

Wiodąca platforma HR Tech w Europie

Prezentacja wyników za 2Q 2025

Agenda



- Prezentacja wyników za 2Q 2025
- Podsumowanie biznesowe
 - Serwisy rekrutacyjne
 - HR Software
- Perspektywy

Nasza wizja



Być wiodącą europejską platformą HR Tech

Serwisy rekrutacyjne

pracuj.pl the:protocol  robota.ua

Sprawdzony, wysokomarżowy i skalowalny model biznesowy.
Silna pozycja rynkowa i stabilny popyt

HR Software

 eRecruiter 
 hrlink.pl  Kadromierz  absence

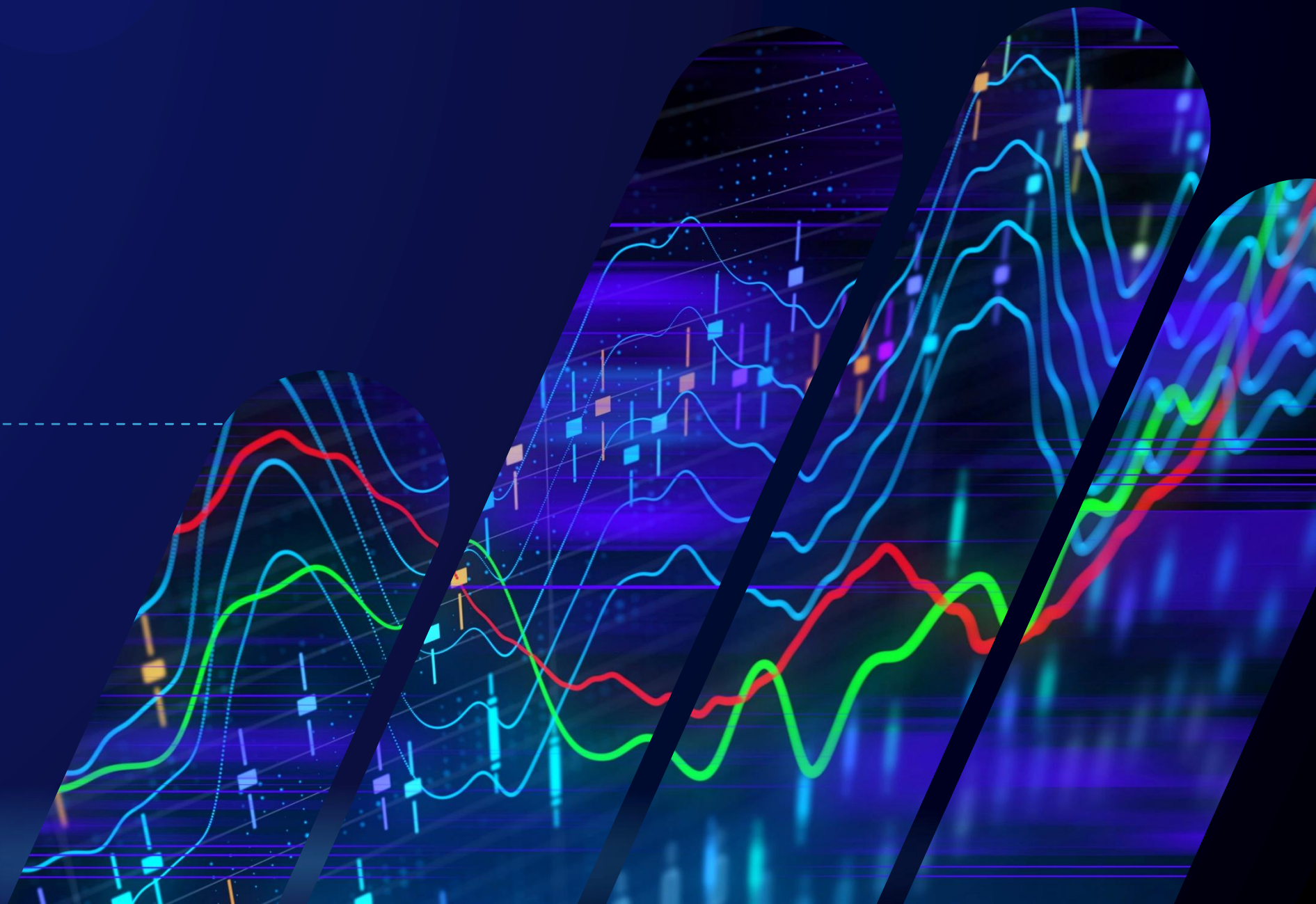
Powtarzalne przychody i wysoka retencja klientów.
Ograniczona cykliczność i odporność na wahania rynkowe.
Skalowalny model biznesowy SaaS

