

# Wiodąca platforma HR Tech w Europie

Prezentacja wyników za 2024 rok



- **O Grupie Pracuj**
- **Otoczenie rynkowe**
- **Wyniki finansowe za 2024 rok**
- **Nasze biznesy**
  - Serwisy rekrutacyjne
  - HR Software
- **Efekty akwizycji softgarden**
- **Perspektywy na 2025 rok**





# O Grupie Pracuj

---





# Jesteśmy **wiodącą europejską** platformą HR Tech

## Serwisy rekrutacyjne

---

pracuj.pl   the:protocol    roboto.ua

Sprawdzone, wysoko marżowe i skalowalne źródło przychodów. Wiodąca pozycja rynkowa i stabilny popyt.

## HR Software

---

 ● ● eRecruiter     
 hr link.pl    Kadromierz    absence.🇵🇱

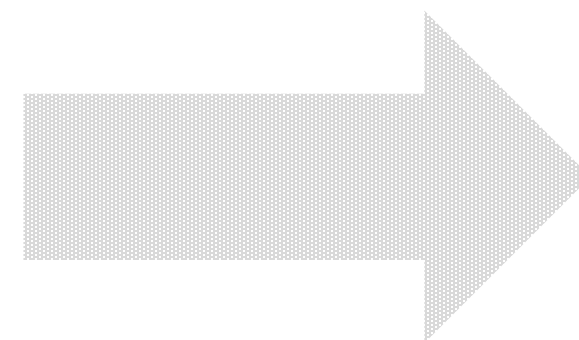
Powtarzalne przychody i wysoka retencja klientów.  
Ograniczona cykliczność i odporność na wahania rynkowe.  
Skalowalny model biznesowy SaaS.

## Dwa filary długofalowego wzrostu

## Nasza misja

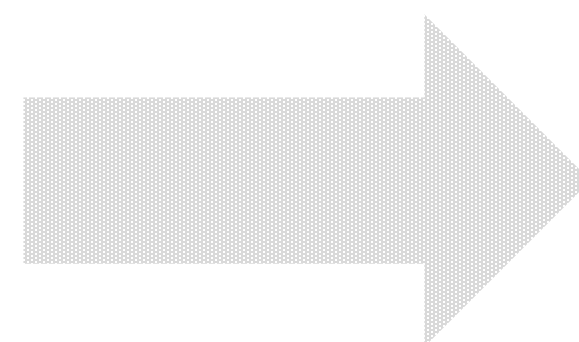


**Wspieramy organizacje w procesach rekrutacji, utrzymania oraz rozwoju pracowników.**



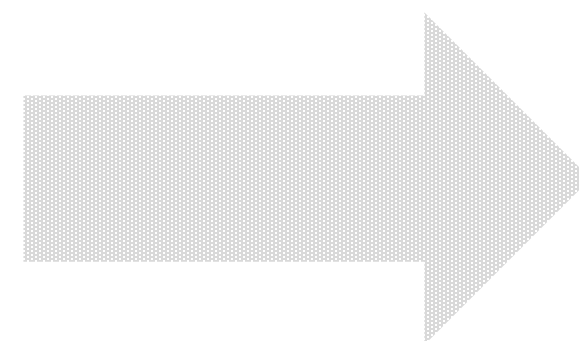
**Ponad 162 000**  
aktywnych klientów

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



**65 milionów**  
aplikacji w 2024

**Wykorzystujemy do tego nowoczesne i najbardziej efektywne technologie.**



**300 ekspertów IT**  
**10+** lat budowania kompetencji AI

**25 lat innowacji HR**  
**z powodzeniem łączących potrzeby kandydatów i firm**



# Otoczenie rynkowe

---





## 2024 <sup>(1)</sup>

## 2025 Prognoza <sup>(2)</sup>

### POLSKA

- Wzrost realnego PKB: **2,9%**
- Stopa bezrobocia (wg metodologii GUS): **5,1%**
- Stopa bezrobocia (wg Eurostat): **2,7%**
- Inflacja CPI (średnioroczna): **3,6%**
- Stopa referencyjna NBP: **5,75%**

- Wzrost realnego PKB: **3,3%**
- Stopa bezrobocia (wg metodologii GUS): **5,0%**
- Stopa bezrobocia (wg Eurostat): **2,8%**
- Inflacja CPI (średnioroczna): **4,3%**
- Stopa referencyjna NBP: **5,00% – 5,75%**

### NIEMCY

- Wzrost realnego PKB: **(0,2%)**
- Stopa bezrobocia: **3,2%**
- Inflacja CPI (średnioroczna): **2,2%**
- Stopa depozytowa EBC: **3,0% – 4,0%**

- Wzrost realnego PKB: **0,3%**
- Stopa bezrobocia: **3,3%**
- Inflacja CPI (średnioroczna): **2,1%**
- Stopa depozytowa EBC: **2,5% – 3,0%**

### UKRAINA

- Wzrost realnego PKB: **3,4%**
- Stopa bezrobocia: **13,1%**
- Inflacja CPI (średnioroczna): **6,5%**
- Główna stopa NBU: **13,5% – 15,0%**

- Wzrost realnego PKB: **3,6%**
- Stopa bezrobocia: **10,8%**
- Inflacja CPI (średnioroczna): **12,4%**
- Główna stopa NBU (średnioroczna): **14,4%**

(1) Główny Urząd Statystyczny, Narodowy Bank Polski, Eurostat, Destatis, Europejski Bank Centralny, Narodowy Bank Ukrainy, Centre for Economic Strategy

(2) Ankieta makroekonomiczna NBP, sondaż PAP, Komisja Europejska, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Narodowy Bank Ukrainy.

