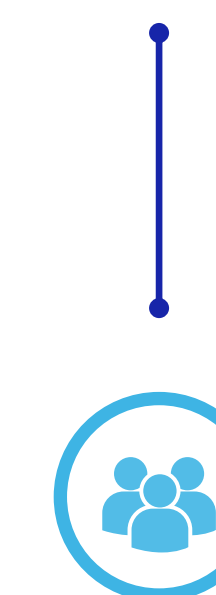
Pricing 3.0



Nowa strategia cenowa od 2023



Nowe pakiety produktów i dodatków



Wysoka jakość i wartość dodana dla klientów

- Nowe dodatki i pakiety dla wszystkich kanałów sprzedażowych w serwisie Pracuj.pl
- Nowa oferta produktowa przełoży się na wyższe średnie ceny

Wzrost podstawowej działalności

Technologia HR

- Prognozowana wartość globalnego i stale rosnącego rynku HR Tech w 2028 roku to 35,6 mld USD ⁽¹⁾
- Średnioroczny wzrost rynku (CAGR) w latach 2022-2028 ma wynieść 5,8% ⁽¹⁾

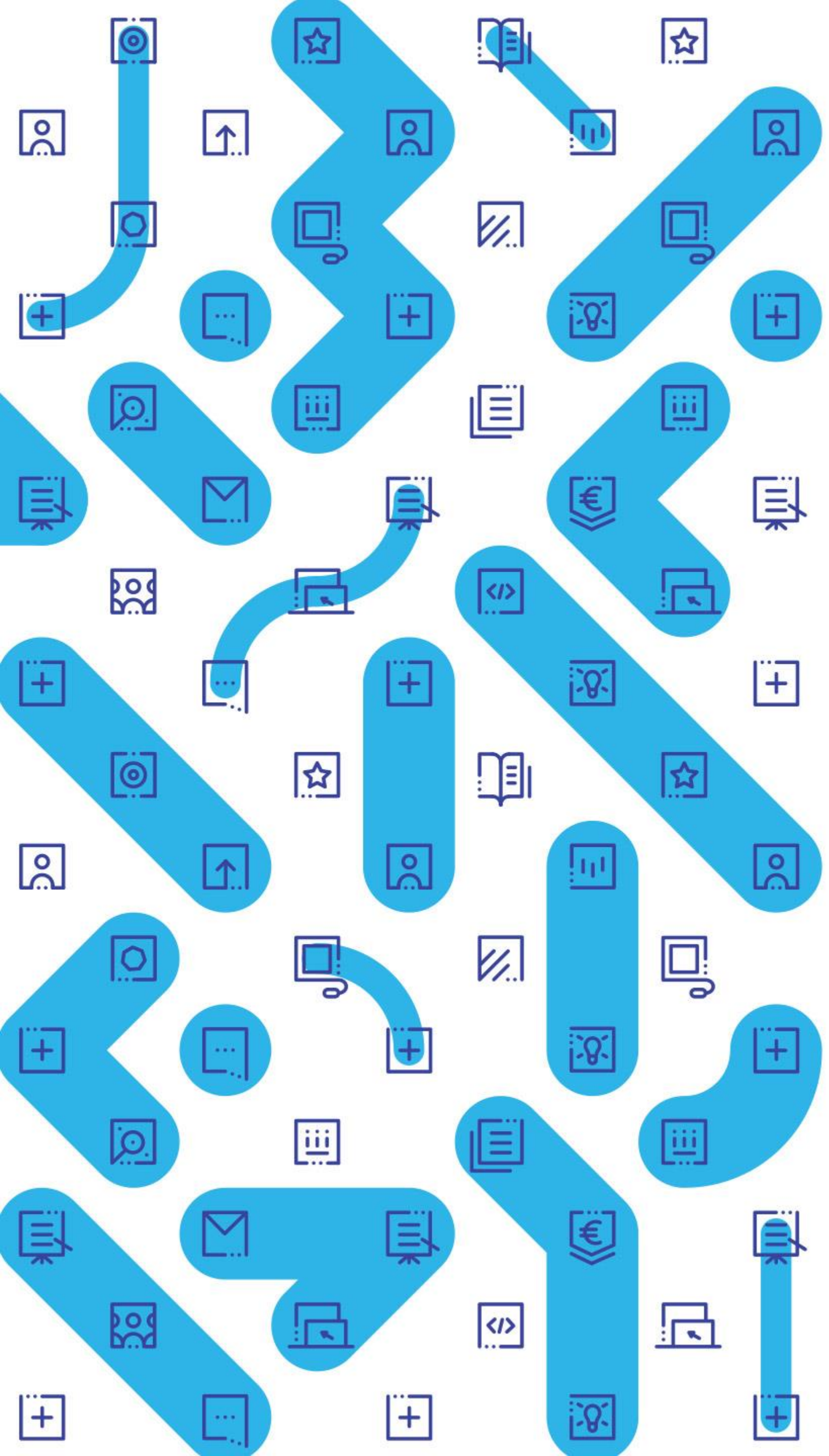


Dalsza ekspansja zagraniczna i selektywne przejęcia

(1) Źródło: raport SkyQuest: Global Human Resource (HR) Technology Market, lipiec 2022

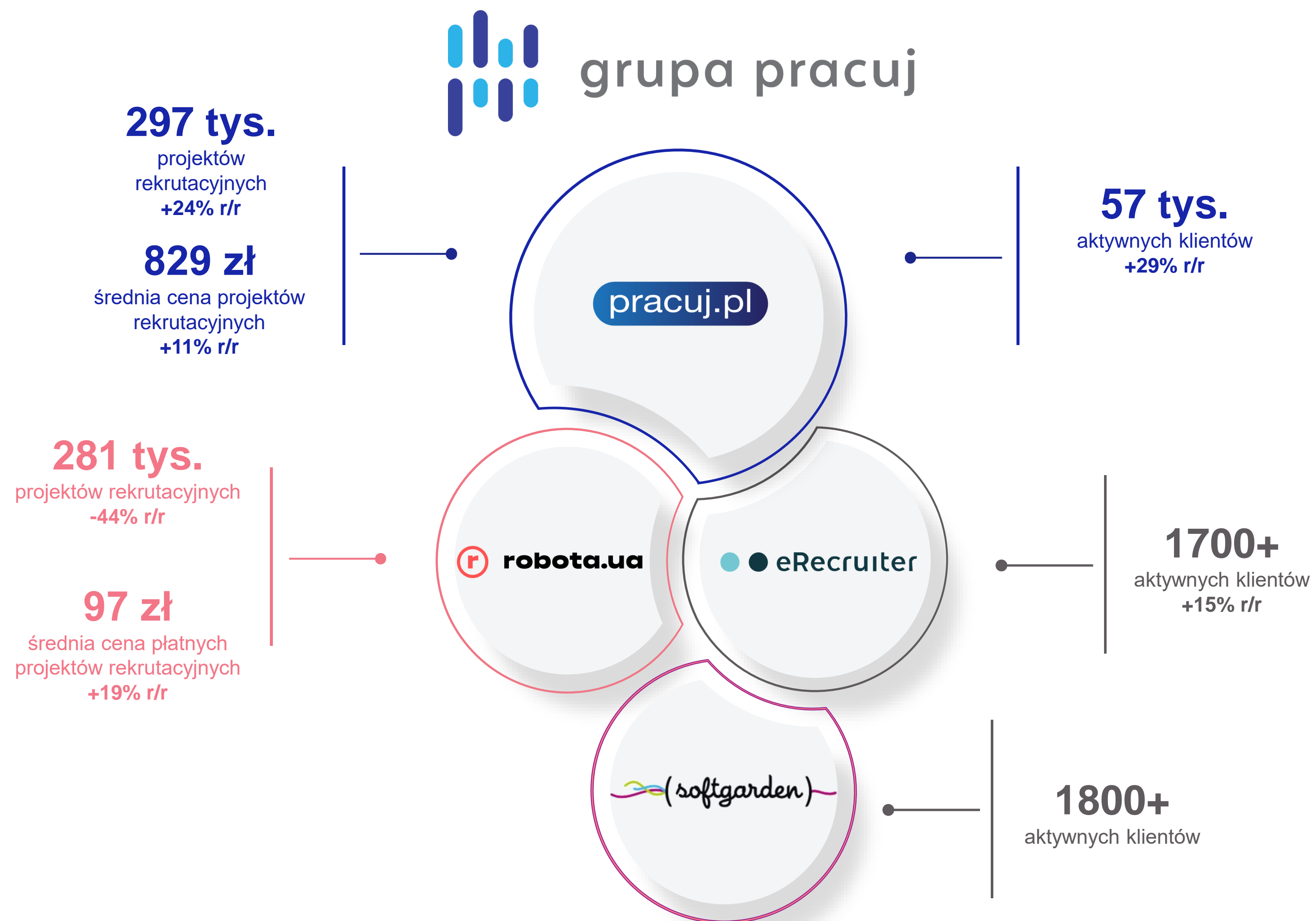
Dziękujemy!