Dwa filary zrównoważonego wzrostu



Prezentacja wyników

za 2Q 2025



2Q 2025 w liczbach



204 mln zł

przychody z umów z klientami
+6 r/r



92 mln zł

skorygowana EBITDA
+3% r/r



45%

marża skorygowana EBITDA



56 mln zł

zysk netto
+31% r/r

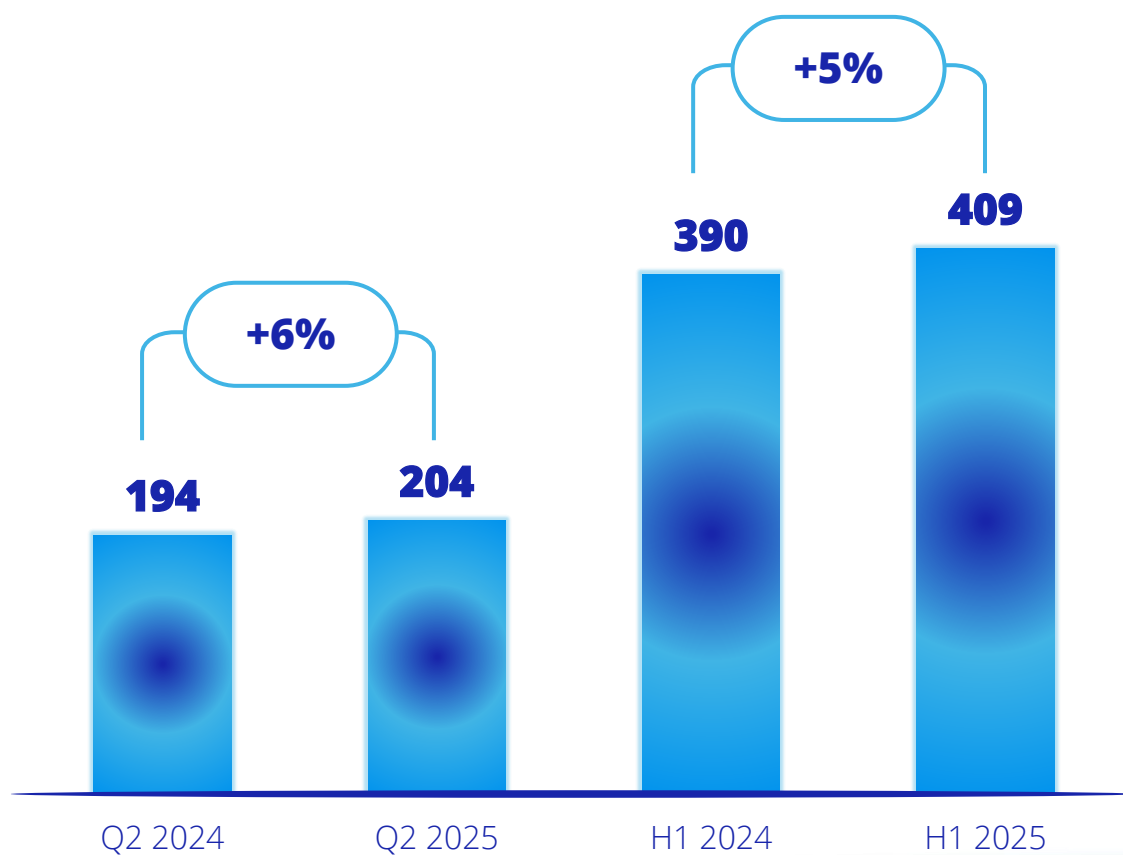
Solidne wyniki w zmiennym otoczeniu

- Wzrost działalności w Polsce wspierany przez przemysłową politykę cenową oraz skuteczne strategie monetyzacji nowych produktów i usług
- Kolejny silny kwartał w Ukrainie dzięki strategii cenowej skoncentrowanej na wartości dostarczanej klientom
- Dwucyfrowy wzrost MRR (w EUR) w Niemczech, mimo spowolnienia na tamtejszym rynku
- Konsekwentny wzrost EBITDA pomimo wyzwań rynkowych
- Wzrost zysku netto o 31% r/r

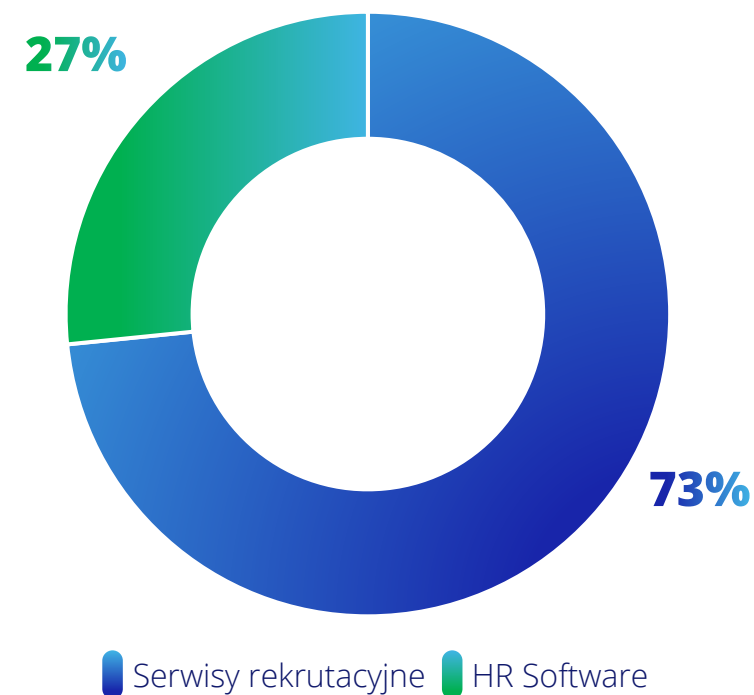
Konsekwentny wzrost i dywersyfikacja przychodów



Przychody (mln zł)



Struktura przychodów H1 2025



HR Software obejmuje przychody eRecruiter, HRlink, Kadromierz 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).

Stabilne, wysokie marże

rentowność oparta na jakości i innowacyjności



Skorygowana EBITDA

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

Konwersja gotówki

 - AFCF = skorygowana EBITDA - CAPEX (mln zł)
 - Konwersja gotówki (%)