# Trendy na rynku pracy i sytuacja gospodarcza



## Polska

**Stabilny segment White Collars** – umiarkowane zapotrzebowanie na nowe ogłoszenia

**Wysokie zapotrzebowanie na stanowiska Blue i Pink Collars**

**Odporność rynku pracy** wobec globalnych wyzwań gospodarczych



## Niemcy

**Wymagające warunki makroekonomiczne** ograniczają potrzeby rekrutacyjne

**Starzejące się społeczeństwo** - wyzwania demograficzne stwarzają nowe możliwości dla usług rekrutacyjnych

**Niedobory kadrowe i luki kompetencyjne** przyspieszają transformację cyfrową w obszarze HR



## Ukraina

**Wysoka niepewność** – utrzymująca się niestabilność gospodarcza i geopolityczna

**Niedobory kadrowe** wynikające z migracji, mobilizacji i zmian demograficznych

**Odporność rynku** – lokalne firmy nadal rekrutują mimo trwającej wojny

**Potencjał wzrostu po wojnie** – odbudowa kraju może znacząco zwiększyć zatrudnienie







# Wyniki finansowe za 2024 rok

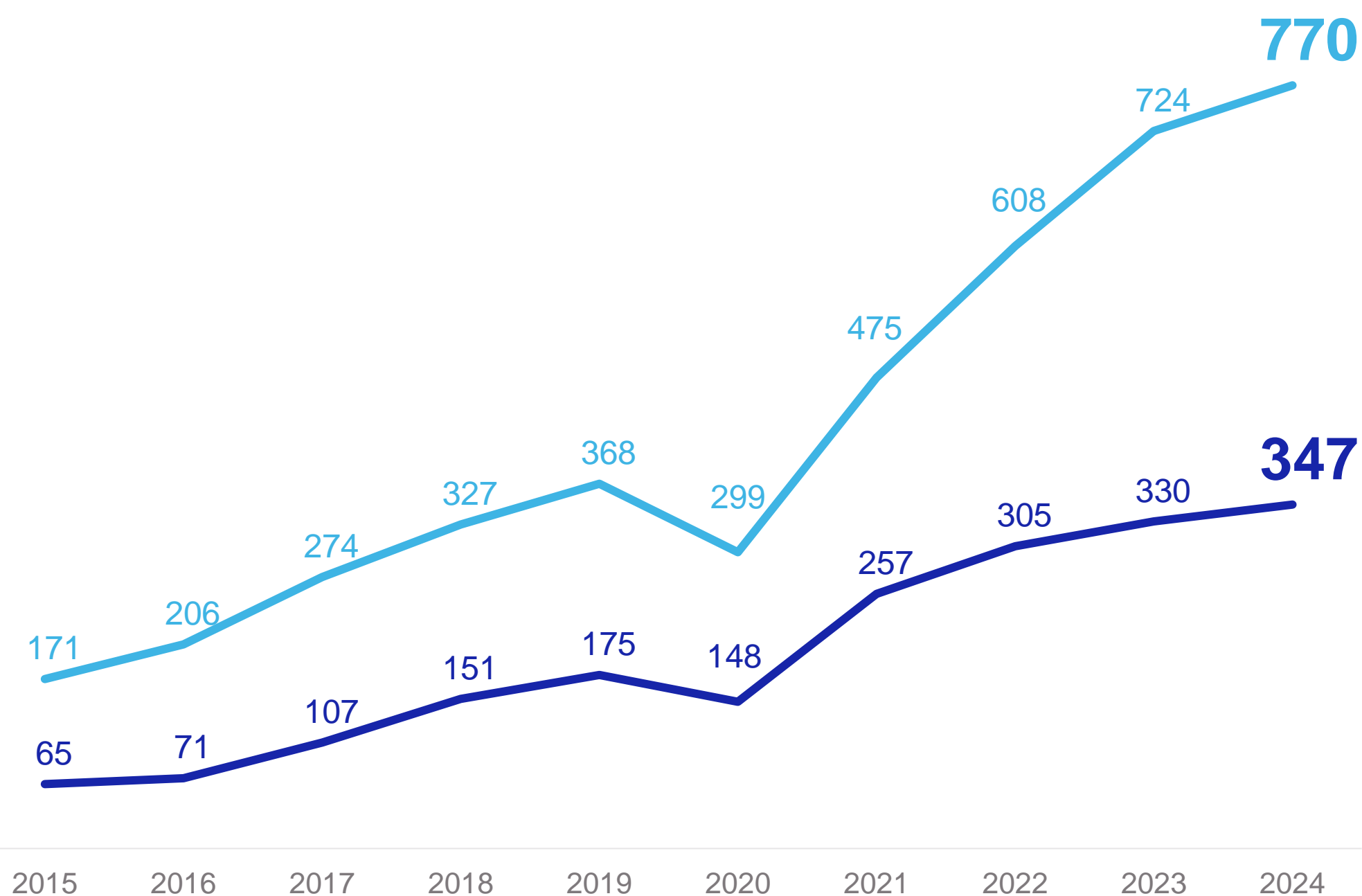
Odporność i wzrost  
na zmiennym rynku

# Konsekwentny wzrost i dywersyfikacja przychodów



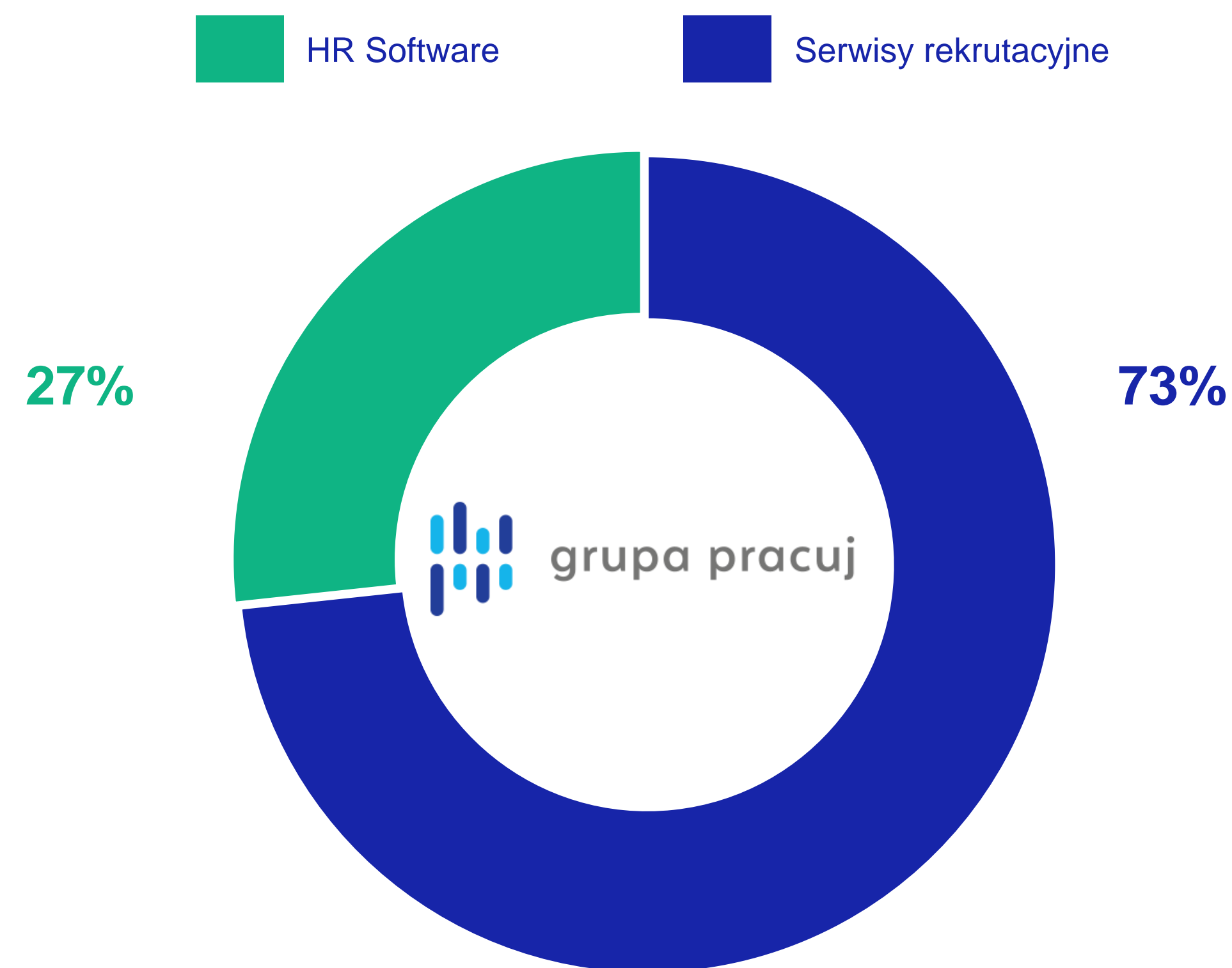
## Przychody i EBITDA (mln zł)

Średnioroczny wzrost (CAGR) przychodów = 16%  
Średnioroczny wzrost (CAGR) EBITDA = 18%



— Przychody — Skorygowana EBITDA

## Struktura przychodów 2024



HR Software obejmuje przychody eRecruiter i softgarden z usług oferowanych w modelu abonamentowym (SaaS) oraz przychody softgarden z multipostingu rozpoznane w całości w ujęciu netto (tzn. pomniejszone o koszty sprzedanych ogłoszeń).



