



grupa pracuj

Wiodąca platforma HR Tech w Europie

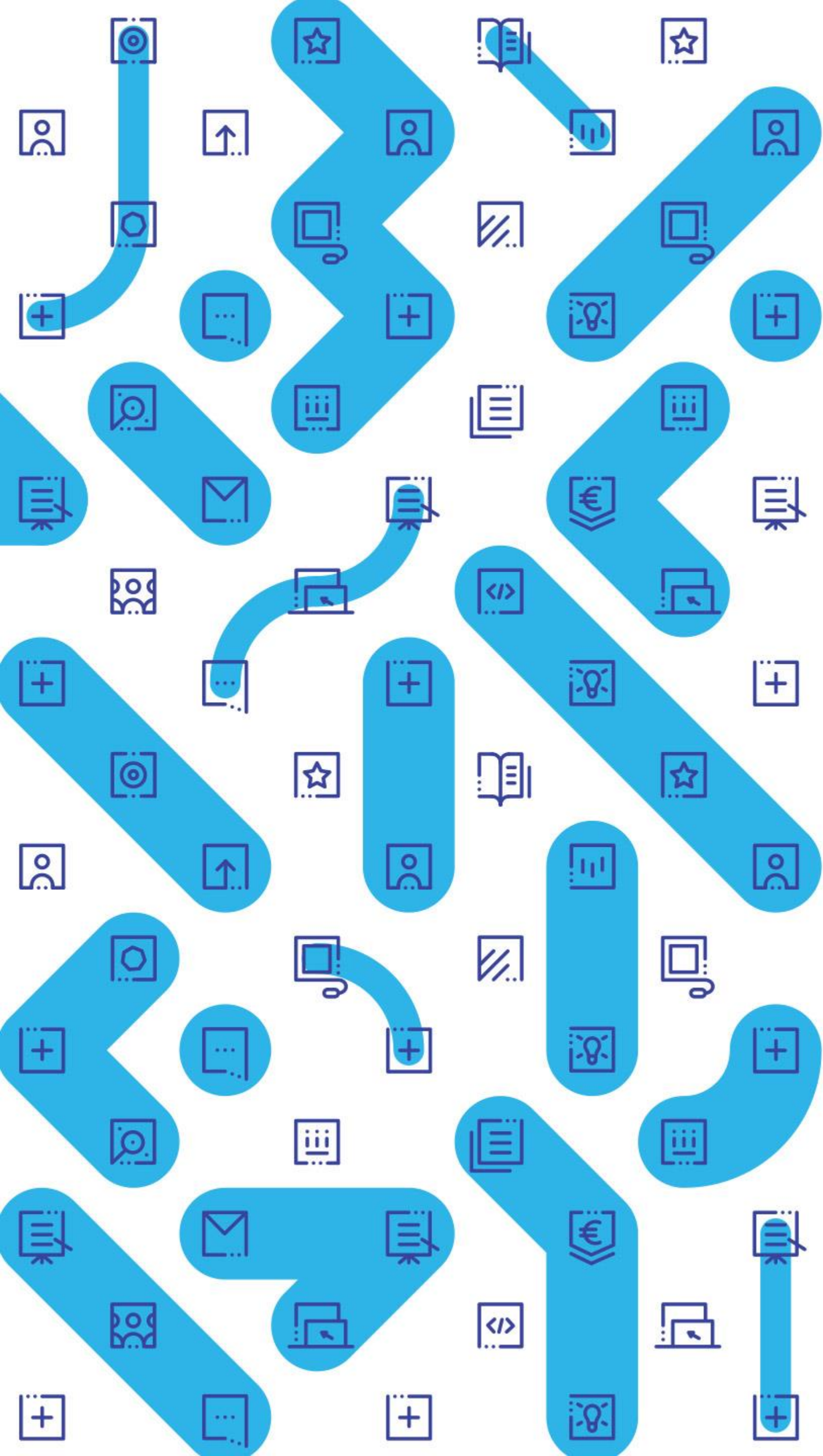
Prezentacja wyników
za pierwszy kwartał 2023 roku



Pierwszy kwartał 2023 roku w liczbach

Wyniki operacyjne i finansowe

Perspektywy



Grupa Pracuj dziś

pracuj.pl

the:protocol



robota.ua

grupa pracuj

eRecruiter

(softgarden)

Pierwszy kwartał 2023 roku w liczbach



185 mln zł

przychody z umów z klientami
+30% r/r



84 mln zł

skorygowana EBITDA
+5% r/r



45%

marża
skorygowana EBITDA



53 mln zł

zysk netto
-4% r/r

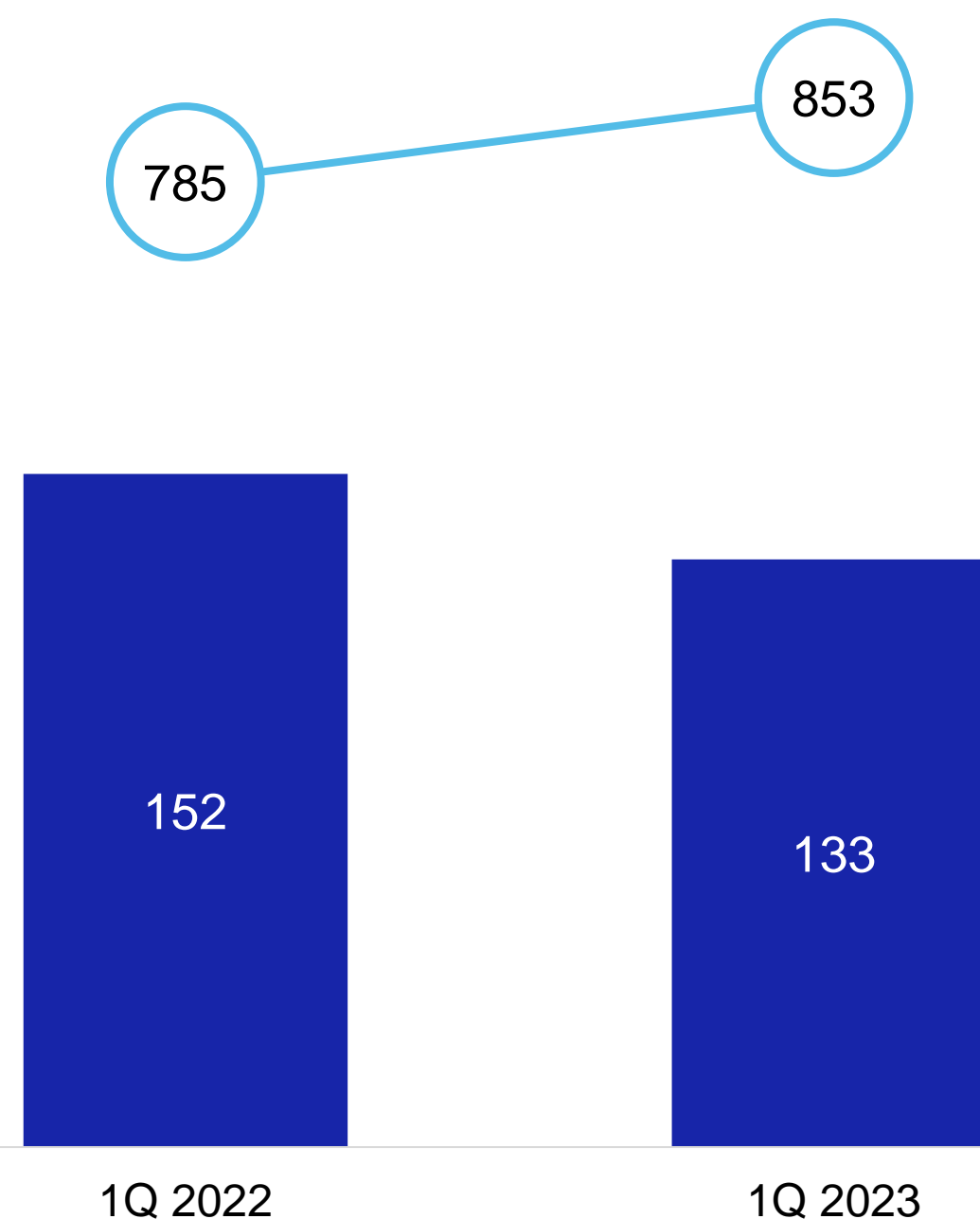
- Mocny, dwucyfrowy wzrost przychodów Grupy, głównie w wyniku konsolidacji softgarden⁽¹⁾ – wiodącego gracza HR Tech w Niemczech
- Niewielki spadek przychodów w Ukrainie i odbudowa rentowności operacyjnej, pomimo trudnych warunków prowadzenia działalności
- Systematyczny wzrost liczby klientów korzystających z usług SaaS w Polsce i w Niemczech
- Marża skorygowana EBITDA na poziomie 45%
- Zysk netto na zbliżonym poziomie co przed rokiem

(1) Grupa Pracuj konsoliduje wyniki softgarden począwszy od 3Q 2022.