Zapraszamy
do zadawania pytań



Załączniki

Wybrane dane operacyjne 1H 2022



Bilans i przepływy pieniężne

Wybrane dane finansowe (tys. PLN)	30.06.2022	31.12.2021	Zmiana
Aktywa razem	1 150 474	499 705	130,2%
Aktywa trwałe, w tym:	816 526	227 271	259,3%
Wartość firmy	560 041	-	-
Aktywa obrotowe, w tym:	333 948	272 434	22,6%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	201 710	184 836	9,1%
Pasywa razem	1 150 474	499 705	130,2%
Kapitał własny	228 195	249 157	(8,4%)
Zobowiązania długoterminowe, w tym:	378 523	51 212	639,1%
Kredyty	334 693	-	-
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:	543 756	199 336	172,8%
Kredyty	63 463	-	-
Zobowiązania z tytułu leasingu	9 697	9 191	5,5%
Pozostałe zobowiązania finansowe	2 590	7 097	(63,5%)
Zobowiązania wobec pracowników	45 174	14 860	204,0%
Zobowiązania handlowe	49 537	15 770	214,1%
Pozostałe zobowiązania niefinansowe	24 233	15 999	51,5%
Zobowiązania z tytułu dywidendy	136 530	-	-
Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego	5 219	5 197	0,4%
Zobowiązania z tytułu umów	207 313	131 222	58,0%
Przepływy pieniężne (tys. PLN)	1H 2022	1H 2021	Zmiana r/r
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	145 585	115 044	26,6%
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(521 416)	(14 355)	3532,3%
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	392 692	(114 098)	-
Przepływy pieniężne netto, razem	16 861	(13 409)	-

- Wysoka zdolność do generowania gotówki
- Wzrost zobowiązań kredytowych w wyniku pociągnięcia środków z uruchomionej linii kredytowej (400 mln zł) na częściowe sfinansowanie transakcji nabycia softgarden
- Uchwalona wypłata dywidendy w kwocie 136,5 mln zł, tj. 2 zł na akcję (termin wypłaty: 30 września 2022 r)

Wybrane dane finansowe dot. działalności w Ukrainie

Wybrane wyniki finansowe 1H 2022 (tys. PLN)	Segment Polska	Segment Ukraina	Eliminacje między segmentami	Razem
Sprzedaż na rzecz klientów zewnętrznych	266 160	14 131	-	280 291
Inne przychody operacyjne	578	139	-	717
Sprzedaż między segmentami	25	67	(92)	-
Przychody segmentu razem	266 763	14 337	(92)	281 008
Amortyzacja	(4 645)	(1 587)	-	(6 232)
Koszty operacyjne inne niż amortyzacja	(119 283)	(19 523)	92	(138 714)
Zysk z działalności operacyjnej	142 835	(6 773)	-	136 062

Aktywa (tys. PLN)	Aktywa Robota International TOV na dzień 30.06.2022	Aktywa Grupy na dzień 30.06.2022
Wartości niematerialne	25	26 623
Rzeczowe aktywa trwałe	2 525	13 717
Aktywa z tytułu prawa do użytkowania	6 137	17 956
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	4 758	37 266
Należności handlowe	4 580	78 966
Pozostałe aktywa niefinansowe	2 679	16 080
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	11 897	201 710

Zobowiązania (tys. PLN)	Zobowiązania Grupy dotyczące działalności w Ukrainie	Zobowiązania Grupy
Zobowiązania długoterminowe z tytułu leasingu	4 479	13 838
Zobowiązania krótkoterminowe z tytułu leasingu	2 887	9 697
Zobowiązania wobec pracowników	2 692	45 174
Zobowiązania handlowe	721	49 537
Pozostałe zobowiązania niefinansowe	881	24 233
Zobowiązania z tytułu umów	27 793	207 313

Ponadto w aktywach Grupy wykazywane są spółki wyceniane metodą praw własności, które prowadzą działalność operacyjną na terenie Ukrainy, a ich wartość na dzień 30 czerwca 2022 r. wynosiła 15.674 tys. PLN. Grupa posiada także zobowiązanie z tytułu opcji put wobec udziałowców niekontrolujących w spółce Robota International TOV. Wartość zobowiązania na dzień 30 czerwca 2022 r. wynosiła 9.396 tys. PLN.