**770 mln zł**

przychody  
+6% r/r

**347 mln zł**

skorygowana EBITDA  
+5% r/r

**45%**

marża skorygowana EBITDA

**209 mln zł**

zysk netto  
+11% r/r

## Wzrost mimo presji rynkowej

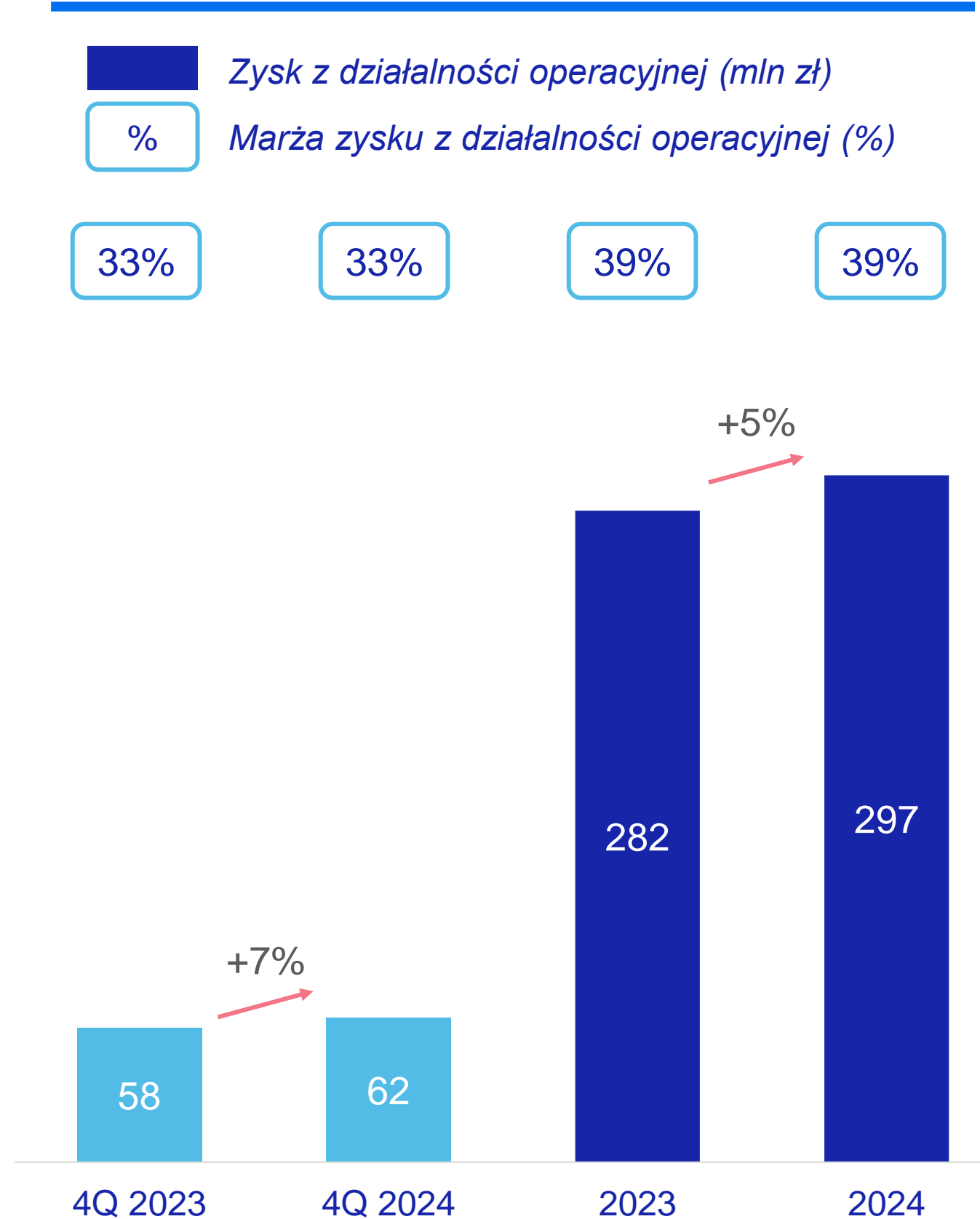
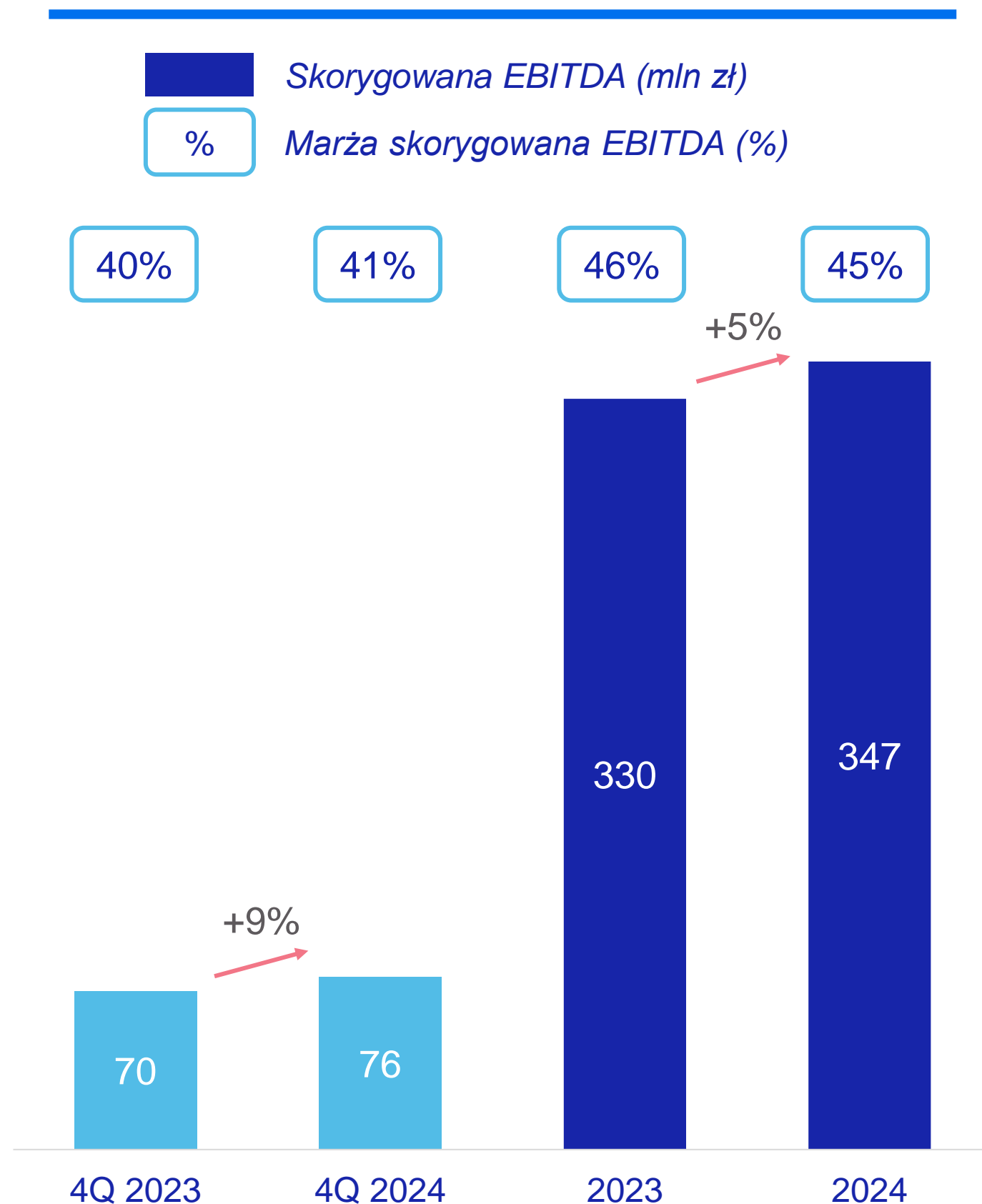
- 6% wzrost przychodów – **silne wyniki Pracuj.pl i Robota.ua na tle europejskiego rynku rekrutacyjnego**
- 17% wzrost MRR w segmencie HR Software
- Stabilne przychody i poprawa rentowności w Niemczech mimo drugiego roku recesji
- Dynamiczny wzrost EBITDA na Ukrainie (+52% r/r) potwierdza efektywność operacyjną i elastyczność
- Niezmiennie wysoka rentowność: 45% skorygowanej marży EBITDA
- Zysk netto +11%, skorygowany zysk netto +16%

# Utrzymująca się, wysoka rentowność oparta na jakości i innowacjach



## Skorygowana EBITDA

## Zysk z działalności operacyjnej



- Konsekwentny wzrost skorygowanej EBITDA
- Utrzymanie wysokiej marży skorygowanej EBITDA na poziomie 45% w 2024 roku
- Stabilna rentowność operacyjna

Skorygowana EBITDA definiowana jest jako zysk/(strata) z działalności operacyjnej powiększona o amortyzację skorygowaną o wykazane w skonsolidowanym sprawozdaniu z całkowitych dochodów koszty programów płatności w formie akcji, koszty związane z akwizycjami oraz koszty restrukturyzacji w nabytych spółkach.