Kluczowe wyniki operacyjne

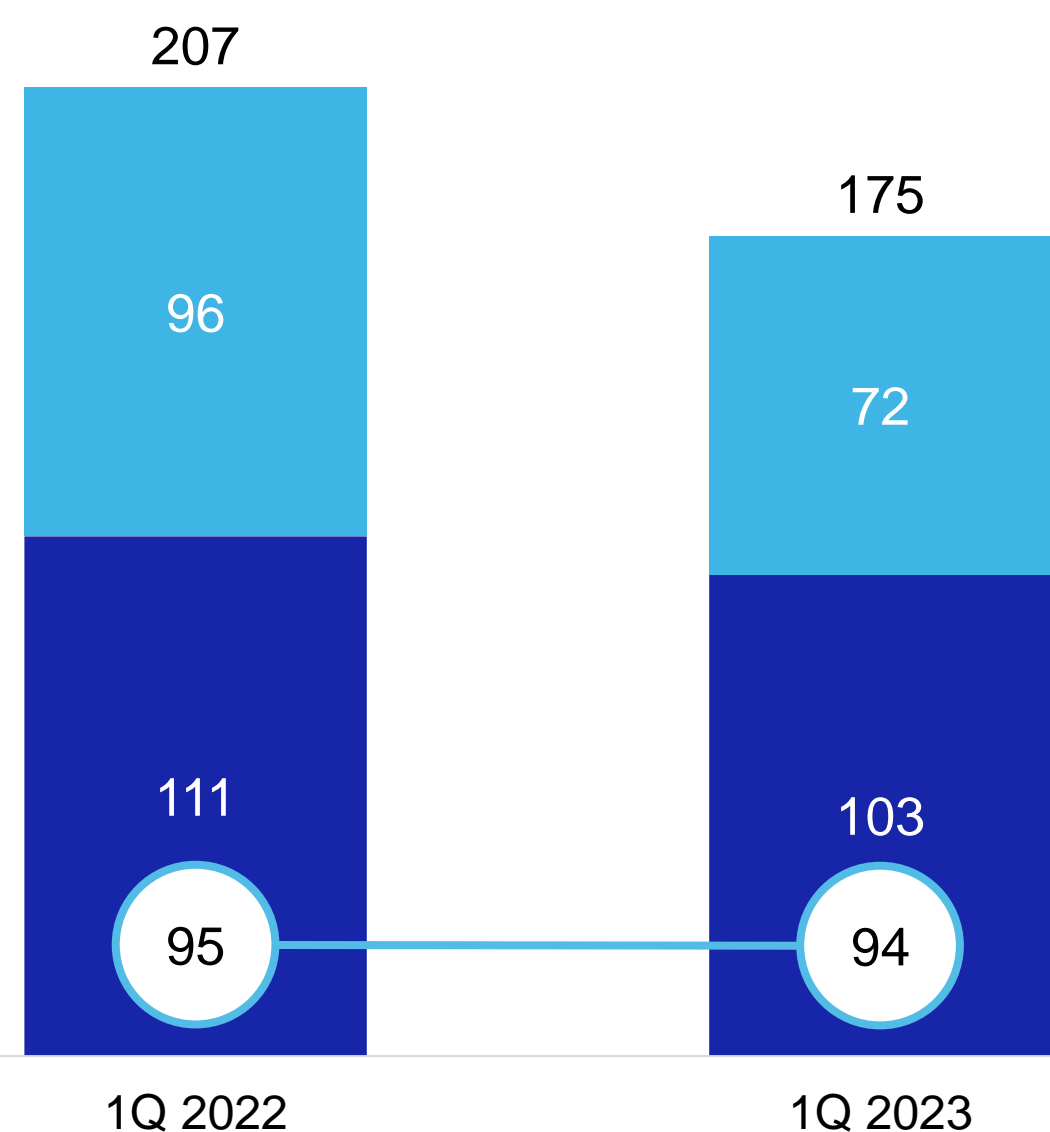
Pracuj.pl ⁽¹⁾

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



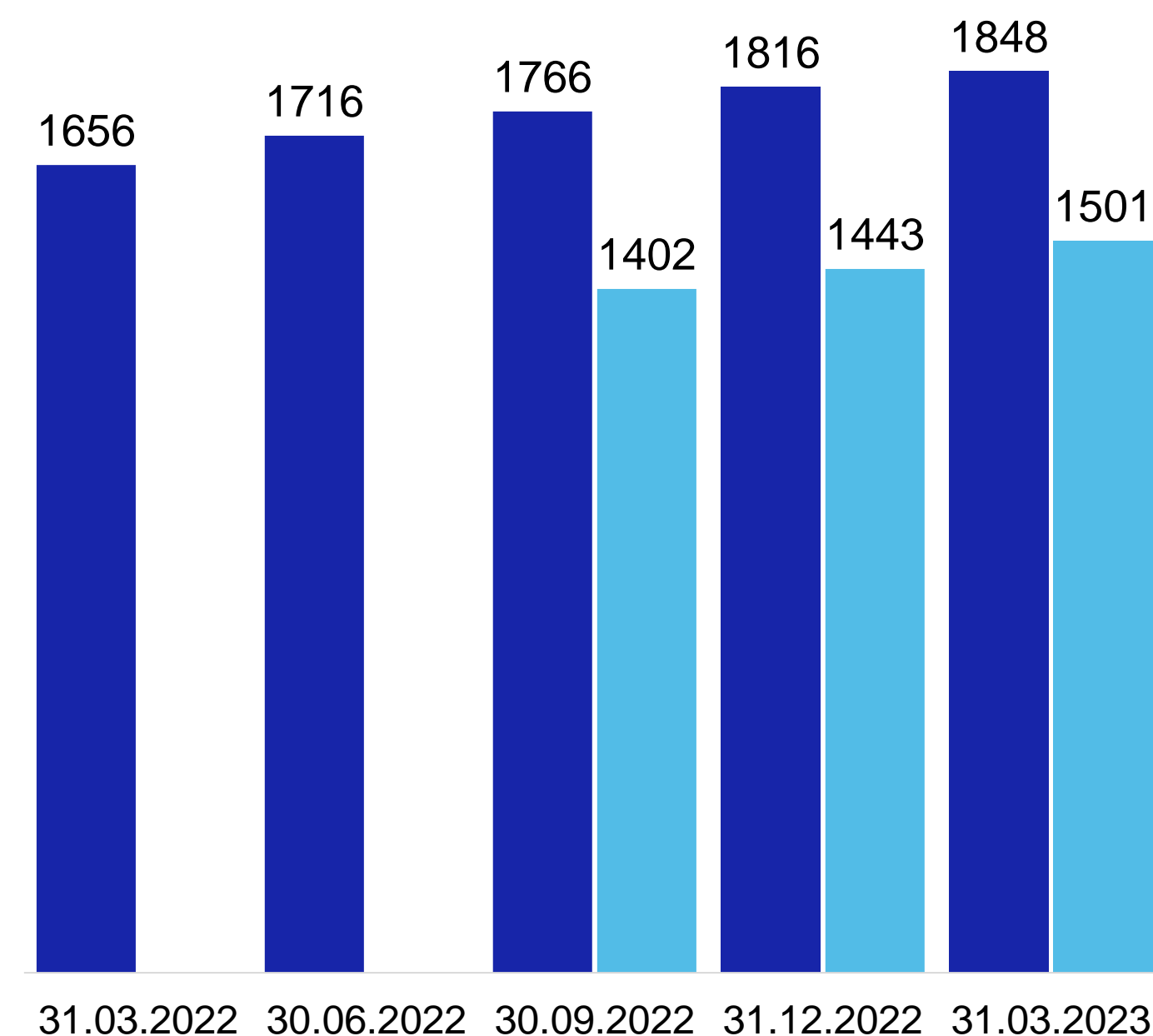
Robota.ua ⁽¹⁾

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



Systemy SaaS eRecruiter + softgarden

- eRecruiter – liczba aktywnych klientów
- softgarden – liczba aktywnych klientów