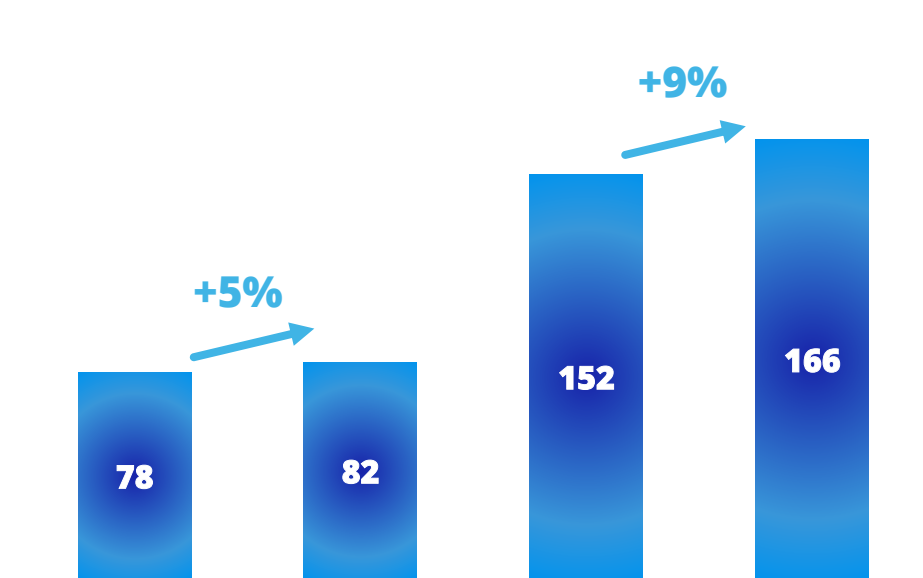
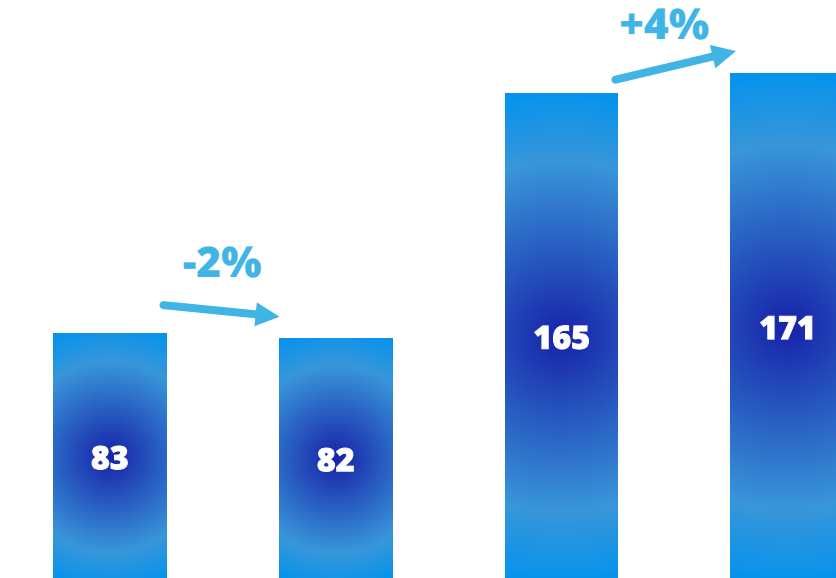
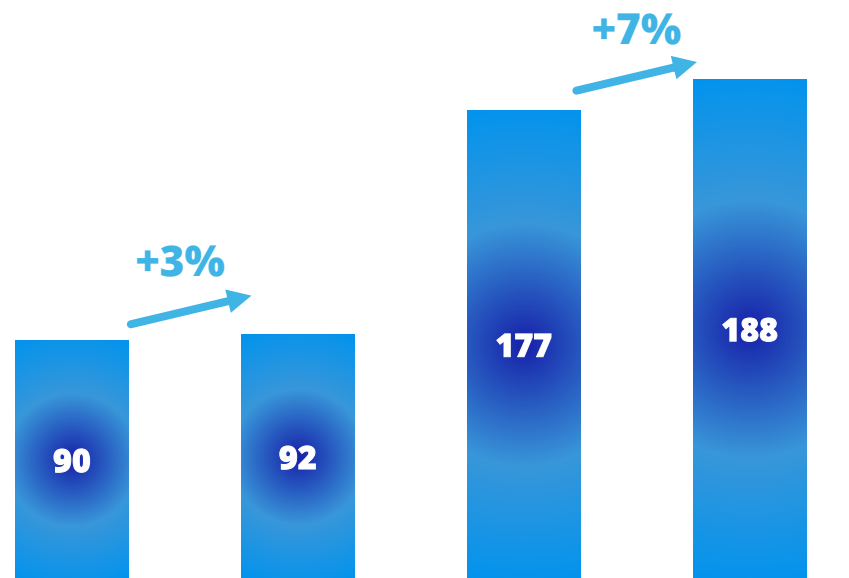
Zysk z działalności operacyjnej

 - Zysk z działalności operacyjnej (mln zł)
 - Marża zysku z działalności operacyjnej (%)

46% 45% 45% 46%

93% 89% 93% 91%

40% 40% 39% 40%



Skorygowana EBITDA definiowana jest jako zysk/(strata) z działalności operacyjnej powiększona o amortyzację, skorygowana o wykazane w skonsolidowanym sprawozdaniu z całkowitych dochodów koszty programów płatności w formie akcji oraz koszty związane z akwizycjami. Wskaźnik konwersji gotówki dla danego okresu zdefiniowany jest jako stosunek różnicy między skorygowaną EBITDA i CAPEX (rozumianego jako wypływy środków pieniężnych z tytułu nabycia rzeczowych aktywów trwałych oraz wartości niematerialnych) do skorygowanej EBITDA.

