

# Wiodąca platforma **HR Tech** w Europie

Prezentacja wyników za I kwartał 2024 roku

pracuj.pl

robotia.ua

● ● eRecruiter

 (softgarden)



**O Grupie Pracuj**

**Wyniki operacyjne i finansowe**

**Podsumowanie biznesowe**

**Perspektywy na 2024 rok**





## Serwisy rekrutacyjne

**pracuj.pl**

Największy internetowy serwis rekrutacyjny w Polsce

**robot.ua**

Największy internetowy serwis rekrutacyjny w Ukrainie

**the:protocol**

Wiodący serwis rekrutacyjny dedykowany specjalistom z branży IT

## HR Tech SaaS

**eRecruiter**

Wiodący polski system wspierający procesy rekrutacji, działający w modelu SaaS

**(softgarden)**

Wiodący gracz HR Tech w Niemczech oferujący rozwiązania z obszaru TAS (Talent Acquisition Suite)

**absence.1**

System SaaS wspierający zarządzanie nieobecnościami i monitorowanie czasu pracy



**196 mln zł**

przychody z umów z klientami  
+5,7% r/r



**87 mln zł**

skorygowana EBITDA  
+3,8% r/r



**44,5%**

marża  
skorygowana EBITDA



**60 mln zł**

zysk netto  
+18,1% r/r

## Wzrosty na wymagającym rynku

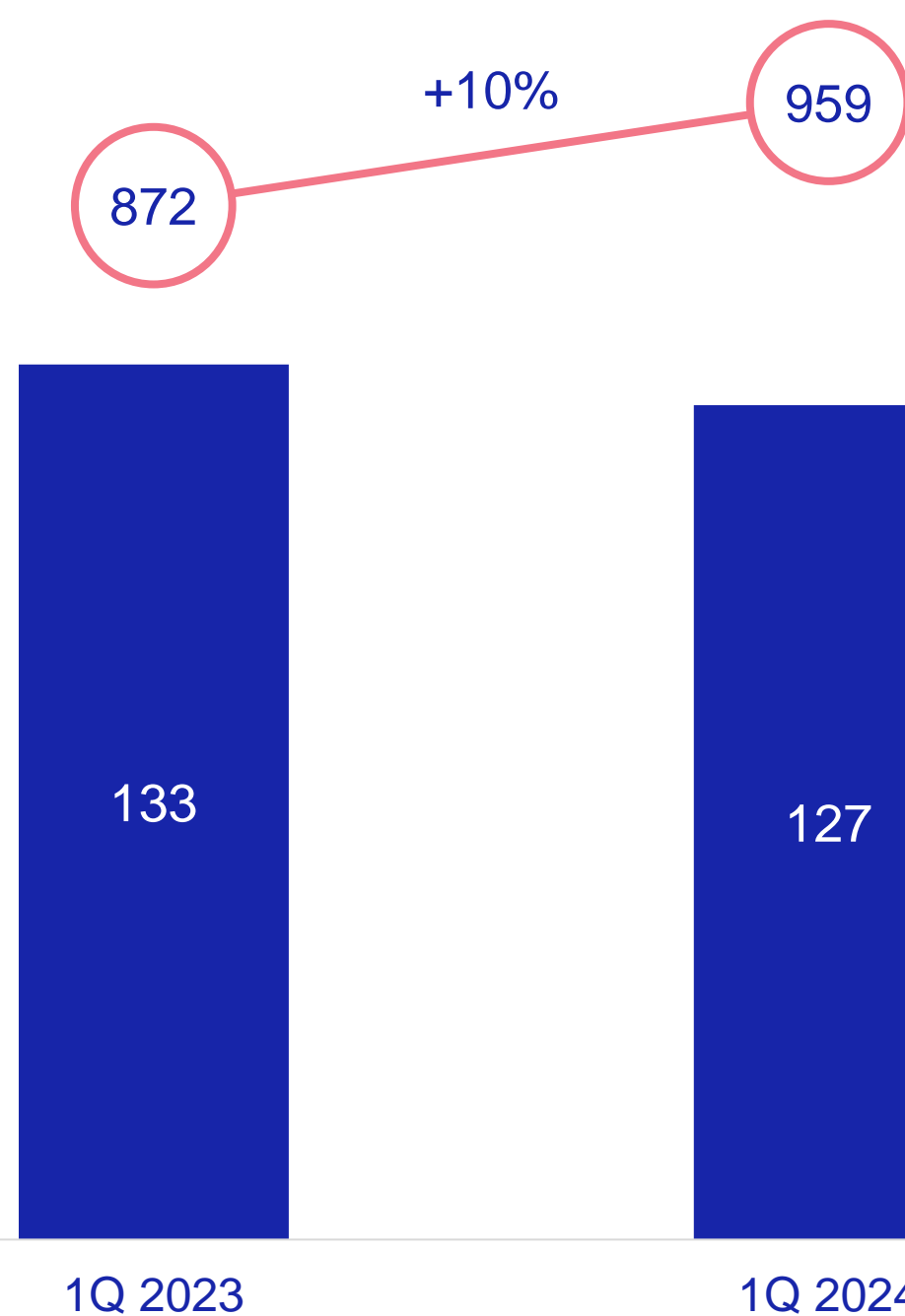
- Wzrost przychodów w Polsce, głównie za sprawą wyższych cen projektów rekrutacyjnych oraz rosnącej liczby klientów korzystających z usług oferowanych w modelu SaaS
- Dynamiczny wzrost przychodów i zysku operacyjnego w Ukrainie
- Wzrost przychodów (netto) na rynku niemieckim
- Wzrost wyniku na poziomie skorygowanej EBITDA o blisko 4% r/r
- Wzrost zysku netto o ponad 18% r/r

# Kluczowe wyniki operacyjne



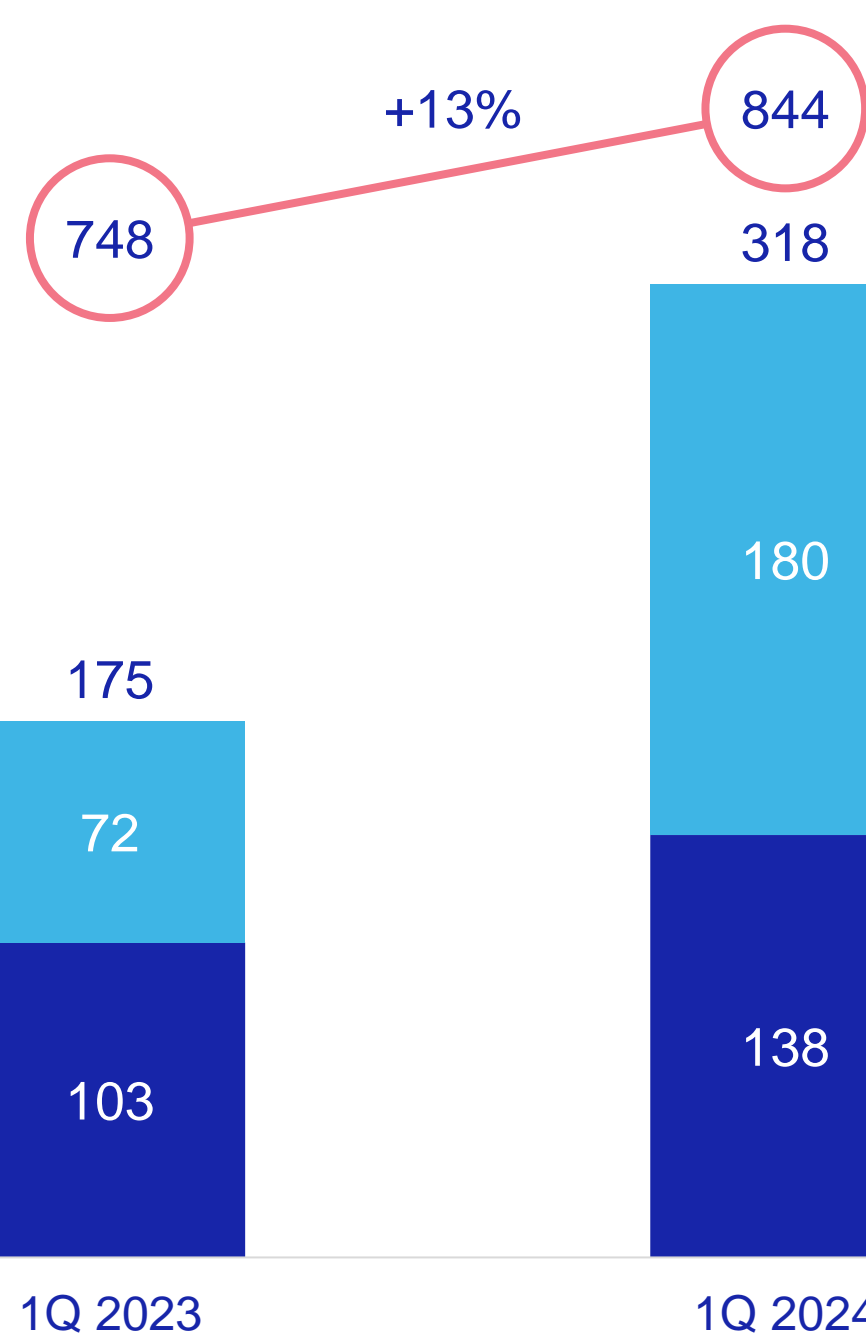
## Pracuj.pl <sup>(1)</sup>

- Liczba projektów rekrutacyjnych (tys.)
- Średnia cena projektu rekrutacyjnego (PLN) <sup>(2)</sup>