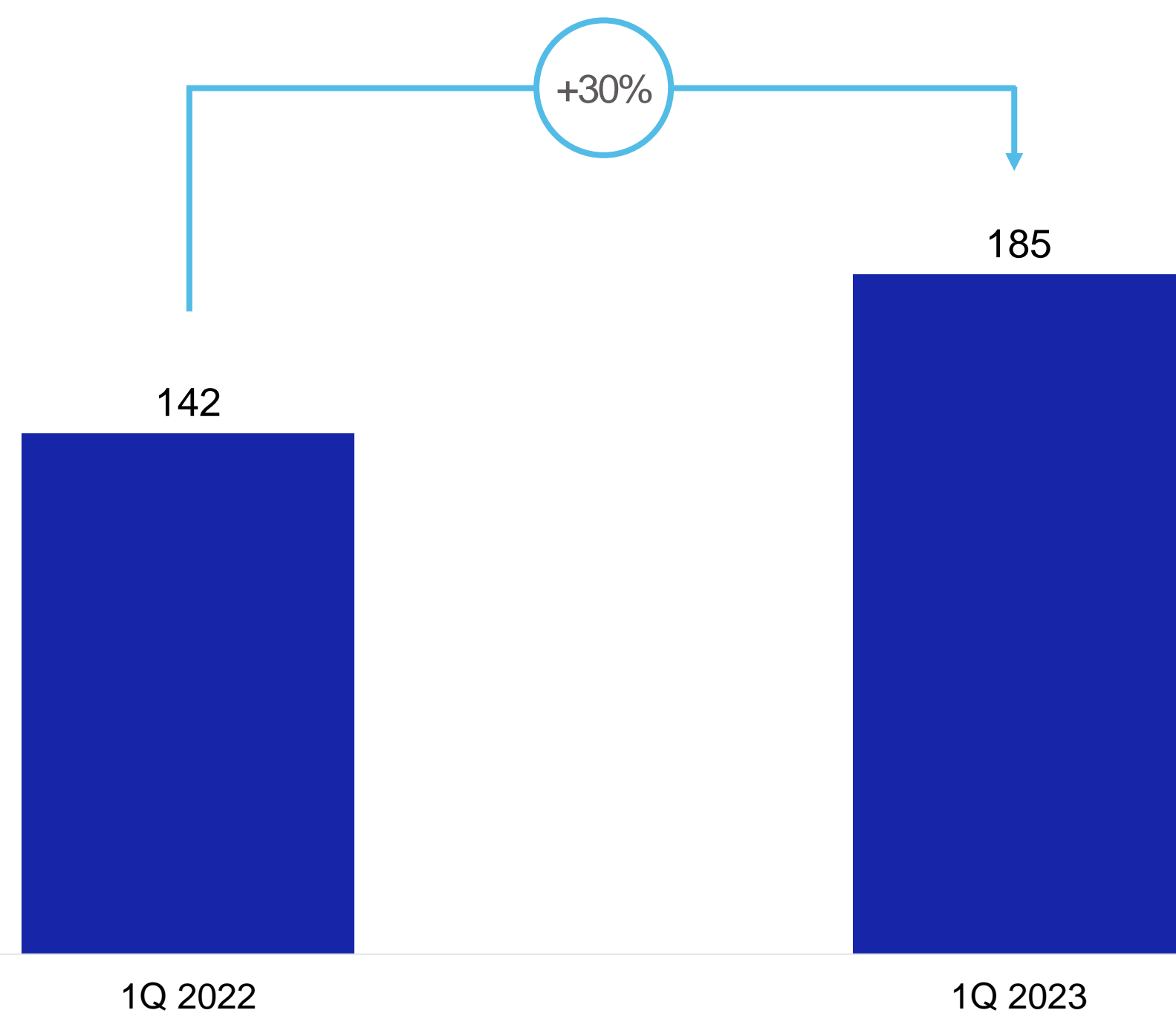


(1) Liczba projektów rekrutacyjnych równa się liczbie kredytów, które zostały wykorzystane do zamieszczenia ofert pracy na Pracuj.pl lub Robota.ua. W przypadku Pracuj.pl 1 kredyt może być zamieniony na wiele ofert pracy (oferty będą miały ten sam tytuł, ale różne lokalizacje), natomiast w przypadku Robota.ua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

Dwucyfrowa dynamika wzrostu przychodów r/r z usług oferowanych w modelu SaaS

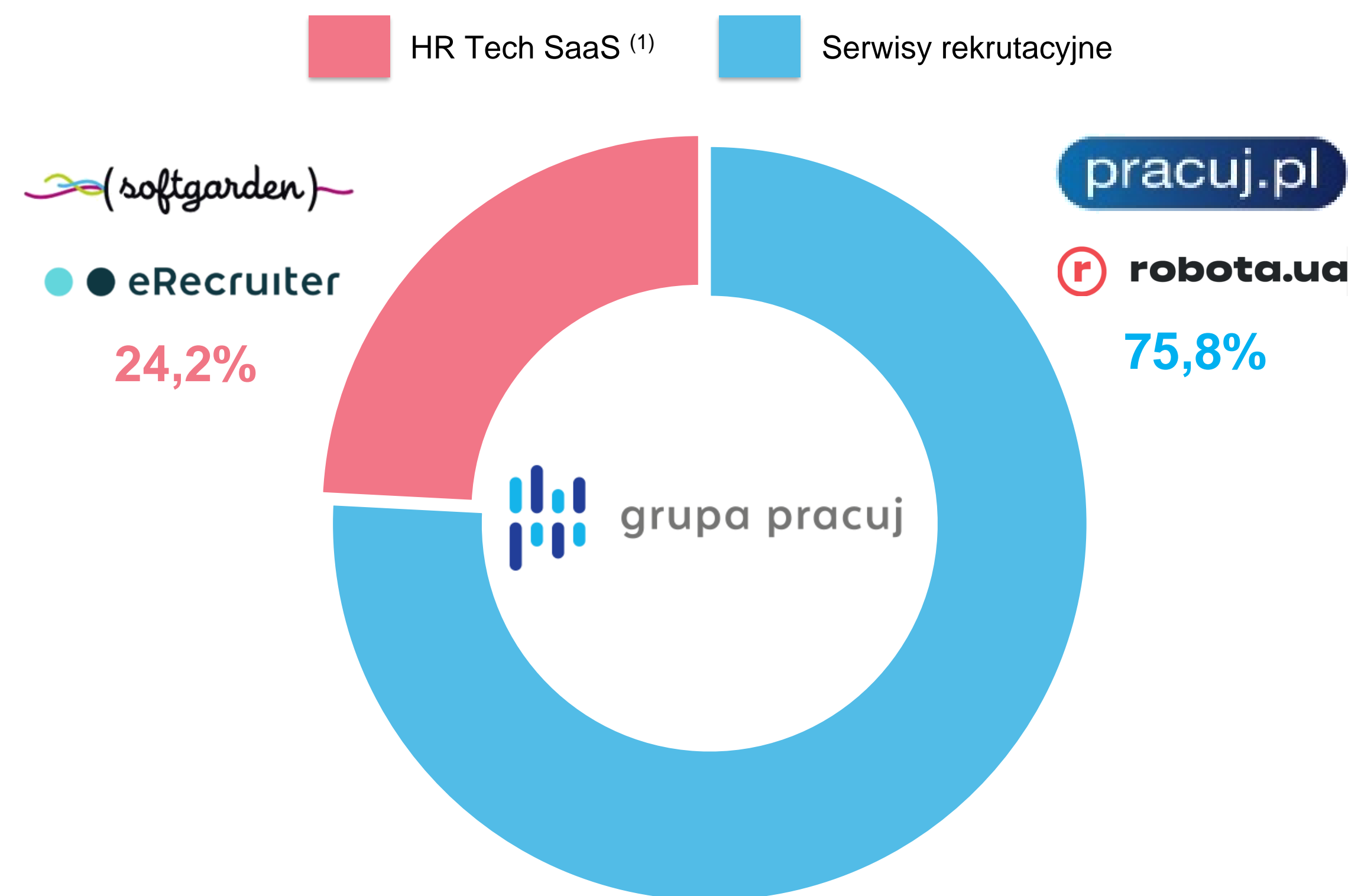
Grupa Pracuj

Przychody (mln zł)