Skonsolidowane wyniki finansowe



Wybrane wyniki finansowe (w tys. PLN)	2Q 2025	2Q 2024	Zmiana (r/r)	1H 2025	1H 2024	Zmiana (r/r)
Przychody z umów z klientami	204 409	193 587	5,6%	409 261	389 595	5,0%
<i>Koszty sprzedanych ogłoszeń ⁽¹⁾</i>	(6 227)	(8 487)	(26,6%)	(14 135)	(17 841)	(20,8%)
Przychody z umów z klientami (netto)	198 182	185 100	7,1%	395 126	371 754	6,3%
Polska	145 032	135 133	7,3%	289 784	274 648	5,5%
Ukraina	15 572	12 784	21,8%	29 808	24 940	19,5%
Niemcy (netto)	37 578	37 183	1,1%	75 534	72 166	4,7%
Koszty operacyjne (bez kosztów sprzedanych ogłoszeń):	(116 630)	(107 380)	8,6%	(229 602)	(219 261)	4,7%
<i>Amortyzacja</i>	(9 917)	(8 809)	12,6%	(19 627)	(17 674)	11,1%
<i>Koszty świadczeń pracowniczych</i>	(68 428)	(66 650)	2,7%	(138 533)	(135 531)	2,2%
<i>Koszty usług marketingowych</i>	(16 346)	(11 941)	36,9%	(29 074)	(30 595)	(5,0%)
<i>Koszty usług IT oraz korzystania z oprogramowania</i>	(6 730)	(6 325)	6,4%	(13 354)	(11 598)	15,1%
<i>Pozostałe usługi obce</i>	(12 172)	(10 031)	21,3%	(23 111)	(17 799)	29,8%
<i>Pozostałe przychody / (koszty) operacyjne</i>	(3 037)	(3 624)	(16,2%)	(5 903)	(6 064)	(2,7%)
Zysk z działalności operacyjnej	81 552	77 720	4,9%	165 524	152 493	8,5%
Polska	72 381	68 326	5,9%	143 995	135 058	6,6%
Ukraina	3 283	3 398	(3,4%)	7 781	7 408	5,0%
Niemcy	5 888	5 995	(1,8%)	13 748	10 026	37,1%
Przychody / (koszty) finansowe netto	(14 203)	(21 336)	(33,4%)	(18 164)	(23 152)	(21,5%)
Udział w wyniku finansowym jednostek wycenianych metodą praw własności	4 450	2 396	85,7%	10 434	4 793	117,7%
Zysk przed opodatkowaniem	71 799	58 780	22,1%	157 794	134 134	17,6%
Podatek dochodowy	(16 107)	(16 428)	(2,0%)	(35 832)	(32 441)	10,5%
Zysk netto	55 692	42 352	31,5%	121 962	101 693	19,9%
Skorygowany zysk netto ⁽²⁾	61 524	55 888	10,1%	130 981	115 229	13,7%

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

(2) Z wyłączeniem przeszacowania wartości udziałów w Beamery Inc.

- Wszystkie segmenty biznesowe odnotowały r/r wzrost przychodów (netto) zarówno w 2Q jak i w 1H 2025 w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu rynkowym
- Dalszy dwucyfrowy wzrost przychodów w Ukrainie
- Wydatki na marketing zmniejszyły się o 5% w 1H 2025 przy bardziej równomiernym rozłożeniu między kwartałami, co odzwierciedla konsekwentne inwestycje w siłę marek Grupy