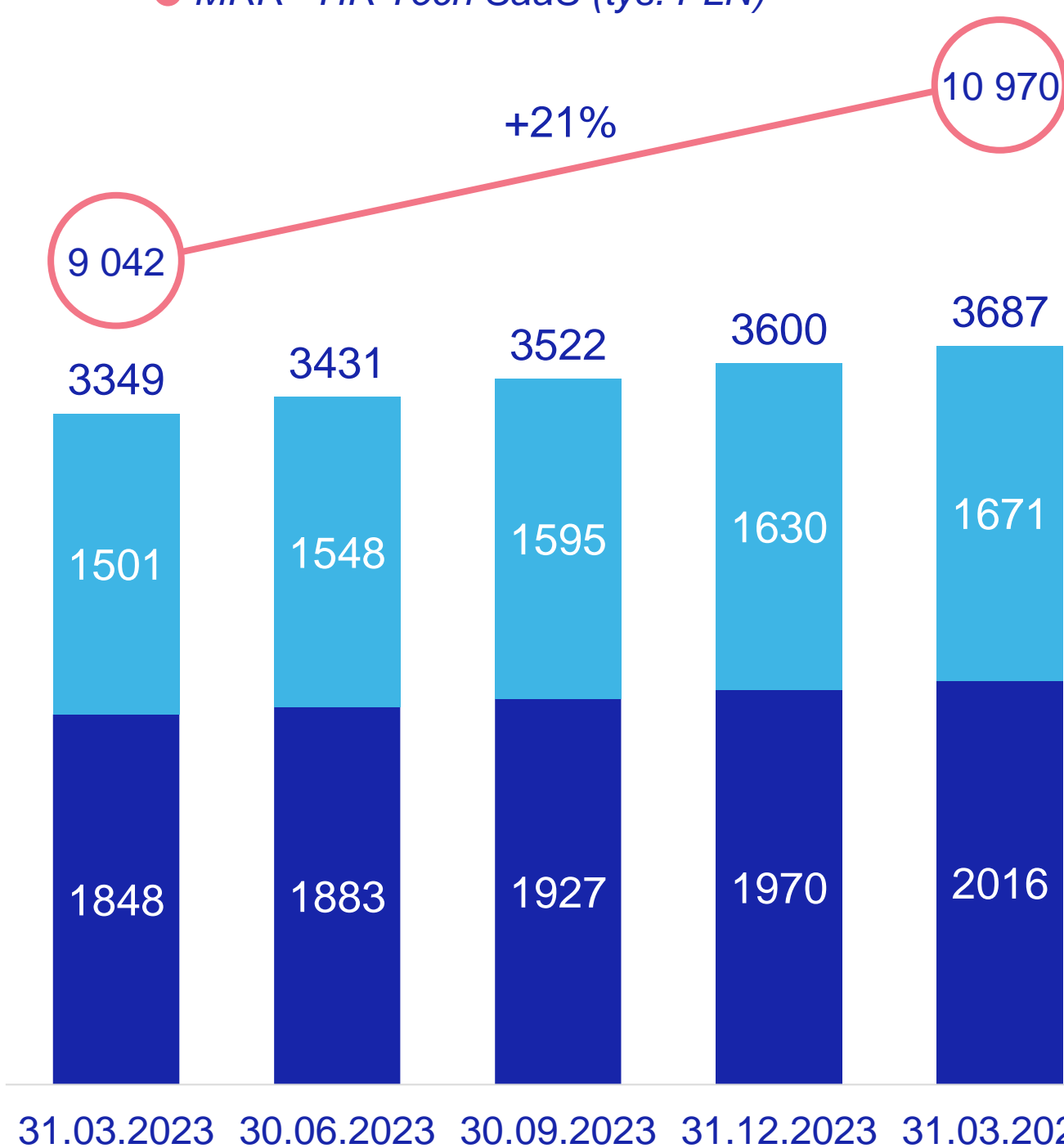
## Robota.ua <sup>(1)</sup>

- Liczba bezpłatnych projektów rekrutacyjnych (tys.)
- Liczba płatnych projektów rekrutacyjnych (tys.)
- Średnia cena płatnych projektów rekrutacyjnych (UAH) <sup>(3)</sup>



## HR Tech SaaS: eRecruiter + softgarden

- softgarden - liczba aktywnych klientów (SaaS)
- eRecruiter - liczba aktywnych klientów (SaaS)
- MRR - HR Tech SaaS (tys. PLN) <sup>(4)</sup>



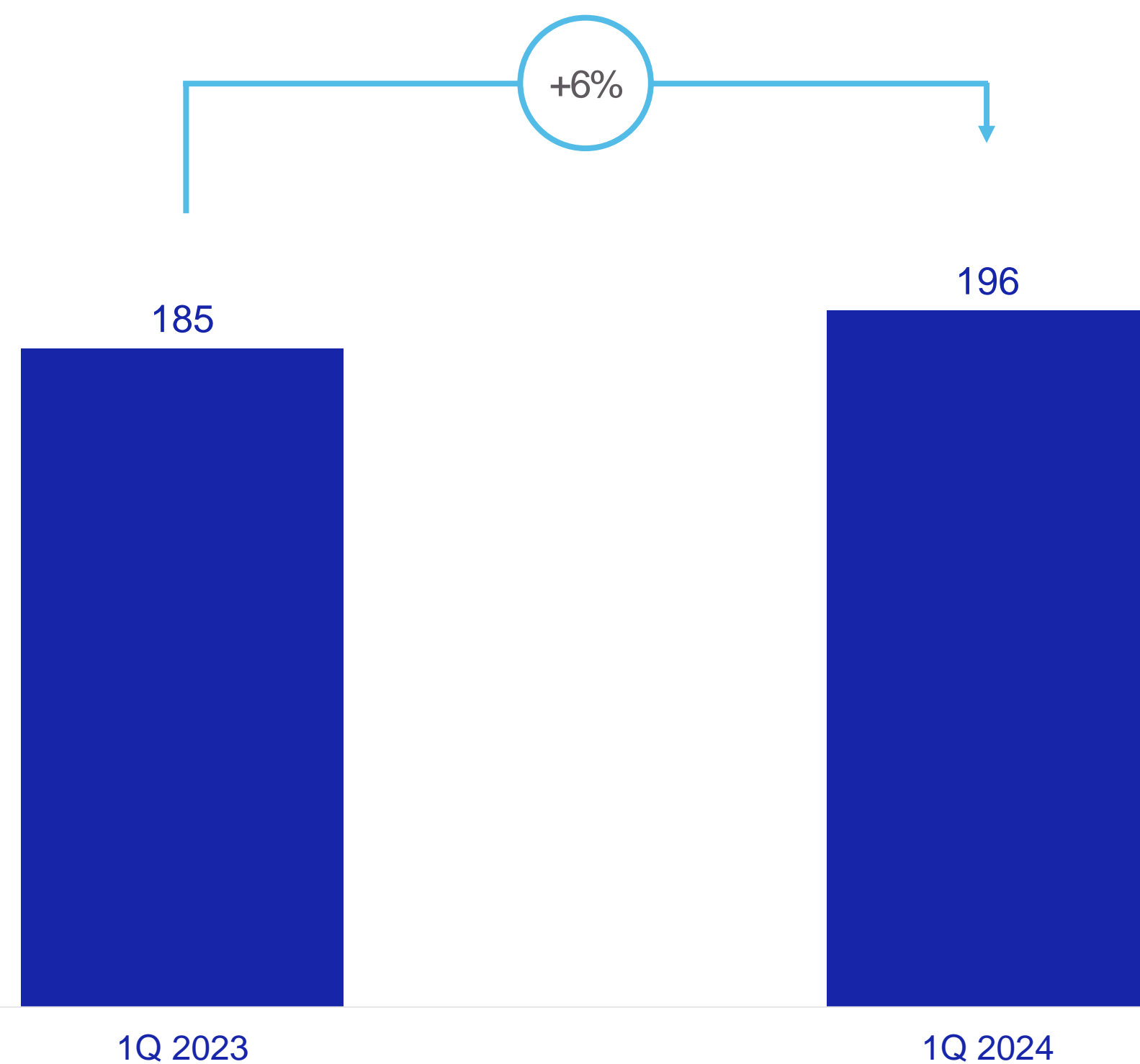
(1) Liczba projektów rekrutacyjnych równa się liczbie kredytów, które zostały wykorzystane do zamieszczenia ofert pracy na Pracuj.pl lub Robota.ua. W przypadku Pracuj.pl 1 kredyt może być zamieniony na wiele ofert pracy (oferty będą miały ten sam tytuł, ale różne lokalizacje), natomiast w przypadku Robota.ua 1 kredyt może być zamieniony tylko na 1 ofertę pracy na okres jednego miesiąca. (2) Dla Pracuj.pl zdefiniowana jako przychody z płatnych projektów rekrutacyjnych (z wyłączeniem promocyjnych pakietów startowych i przychodów od zagranicznych partnerów aliansu The Network) 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. (4) MRR – wartość miesięcznych powtarzalnych przychodów w ostatnim miesiącu raportowanego okresu, wspólnie dla spółek eRecruiter oraz softgarden, podawanych w tys. PLN w przeliczeniu po kursie na koniec raportowanego okresu.