# Skonsolidowane wyniki finansowe



Wybrane wyniki finansowe (tys. zł)	4Q 2024	4Q 2023	Zmiana r/r	2024	2023	Zmiana r/r
<b>Przychody z umów z klientami</b>	<b>187 467</b>	<b>173 525</b>	<b>8%</b>	<b>770 015</b>	<b>724 398</b>	<b>6%</b>
<i>Koszty sprzedanych ogłoszeń <sup>(1)</sup></i>	(6 764)	(3 615)	87%	(31 135)	(40 667)	(23%)
<b>Przychody z umów z klientami (netto)</b>	<b>180 703</b>	<b>169 910</b>	<b>6%</b>	<b>738 880</b>	<b>683 731</b>	<b>8%</b>
Polska	129 741	125 418	3%	540 416	508 090	6%
Ukraina	13 820	10 436	32%	52 410	41 689	26%
Niemcy (netto)	37 142	34 056	9%	146 054	133 952	9%
<b>Koszty operacyjne (bez kosztów sprzedanych ogłoszeń), w tym:</b>	<b>(118 283)</b>	<b>(111 831)</b>	<b>6%</b>	<b>(441 850)</b>	<b>(401 937)</b>	<b>10%</b>
<i>Amortyzacja</i>	(10 234)	(8 491)	21%	(35 600)	(34 437)	3%
<i>Koszty świadczeń pracowniczych</i>	(70 094)	(63 173)	11%	(271 778)	(252 050)	8%
<i>Koszty usług marketingowych</i>	(15 198)	(20 609)	(26%)	(58 372)	(54 087)	8%
<i>Koszty usług korzystania z oprogramowania</i>	(3 546)	(3 604)	(2%)	(14 281)	(13 326)	7%
<i>Pozostałe usługi obce</i>	(13 976)	(10 764)	30%	(47 402)	(35 505)	33%
<i>Pozostałe przychody / (koszty) operacyjne</i>	(5 235)	(5 190)	1%	(14 417)	(12 532)	15%
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>	<b>62 420</b>	<b>58 079</b>	<b>7%</b>	<b>297 030</b>	<b>281 794</b>	<b>5%</b>
Polska	55 547	56 551	(2%)	262 462	268 515	(2%)
Ukraina	1 916	(521)	-	12 985	7 187	81%
Niemcy	4 957	2 049	142%	21 583	6 092	254%
<b>Przychody / (koszty) finansowe netto</b>	<b>(19 275)</b>	<b>(29 227)</b>	<b>(34%)</b>	<b>(46 377)</b>	<b>(58 076)</b>	<b>(20%)</b>
Udział w wyniku finansowym jednostek wycenianych metodą praw własności	6 541	3 713	76%	14 617	8 003	83%
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>	<b>49 686</b>	<b>32 565</b>	<b>53%</b>	<b>265 270</b>	<b>231 721</b>	<b>14%</b>
Podatek dochodowy	(5 198)	(5 010)	4%	(56 474)	(43 995)	28%
<b>Zysk netto</b>	<b>44 488</b>	<b>27 555</b>	<b>61%</b>	<b>208 796</b>	<b>187 726</b>	<b>11%</b>
Skorygowany zysk netto <sup>(2)</sup>	71 005	54 590	30%	262 238	225 739	16%

Stabilny wzrost przychodów w Polsce i Niemczech

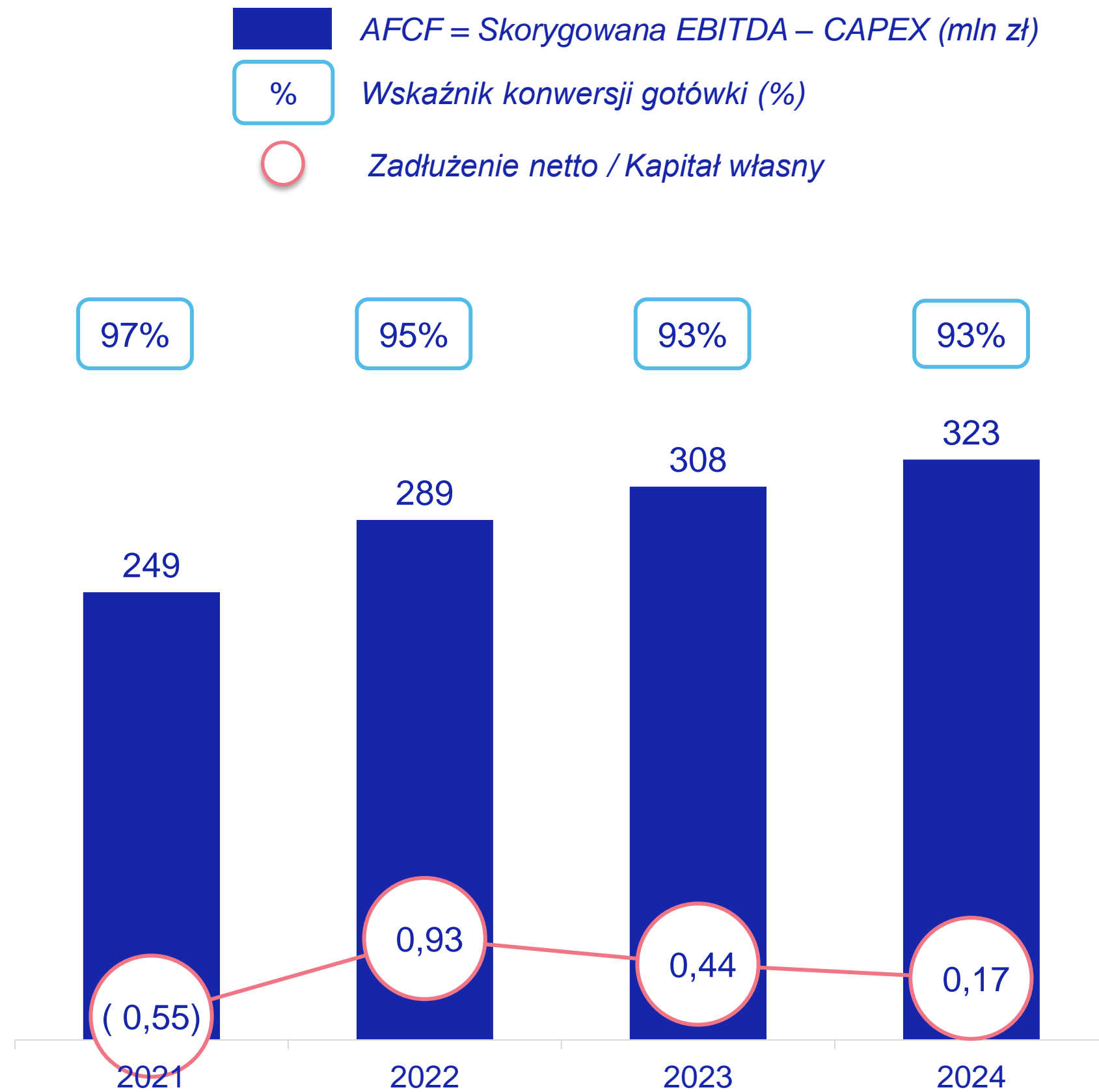
Dynamiczny wzrost przychodów i wyższa rentowność w Ukrainie

Wzrost na wymagającym rynku niemieckim, znacząca poprawa rentowności

# Silny bilans i wysoki cash flow wspierają wzrost i wypłatę dywidendy



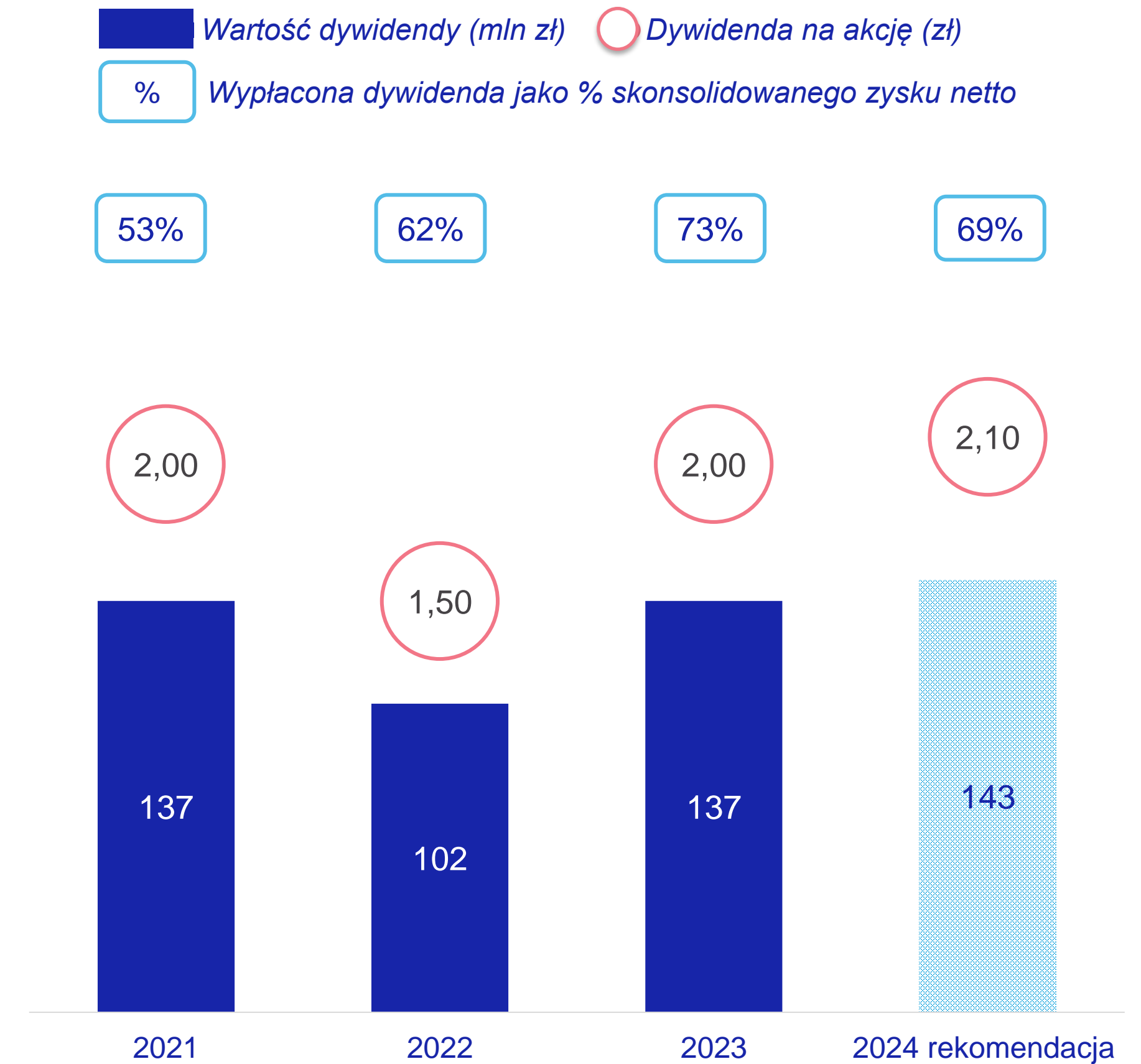
## Konwersja gotówki i wskaźnik zadłużenia