POLSKA

- Wzrost PKB w 2Q 2022 o 5,3% r/r (szybki szacunek GUS)
- Spodziewany wzrost PKB w całym 2022 roku o 3,9%⁽¹⁾ – 5,2%⁽²⁾ r/r
- Szacowana stopa bezrobocia na poziomie 5,1%⁽³⁾
- Wysokie tempo wzrostu wynagrodzeń, na poziomie 10,9%⁽³⁾
- Inflacja średnioroczna na poziomie 12,2%⁽²⁾ – 14,2%⁽⁴⁾
- Spodziewany wzrost stóp procentowych do 7,5%⁽⁵⁾ – 8,0%⁽⁶⁾ (obecnie 6,75%)

UKRAINA

- Spadek PKB w 2Q 2022 o 37,2% r/r (szacunki Krajowego Urzędu Statystycznego)
- Prognozowany spadek gospodarczy w całym 2022 roku o 33,2% (wg ukraińskiego Ministerstwa Gospodarki)

NIEMCY

- Wzrost PKB w 2Q 2022 o 1,7% r/r i 0,1% k/k (szacunki Federalnego Urzędu Statystycznego)
- Spodziewany wzrost PKB w całym 2022 roku o 1,4% r/r⁽²⁾
- Inflacja średnioroczna na poziomie 7,9%⁽²⁾

(1) Prognozy Banku Światowego (czerwiec 2022) oraz Fitch Ratings (wrzesień 2022)