# Konsekwentny wzrost i dywersyfikacja przychodów



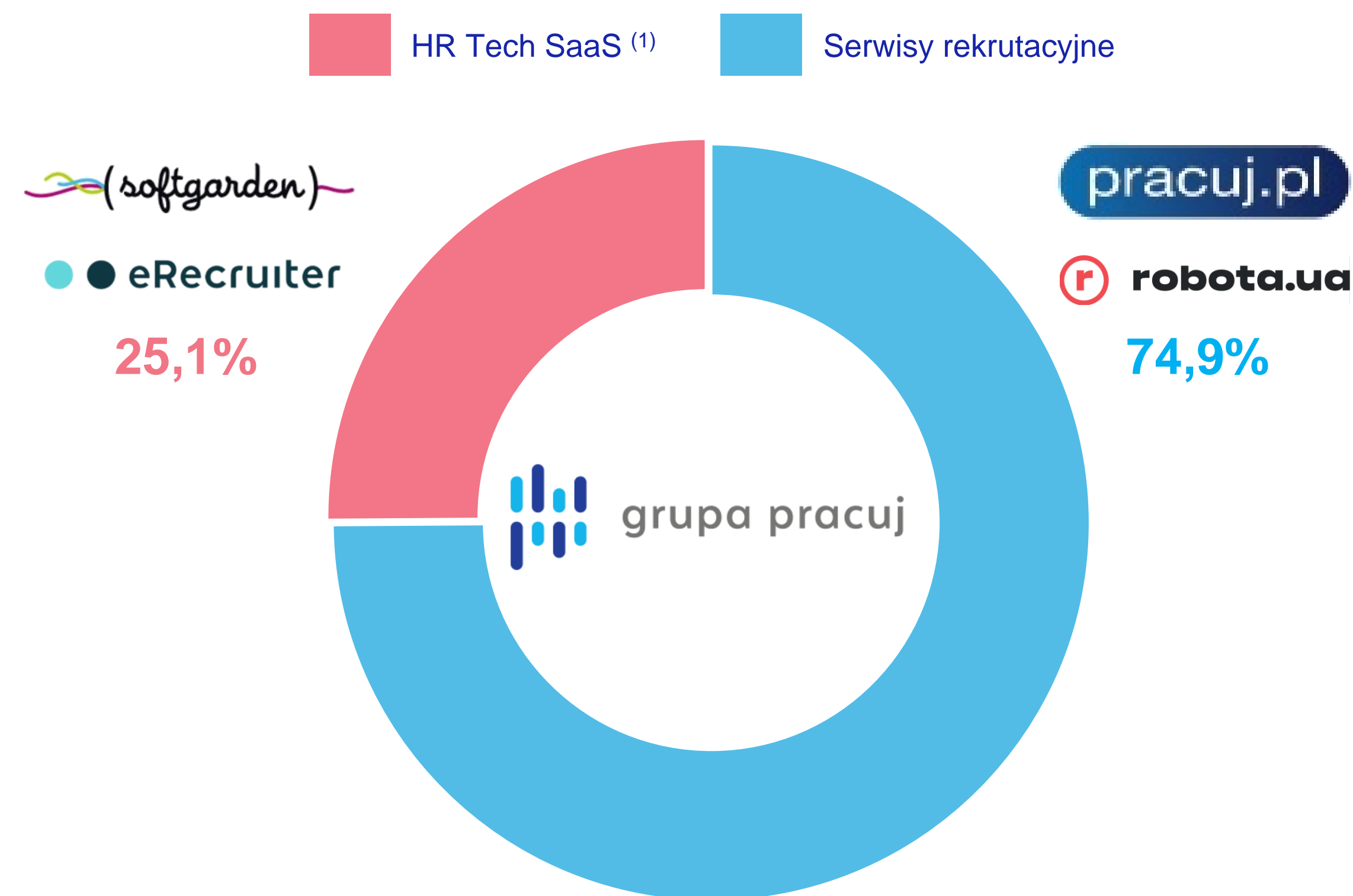
## Grupa Pracuj

Przychody (mln zł)



## Grupa Pracuj

Struktura przychodów 1Q 2024



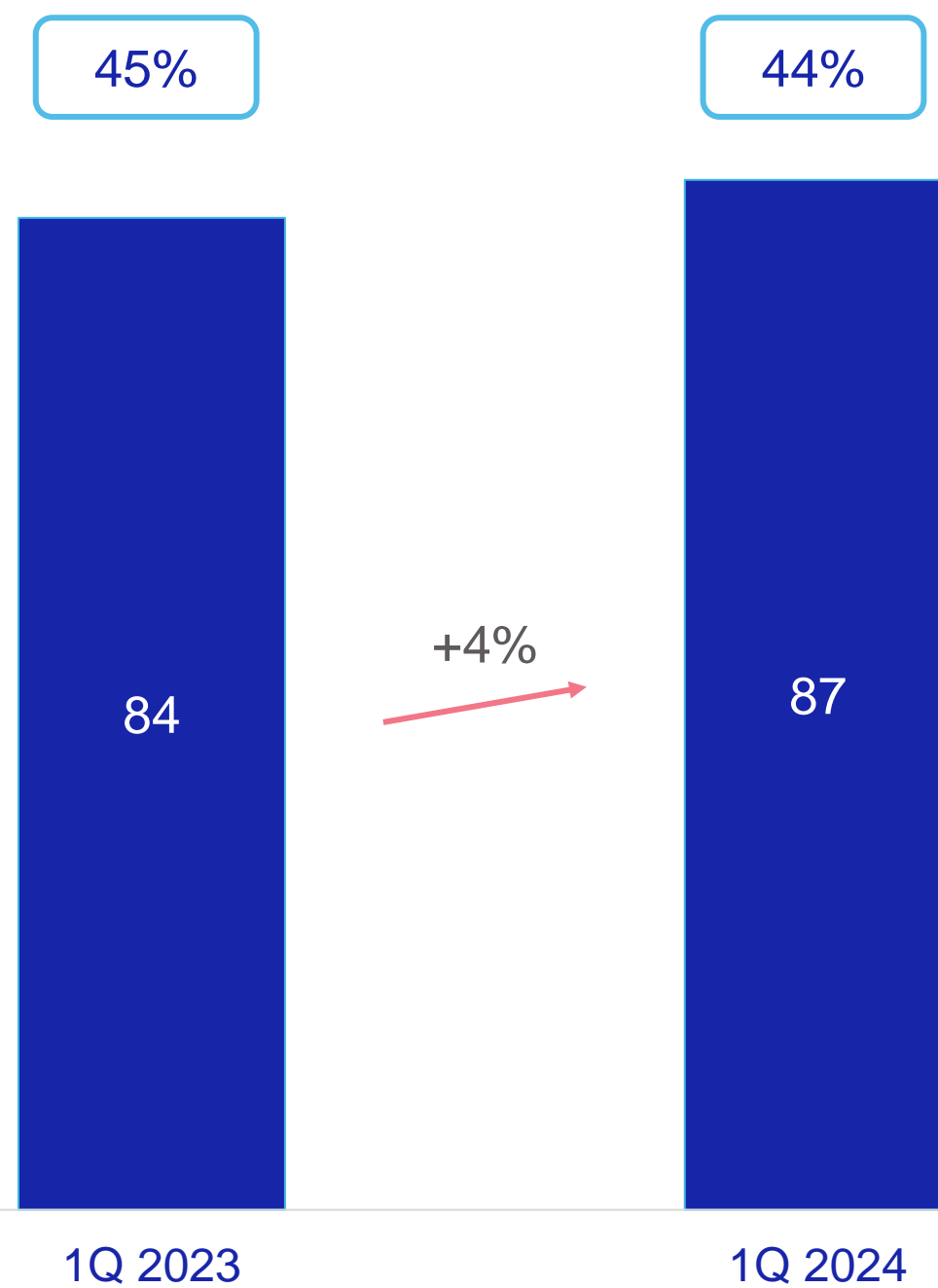
(1) Pozycja „HR Tech SaaS” obejmuje przychody eRecruiter, HRlink oraz softgarden z usług oferowanych w modelu abonamentowym (SaaS) oraz przychody softgarden z multipostingiu rozpoznane w całości w ujęciu netto (tzn. pomniejszone o koszty sprzedanych ogłoszeń)