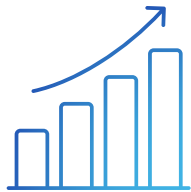


2Q 2025 – Podsumowanie biznesowe

Kolejny mocny kwartał

Serwisy rekrutacyjne

czynniki umacniające wiodącą pozycję



Stabilnie rosnąca liczba projektów rekrutacyjnych

Lider rynku serwisów rekrutacyjnych w Polsce i Ukrainie



Innowacyjne strategie cenowe

Wydobycie pełnej wartości z różnych segmentów rynku



Efektywność operacyjna

Sprawdzony i skuteczny model biznesowy

pracuj.pl

the.protocol

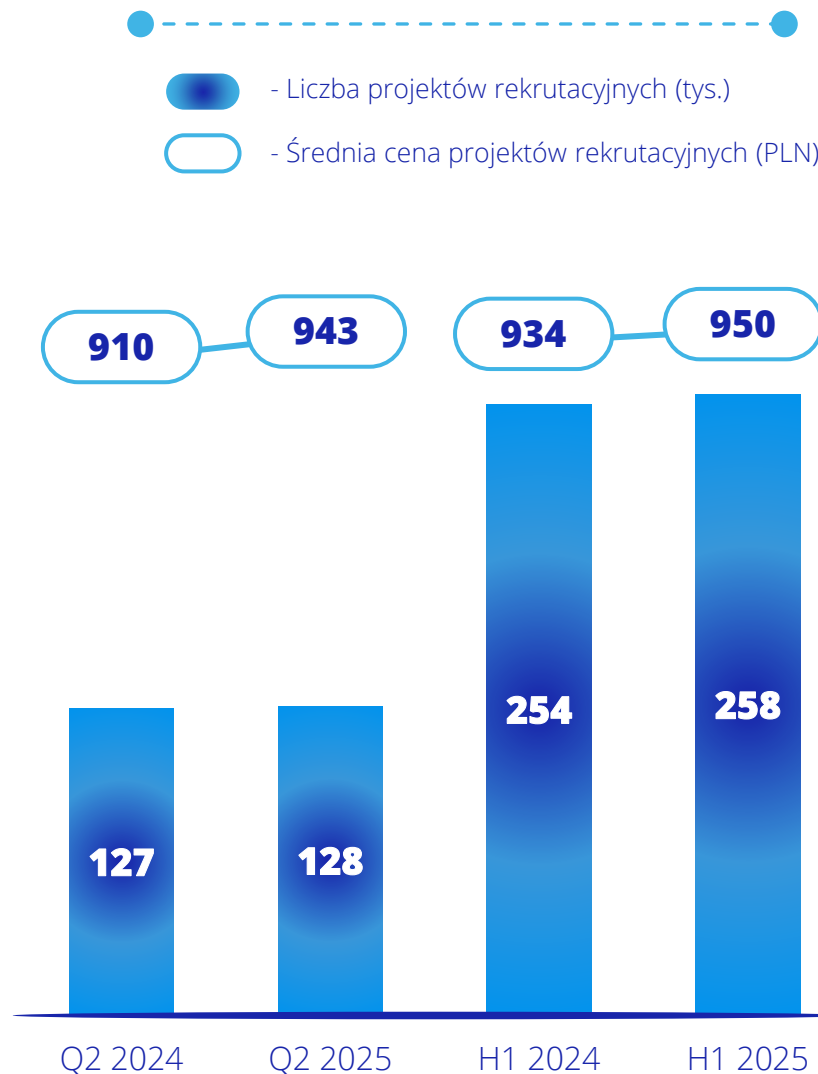
 robota.ua

Serwisy rekrutacyjne: wyniki operacyjne Pracuj.pl i Robota.ua

Wzrost wspierany przez innowacje i inteligentne modele cenowe

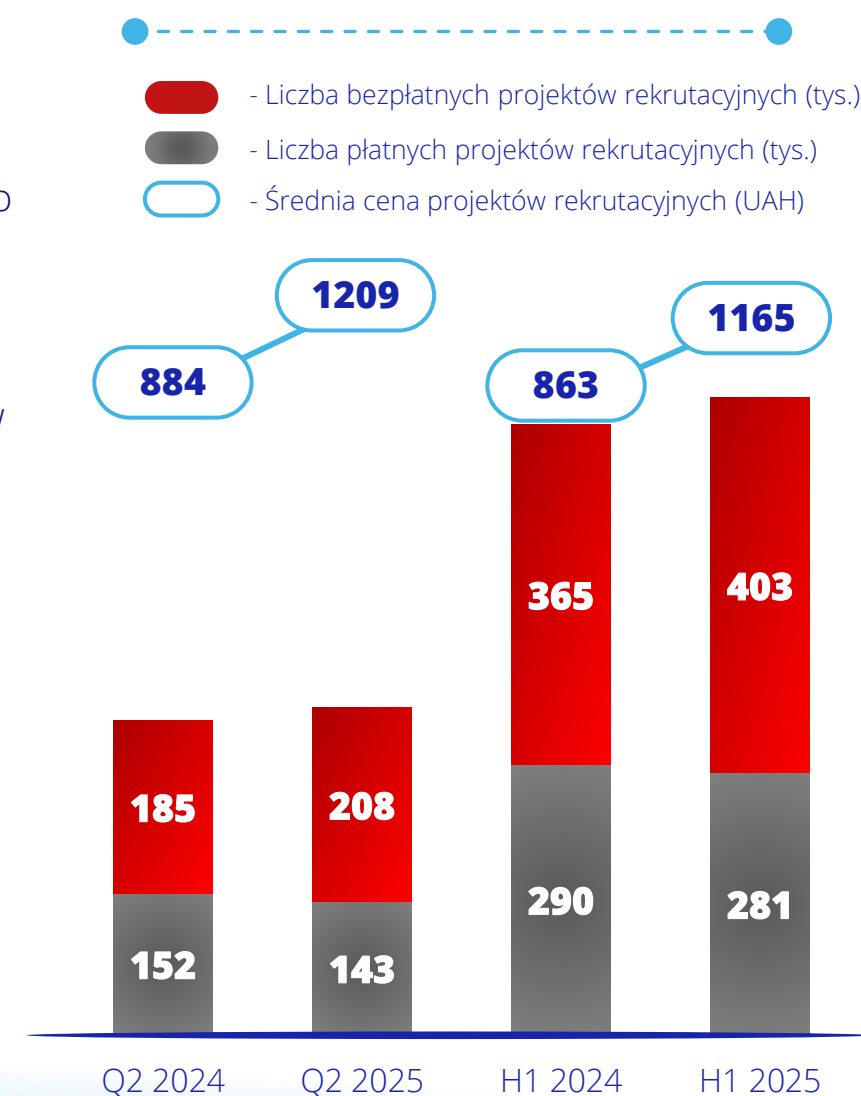


Pracuj.pl



- Jednocyfrowy wzrost liczby projektów rekrutacyjnych w Polsce na tle płaskiej dynamiki całego rynku
- 4% wzrost średniej ceny projektów rekrutacyjnych w Polsce mimo rosnącego udziału ogłoszeń w kategoriach Pink i Blue Collars
- Rekordowa liczba 61 tys. aktywnych klientów (pracodawców) serwisu Pracuj.pl (+3% r/r), w tym 40 tys. korzystających z usług w kanale eCommerce (+7% r/r)
- Efektywna, dostosowana do potrzeb klientów monetyzacja w Ukrainie – wzrost średniej ceny projektów rekrutacyjnych o 37% w UAH (23% w PLN)
- Budowanie zaufania kandydatów poprzez ulepszone narzędzia ochrony prywatności i komunikacji w Ukrainie
- Wzrost liczby bezpłatnych projektów rekrutacyjnych napędzany ogłoszeniami z sektora publicznego

Robota.ua



Wzrost udziałów rynkowych wspierany innowacjami w eCommerce



Pozyskiwanie nowych klientów poprzez **zoptymalizowane kanały marketingowe** przy płynnej rotacji klientów pomiędzy kanałami w zależności od progów przychodowych



Sprzedaż bezpośrednia

Korporacje i duże firmy



Sprzedaż zdalna

Średnie firmy



eCommerce

Małe i mikro przedsiębiorstwa

Skupienie na klientach premium i dopasowanych rozwiązaniach

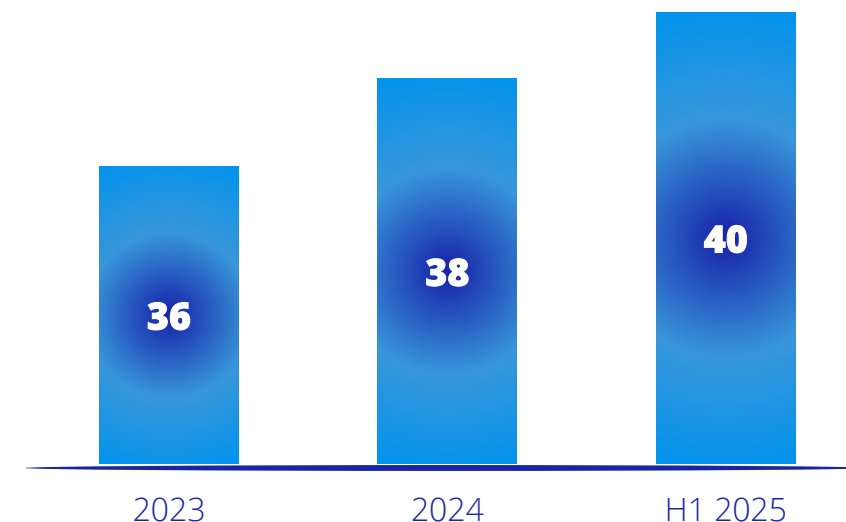
Skupienie na pozyskiwaniu klientów

61.000+ aktywnych klientów (dane na czerwiec 2025)