Grupa Pracuj

Struktura przychodów 1Q 2023

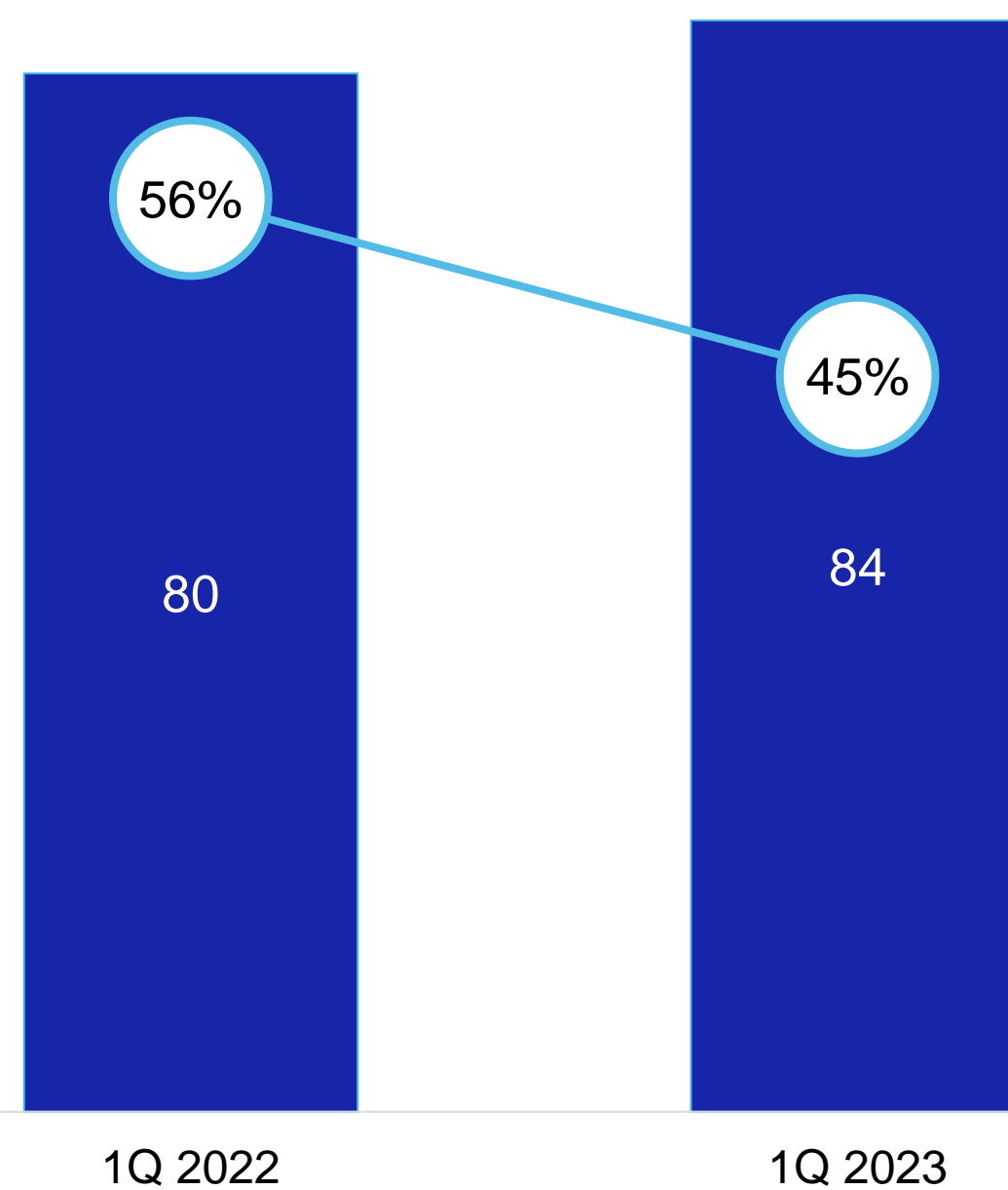


(1) Pozycja „HR Tech SaaS” obejmuje przychody eRecruiter oraz softgarden z usług oferowanych w modelu abonamentowym (SaaS) oraz przychody softgarden z multipostingiu rozpoznane w całości w ujęciu netto (tzn. pomniejszone o koszty sprzedanych ogłoszeń)

Wpływ konsolidacji softgarden na rentowność Grupy

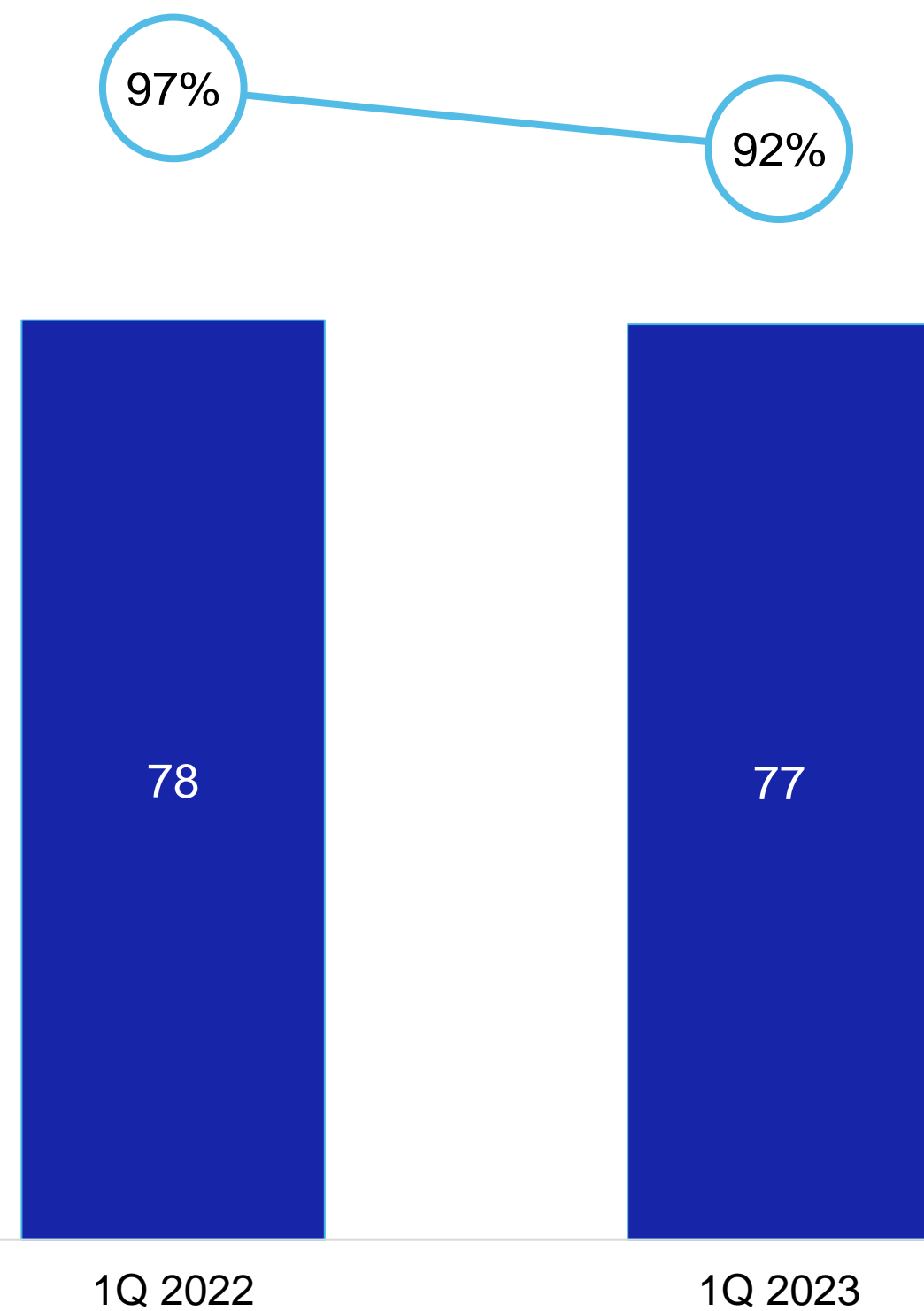
Skorygowana EBITDA ⁽¹⁾

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



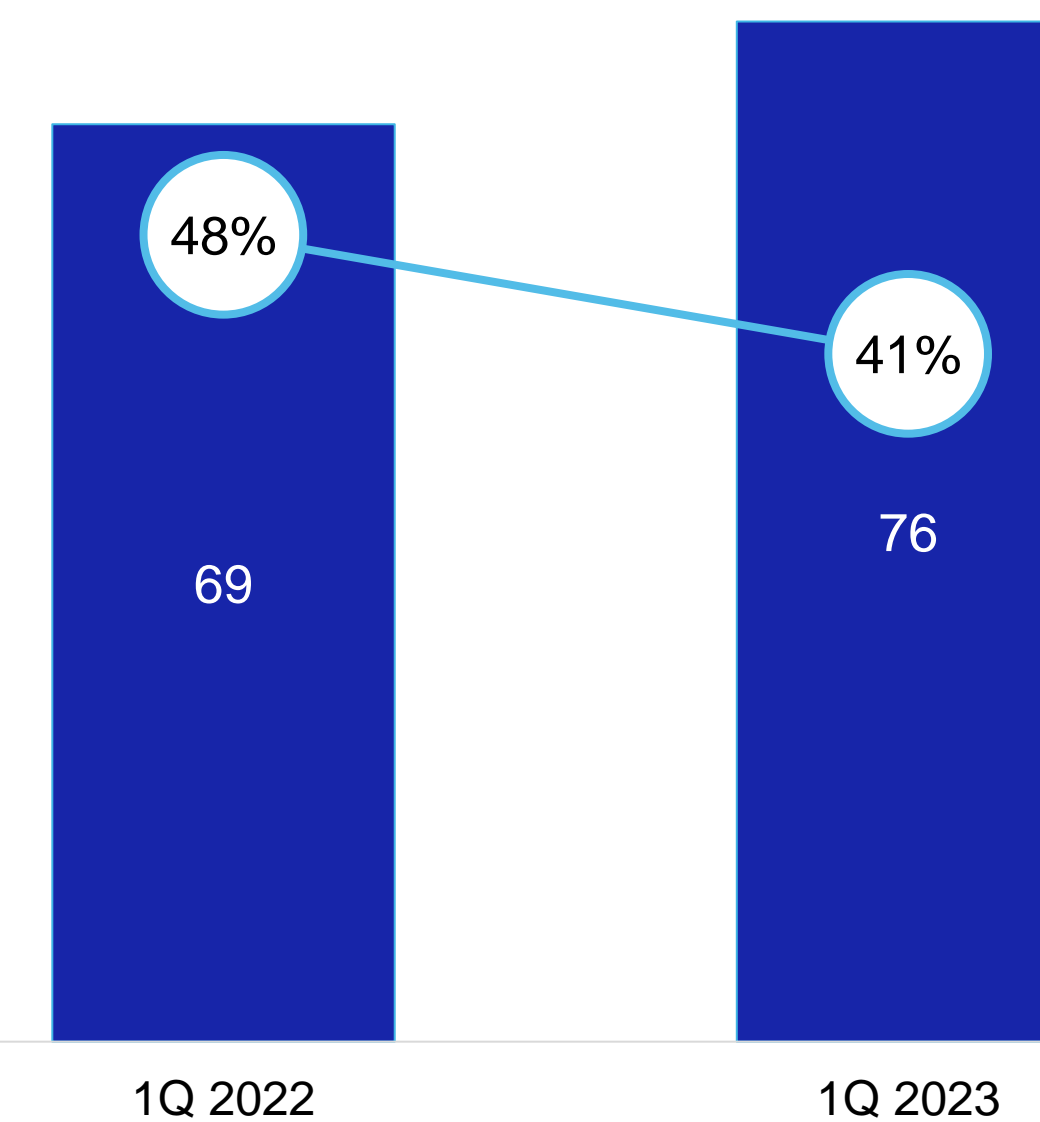
Wskaźnik konwersji gotówki ⁽²⁾

- 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 wpływy środków pieniężnych z tytułu nabycia rzeczowych aktywów trwałych oraz nabycia wartości niematerialnych) do Skorygowanej EBITDA.