# Koncentracja na utrzymaniu wysokiej rentowności



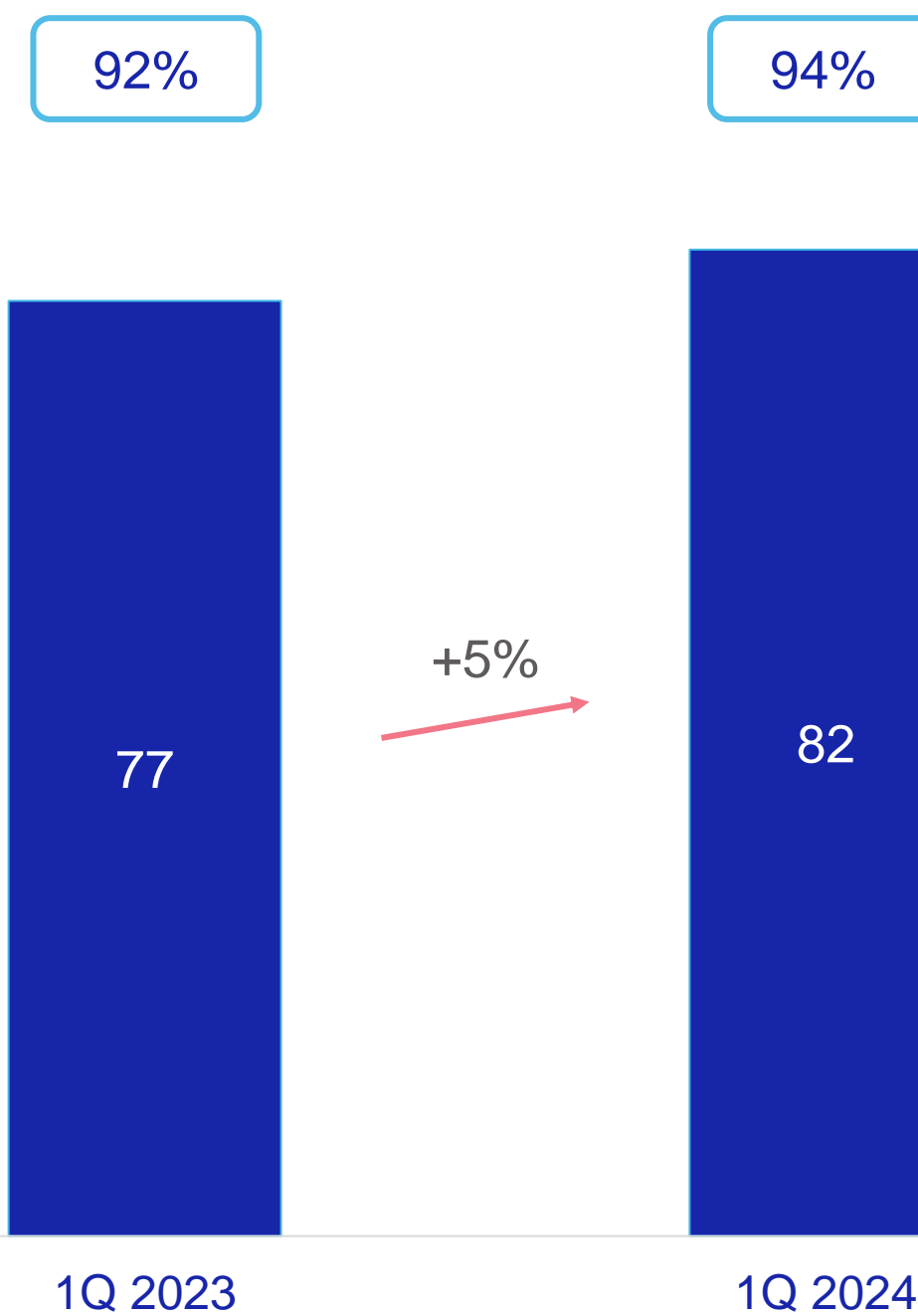
## Skorygowana EBITDA <sup>(1)</sup>

■ Skorygowana EBITDA (mln zł)  
% Marża skorygowana EBITDA (%)



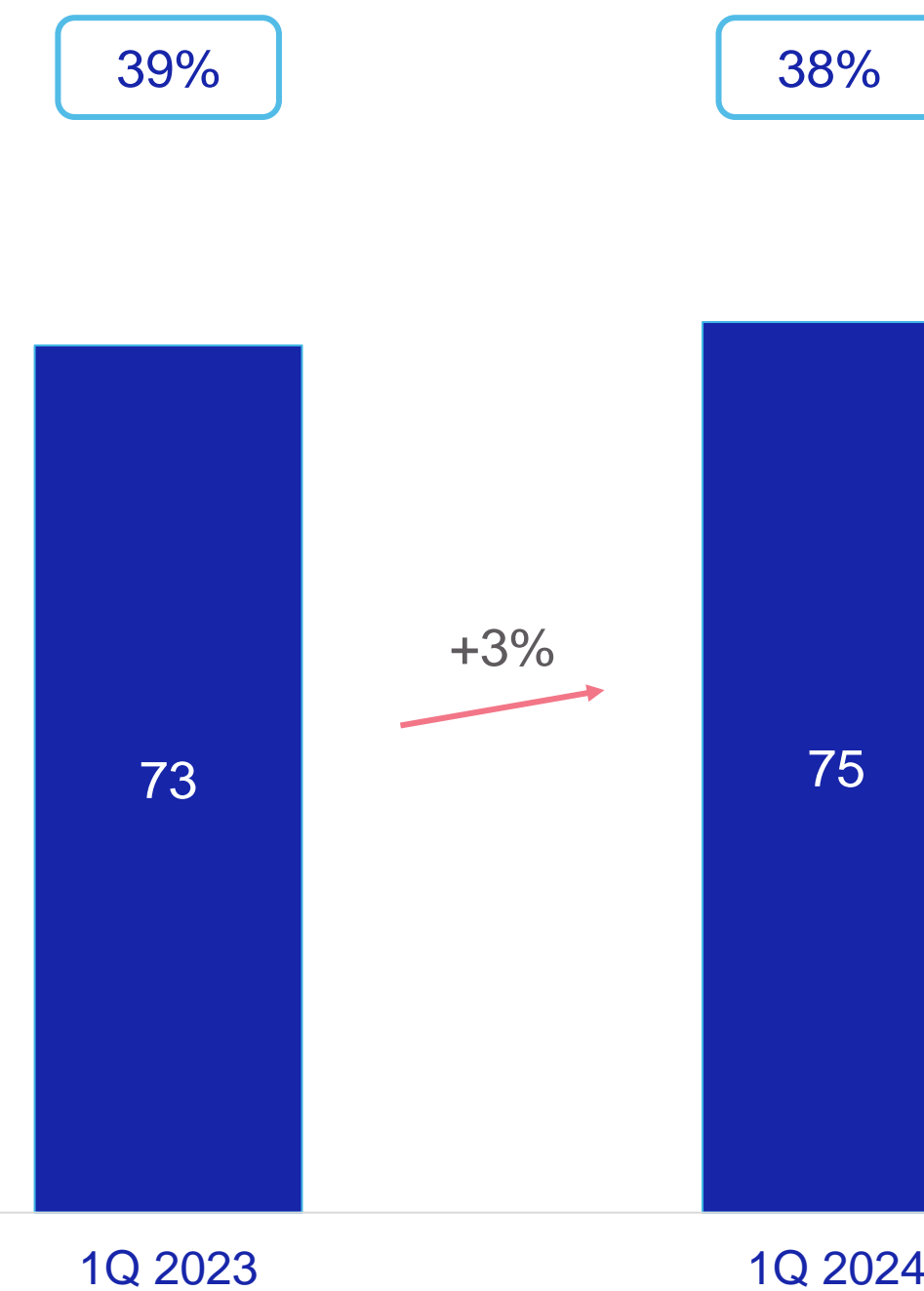
## Wskaźnik konwersji gotówki <sup>(2)</sup>