Pracuj.pl



- Liczba klientów eCommerce (tys.)
(dane na koniec okresu)



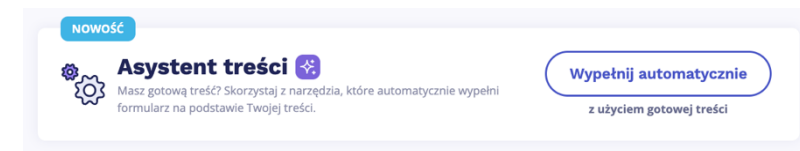
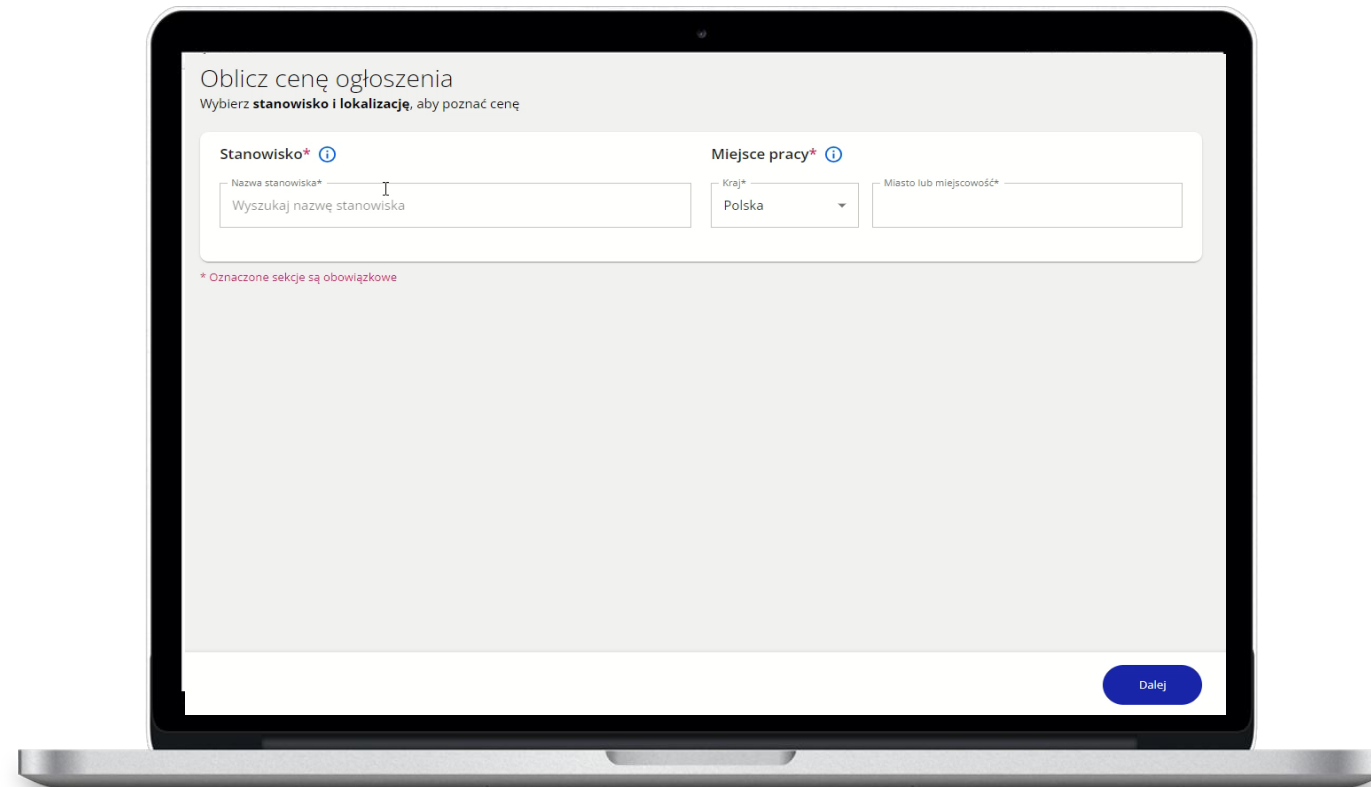
65% udział klientów korzystających z kanału eCommerce odzwierciedla konsekwentny rozwój Pracuj.pl w segmencie MŚP i systematyczny wzrost tego kanału w przychodach (17%)

Serwisy rekrutacyjne: podsumowanie biznesowe Pracuj.pl

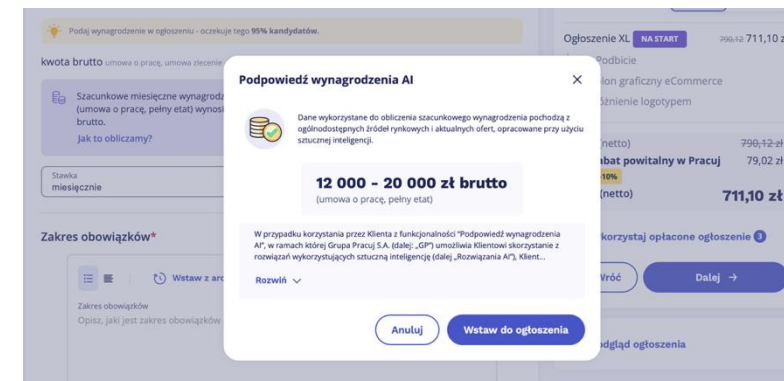
Innowacje i inteligentne modele cenowe motorem wzrostu