## Alokacja kapitału

- Dywidendy
- Akwizycje
- Obniżenie zadłużenia

## Dywidendy



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.



# 2024 – Podsumowanie biznesowe

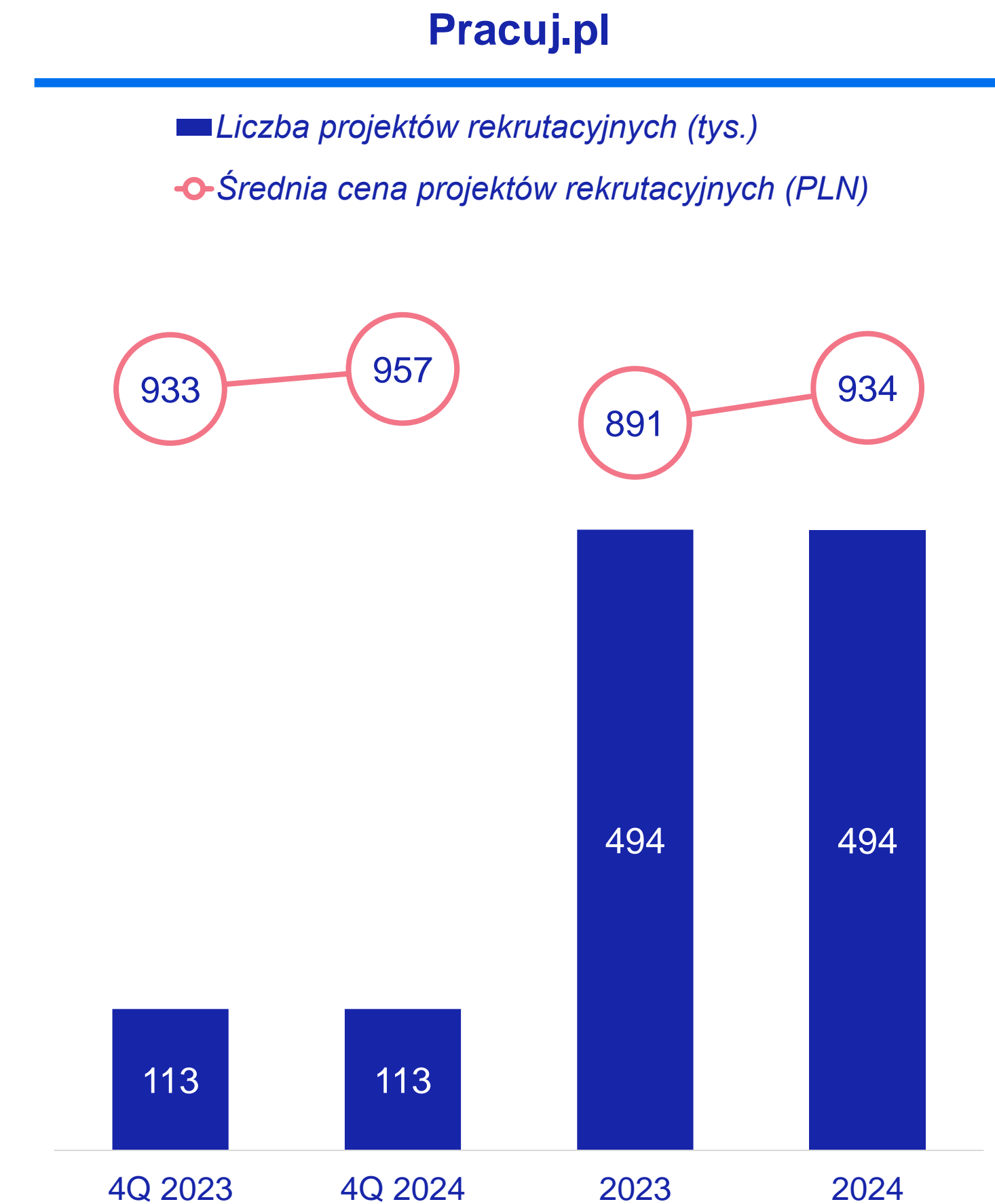
Solidne wyniki,  
konsekwentna realizacja strategii

# Serwisy rekrutacyjne: wyniki Pracuj.pl

## Stabilny wynik – sukces na wymagającym rynku



- **Nr 1 w segmencie White Collars**
- Optymalizacja poziomu przychodów dzięki przemyślanej strategii cenowej (**11% wzrostu r/r w segmencie White Collars**)
- **Wzrost wolumenów w segmentach Blue i Pink Collars**
- **Rozwój personalizacji platformy** – dedykowane sekcje i zaawansowane algorytmy dopasowania ofert pracy oparte na AI (IT, sprzedaż, Blue Collars)
- **Nowa aplikacja mobilna Pracuj** – oparte na AI inteligentne rekomendacje i powiadomienia
- Realna korzyść dla klientów: **15% lepsza responsywność w 2024 roku**



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). Średnia cena dla Pracuj.pl zdefiniowana jako przychody z płatnych projektów rekrutacyjnych (z wyłączeniem promocyjnych pakietów startowych) podzielone przez liczbę projektów rekrutacyjnych.