■ AFCF = Skorygowana EBITDA – CAPEX (mln zł)  
% Wskaźnik konwersji gotówki (%)



## Zysk z działalności operacyjnej

■ Zysk z działalności operacyjnej (mln zł)  
% Marża zysku 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)                                    | 1Q 2024          | 1Q 2023<br>(przekształcone) | Zmiana r/r     | FY 2023          |
|--|------------------|-----------------------------|----------------|------------------|
| <b>Przychody z umów z klientami</b>                                    | <b>196 008</b>   | <b>185 370</b>              | <b>5,7%</b>    | <b>724 398</b>   |
| <i>Koszty sprzedanych ogłoszeń <sup>(1)</sup></i>                      | (9 354)          | (13 746)                    | (32,0%)        | (40 667)         |
| <b>Przychody z umów z klientami (netto)</b>                            | <b>186 654</b>   | <b>171 624</b>              | <b>8,8%</b>    | <b>683 731</b>   |
| Polska   | 139 515          | 129 576                     | 7,7%           | 508 090          |
| Ukraina  | 12 156           | 9 677                       | 25,6%          | 41 689           |
| Niemcy (netto)   | 34 983           | 32 371                      | 8,1%           | 133 952          |
| <b>Koszty operacyjne (bez kosztów sprzedanych ogłoszeń), w tym:</b>    | <b>(111 454)</b> | <b>(98 405)</b>             | <b>13,3%</b>   | <b>(401 937)</b> |
| <i>Amortyzacja</i>   | (8 438)          | (8 691)                     | (2,9%)         | (34 437)         |
| <i>Koszty świadczeń pracowniczych</i>                                  | (68 881)         | (62 766)                    | 9,7%           | (252 050)        |
| <i>Koszty usług marketingowych</i>                                     | (18 654)         | (14 206)                    | 31,3%          | (54 087)         |
| <i>Koszty usług korzystania z oprogramowania</i>                       | (3 585)          | (3 106)                     | 15,4%          | (13 326)         |
| <i>Pozostałe usługi obce</i>   | (9 456)          | (7 998)                     | 18,2%          | (35 505)         |
| <i>Pozostałe przychody / (koszty) operacyjne</i>                       | (2 440)          | (1 638)                     | 49,0%          | (12 532)         |
| <b>Zysk z działalności operacyjnej</b>                                 | <b>75 200</b>    | <b>73 219</b>               | <b>2,7%</b>    | <b>281 794</b>   |
| Polska   | 67 159           | 70 620                      | (4,9%)         | 268 515          |
| Ukraina  | 4 011            | 2 311                       | 73,6%          | 7 187            |
| Niemcy   | 4 030            | 288                         | 1 299,3%       | 6 092            |
| <b>Przychody / (koszty) finansowe netto</b>                            | <b>(1 816)</b>   | <b>(10 274)</b>             | <b>(82,3%)</b> | <b>(58 076)</b>  |
| Udział w wyniku finansowym jednostek wycenianych metodą praw własności | 2 397            | 906                         | 164,6%         | 8 003            |
| <b>Zysk przed opodatkowaniem</b>                                       | <b>75 781</b>    | <b>63 851</b>               | <b>18,7%</b>   | <b>231 721</b>   |
| Podatek dochodowy  | (16 094)         | (13 331)                    | 20,7%          | (43 995)         |
| <b>Zysk netto</b>  | <b>59 687</b>    | <b>50 520</b>               | <b>18,1%</b>   | <b>187 726</b>   |

(1) Koszty nabycia przez softgarden ogłoszeń rekrutacyjnych celem ich odsprzedaży w ramach usługi *multipostingu*

- Konsekwentny wzrost przychodów Grupy, głównie w wyniku wyższych cen projektów rekrutacyjnych w serwisie Pracuj.pl oraz rosnącej liczby klientów korzystających z usług oferowanych w modelu SaaS w Polsce i w Niemczech
- **Wzrost powtarzalnych miesięcznych przychodów (MRR) z rynku niemieckiego w walucie EUR wyniósł 28% r/r.** Wpływ zmian kursowych EUR/PLN na raportowane przychody segmentu (w PLN) wyniósł około 8%
- Mocny wzrost przychodów i rentowności operacyjnej segmentu Ukraina, pomimo trudnych warunków prowadzenia działalności
- Wzrost kosztów usług marketingowych związany z większą promocją w Polsce, głównie poprzez kampanię szerokok zasięgową serwisu Pracuj.pl oraz promocję portalu the:protocol



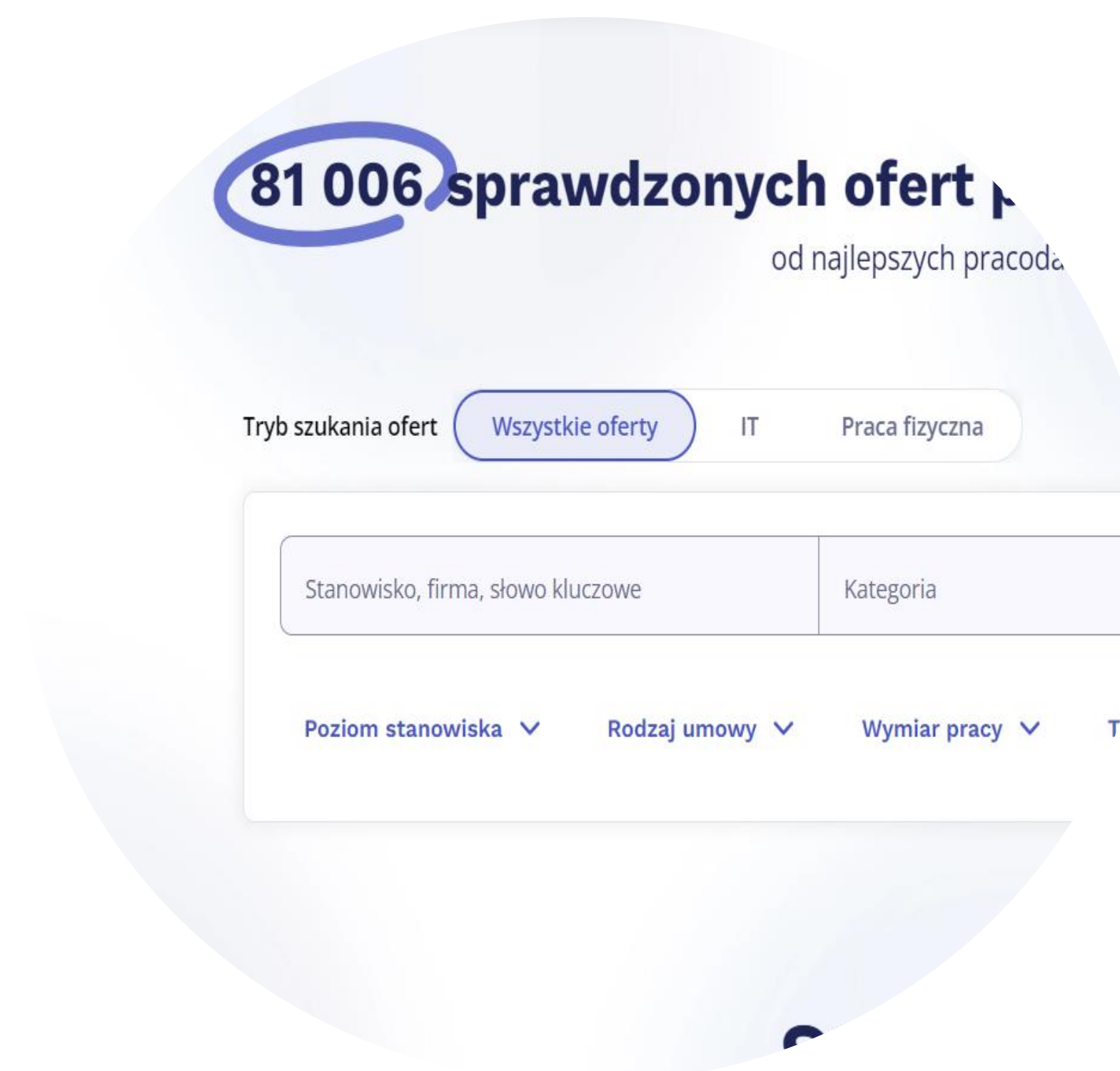
# Serwisy rekrutacyjne w I kwartale 2024 roku