Skonsolidowane wyniki finansowe

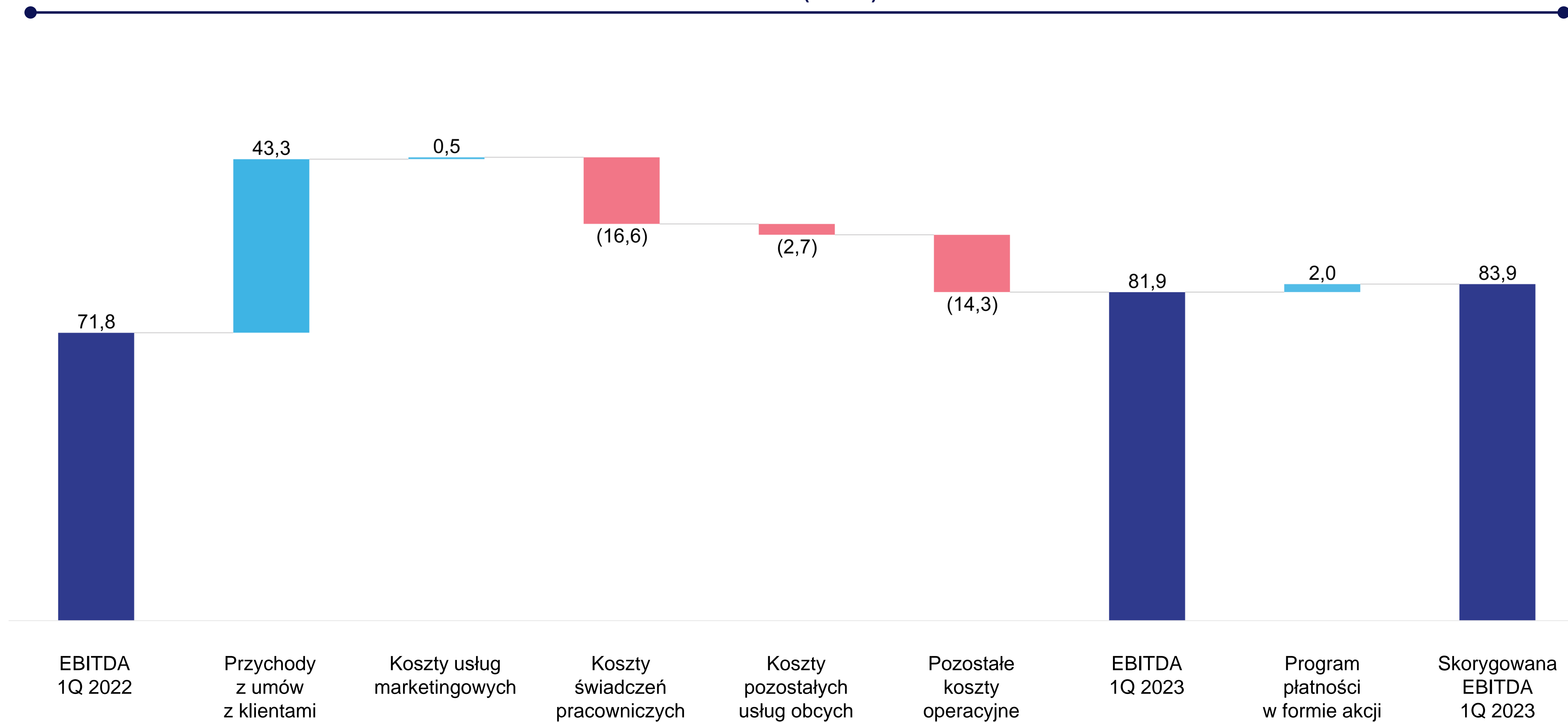
Wybrane wyniki finansowe (tys. PLN)	1Q 2023	1Q 2022	Zmiana r/r	FY 2022
Przychody z umów z klientami	185 370	142 096	30,5%	608 549
Polska	129 576	131 563	(1,5%)	508 633
Ukraina	9 677	10 533	(8,1%)	25 919
Niemcy	46 117	-	-	73 997
Koszty operacyjne, w tym:	(108 949)	(73 390)	48,5%	(355 995)
Amortyzacja	(5 489)	(3 089)	77,7%	(15 812)
Koszty sprzedanych ogłoszeń ⁽¹⁾	(13 746)	-	-	(10 830)
Koszty usług marketingowych	(14 206)	(14 680)	(3,2%)	(59 449)
Koszty usług korzystania z oprogramowania	(3 106)	(1 460)	112,7%	(8 890)
Pozostałe usługi obce	(7 998)	(5 265)	51,9%	(39 171)
Koszty świadczeń pracowniczych	(62 766)	(46 158)	36,0%	(212 077)
Zysk z działalności operacyjnej	76 421	68 706	11,2%	252 554
Polska	70 620	69 335	1,9%	250 652
Ukraina	2 311	(629)	-	(6 992)
Niemcy	3 490	-	-	8 894
Przychody finansowe	2 447	1 305	87,5%	6 407
Koszty finansowe	(12 721)	(722)	1 661,9%	(30 868)
Przychody / (koszty) finansowe netto	(10 274)	583	-	(24 461)
Udział w wyniku finansowym jednostek wycenianych metodą praw własności	906	1 134	(20,1%)	(848)
Zysk przed opodatkowaniem	67 053	70 423	(4,8%)	227 245
Podatek dochodowy	(14 299)	(15 388)	(7,1%)	(58 232)
Zysk netto	52 754	55 035	(4,1%)	169 013

- Wyraźny wzrost przychodów Grupy, głównie w wyniku konsolidacji softgarden (od 3Q 2022), oferującej usługi w modelu SaaS oraz usługi *multipostingu*
- Niewielki spadek przychodów oraz odbudowa rentowności operacyjnej segmentu Ukraina, pomimo trudnych warunków prowadzenia działalności
- Uwzględnienie kosztów nabycia przez softgarden ogłoszeń rekrutacyjnych celem ich odsprzedaży w ramach *multipostingu*
- Wzrost kosztów świadczeń pracowniczych wynikający ze wzrostu zatrudnienia i wynagrodzeń pracowników w Polsce oraz konsolidacji softgarden
- Wzrost kosztów finansowych wynikający z obsługi kredytu na sfinansowanie akwizycji