Dynamiczny cennik i pakiet narzędzi AI dla pracodawców



Asystent AI: generator ogłoszeń o pracę



Asystent AI: pomoc w wyborze poziomu wynagrodzenia

Poziomy cen definiowane przez kluczowe wymiary: lokalizację oraz profil i poziom stanowiska

Motory wzrostu organicznego w obszarze HR Software



Rosnąca liczba klientów

Dynamiczna akwizycja klientów



Stabilny wzrost powtarzalnych przychodów (MRR)

Utrzymanie rentownego
wzrostu przychodów



Skalowalność modelu SaaS

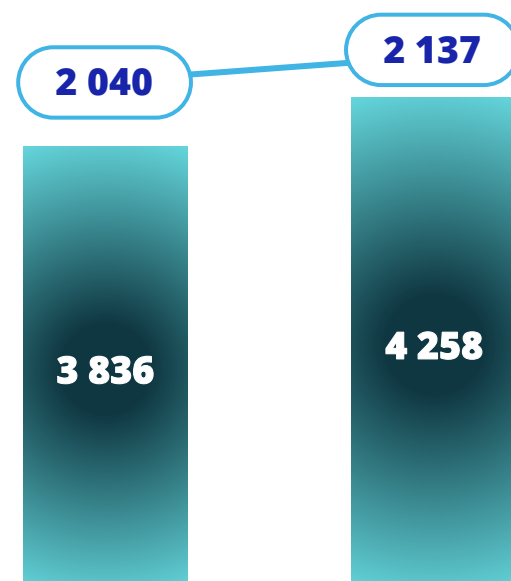
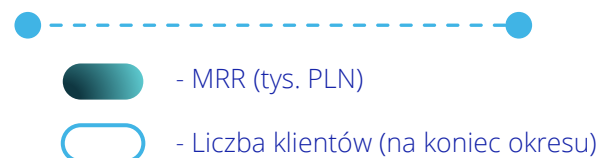
Rozwój biznesu przy
jednoczesnym wzroście
rentowności

HR Software: podsumowanie biznesowe eRecruiter i softgarden

Wzrost MRR odporny na wahania rynkowe – powyżej rynku



eRecruiter

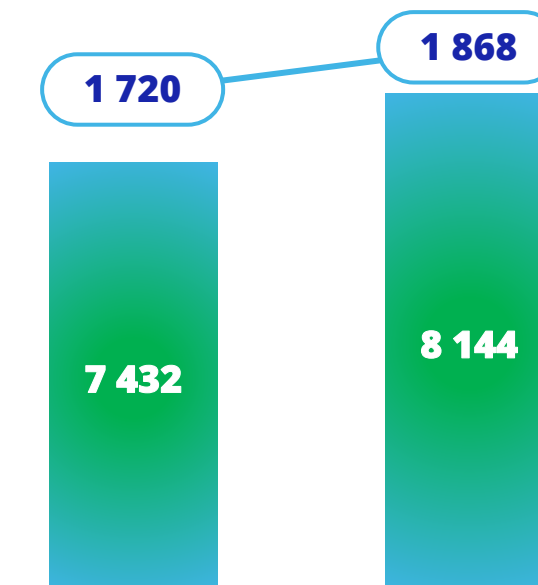


Q2 2024

Q2 2025

- Stabilny wzrost liczby klientów korzystających z systemów eRecruiter i softgarden
- Wzrost MRR Grupy o 15% dzięki m.in. strategiom cenowym dostosowanym do segmentów klientów oraz akwizycji Kadromierza
- Dwucyfrowy wzrost MRR zarówno w softgarden: 11,4% r/r (w EUR, wyłączając zmiany kursowe), jak i eRecruiter: 11,0% r/r
- Zakończenie prac nad systemem w wersji self-service, wprowadzonym w softgarden w lipcu, samoobsługowego rozwiązania do zarządzania rekrutacjami z opcjonalną usługą multiposting, wspiera efektywną kosztowo akwizycję mniejszych klientów
- Start komercjalizacji *sgMatch* w softgarden – narzędzia rekomendacji kandydatów opartego o AI
- Wdrożenie nowych funkcji eRecruiter zapewniających m.in. zgodność z wytycznymi WCAG, automatyczne tagowanie CV czy integracje z Zoom

softgarden



Q2 2024

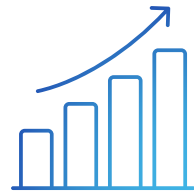
Q2 2025



Perspektywy krótkoterminowe.