Dalsza personalizacja serwisu Pracuj 3.0 dla wybranych grup użytkowników – drugie po IT, wdrożenie dla pracowników fizycznych (blue collar)

Wzrost średnich cen projektów rekrutacyjnych w serwisie Robota.ua, przy utrzymaniu wiodącej pozycji platformy rekrutacyjnej pod względem liczby publikowanych ogłoszeń

Umacnianie relacji z klientami oraz kandydatami – organizacja targów pracy i spotkań bezpośrednich z klientami, zarówno w Polsce (*Jobicon*), jak i w Ukrainie (*HR365*)





- Nabycie 100% udziałów HRlink sp. z o.o. (251 klientów<sup>(1)</sup>, ok. 300 tys. PLN MRR)
- Uruchomienie *Asystenta AI*, rekomendującego usprawnienia procesów rekrutacyjnych z wykorzystaniem usług partnerskich dostępnych na eRecruiter Marketplace
- Rozszerzenie oferty o moduł onboardingowy w softgarden. Wdrożenia usługi u pierwszych klientów
- Zwiększanie efektywności procesów sprzedaży poprzez implementację dedykowanych rozwiązań w systemach CRM softgarden



(1) Stan na koniec marca 2024 roku.

# Perspektywy na 2024 rok

---

# HR Workflows w systemie eRecruiter: Integrator danych HR



HR Workflows integruje wszystkie kluczowe systemy HR, tworząc centralny punkt danych, który usprawnia zarządzanie zasobami ludzkimi, zwiększa efektywność operacyjną i umożliwia bardziej strategiczne podejmowanie decyzji

## Centralizacja danych

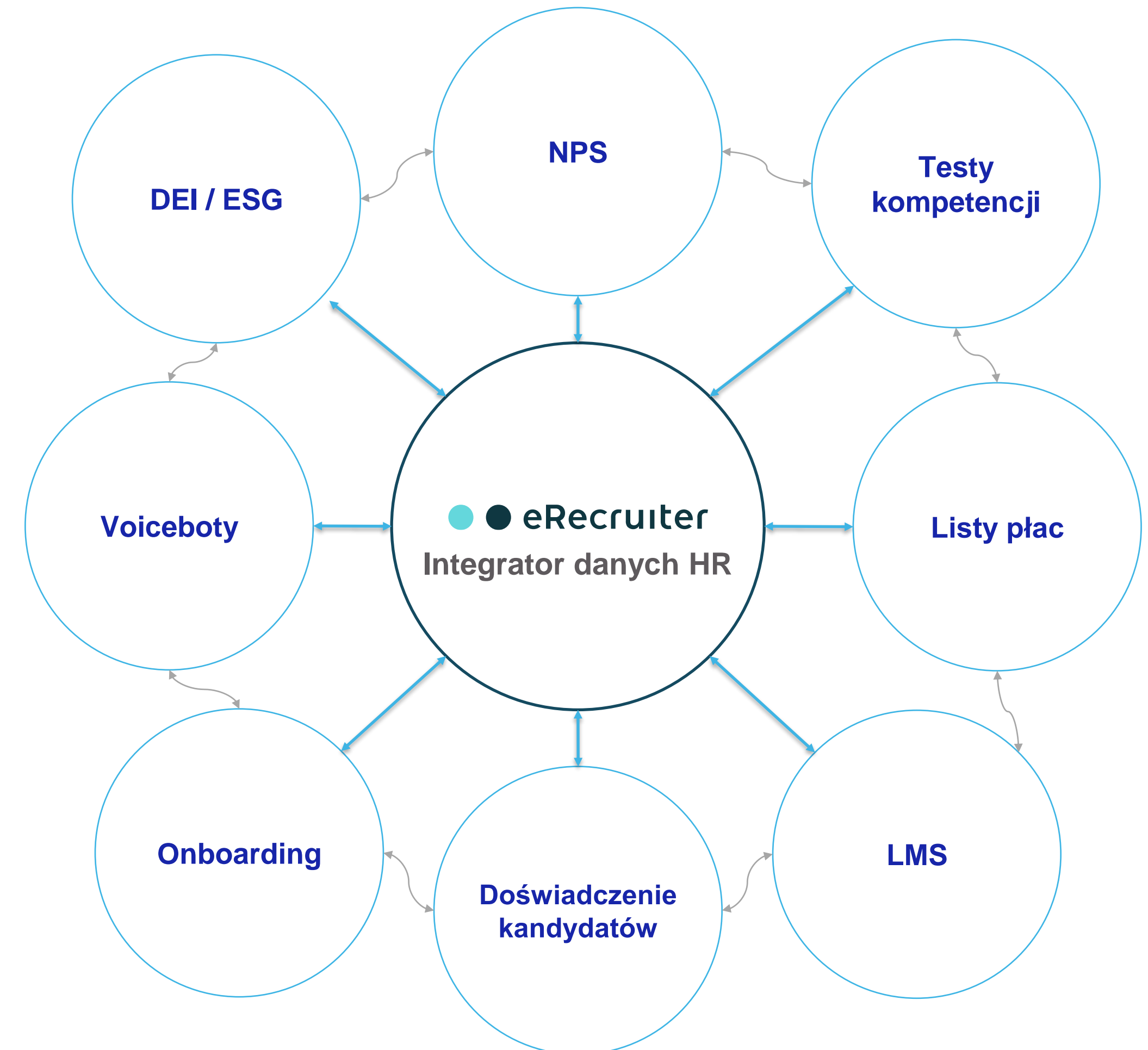
Integruje dane z różnych systemów HR na jednej platformie, ułatwiając i usprawniając zarządzanie HR

## Optymalizacja operacyjna

Wprowadzanie danych do jednego systemu automatycznie aktualizuje informacje we wszystkich pozostałych, minimalizując ryzyko błędów i potrzebę ręcznego wprowadzania danych

## Skalowalność

Łatwo integruje się z nowymi systemami w miarę rosnących potrzeb organizacji





## Wartość dla klientów

- **Centralizacja danych**  
Integracja danych z różnych systemów HR na jednej platformie ułatwia i usprawnia zarządzanie HR
- **Optymalizacja operacji**  
Jednolity interfejs do zarządzania wszystkimi procesami zwiększający efektywność operacyjną i redukujący czas administracyjny
- **Lepsze decyzje strategiczne**  
Konsolidacja danych z wielu systemów na jednej platformie, nie tylko poprzez zgodność z przepisami, ale także jako bogate źródło danych do zaawansowanej analizy

## Wartość dla eRecruitera

- **Zwiększone zaangażowanie**  
Im więcej integracji system oferuje, tym bardziej klienci stają się lojalni i oddani wobec niego
- **Umocnienie pozycji na rynku**  
Oferowanie integracji obniża *churn* i umożliwia sprzedaż dodatkowych usług
- **Partnerstwa**  
Wspieramy naszych partnerów w dotarciu do szerokiego grona odbiorców i rozwoju branży HR

# Nowa aplikacja mobilna Pracuj.pl



- Nowy, ulepszony interfejs użytkownika i UX
- System rekomendacji opartej na sztucznej inteligencji
- Pracuj Stories – nowy interfejs inspirowany mediami społecznościowymi