(2) Prognoza KE – Summer 2022 Economic Forecast, lipiec 2022

(3) Wyniki Ankiety Makroekonomicznej NBP, Runda czerwiec 2022

(4) Projekcja Narodowego Banku Polskiego, lipiec 2022

(5) Prognoza Fitch Ratings, wrzesień 2022

(6) Prognoza Goldman Sachs, wrzesień 2022

Czynniki wzrostu niemieckiego rynku TAS

Wielkość rynku

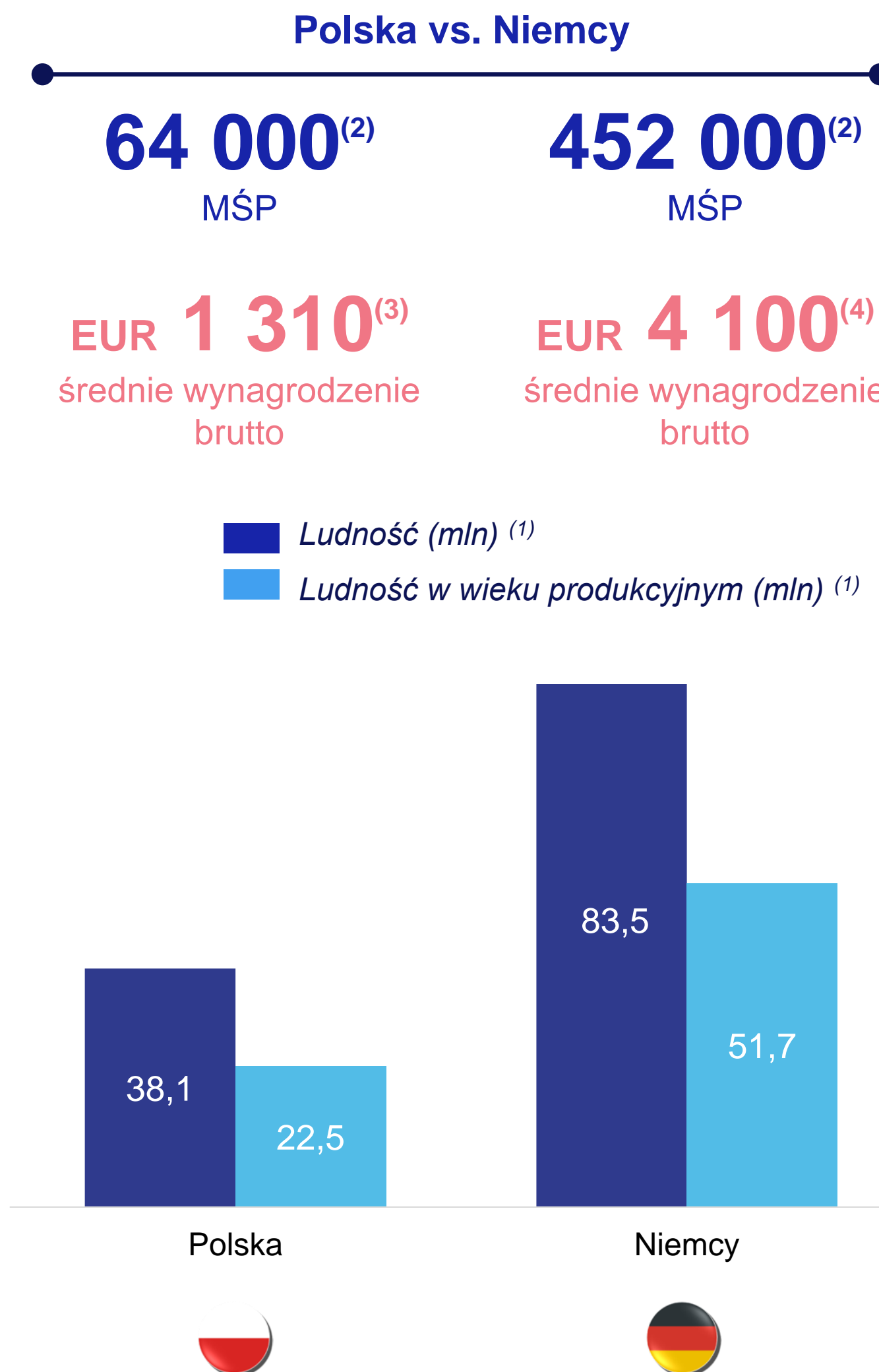
- Niemiecki rynek TAS jest duży i szybko się rozwija. Wzrost ten był częściowo napędzany przez jednorazowy czynnik związany z politykami RODO, jednak wyraźne długoterminowe trendy dotyczące wykorzystania systemów TAS przez MŚP dają dodatkowe dobre perspektywy
- Niemiecka gospodarka (6 razy większa niż Polska pod względem PKB) i niskie bezrobocie przekładają się na rosnące zapotrzebowanie na pracowników. Efektem jest duże zainteresowanie narzędziami ułatwiającymi proces pozyskiwania kandydatów do pracy

Otoczenie konkurencyjne

- Niemiecki rynek jest konkurencyjny, jednak bardzo zdekoncentrowany
- Istotne jest zajęcie pozycji rynkowego lidera, który zaoferuje kompleksowe rozwiązania

Możliwości dalszego wzrostu

- Rynek TAS w Niemczech jest wysoce strategicznym kierunkiem rozwoju, zwłaszcza wśród MŚP



Wspieramy organizacje w procesach rekrutacji, utrzymania oraz rozwoju pracowników

Pomagamy ludziom w znalezieniu najlepszej dla nich pracy i wykorzystaniu ich potencjału zawodowego