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

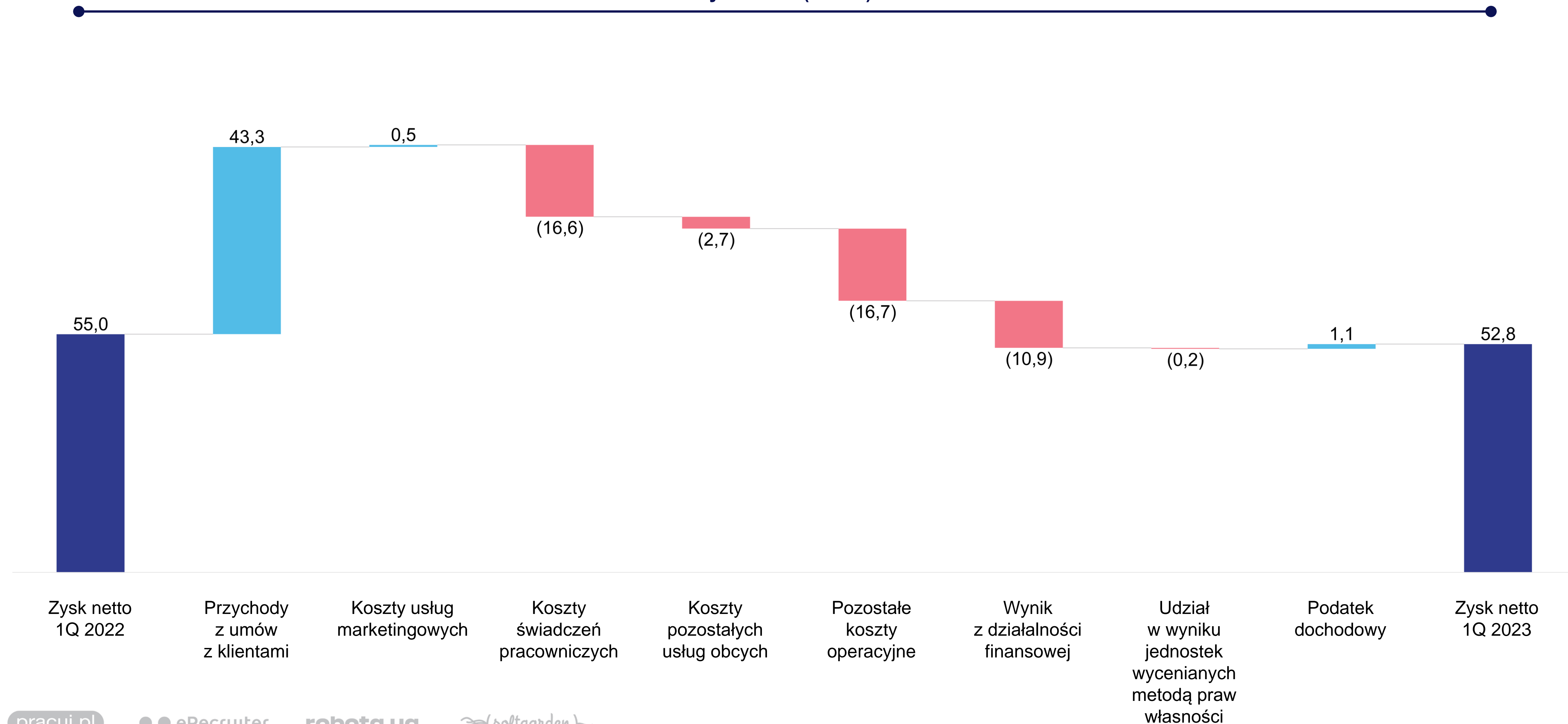
Skonsolidowany wynik EBITDA

EBITDA (mln zł)



Skonsolidowany zysk netto

Zysk netto (mln zł)



Działania

- Wdrożenie pierwszych rozwiązań na bazie ChatGPT (generowanie treści ogłoszeń),
- Nowa oferta produktowa spełniająca potrzeby różnych grup klientów
- Elastyczny Cennik w kanale eCommerce pozwalający na wyższą akwizycję mikro- i małych przedsiębiorstw
- Innowacyjne rozwiązania zwiększające intuicyjność oraz łatwość aplikowania dla użytkowników
- Rosnący udział platformy mobilnej w aplikowaniu na ogłoszenia

Efekty

- 13% więcej CV r/r - wyższa responsywność
- 59% klientów korzysta już z e-commerce (self-service)
- Wzrost liczby klientów w segmencie mikro i SME o 14% r/r
- Ponad 1 mln CV, tj. 30% wszystkich aplikacji każdego miesiąca wysyłanych poprzez platformę mobilną
- Stabilny wzrost średniej ceny Projektów Rekrutacyjnych

Działania

- Wdrożenie Modułu Strona Kariery PRO w eRecruiter - narzędzia do tworzenia indywidualnie dopasowanych stron karier, dotychczas dostępne tylko w softgarden
- Poszerzanie oferty produktowej o kolejne rozwiązania usprawniające automatyzację obsługi klienta, w tym ChatGPT
- Wprowadzenie video interview oraz innych narzędzi, pozwalających przyspieszać procesy rekrutacyjne, realnie wspomagających pracę rekruterów

Efekty

- Dynamiczny wzrost przychodów abonamentowych w obszarze SaaS o ponad 30% r/r
- Systematyczny dwucyfrowy wzrost liczby klientów abonamentowych w Grupie o blisko 15% r/r
- Utrzymanie churn na niskim poziomie
- Stabilny wzrost średniej ceny subskrypcji w Grupie
- Systematyczne zwiększanie efektywności operacyjnej w obszarze rozwiązań dla HR w modelu abonamentowym

Perspektywy na najbliższe kwartały

- Umiarkowane spowolnienie w obszarze rekrutacji w oczekiwaniu na poprawę sytuacji gospodarczej
- Systematyczny wzrost średnich cen projektów rekrutacyjnych i usług w całej Grupie
- Rosnący udział przychodów z usług SaaS w łącznych przychodach
- Zwiększenie udziału rynkowego w segmencie MSP oraz mikrofirm
- Rozbudowywanie portfela usług i produktów o rozwiązania sztucznej inteligencji – we wszystkich markach Grupy
- Wdrażanie kolejnych synergii produktowych pomiędzy markami Grupy

Dziękujemy!

Zapraszamy
do zadawania pytań

Bilans i przepływy pieniężne

Wybrane dane finansowe (tys. PLN)	31.03.2023	31.12.2022	Zmiana
Aktywa razem	1 132 171	1 022 673	10,7%
Aktywa trwale, w tym:	805 018	804 615	0,1%
Wartość firmy	530 797	532 432	(0,3%)
Aktywa obrotowe, w tym:	327 153	218 058	50,0%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	186 959	109 538	70,7%
Kapitał własny i zobowiązania razem	1 132 171	1 022 673	10,7%
Kapitał własny	367 253	315 414	16,4%
Zobowiązania długoterminowe, w tym:	324 108	341 119	(5,0%)
Kredyty	287 080	303 168	(5,3%)
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:	440 810	366 140	20,4%
Kredyty	63 615	63 492	0,2%
Zobowiązania z tytułu leasingu	12 048	10 942	10,1%
Pozostałe zobowiązania finansowe	6 652	4 171	59,5%
Zobowiązania wobec pracowników	21 838	23 618	(7,5%)
Zobowiązania handlowe	61 186	32 809	86,5%
Pozostałe zobowiązania niefinansowe	14 501	16 765	(13,5%)
Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego	11 069	5 923	86,9%
Zobowiązania z tytułu umów	249 901	208 420	19,9%
Przepływy pieniężne (tys. PLN)	1Q 2023	1Q 2022	Zmiana
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	110 204	71 329	54,5%
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(6 269)	(12 539)	(50,0%)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(26 541)	(2 293)	1 057,3%
Przepływy pieniężne netto, razem	77 394	56 497	37,0%

- Wysoka zdolność do generowania gotówki
- Rekomendacja dotycząca dywidendy za 2022 rok: 1,50 zł na akcję (łącznie 102,4 mln zł)

POLSKA

- Spadek PKB o 0,2% r/r w I kwartale 2023 roku⁽¹⁾
- Oczekiwany wzrost PKB o 0,7% w 2023 roku i 2,7% w 2024 roku⁽²⁾
- Stopa bezrobocia na poziomie 5,4% na koniec marca 2023 roku⁽³⁾, oczekiwana stopa bezrobocia na poziomie 5,5% w 2023 roku⁽⁴⁾
- Wzrost wynagrodzeń o 14,2% r/r w I kwartale 2023 roku⁽³⁾
- Inflacja CPI na poziomie 14,4% w kwietniu 2023 roku⁽³⁾, oczekiwana średnioroczna inflacja w 2023 roku w przedziale 11,7%⁽²⁾ – 12,5%⁽⁴⁾
- Stopa referencyjna NBP na poziomie 6,75% od września 2022 roku, przewidywany średni poziom stóp procentowych w 2023 roku na poziomie 6,69%⁽⁴⁾

UKRAINA

- Spodziewany wzrost realnego PKB o 2,0% w 2023 roku⁽⁵⁾, po spadku o 29,1% w 2022 roku⁽⁶⁾
- Inflacja konsumencka na poziomie 17,9% w kwietniu 2023 roku⁽⁶⁾, oczekiwana średnioroczna inflacja w 2023 roku na poziomie 14,8%⁽⁵⁾

NIEMCY

- Wzrost PKB (w cenach stałych) o 0,2% r/r w I kwartale 2023 roku⁽⁷⁾
- Oczekiwany wzrost PKB o 0,2% w 2023 roku i 1,4% w 2024 roku⁽²⁾
- Inflacja konsumencka na poziomie 7,2% r/r w kwietniu 2023 roku⁽⁷⁾, oczekiwana średnioroczna inflacja w 2023 roku na poziomie 6,8%⁽²⁾
- Bezrobocie w marcu 2023 roku na poziomie 2,9%⁽⁷⁾, oczekiwana stopa bezrobocia w 2023 roku na poziomie 3,2%⁽²⁾

(1) GUS, szybki szacunek PKB, maj 2023 r.

(2) Komisja Europejska, prognozy ekonomiczne Wiosna 2023, maj 2023 r.

(3) GUS, kwiecień–maj 2023 r.

(4) Ankieta Makroekonomiczna NBP, prognoza centralna, marzec 2023 r.