Oczekiwania na 2025 rok

Oczekiwania na nadchodzące kwartały



**Jednocyfrowy
wzrost przychodów**

w serwisach rekrutacyjnych



**Wzrost liczby
opublikowanych ogłoszeń
przy stabilnych cenach**

zmiana miksu ogłoszeń z kategorii
White, Pink i Blue Collars



**Kilkunastoprocentowy
wzrost MRR**

wspierany nowymi cennikami
i rosnącą liczbą klientów



**Utrzymanie 45% marży
skorygowanej EBITDA**

na poziomie Grupy

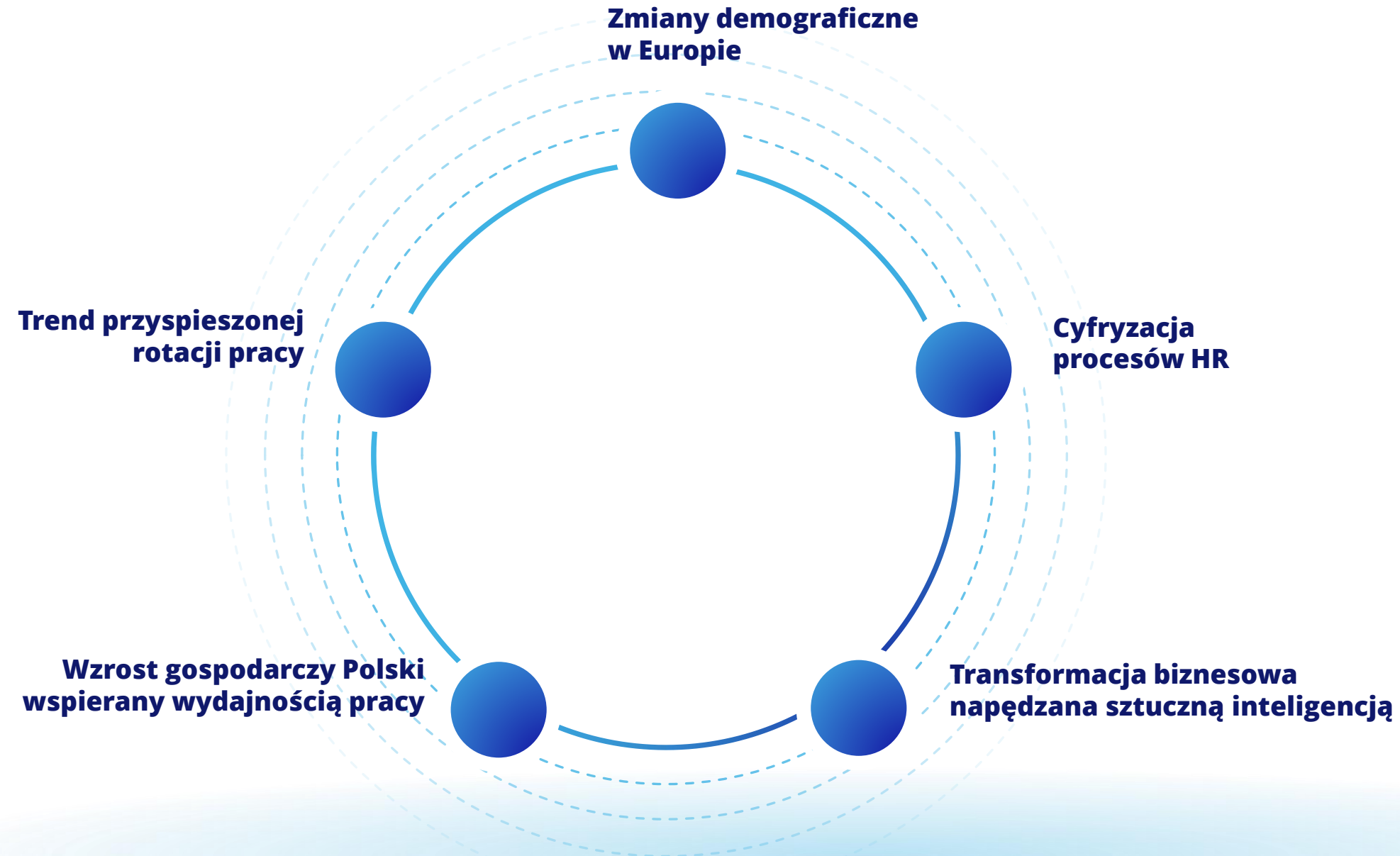


Dziękujemy!

Q&A



Główne trendy kształtujące rynek HR Tech



Serwisy rekrytacyjne

dojrzałe rynki wspierane przez silne marki i zrównoważony wzrost



**Spersonalizowane
podejście i automatyzacja
oparte na sztucznej
inteligencji**



**Doświadczenie
Mobile-First**



**Transparentne
i budowanie marki
pracodawcy**



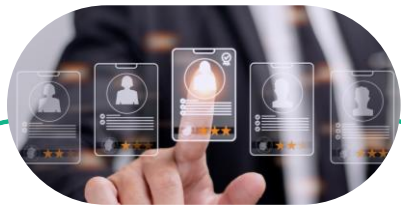
**Ekosystemy usług HR
wokół ogłoszeń o pracę**



**Profile kandydatów
i zróżnicowane grupy
talentów**

HR Software

dynamiczny wzrost wspierany przez korzystne trendy rynkowe



**Rosnące wykorzystanie
HR Tech przez MŚP**



**Zintegrowany
ekosystem HR**



**Marketplace
i integracje z podmiotami
zewnętrznymi**



**Analityka HR
i dane w czasie
rzeczywistym**



**Architektura oprata na
chmurze i możliwość
skalowania**

Otoczenie rynkowe 1H 2025



	1H 2025 ⁽¹⁾	Prognozy FY 2025 ⁽²⁾
POLSKA	- Wzrost realnego PKB: 1Q: 3,2% r/r 2Q: 3,4% r/r - Stopa bezrobocia (wg metodologii GUS): 5,2% - Stopa bezrobocia (wg Eurostat): 3,5% - Inflacja CPI (czerwiec 2025): 4,1% r/r - Stopa referencyjna NBP: 5,25% – 5,75%	- Wzrost realnego PKB: 3,6% - Stopa bezrobocia (wg metodologii GUS): 5,1% - Stopa bezrobocia (wg Eurostat): 2,8% - Inflacja CPI (średnioroczna): 3,7% - Stopa referencyjna NBP: 4,25% – 5,75%
NIEMCY	- Wzrost realnego PKB: 1Q: 0,0% r/r 2Q: 0,4% r/r - Stopa bezrobocia: 3,6% - Inflacja CPI (czerwiec 2025): 2,0% - Stopa depozytowa EBC: 2,0% – 3,0%	- Wzrost realnego PKB: 0,0% - Stopa bezrobocia: 3,6% - Inflacja CPI (średnioroczna): 2,4% - Stopa depozytowa EBC: 1,5% – 3,0%
UKRAINA	- Wzrost realnego PKB: 1Q: 0,9% r/r 2Q: 1,1% r/r - Stopa bezrobocia: 12,0% - Inflacja CPI (czerwiec 2025): 14,3% r/r - Główna stopa NBU: 13,5% – 15,5%	- Wzrost realnego PKB: 2,1% - Stopa bezrobocia: 11,5% - Inflacja CPI (średnioroczna): 13,3% - Główna stopa NBU (średnioroczna): 15,1%

(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.
Dane i prognozy dotyczące stopy bezrobocia prezentowane są wg stanu na koniec danego okresu.