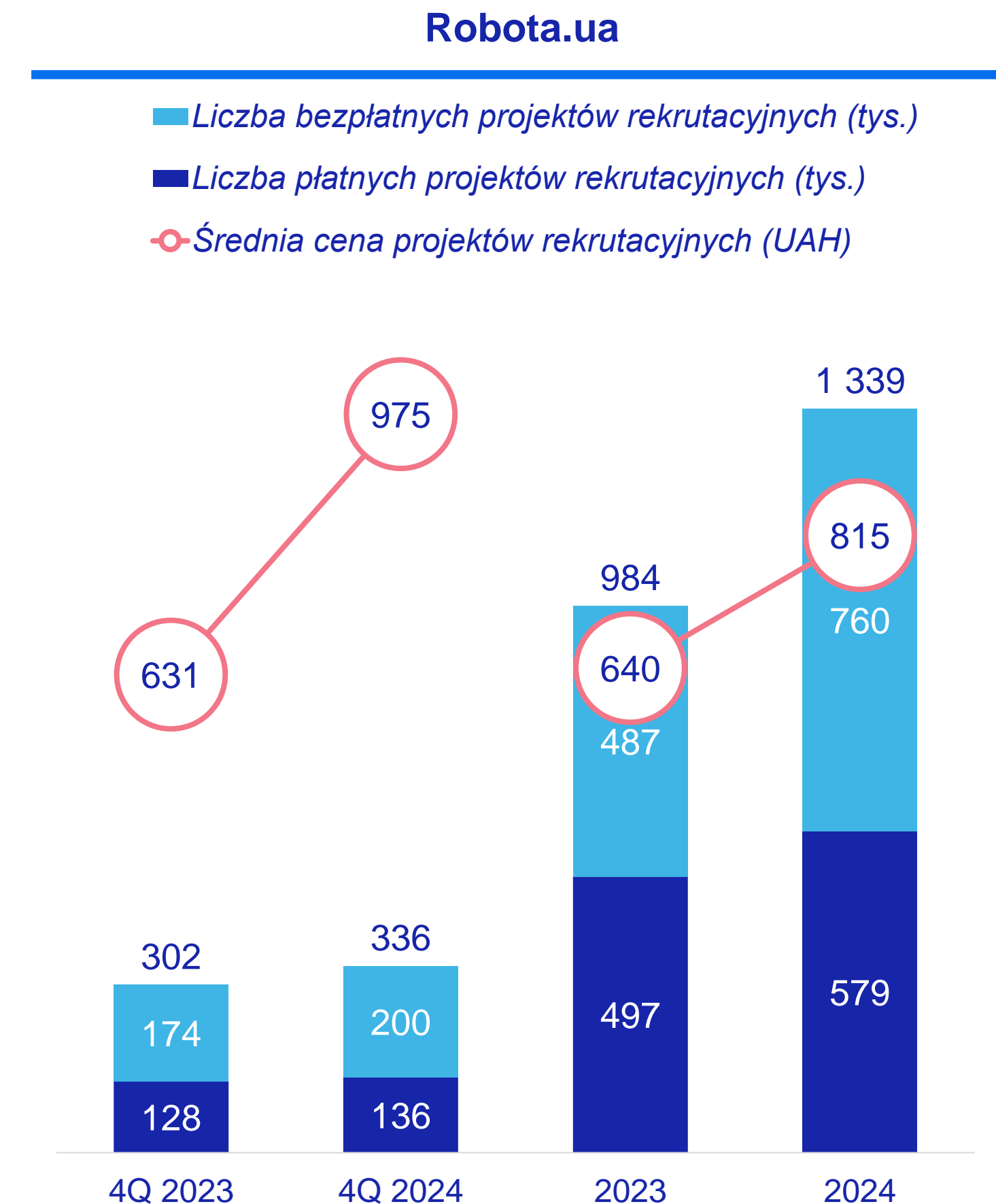


# Serwisy rekrutacyjne: wyniki Robota.ua

## Dynamiczny rozwój w trudnych czasach



- **Nr 1 w Ukrainie** pod względem liczby ogłoszeń o pracę
- **Dynamiczny wzrost przychodów** dzięki wysokiej aktywności klientów
- **36% więcej opublikowanych projektów rekrutacyjnych**
- **Skuteczna polityka cenowa** – 28% wzrost r/r średniej ceny w UAH
- **5,7 mln CV** – największa baza kandydatów w Ukrainie
- **Status przedsiębiorstwa krytycznego** – gwarancja ciągłości działania



Liczba projektów rekrutacyjnych równa się liczbie kredytów, które zostały wykorzystane do zamieszczenia ofert pracy na Robota.ua; 1 kredyt może być zamieniony na 1 ofertę pracy na okres jednego miesiąca.



**16%**

wzrost miesięcznych  
powtarzalnych przychodów  
(MRR)

**30% +**

marża EBITDA

**6,6%**

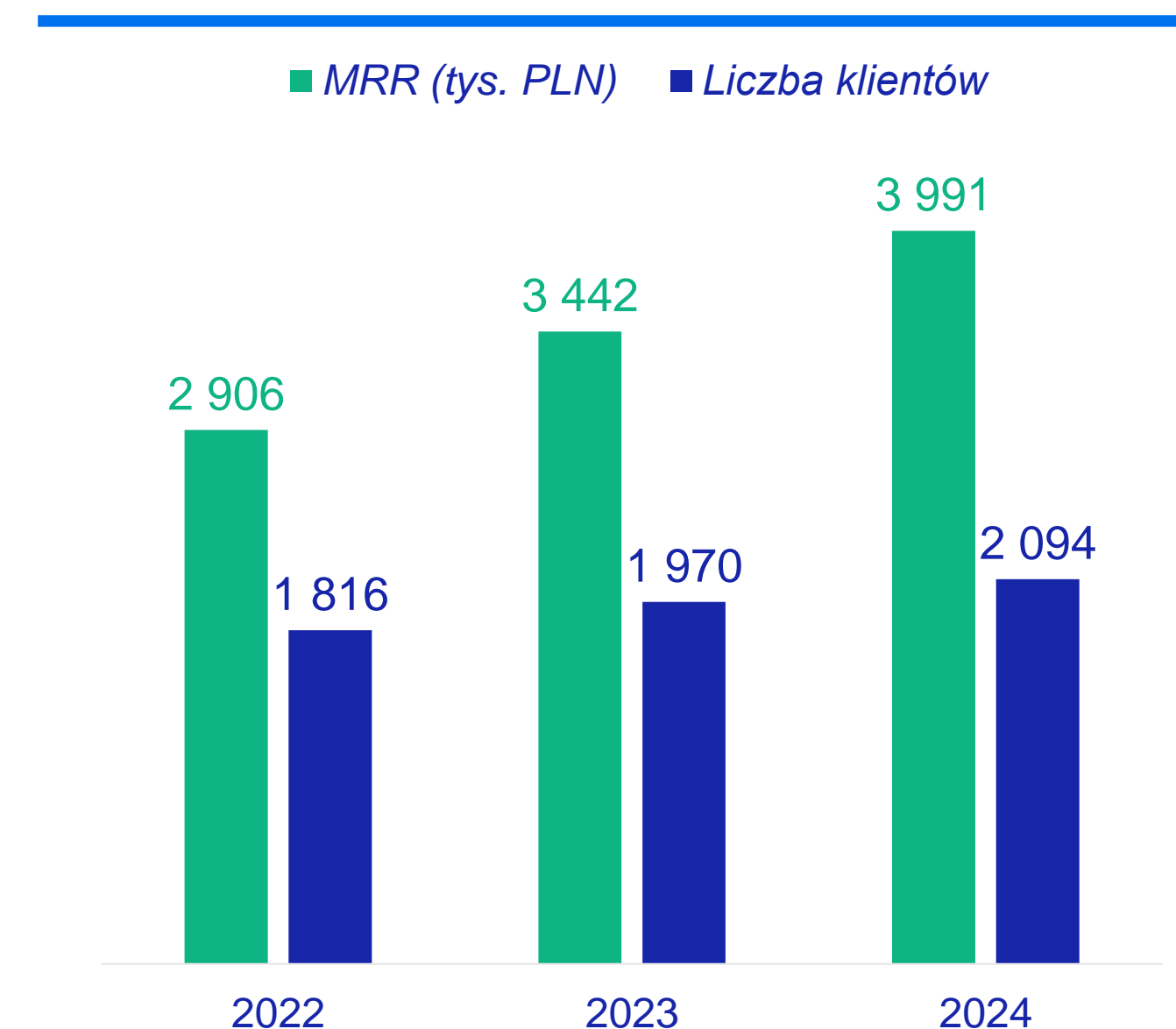
churn (wskaźnik rezygnacji)

**6,9**

LTV / CAC (2024)

- **Lider w Polsce** w segmencie systemów ATS
- **Zdrowy model z dużym potencjałem wzrostu** – wysoki LTV/CAC i niski churn
- **Automatyzacja oparta na AI** – tagowanie kandydatów, rozpoznawanie CV, inteligentna preselekcja
- **Personalizacja profilu klienta:** dopasowanie ofert pracy z wykorzystaniem AI, moduł ofert pracy oraz automatyzacja ochrony sygnalistów
- **Szerokie możliwości integracji (Marketplace):** konfigurowalne procesy dla pracodawców z wykorzystaniem chatbotów, voicebotów, testów kompetencji oraz ankiet NPS (wyłącznie certyfikowani partnerzy)

**Miesięczne powtarzalne przychody (MRR)  
i liczba klientów**  
(na koniec okresu)



**Lider innowacji**  
HR Marketplace & HR Workflows

LTV / CAC – wskaźnik stosowany w biznesie SaaS określający relację wartości klienta w całym okresie jego współpracy z firmą (LTV) do kosztu pozyskania tego klienta (CAC).