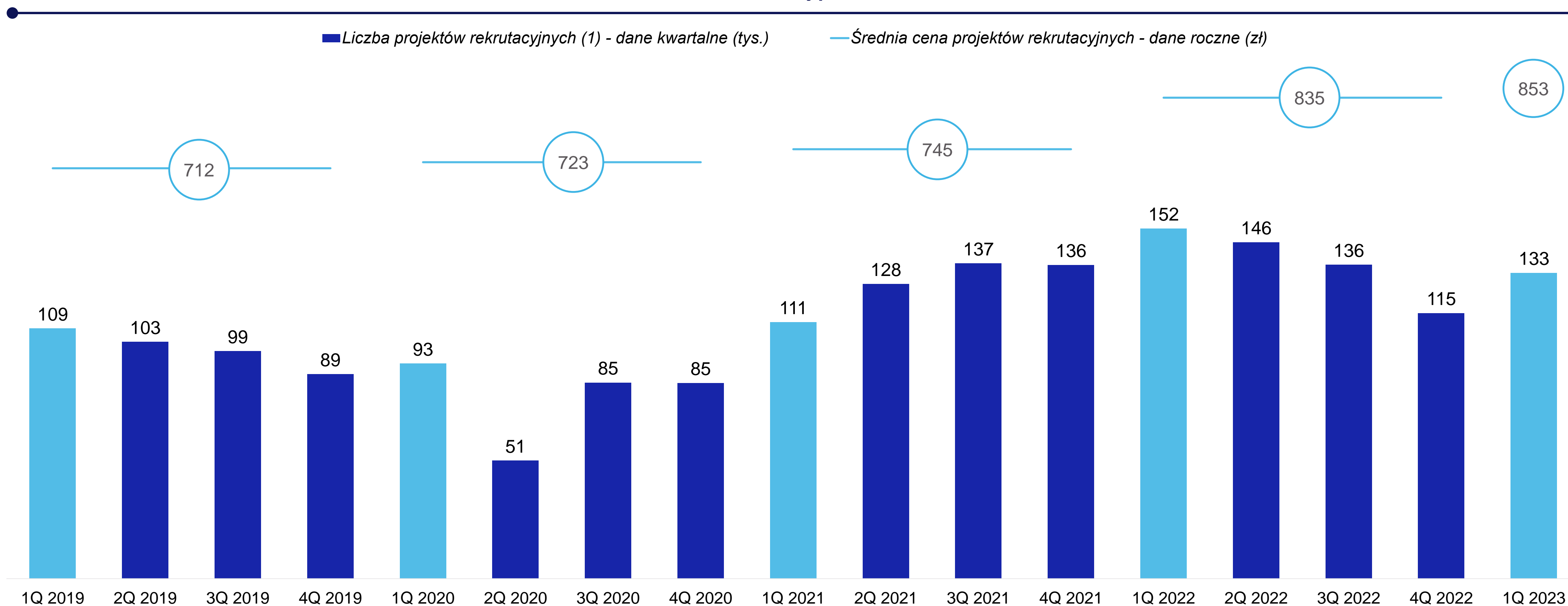
(5) Narodowy Bank Ukrainy, maj 2023 r.

(6) Urząd Statystyczny Ukrainy, kwiecień–maj 2023 r.

(7) Federalny Urząd Statystyczny (Destatis), kwiecień–maj 2023 r.

Wzrost średniej ceny projektów rekrutacyjnych w serwisie Pracuj.pl

Pracuj.pl



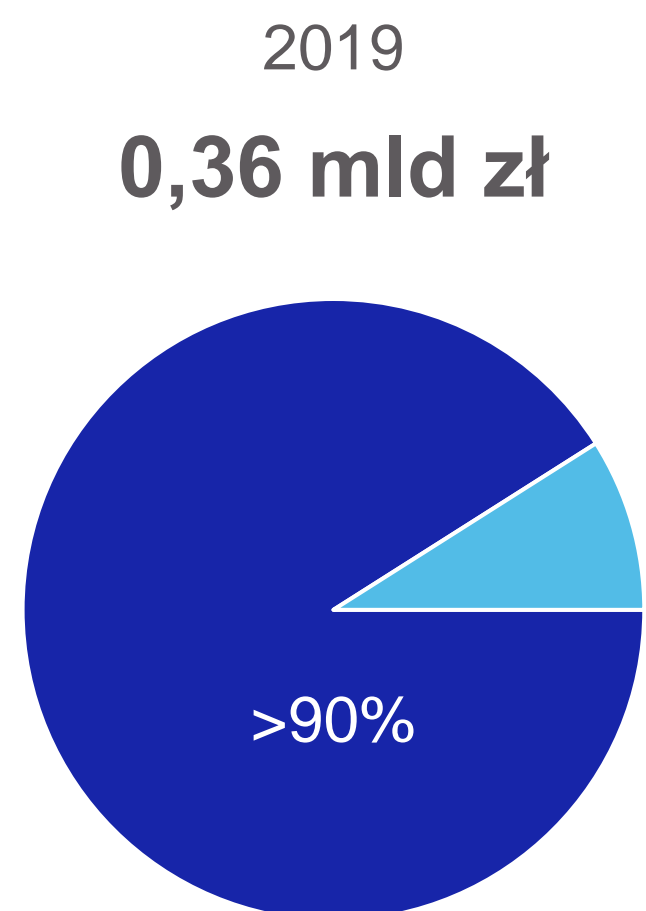
(1) Liczba projektów rekrutacyjnych równa się liczbie kredytów, które zostały wykorzystane do zamieszczenia ofert pracy na Pracuj.pl. 1 kredyt może być zamieniony na wiele ofert pracy (oferty będą miały ten sam tytuł, ale różne lokalizacje)