## Oczekiwania na najbliższe kwartały / otoczenie rynkowe



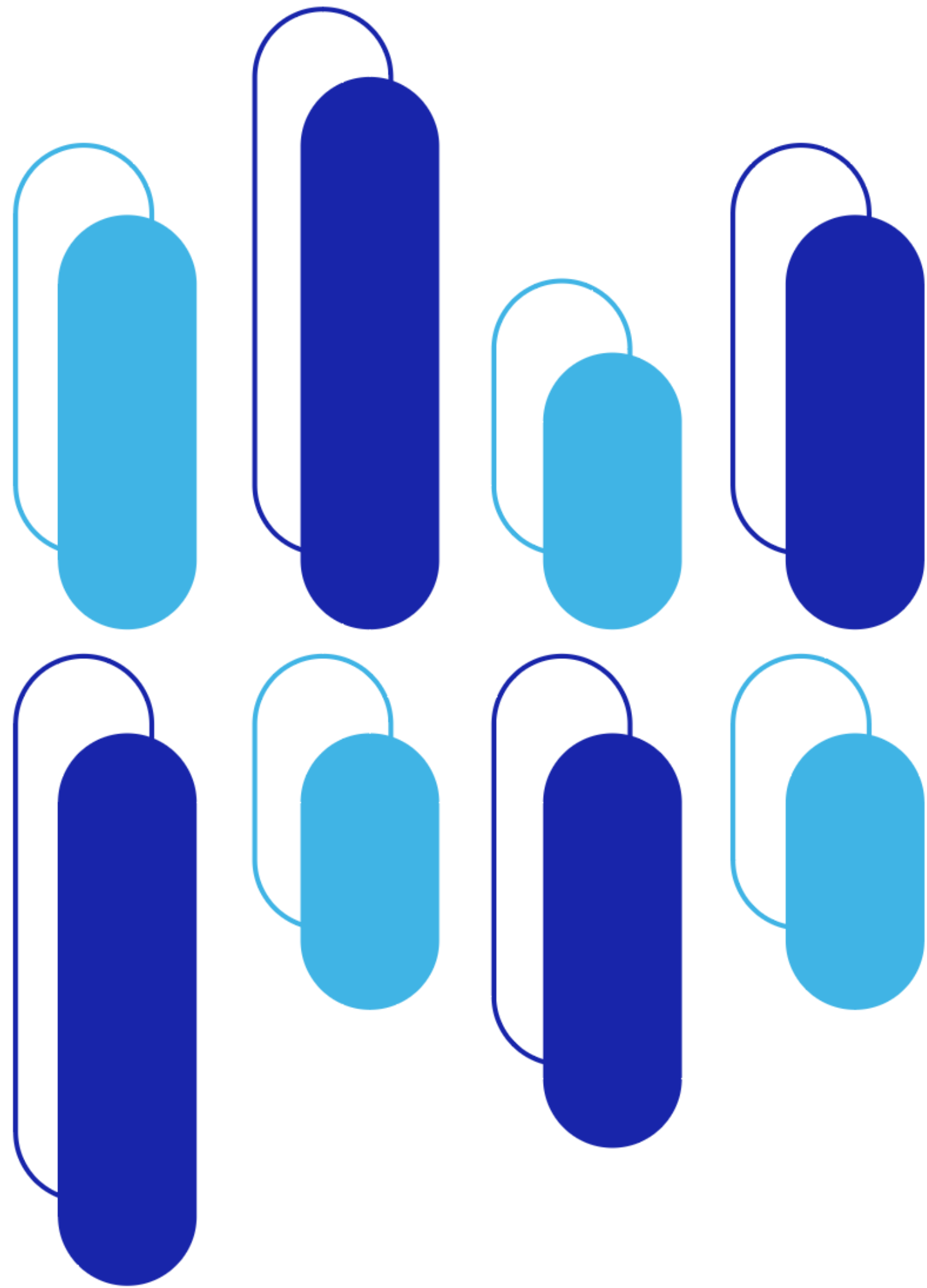
- Stopniowy wzrost liczby publikowanych ogłoszeń
- **Dynamiczne dopasowanie cen projektów rekrutacyjnych do poszczególnych grup klientów**
- **Spodziewane odbicie rynku w drugiej połowie 2024 roku (równoległe z absorpcją środków z UE, w tym KPO)**
- **Systematyczny wzrost liczby aktywnych klientów i MRR w HR Tech SaaS**
- **Dalsze umacnianie pozycji konkurencyjnej na poszczególnych rynkach działalności, również z uwzględnieniem potencjalnych akwizycji**

# Dziękujemy!

---

Zapraszamy do zadawania pytań



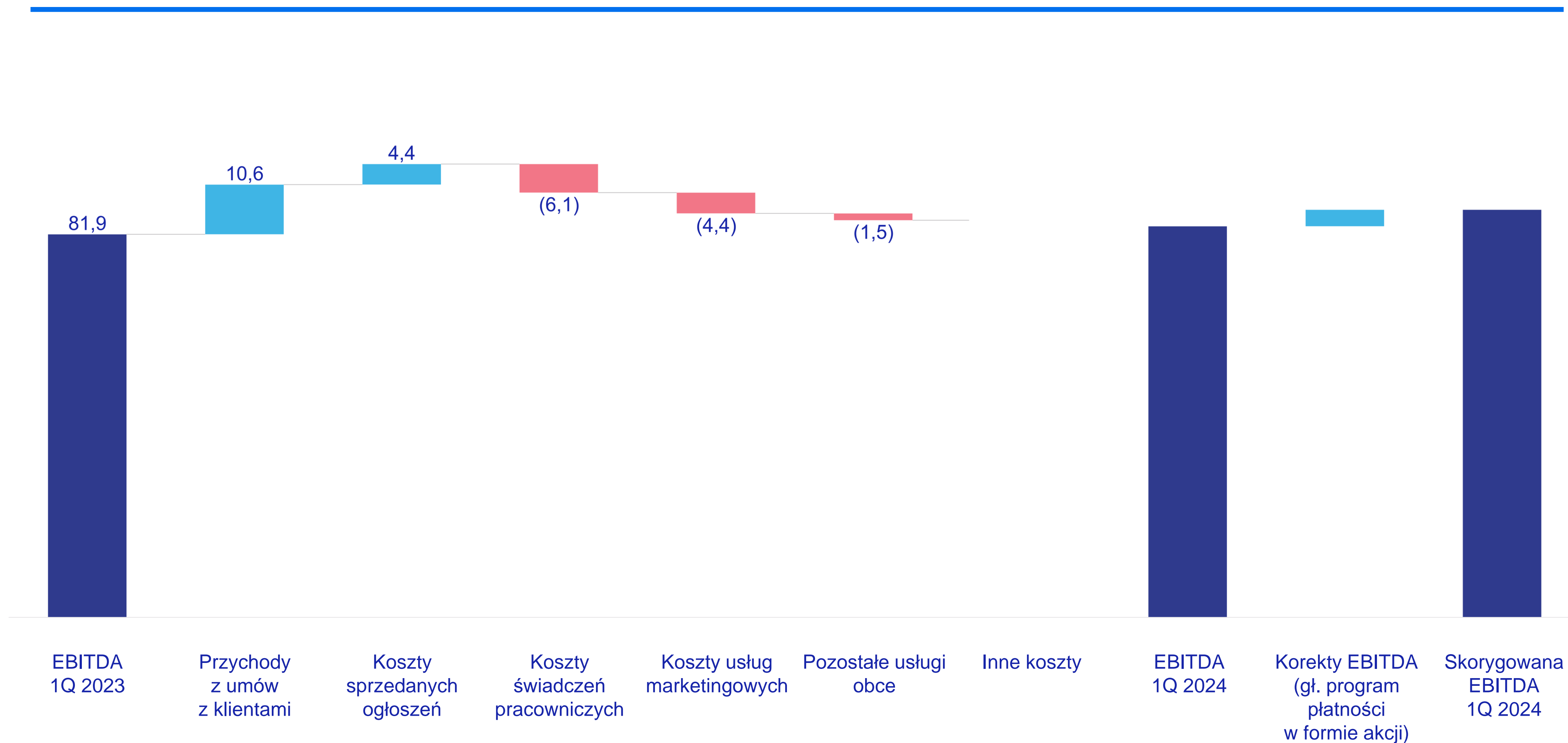


# Załączniki

# Skonsolidowany wynik EBITDA



EBITDA (mln zł)



# Otoczenie rynkowe w I kwartale 2024 roku



## POLSKA

- Wzrost PKB o 1,9% r/r w I kwartale 2024 roku<sup>(1)</sup>
- Oczekiwany wzrost PKB o 3,0% w 2024 roku i 3,5% w 2025 roku<sup>(2)</sup>
- Stopa bezrobocia na koniec marca 2024 roku na poziomie 5,3% (2,9% wg metodologii Eurostat – najniższa w UE)<sup>(3)(4)</sup>
- Prognozowana stopa bezrobocia w 2024 roku na poziomie 5,1% (2,9% wg metodologii Eurostat)<sup>(2)(8)</sup>
- Wzrost wynagrodzeń w sektorze przedsiębiorstw w I kwartale 2024 roku o 12,5% r/r<sup>(3)</sup>
- Inflacja CPI w marcu 2024 roku na poziomie 2,0% r/r<sup>(3)</sup> wobec średniorocznej inflacji w 2023 roku na poziomie 11,4%
- Stopa referencyjna NBP na poziomie 5,75% od października 2023 roku