**softgarden**

**16%** (EUR)

wzrost miesięcznych  
powtarzalnych przychodów  
(MRR)

**20% +**

marża EBITDA

**6,3%**

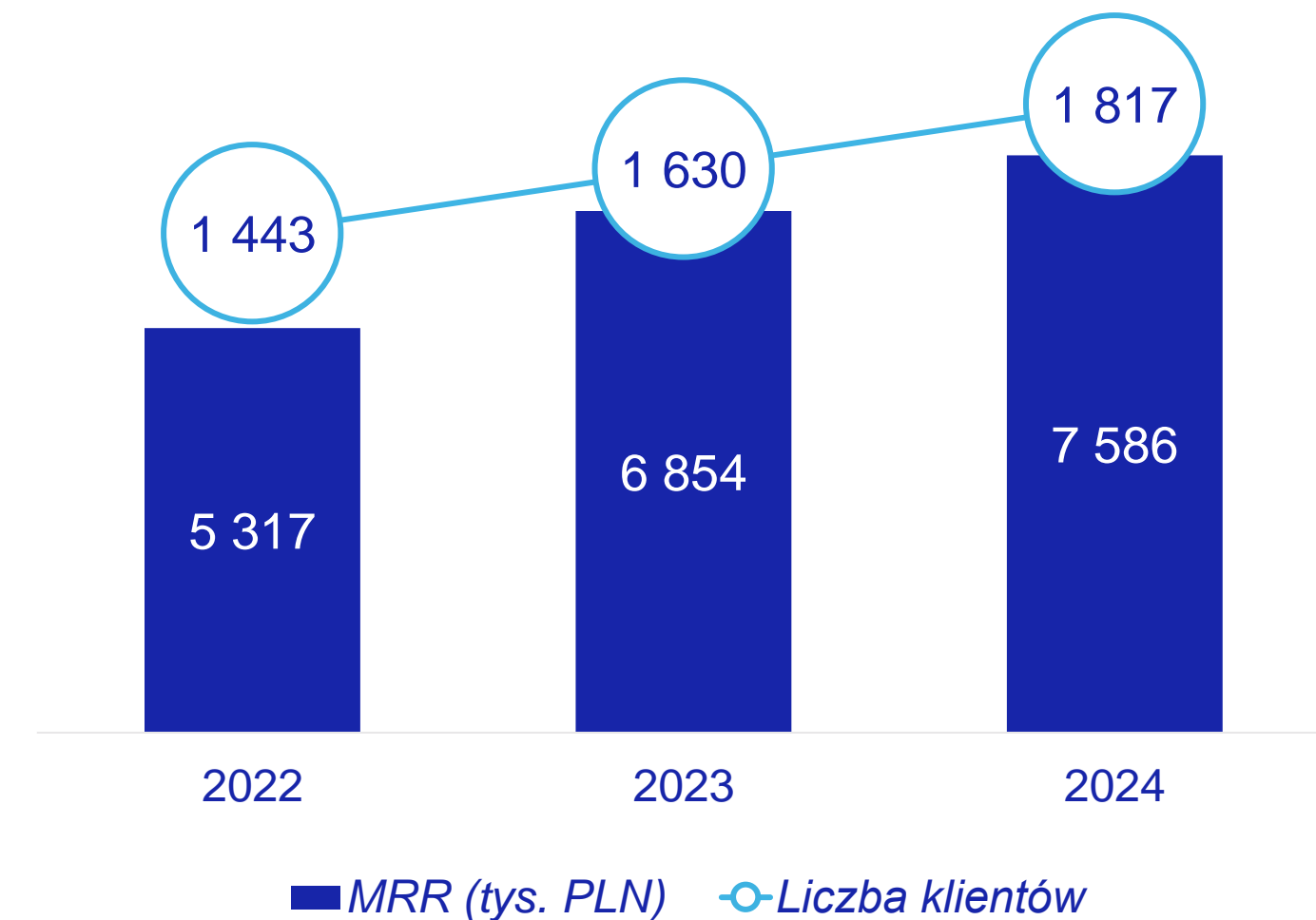
Churn (wskaźnik rezygnacji)

**6,9**

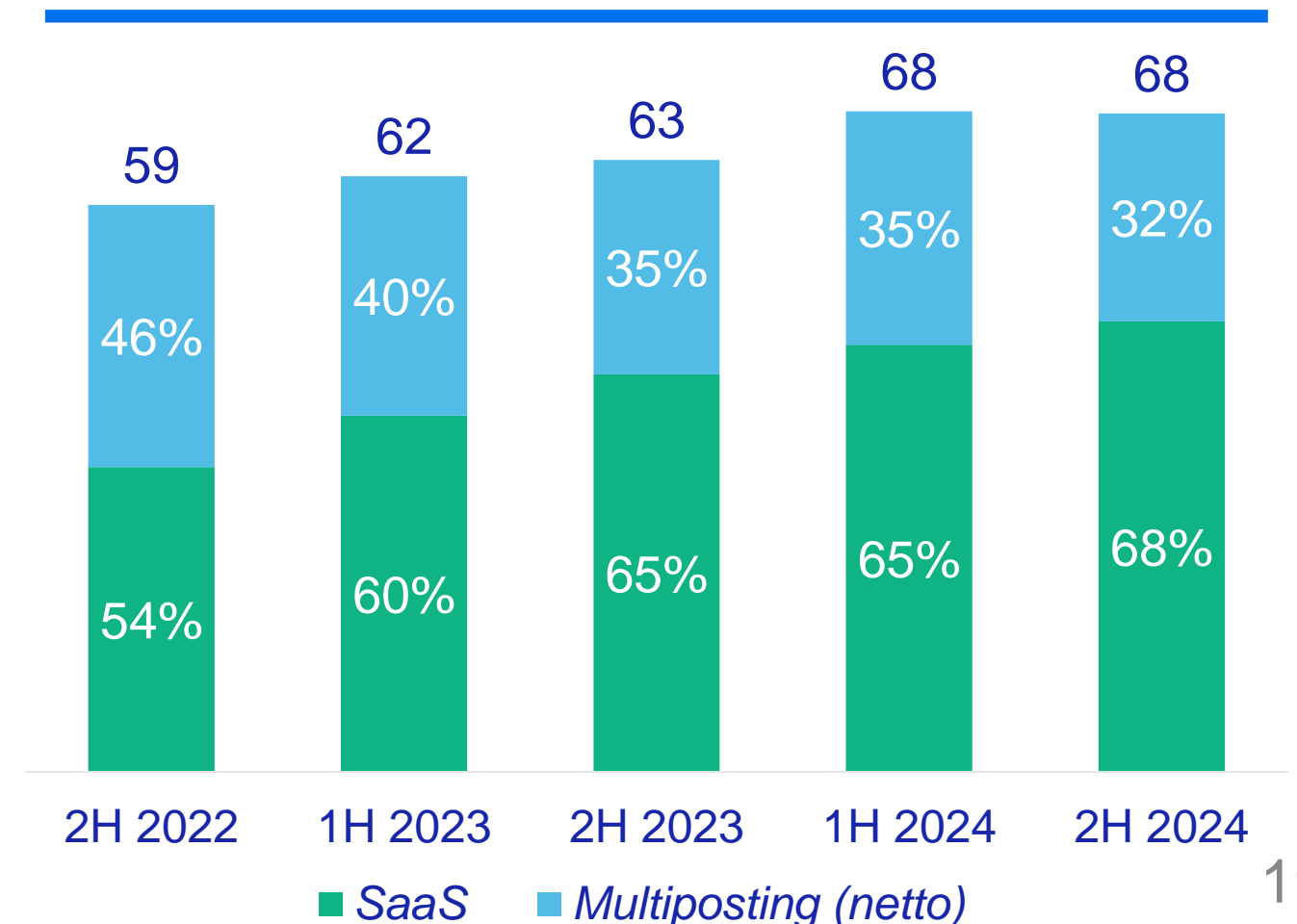
LTV / CAC (2024)

- **Wiodąca pozycja** wśród systemów wspierających rekrutację w Niemczech
- **11,5% r/r wzrost liczby aktywnych klientów** na koniec 2024 roku
- **Rosnący udział SaaS** w przychodach softgarden
- **Niski churn mimo wymagającego rynku** dzięki skutecznemu odpowiadaniu na potrzeby klientów
- **Wzrost EBITDA i marży** wspierany poprawą efektywności operacyjnej
- **Rozwój produktu** – ulepszanie oprogramowania, UX i procesów rekrutacyjnych

**Miesięczne powtarzalne przychody (MRR)  
i liczba klientów (na koniec okresu)**



**Udział SaaS w przychodach ogółem  
(mln PLN, netto)**



LTV / CAC – wskaźnik stosowany w biznesie SaaS określający relację wartości klienta w całym okresie jego współpracy z firmą (LTV) do kosztu pozyskania tego klienta (CAC).