Cel strategiczny: rynkowy lider z przychodami na poziomie 1 mld zł

Przychody Grupy Pracuj

● Serwisy rekrutacyjne
 ● HR Tech Saas

XX% Marża skorygowana EBITDA

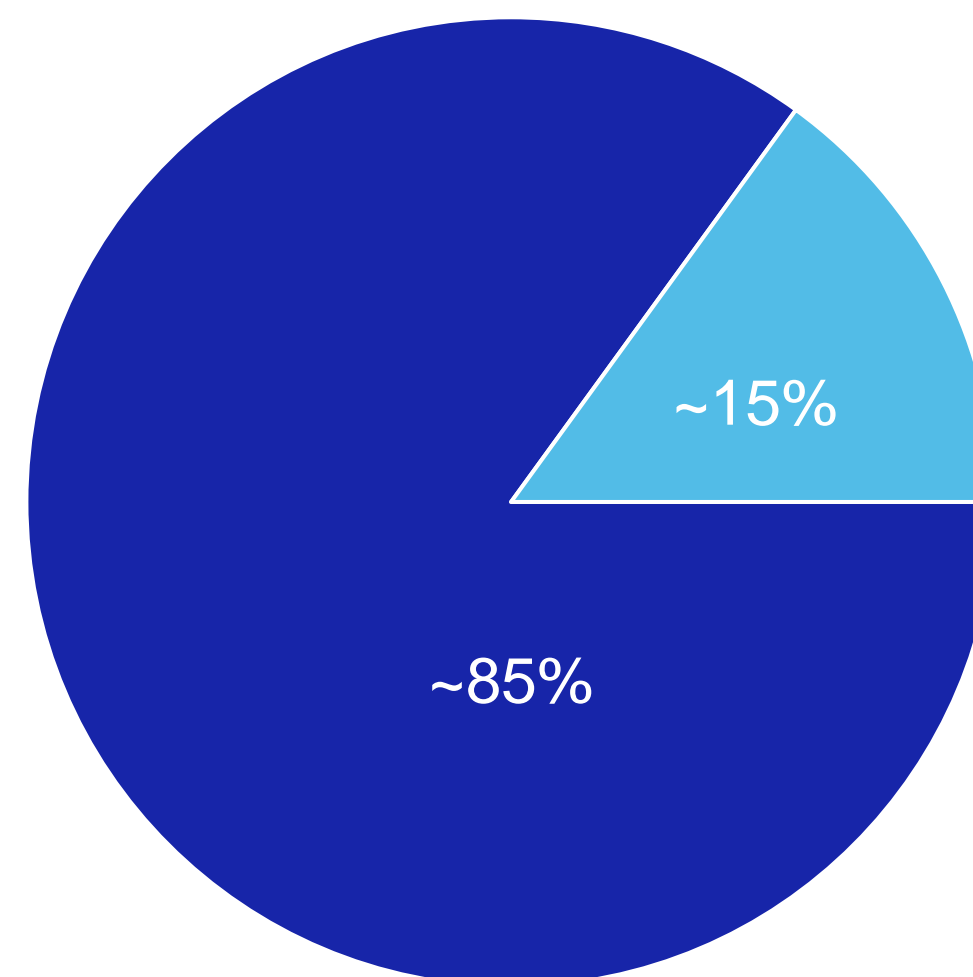


48%

- eRecruiter 
- robota.ua 
- pracuj.pl 

CAGR > 20%

2022
0,61 mld zł

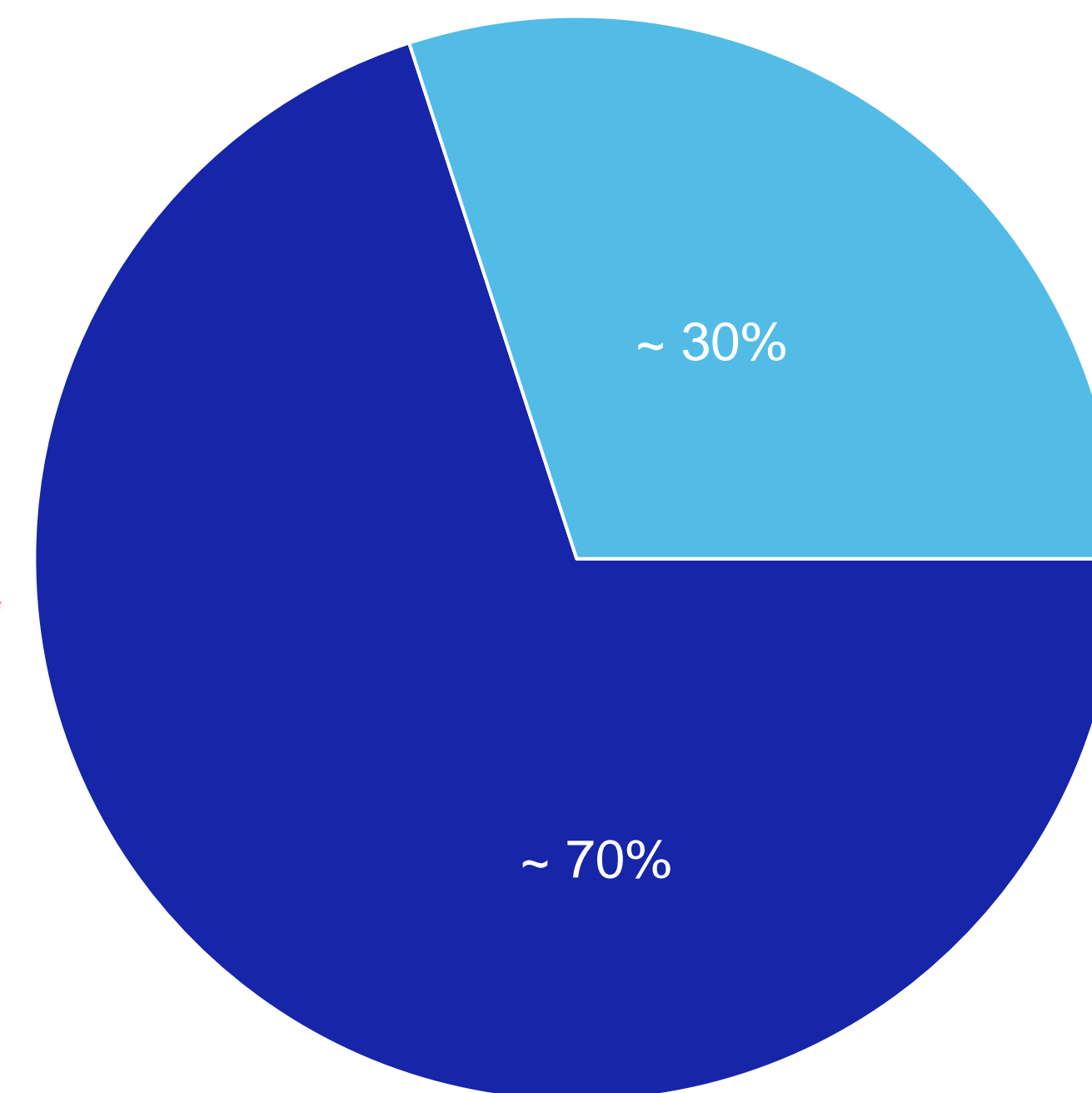


50%

-  (softgarden) 
- eRecruiter 
- robota.ua 
- pracuj.pl 

CAGR ~18%

2025 +
1 mld zł



> 40%

-  (softgarden) 
 - eRecruiter 
 - robota.ua 
 - pracuj.pl 
- + DACH

Jak chcemy tego dokonać?

HR Tech SaaS (rozwój organiczny i selektywne przejęcia)

2022

0,61 mld zł

- 25%+ – średnie roczne tempo wzrostu przychodów z SaaS
- Wzrost średniej ceny subskrypcji – zakładana dwucyfrowa dynamika wzrostu;
- Utrzymanie churn na niskim jednocyfrowym poziomie
- Zwiększanie wartości dla klienta na istniejących i oferowanie nowych produktów
- Rozwój aktywności na nowych rynkach
- Możliwe akwizycje podmiotów komplementarnych względem obecnej oferty Grupy (głównie DACH)

- Jednocyfrowe roczne tempo wzrostu liczby publikowanych ogłoszeń w dłuższym terminie (przy oczekiwanym niewielkim spadku w 2023 roku)
- Wzrost cen ogłoszeń w segmencie white-collar – dopasowany do wartości dostarczanej klientowi
- Rozwój portfela produktów opartych na danych (AI/Big Data)
- Zwiększenie ilościowego udziału rynkowego w segmencie *blue collar*
- Potencjał wzrostu w sektorze MSP i mikrofirm

2025 +

1 mld zł

~ 30%

~ 70%

Serwisy rekrutacyjne (rozwój organiczny)

Grupa Pracuj 2025 +

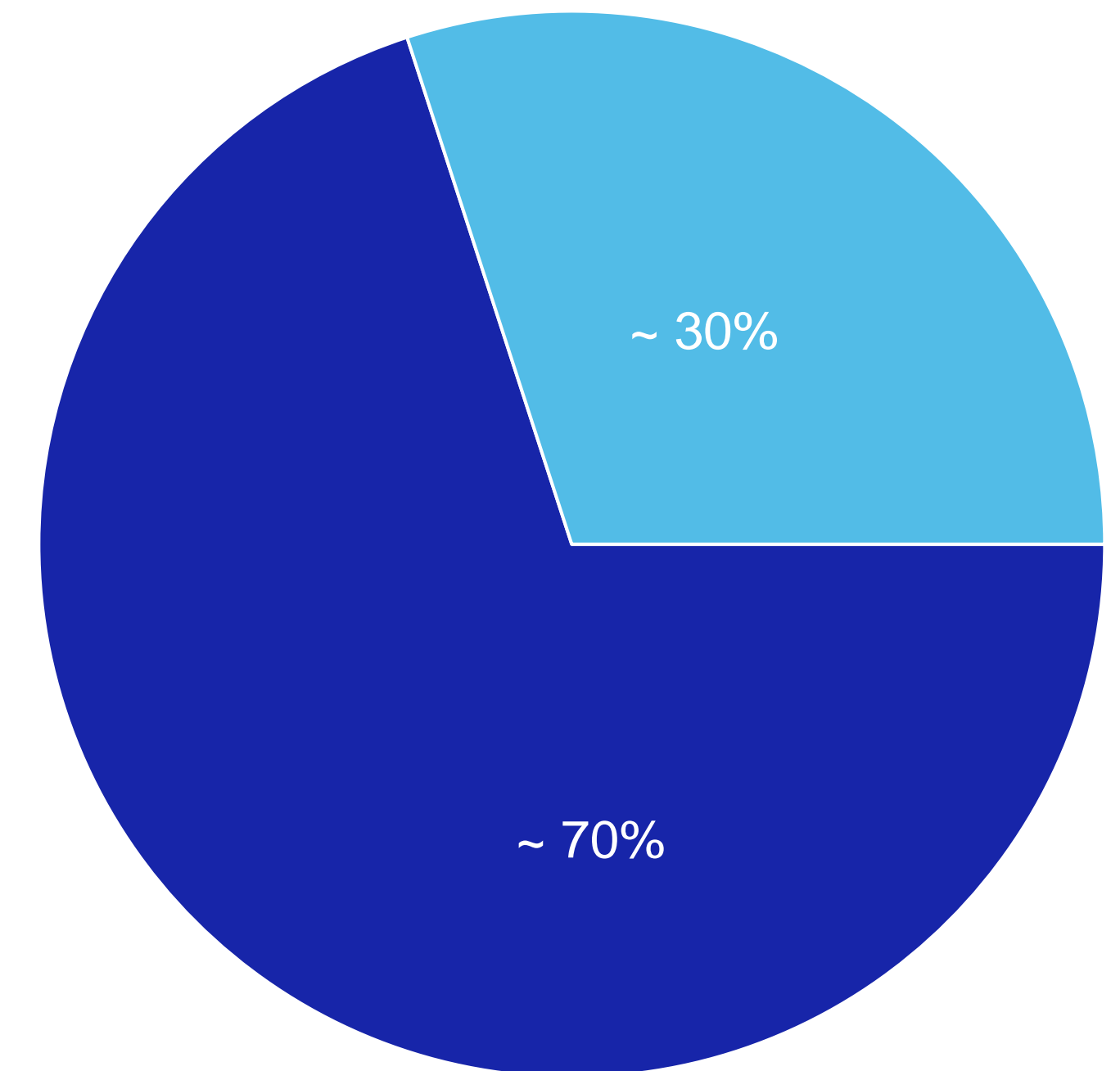


2025 +

1 mld zł

Wiodąca platforma HR Tech w Europie:

- **Lider w obszarze rekrutacji online (serwisy rekrutacyjne) w Polsce i Ukrainie**
- **Największy TAS w Polsce oraz w regionie DACH**
- Zdywersyfikowane źródła przychodów – serwisy rekrutacyjne i HR Tech SaaS (akwizycje, w tym w obszarze post hire)
- Na drodze do uzyskania ~50% łącznych przychodów z obszaru HR Tech SaaS w perspektywie 5-6 lat



> 40% Marża skorygowana EBITDA



Grupa Pracuj: Wiodąca platforma HR Tech w Europie