Wykorzystujemy do tego nowoczesne i najbardziej efektywne technologie





Klient
w centrum uwagi



Odwaga
do działania
i uczenia się
na błędach



Szacunek
dla różnorodności



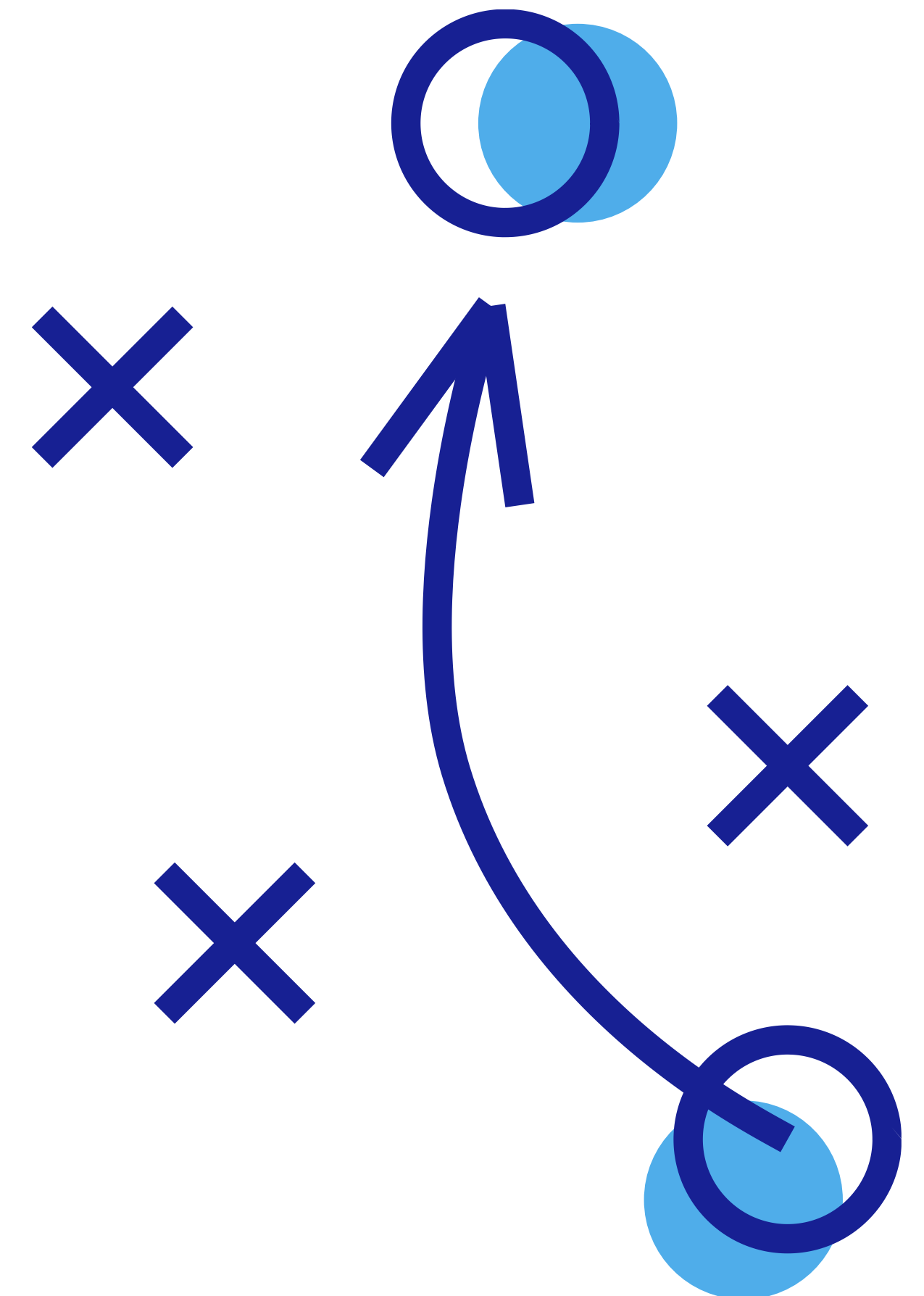
Radość
z pracy 😊



Odpowiedzialność
za swoją pracę
i cele firmy

Strategiczne kierunki rozwoju

- 1** Bycie platformą pierwszego wyboru dla celów rekrutacji pracowników z segmentu white collar i w wybranych sektorach w Polsce
- 2** Stałe umacnianie swojej pozycji na istniejących rynkach
- 3** Pozyskiwanie, integrowanie i rozwijanie rozwiązań HR Tech z naciskiem na SaaS
- 4** Kształtowanie kultury firmowej tak, aby osiągać założone cele i angażować pracowników
- 5** Zwiększanie efektywności Grupy Pracuj



Model biznesowy

Pracodawcy



Rekomendacje oparte na danych

Internetowy ekosystem HR



Własny algorytm dopasowujący

Kandydaci



Oferty pracy + Employer branding

- Oferty pracy, optymalizacja ogłoszeń
- Profile pracodawców, promocja
- Wirtualne targi pracy Jobicon

Przeglądanie ofert pracy

- Alerty o ofertach
- Porównywanie wynagrodzeń
- Konto kandydata

Zarządzanie kandydatami + SaaS (eRecruiter)

- System mini-ATS
- Kompleksowe rozwiązania ATS

Składanie aplikacji

- Kreator CV oraz profilu
- Porady dot. rozmów kwalifikacyjnych
- Mechanizm "aplikuj jednym kliknięciem"