# Historia sukcesu softgarden

od akwizycji do efektów

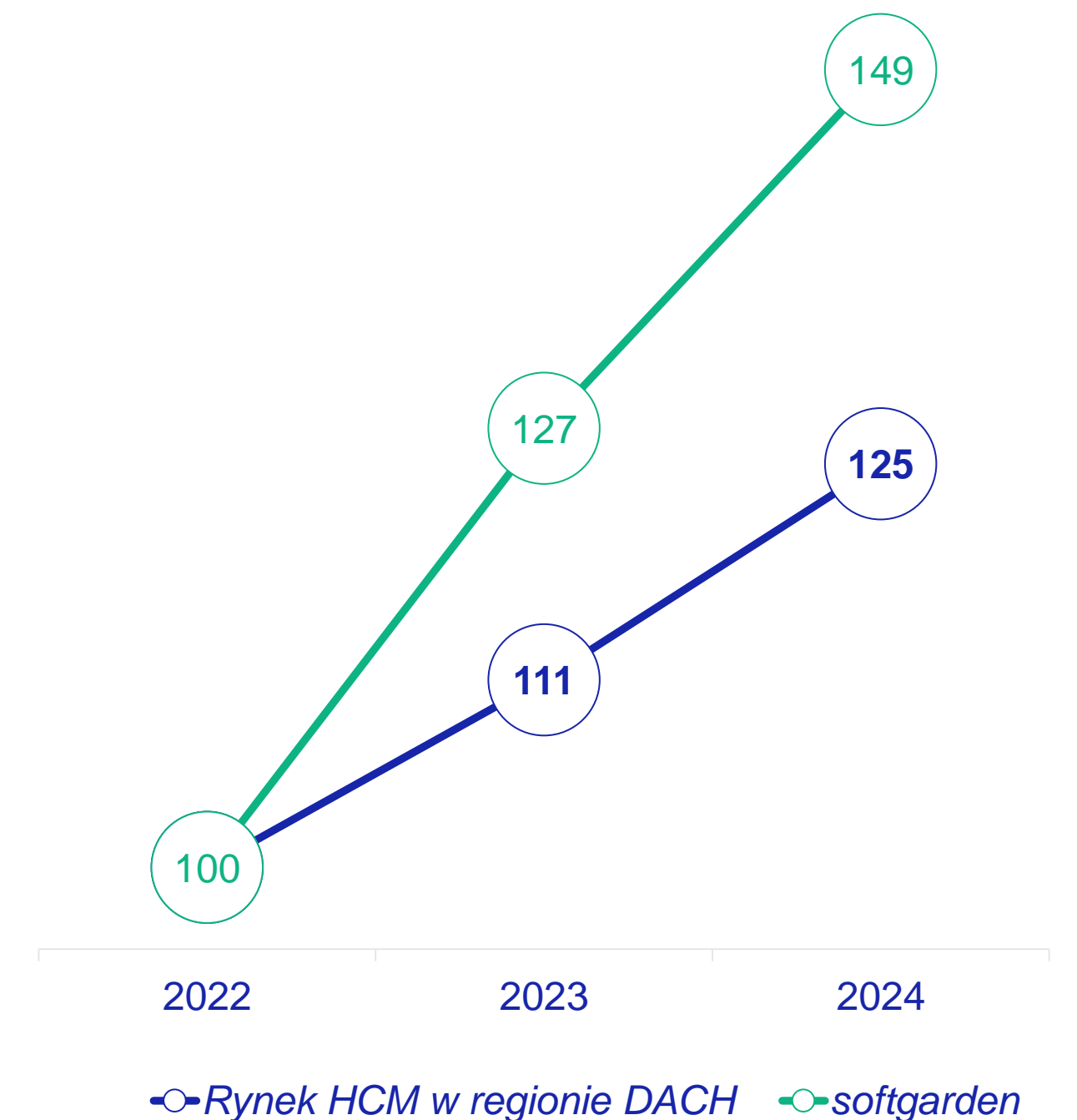
# Historia sukcesu softgarden: katalizator wzrostu w obszarze HR Software w regionie DACH



Zakup softgarden był punktem zwrotnym, który przekształcił Grupę Pracuj w zróżnicowaną, międzynarodową organizację z ugruntowaną pozycją w największej gospodarce Europy.

- **Skuteczne wdrożenie GP Way** przekładające się na doskonałość operacyjną i wyniki przewyższające rynek
- **Osiągnięcie zakładanego poziomu EBITDA – 37,6 mln zł w 2024 roku**, zgodnie z pierwotnymi oczekiwaniami z 2022 roku
- **EBITDA softgarden wzrosła 3,5 razy** od akwizycji (2021 vs. 2024)
- **Solidne fundamenty** do skalowania działalności i rozwoju w nowych obszarach HR Software w regionie DACH

**Powyżej rynku:**  
dynamika przychodów (EUR, 2022=100)





# Perspektywy na 2025 rok

---



Duży potencjał do przyspieszonego wzrostu

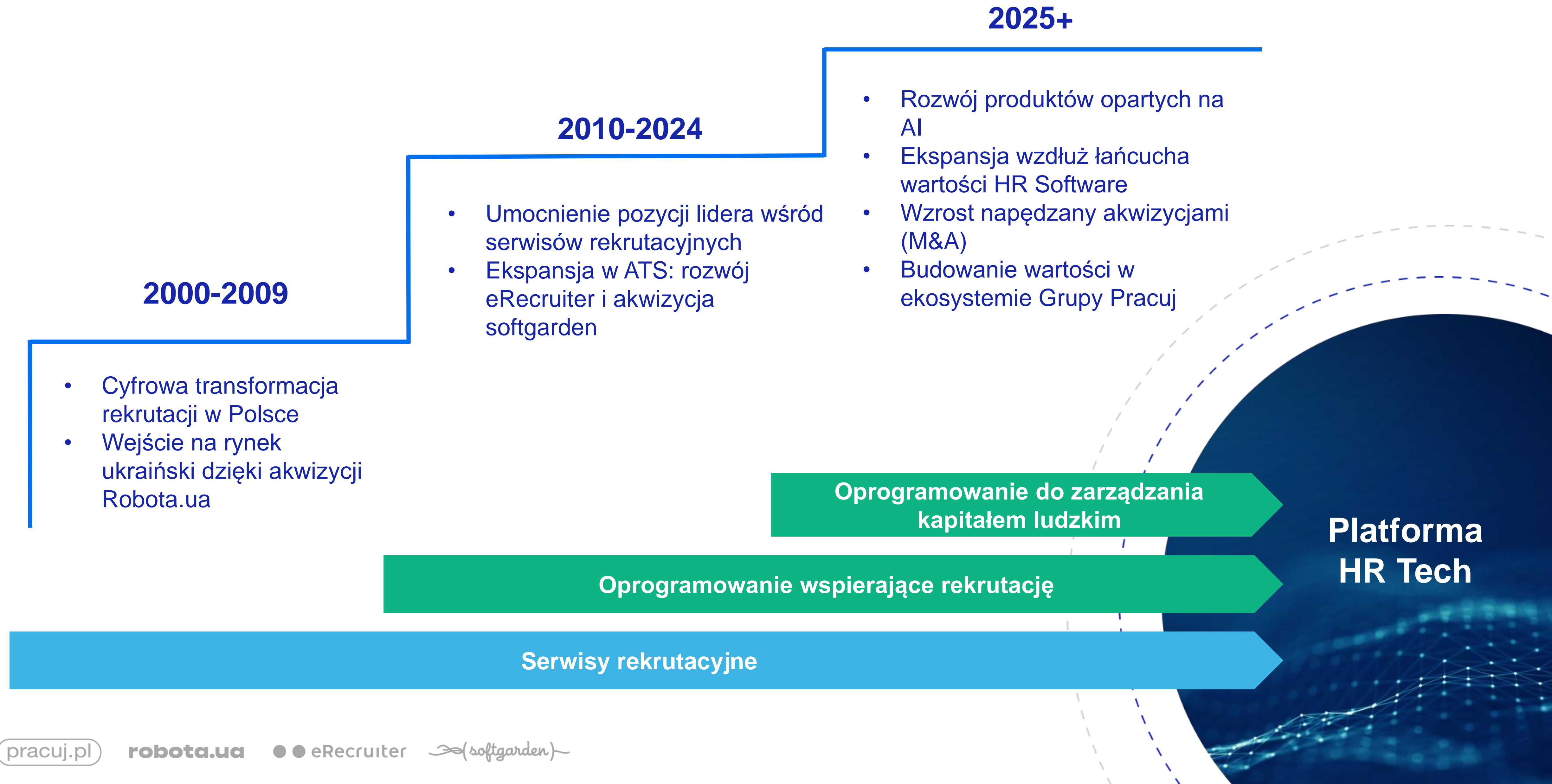
**Rozpoznawalna marka i silna pozycja rynkowa** zapewniające trwałą przewagę konkurencyjną

Ciągłe **innowacje technologiczne w obszarze HR** odpowiadające na zmieniające się potrzeby pracodawców i kandydatów

**Mocna pozycja finansowa**, stabilne przepływy pieniężne i wysoka rentowność wspierające dalsze inwestycje

**Jasno określona strategia fuzji i przejęć (M&A)**, z udanymi integracjami (przykład softgarden), będące motorem rozwoju ekosystemu

Spodziewany **jednocyfrowy organiczny wzrost przychodów**, powyżej inflacji







# Dziękujemy!

Pytania i odpowiedzi