## UKRAINA

- Szacowany wzrost realnego PKB o 3,1% r/r w I kwartale 2024 roku, po wzroście o 5,3% w 2023 roku<sup>(5)</sup>
- Spodziewany wzrost realnego PKB o 3,0% w 2024 roku i o 5,3% w 2025 roku<sup>(5)</sup>
- Stopa bezrobocia na poziomie 13,7% w marcu 2024 roku<sup>(6)</sup>
- Inflacja CPI w marcu 2024 roku na poziomie 3,2% r/r wobec średniorocznej inflacji w 2023 roku na poziomie 12,9%<sup>(5)</sup>

## NIEMCY

- Spadek realnego PKB o 0,9% r/r (wzrost o 0,2% kw./kw.) w I kwartale 2024 roku<sup>(7)</sup>
- Oczekiwany wzrost realnego PKB o 0,5% w 2024 roku i o 1,6% w 2025 roku<sup>(8)</sup>
- Stopa bezrobocia na poziomie 3,1% w marcu 2024 roku<sup>(7)</sup>
- Oczekiwana stopa bezrobocia w 2024 roku na poziomie 3,2%<sup>(8)</sup>
- Inflacja CPI w marcu 2024 roku na poziomie 2,2% r/r<sup>(7)</sup> wobec średniorocznej inflacji w 2023 roku na poziomie 5,9%

(1) GUS, szacunek wstępny, maj 2024

(2) Ankieta Makroekonomiczna NBP, marzec 2024

(3) GUS, kwiecień – maj 2024

(4) Eurostat, maj 2024

(5) Narodowy Bank Ukrainy, Raport o inflacji, kwiecień 2024

(6) Centre For Economic Strategy (<https://ces.org.ua>), maj 2024

(7) Federalny Urząd Statystyczny (Destatis), kwiecień 2024

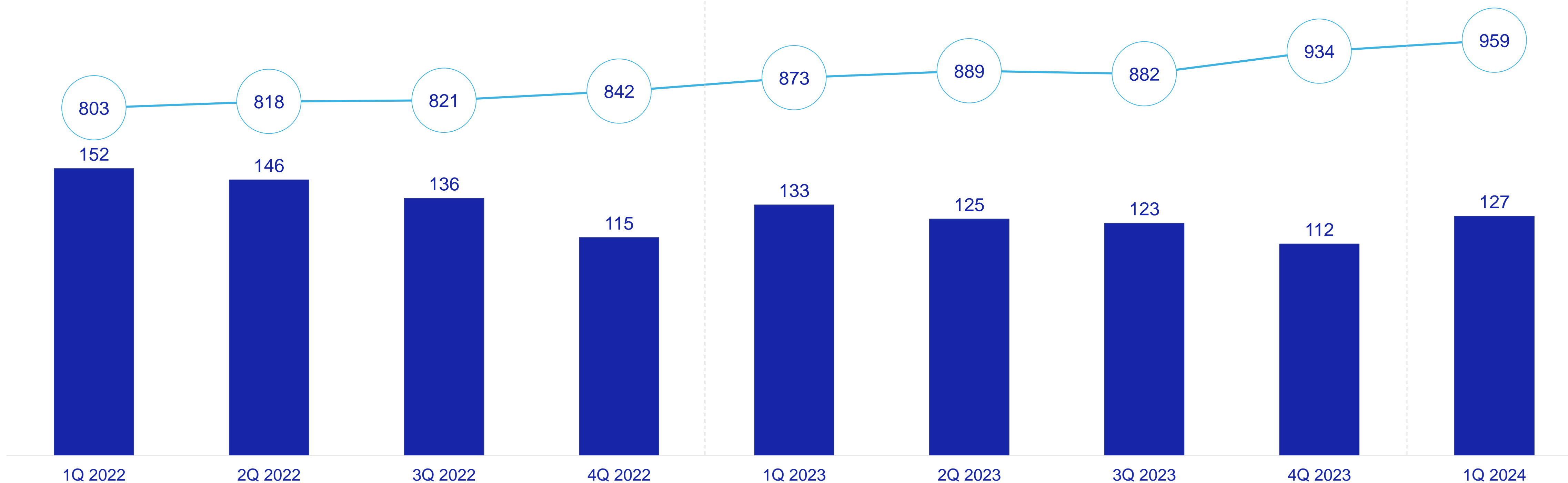
(8) Międzynarodowy Fundusz Walutowy, World Economic Outlook, styczeń 2024

# Liczba i średnia cena projektów rekrutacyjnych w serwisie Pracuj.pl



## Pracuj.pl

■ Liczba projektów rekrutacyjnych (tys.) <sup>(1)</sup>    ○ Średnia cena projektów rekrutacyjnych (PLN)



(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).

# Bilans i przepływy pieniężne



| Wybrane dane finansowe (tys. PLN)                      | 31.03.2024       | 31.12.2023       | Zmiana         |
|--|------------------|------------------|----------------|
| <b>Aktywa razem</b>                                    | <b>1 115 187</b> | <b>1 028 709</b> | <b>8,4%</b>    |
| Aktywa trwale, w tym:                                  | 770 149          | 754 564          | 2,1%           |
| Wartość firmy  | 449 159          | 446 128          | 0,7%           |
| Aktywa obrotowe, w tym:                                | 345 038          | 274 145          | 25,9%          |
| Środki pieniężne i ich ekwiwalenty                     | 227 021          | 163 756          | 38,6%          |
| <b>Kapitał własny i zobowiązania razem</b>             | <b>1 115 187</b> | <b>1 028 709</b> | <b>8,4%</b>    |
| <b>Kapitał własny</b>                                  | <b>419 112</b>   | <b>363 183</b>   | <b>15,4%</b>   |
| <b>Zobowiązania długoterminowe, w tym:</b>             | <b>270 701</b>   | <b>285 530</b>   | <b>(5,2%)</b>  |
| Kredyty  | 223 429          | 239 295          | (6,6%)         |
| <b>Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:</b>            | <b>425 374</b>   | <b>379 996</b>   | <b>11,9%</b>   |
| Kredyty  | 39 547           | 23 543           | 68,0%          |
| Zobowiązania z tytułu leasingu                         | 11 115           | 10 472           | 6,1%           |
| Pozostałe zobowiązania finansowe                       | 5 872            | 8 076            | (27,3%)        |
| Zobowiązania wobec pracowników                         | 28 962           | 29 785           | (2,8%)         |
| Zobowiązania handlowe                                  | 36 788           | 35 650           | 3,2%           |
| Pozostałe zobowiązania niefinansowe                    | 18 028           | 15 385           | 17,2%          |
| Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego    | 8 177            | 15 432           | (47,0%)        |
| Zobowiązania z tytułu umów                             | 276 885          | 241 653          | 14,6%          |
| <b>Przepływy pieniężne (tys. PLN)</b>                  | <b>1Q 2024</b>   | <b>1Q 2023</b>   | <b>Zmiana</b>  |
| Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej   | 93 109           | 110 204          | (15,5%)        |
| Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej | (20 573)         | (6 269)          | 228,2%         |
| Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej    | (9 259)          | (26 541)         | (65,1%)        |
| <b>Przepływy pieniężne netto, razem</b>                | <b>63 277</b>    | <b>77 394</b>    | <b>(18,2%)</b> |

# Możliwość zwiększenia zaangażowania w Robota.u i Work.ua



- Grupa Pracuj zawarła list intencyjny dotyczący potencjalnego zwiększenia jej pośredniego zaangażowania w spółkach prowadzących czołowe ukraińskie serwisy rekrutacyjne **Robota.ua** oraz **Work.ua**
- Potencjalna transakcja jest zgodna ze strategią rozwoju Grupy Pracuj. W przypadku jest sfinalizowania, pozwoli umocnić pozycję Grupy na perspektywnym rynku ukraińskim
- Bezpośrednie zaangażowanie Grupy Pracuj w tych spółkach nie zmieni się. Potencjalna transakcja nie wpłynie na sposób konsolidacji wyników podmiotów prowadzących oba serwisy. Nie spowoduje również przejęcia kontroli w Work.ua (pomimo pośredniego zwiększenia udziałów).

|   | Nazwa Spółki             | Obecny udział Grupy Pracuj | Łączny udział Grupy Pracuj po potencjalnej transakcji |
|---|--------------------------|----------------------------|---|
|  | Robota International TOV | 67%                        | 76,7% (bezpośrednio nadal 67%)                        |
|   | Snowless Global Ltd      | 67%                        | 76,7% (bezpośrednio nadal 67%)                        |
|  | Work Ukraine TOV         | 33%                        | 52,7% (bezpośrednio nadal 33%)                        |
|   | WorkIP Ltd               | 33%                        | 52,7% (bezpośrednio nadal 33%)                        |