Przemysław Gacek
Prezes i współzałożyciel

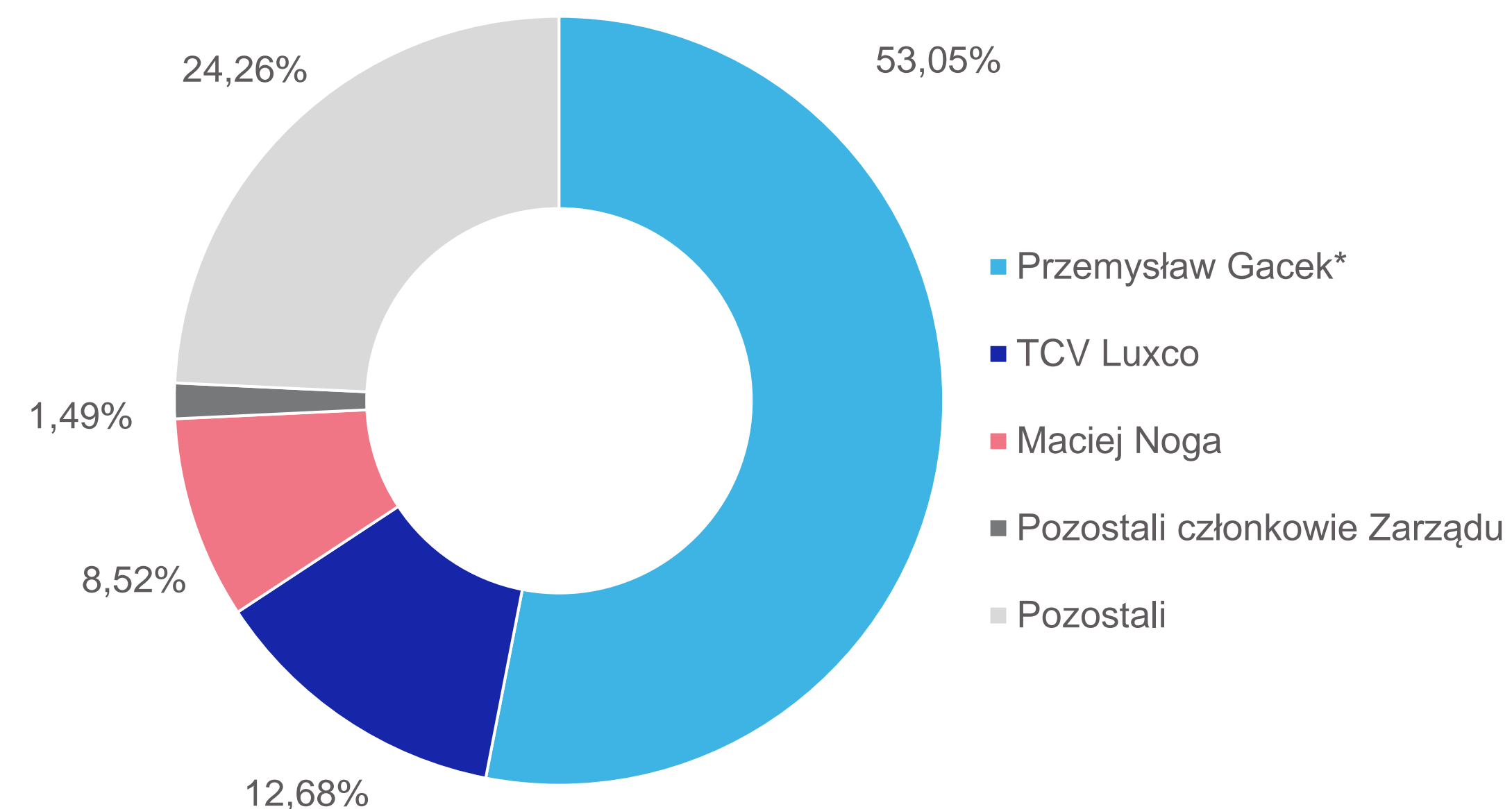


Rafał Nachyna
Dyrektor operacyjny



Gracjan Fiedorowicz
Dyrektor finansowy

Struktura akcjonariatu
(stan na 30 czerwca 2022 roku)



* bezpośrednio i pośrednio poprzez Frascati Investments sp. z o.o., która jest kontrolowana przez Przemysława Gacka, oraz uwzględniając również akcje będące w posiadaniu osób, co do których istnieje domniemanie istnienia porozumienia, o którym mowa w art. 87 ust. 1 pkt 5 Ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych.