



grupa pracuj

Wiodąca platforma HR Tech w Europie

Prezentacja wyników
za pierwsze półrocze 2023 roku

pracuj.pl

eRecruiter

roboto.ua

(softgarden)

Grupa Pracuj dziś

Pierwsze półrocze 2023 roku w liczbach

Wyniki operacyjne i finansowe

Podsumowanie dokonań i perspektywy

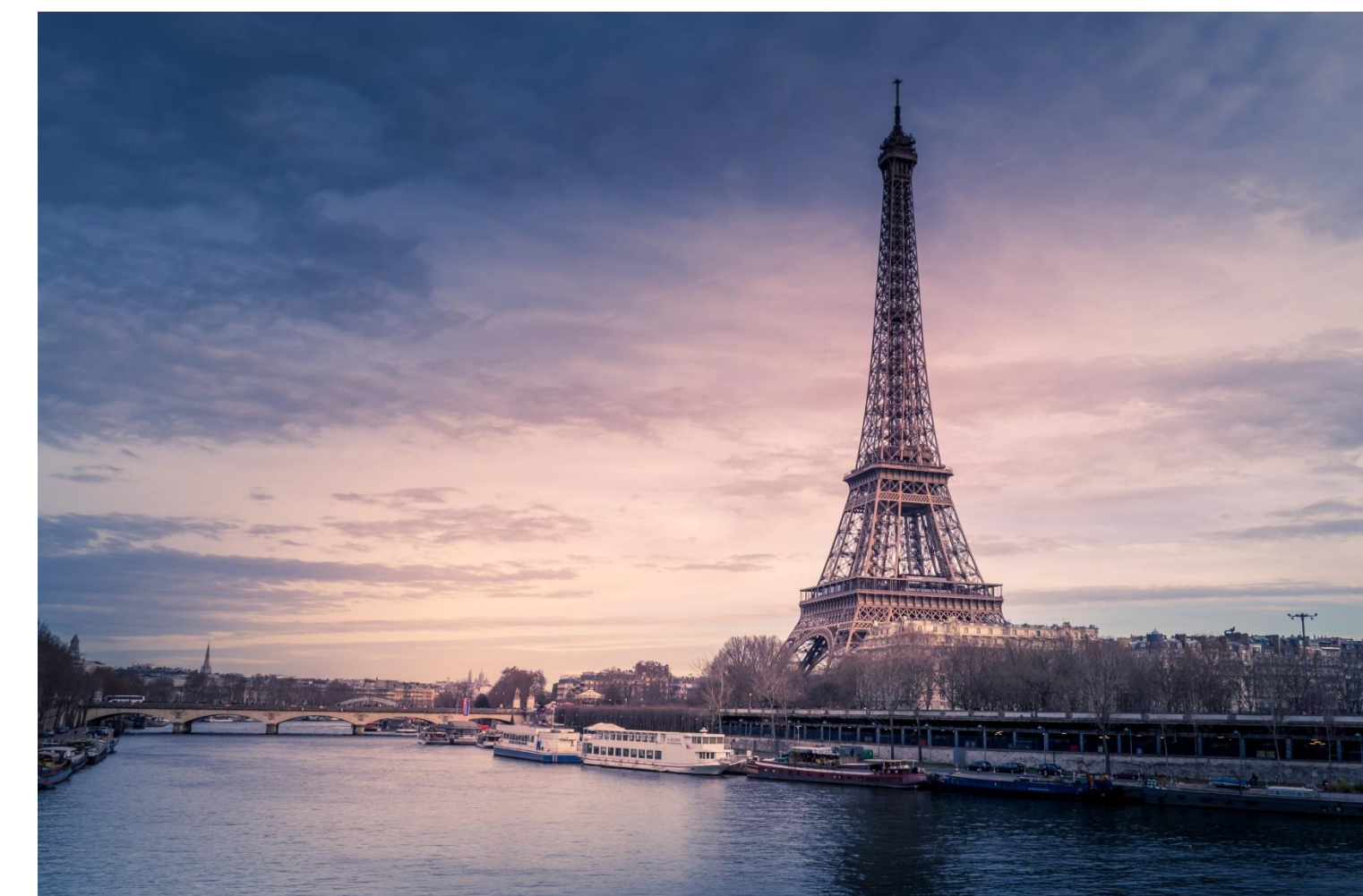
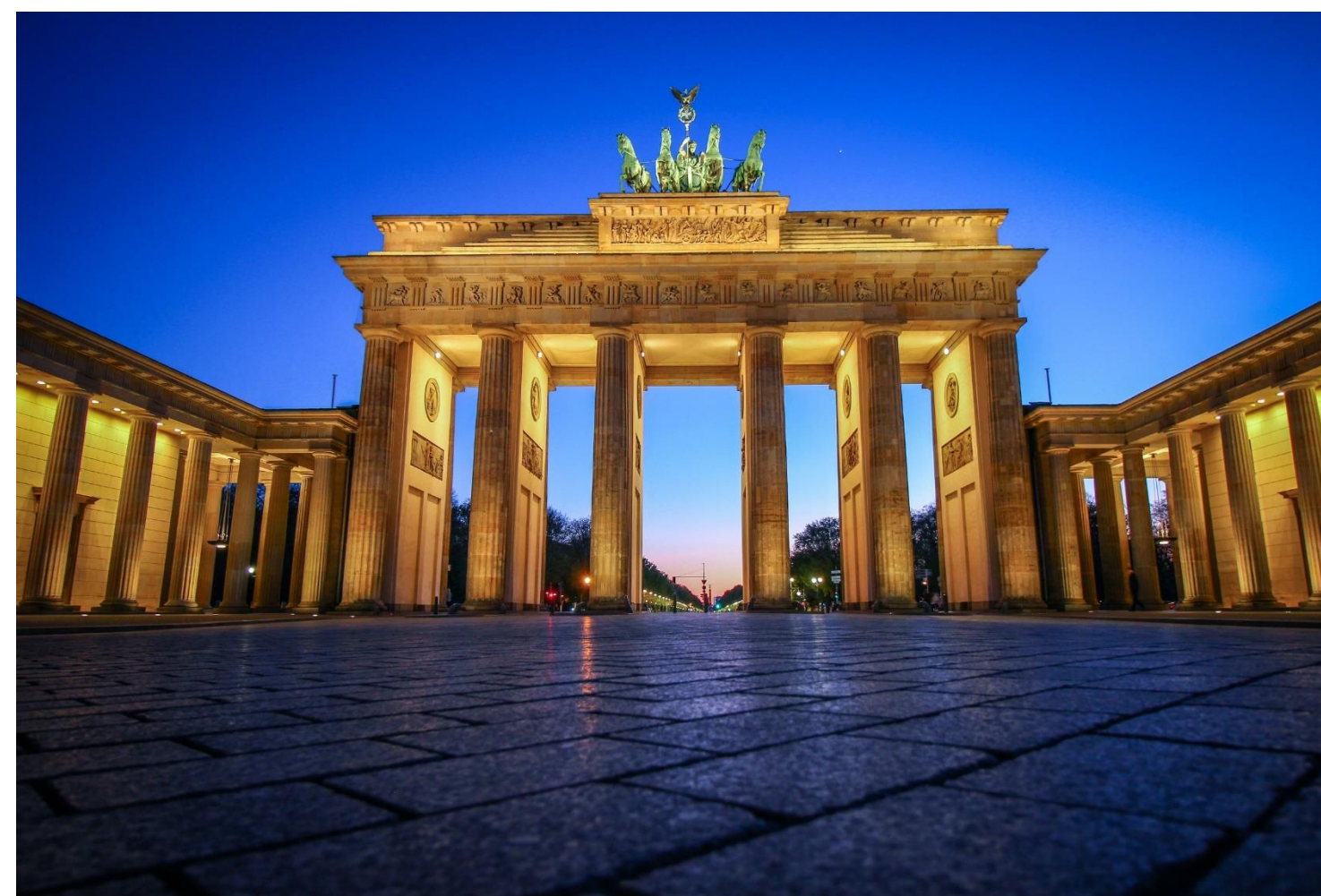
Grupa Pracuj dziś

międzynarodowa firma

1000+ pracowników

15+ narodowości

europejski zasięg



pracuj.pl

Największy internetowy serwis rekrutacyjny w Polsce

 **robota.ua**

Wiodący internetowy serwis rekrutacyjny w Ukrainie

the:protocol

Serwis rekrutacyjny dedykowany specjalistom z branży IT

 **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.

System SaaS wspierający zarządzanie nieobecnościami i monitorowanie czasu pracy

Pierwsze półrocze 2023 roku w liczbach



370 mln zł

przychody z umów z klientami
+32% r/r



173 mln zł

skorygowana EBITDA
+8% r/r



47%

marża
skorygowana EBITDA



110 mln zł

zysk netto
+7% r/r

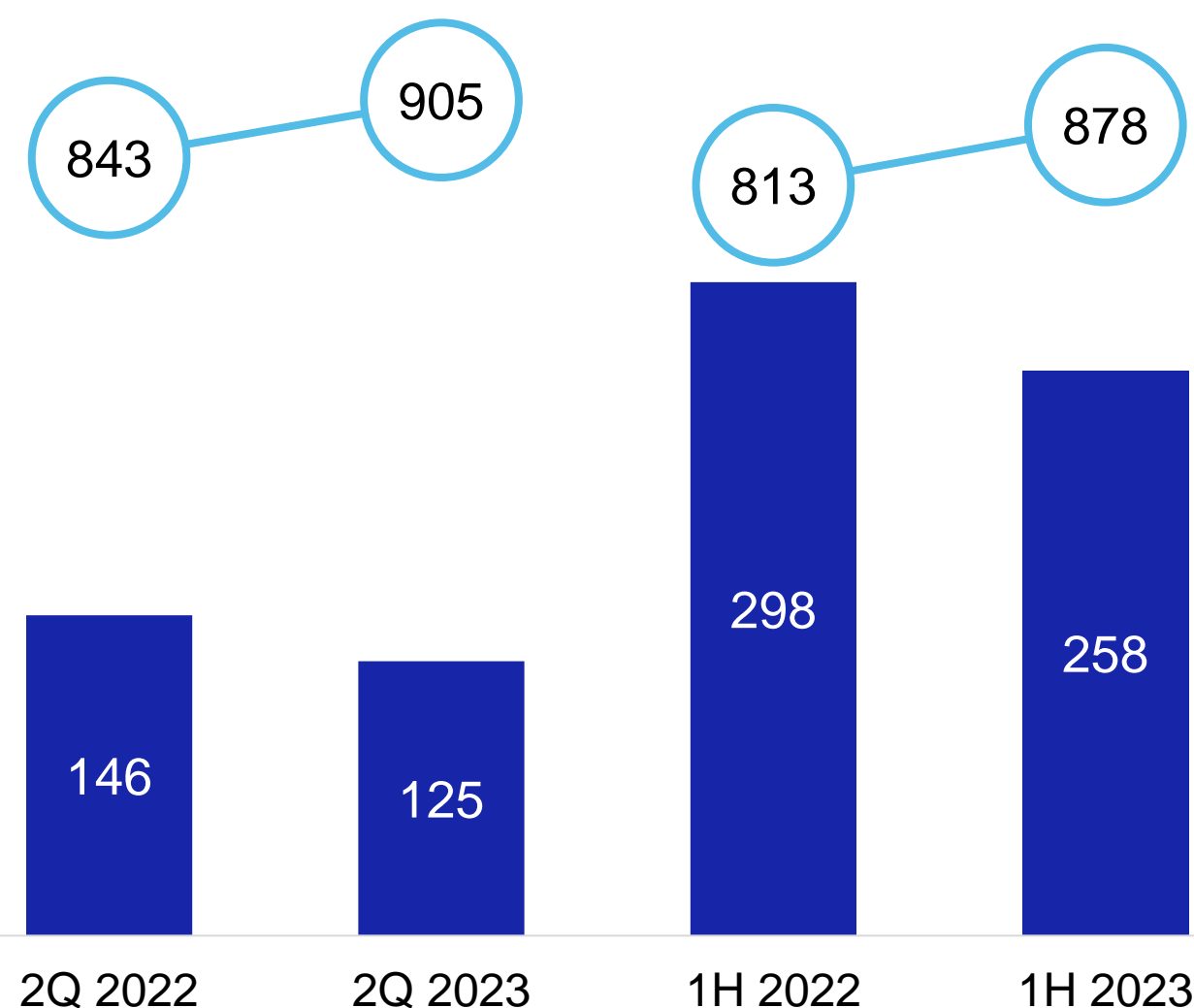
- Mocny, dwucyfrowy wzrost przychodów Grupy, głównie w wyniku konsolidacji softgarden⁽¹⁾ – wiodącego gracza HR Tech w Niemczech
- Utrzymanie EBITDA w Polsce na poziomie sprzed roku przy niewielkim spadku przychodów
- Wzrost przychodów i odbudowa rentowności operacyjnej w Ukrainie, pomimo trudnych warunków prowadzenia działalności wskutek trwającej wojny
- Systematyczny wzrost liczby klientów korzystających z usług SaaS w Polsce i w Niemczech
- Wzrost zysku netto o 7% r/r

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

Kluczowe wyniki operacyjne

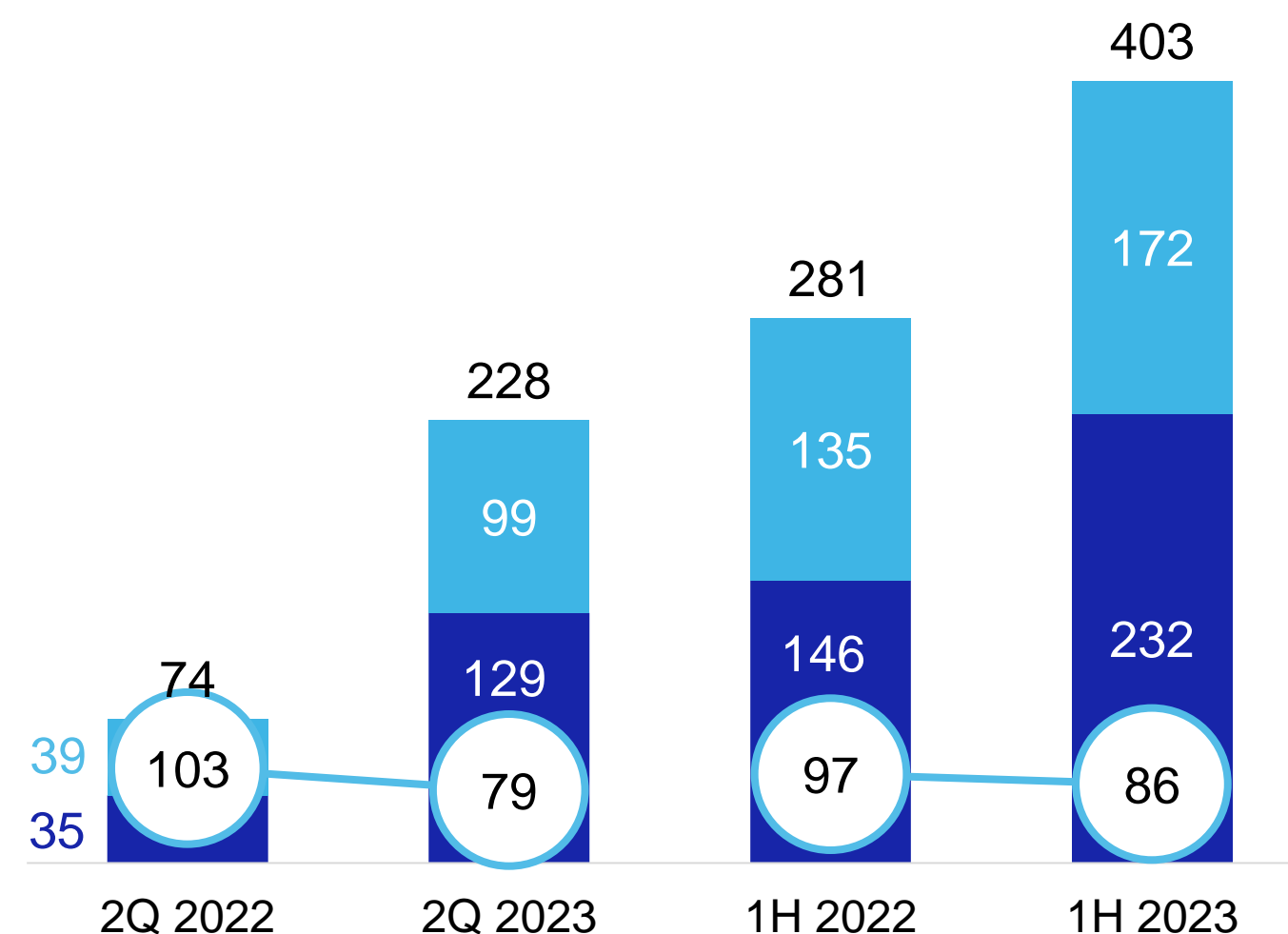
Pracuj.pl ⁽¹⁾

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



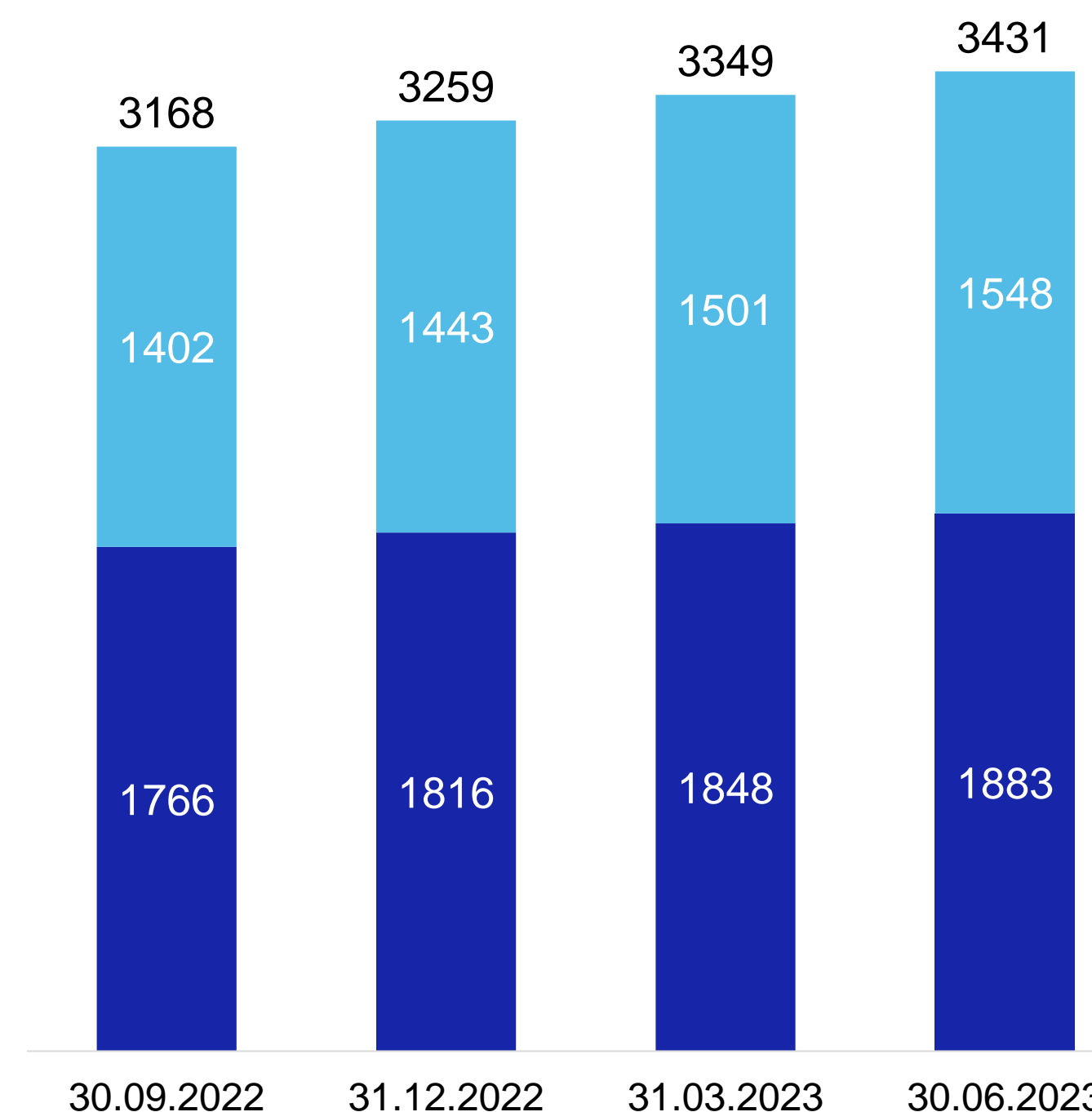
Robota.ua ⁽¹⁾

- 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

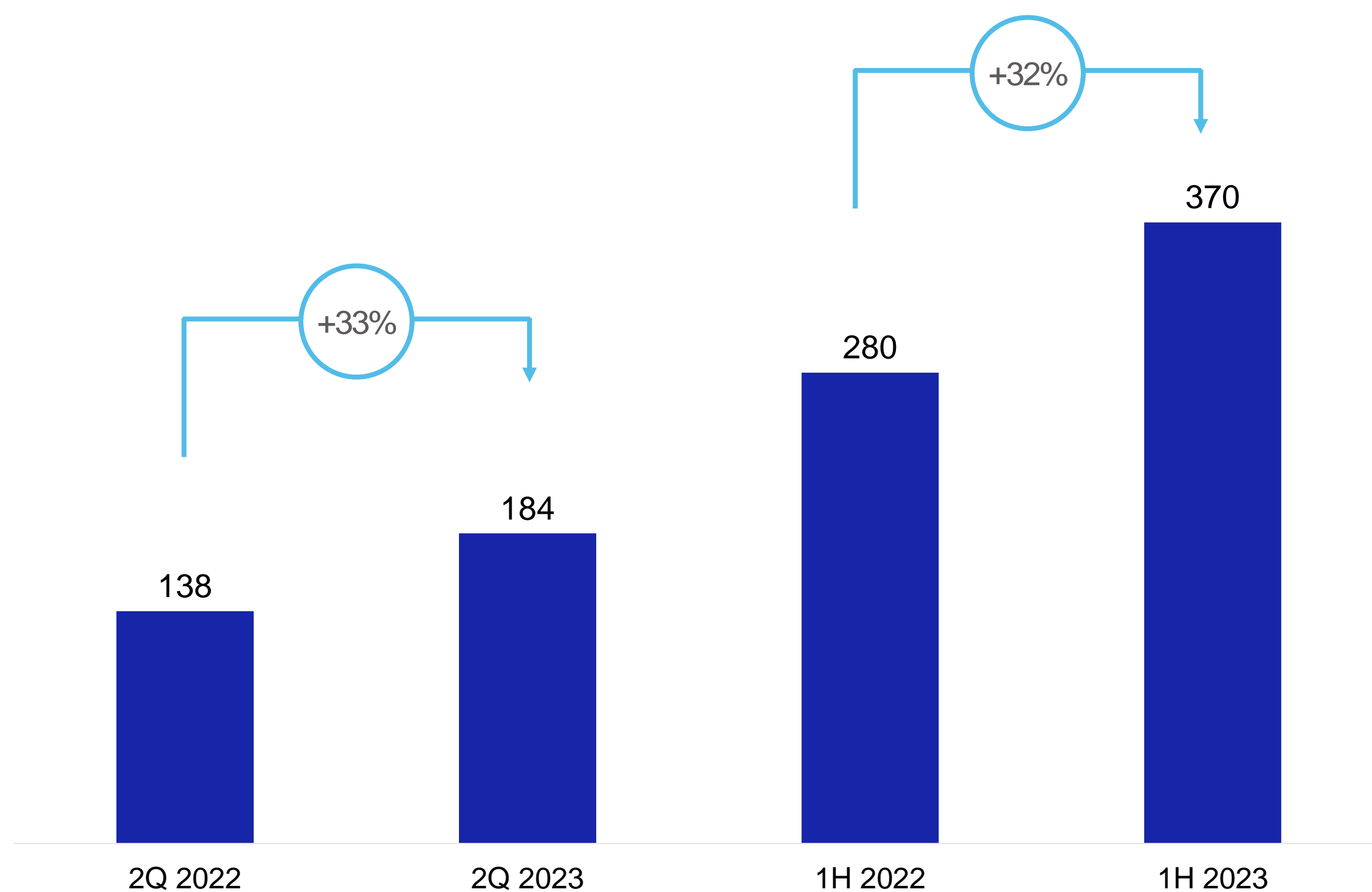


(1) Liczba projektów rekrutacyjnych równa się liczbie kredytów, które zostały wykorzystane do zamieszczenia ofert pracy na Pracuj.pl lub Robota.ua. W przypadku Pracuj.pl 1 kredyt może być zamieniony na wiele ofert pracy (oferty będą miały ten sam tytuł, ale różne lokalizacje), natomiast w przypadku Robota.ua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

Konsekwentny wzrost i dywersyfikacja przychodów

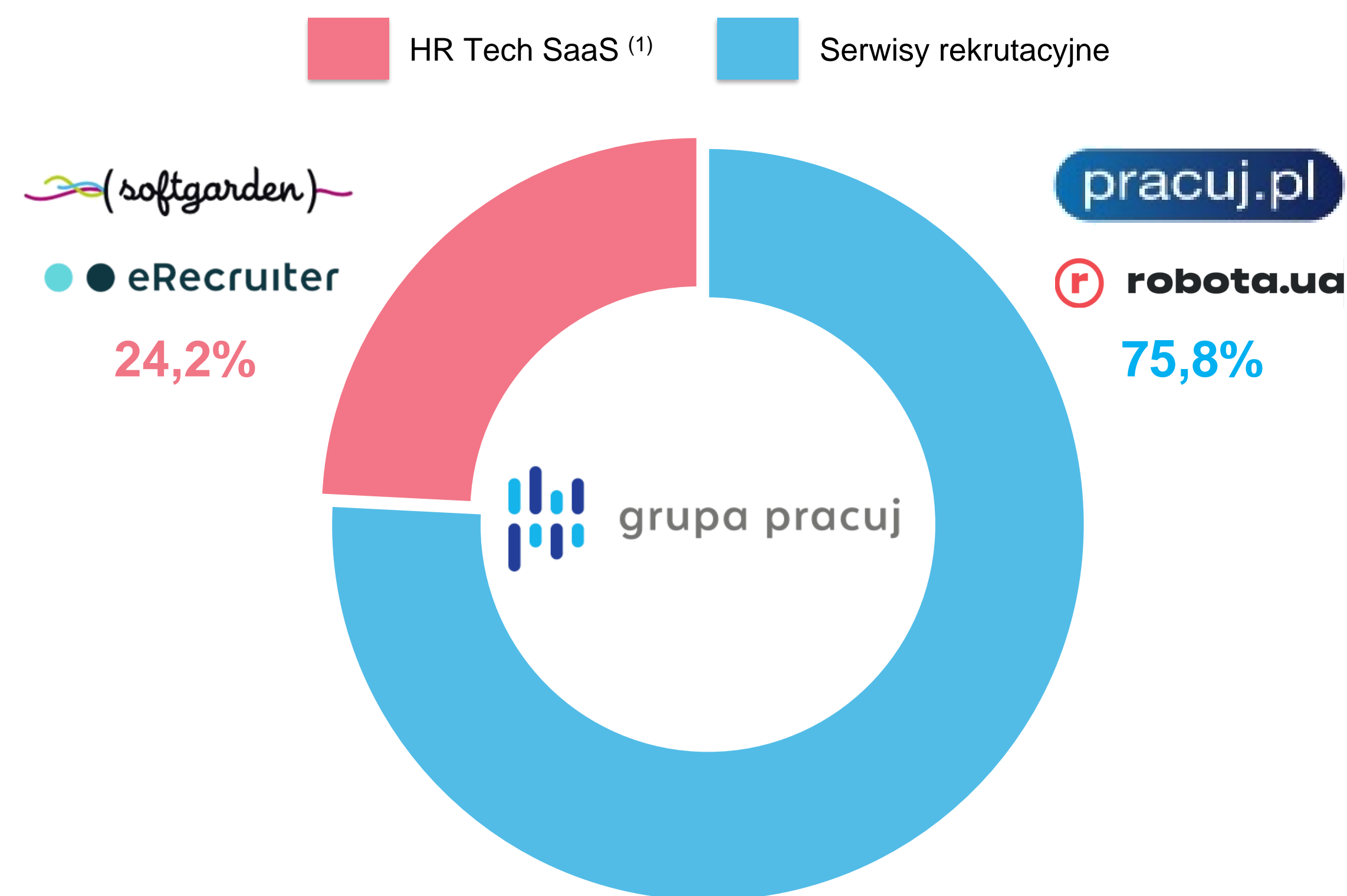
Grupa Pracuj

Przychody (mln zł)



Grupa Pracuj

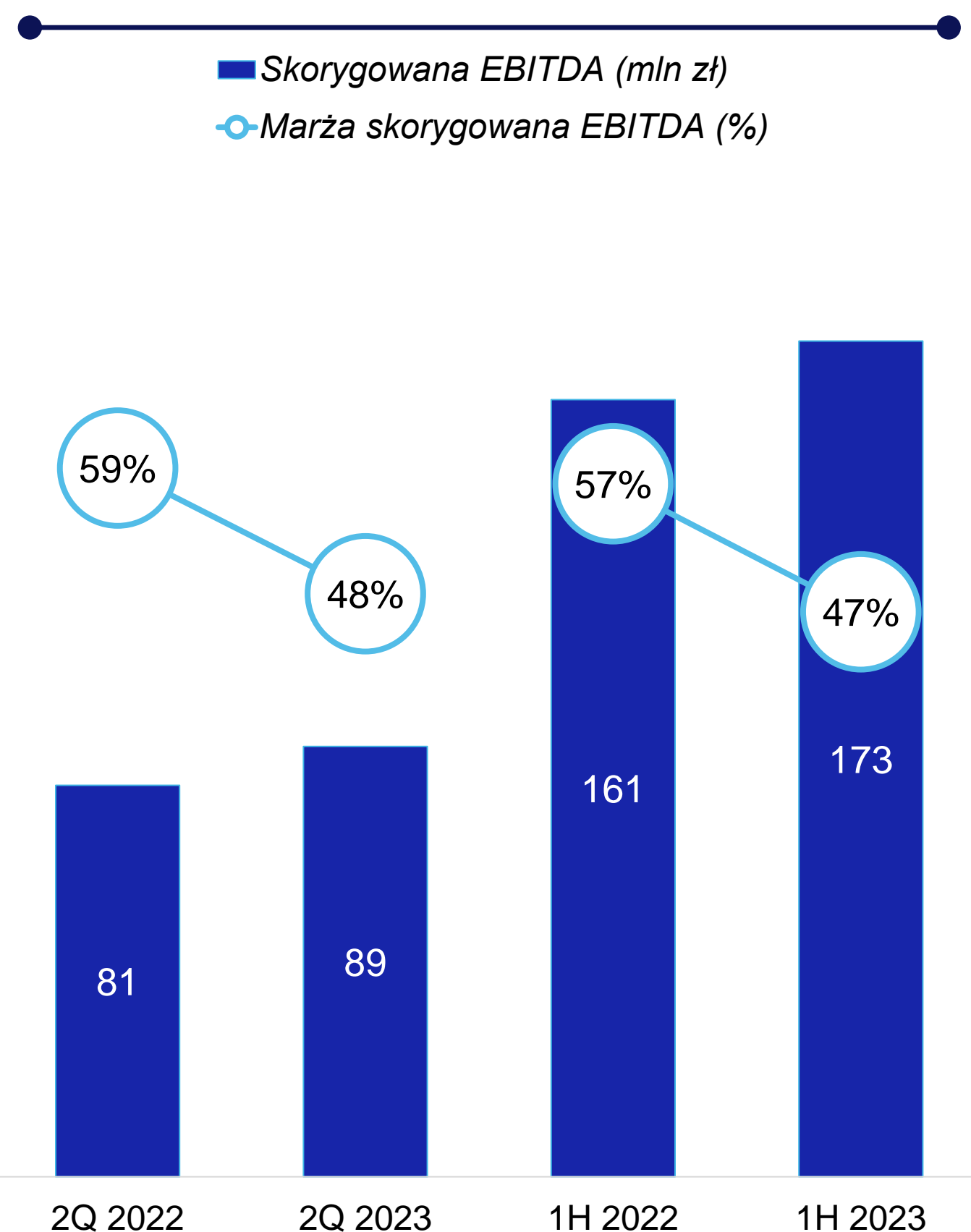
Struktura przychodów 1H 2023



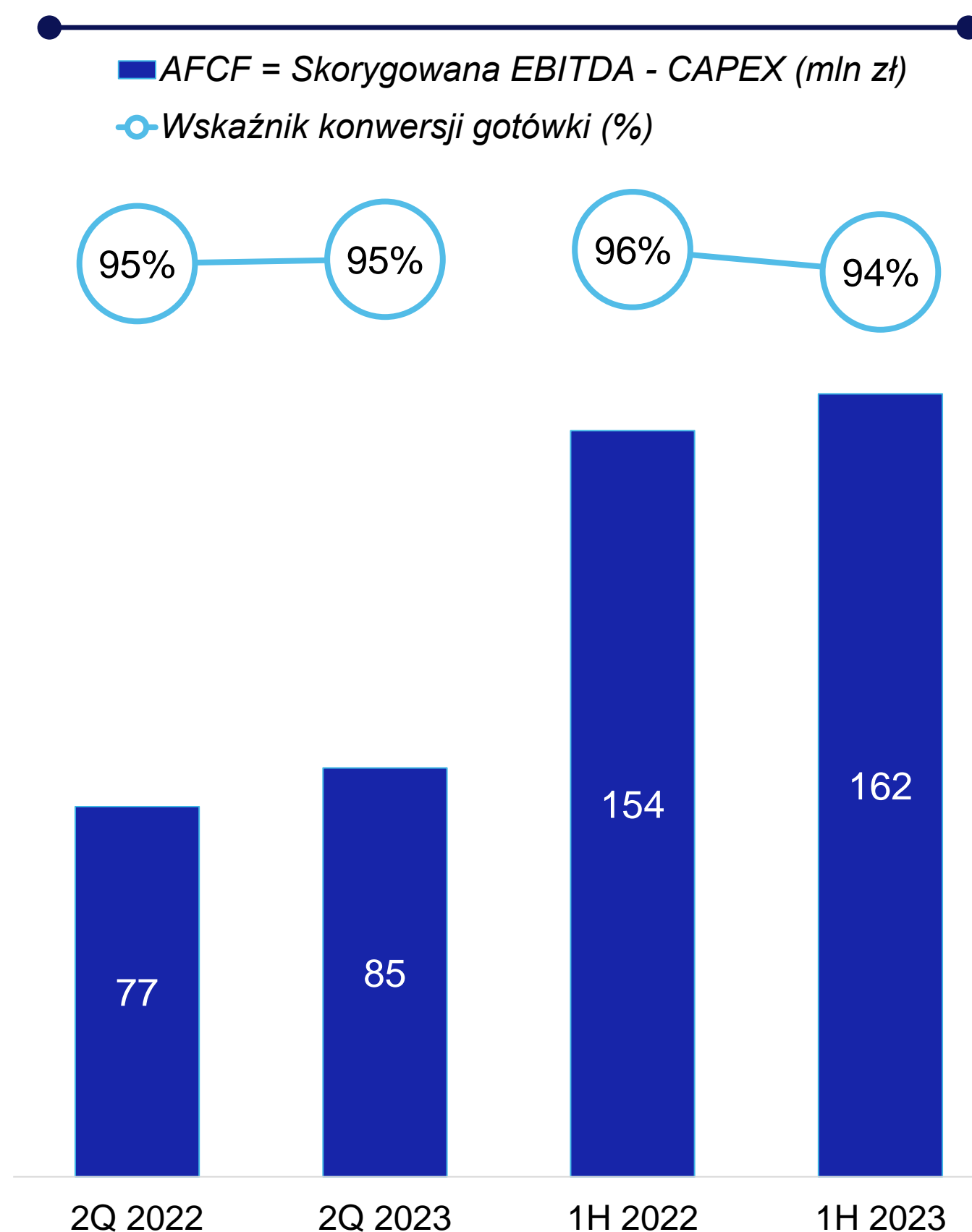
(1) Pozycja „HR Tech SaaS” obejmuje przychody eRecruiter oraz softgarden z usług oferowanych w modelu abonamentowym (SaaS) oraz przychody softgarden z multipostingiu rozpoznane w całości w ujęciu netto (tzn. pomniejszone o koszty sprzedanych ogłoszeń)

Wpływ konsolidacji softgarden na rentowność Grupy

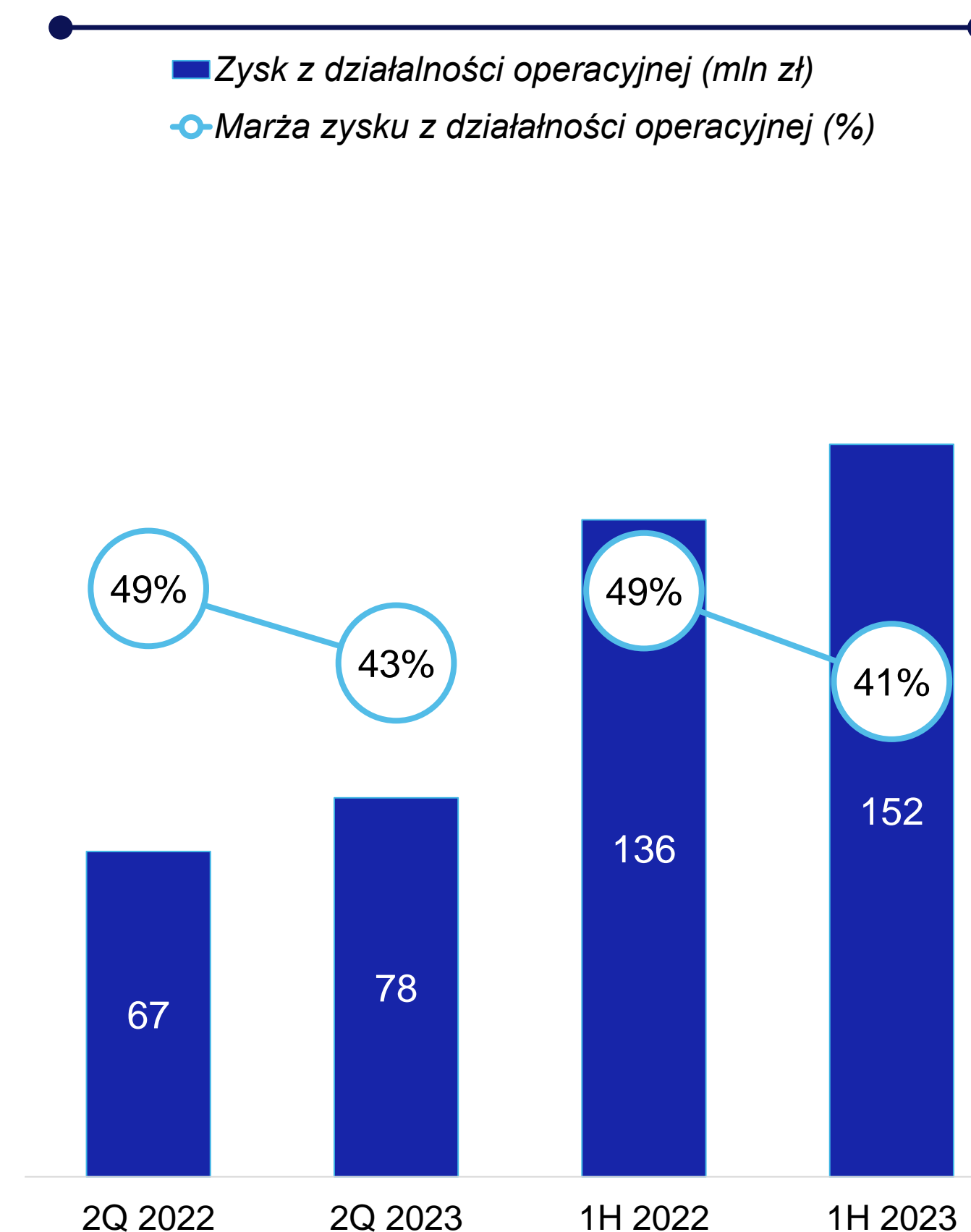
Skorygowana EBITDA ⁽¹⁾



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

Skonsolidowane wyniki finansowe

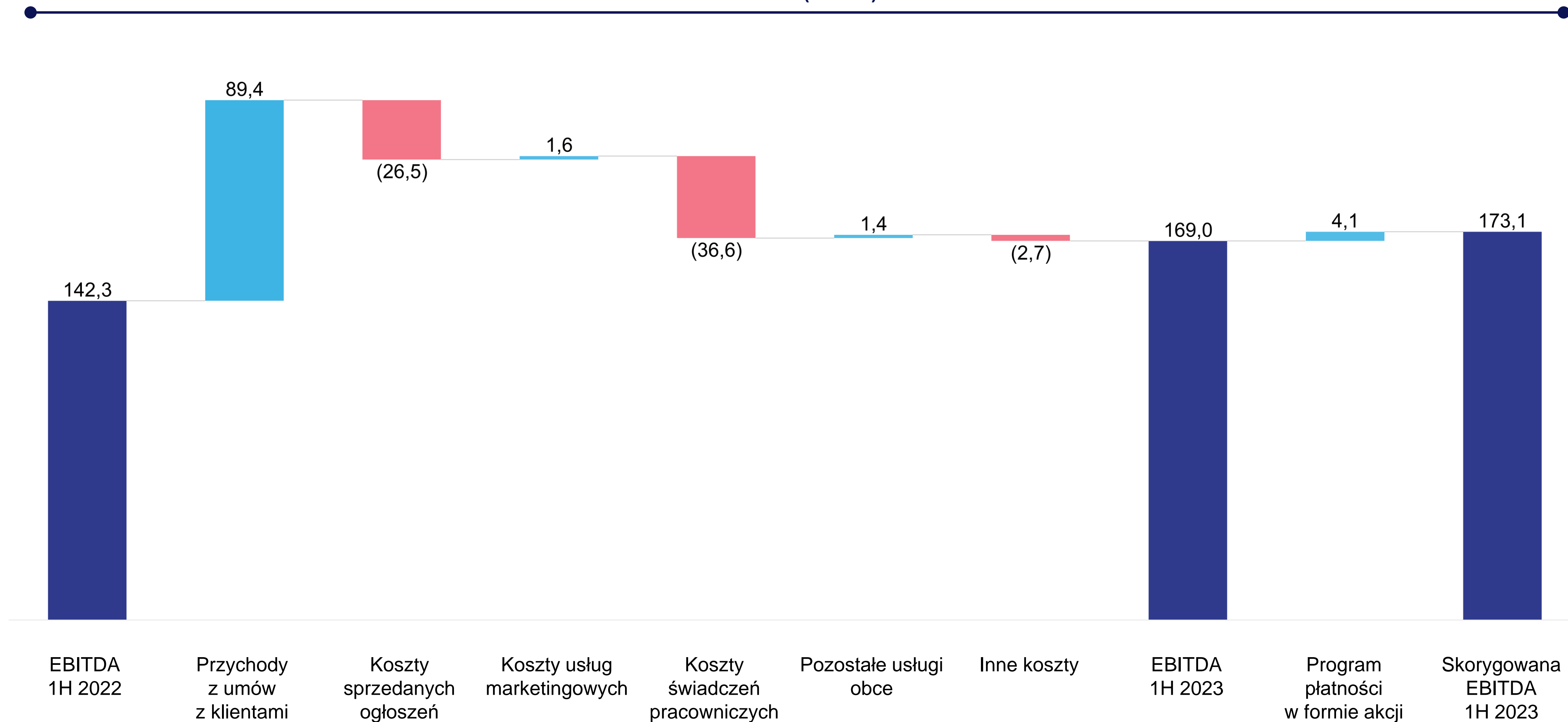
Wybrane wyniki finansowe (tys. PLN)	2Q 2023	2Q 2022	Zmiana r/r	1H 2023	1H 2022	Zmiana r/r	FY 2022
Przychody z umów z klientami	184 348	138 195	33,4%	369 718	280 291	31,9%	608 549
Polska	127 607	134 597	(5,2%)	257 183	266 160	(3,4%)	508 633
Ukraina	10 222	3 598	184,1%	19 899	14 131	40,8%	25 919
Niemcy	46 519	-	-	92 636	-	-	73 997
Koszty operacyjne, w tym:	(105 870)	(70 839)	49,5%	(218 021)	(144 229)	51,2%	(355 995)
Amortyzacja	(8 567)	(3 143)	172,6%	(17 258)	(6 232)	176,9%	(15 812)
Koszty sprzedanych ogłoszeń ⁽¹⁾	(12 756)	-	-	(26 502)	-	-	(10 830)
Koszty usług marketingowych	(8 145)	(9 262)	(12,1%)	(22 351)	(23 942)	(6,6%)	(59 449)
Koszty usług korzystania z oprogramowania	(3 405)	(2 337)	45,7%	(6 511)	(3 797)	71,5%	(8 890)
Pozostałe usługi obce	(9 191)	(13 366)	(31,2%)	(17 189)	(18 631)	(7,7%)	(39 171)
Koszty świadczeń pracowniczych	(60 705)	(40 754)	49,0%	(123 471)	(86 912)	42,1%	(212 077)
Zysk z działalności operacyjnej	78 478	67 356	16,5%	151 697	136 062	11,5%	252 554
Polska	73 294	73 500	(0,3%)	143 914	142 835	0,8%	250 652
Ukraina	3 094	(6 144)	-	5 405	(6 773)	-	(6 992)
Niemcy	2 090	-	-	2 378	-	-	8 894
Przychody finansowe	1 572	1 812	(13,2%)	4 019	3 117	28,9%	6 407
Koszty finansowe	(9 626)	(5 537)	73,8%	(22 347)	(6 259)	257,0%	(30 868)
Przychody / (koszty) finansowe netto	(8 054)	(3 725)	116,2%	(18 328)	(3 142)	483,3%	(24 461)
Udział w wyniku finansowym jednostek wycenianych metodą praw własności	1 464	(1 275)	-	2 370	(141)	-	(848)
Zysk przed opodatkowaniem	71 888	62 356	15,3%	135 739	132 779	2,2%	227 245
Podatek dochodowy	(12 577)	(15 180)	(17,1%)	(25 910)	(30 568)	(15,2%)	(58 232)
Zysk netto	59 311	47 176	21,4%	109 829	102 211	7,5%	169 013

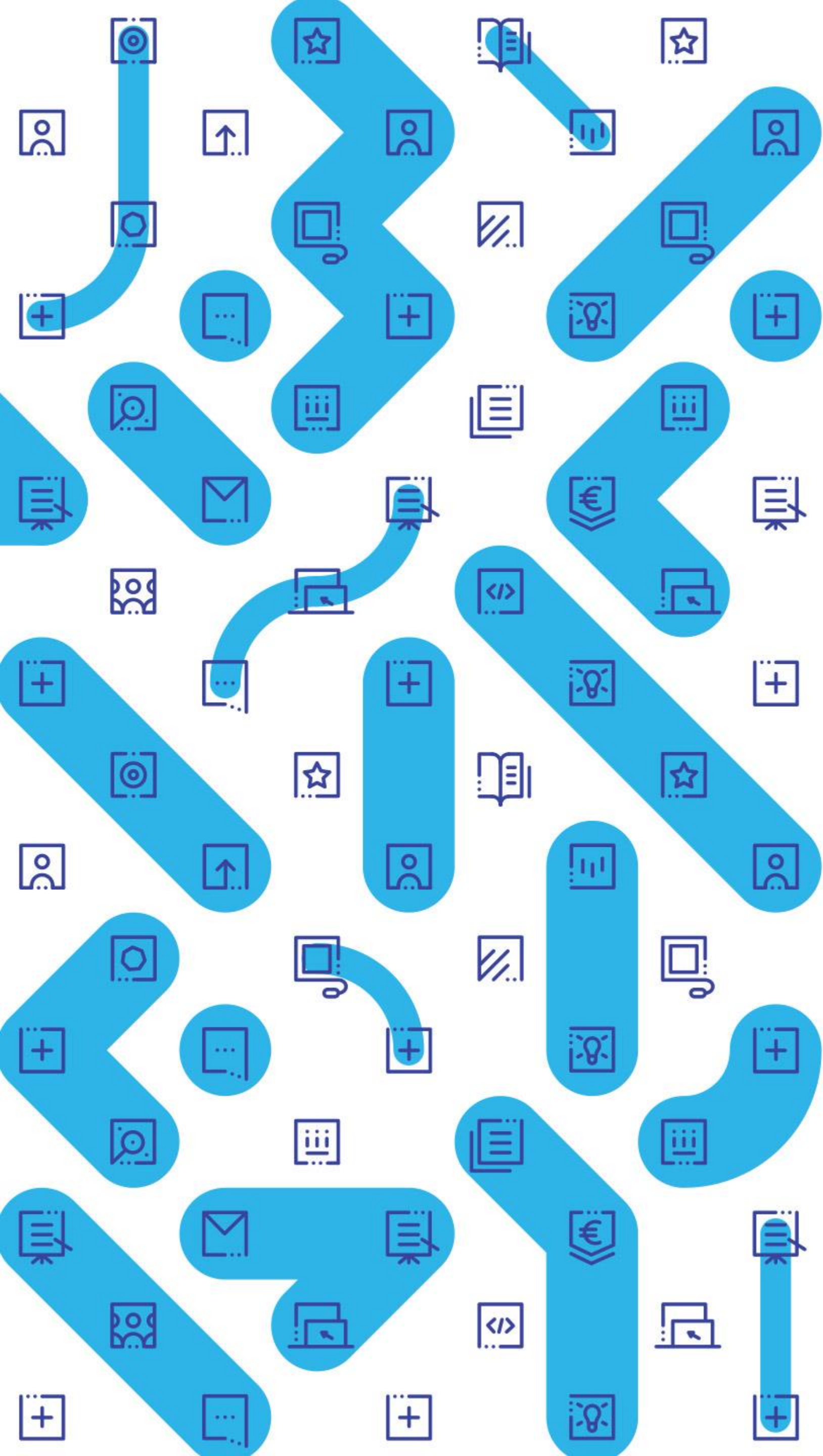
- Mocny wzrost przychodów Grupy, głównie w wyniku konsolidacji softgarden (od 3Q 2022), oferującej usługi w modelu SaaS oraz usługi *multiposting*
- Wzrost przychodów i odbudowa rentowności operacyjnej segmentu Ukraina, pomimo trudnych warunków prowadzenia działalności
- Uwzględnienie kosztów nabycia przez softgarden ogłoszeń rekrutacyjnych celem ich odsprzedaży w ramach *multiposting*
- Wzrost kosztów świadczeń pracowniczych wynikający głównie z konsolidacji softgarden
- Wzrost kosztów finansowych wynikający z obsługi kredytu

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

Skonsolidowany wynik EBITDA

EBITDA (mln zł)





Podsumowanie dokonań i spojrzenie w przyszłość

Maksymalizacja interakcji w serwisach dzięki personalizacji oraz mechanizmom AI

Pracuj.pl



58 tys.

wzrost liczby aktywnych klientów



3,3 mln

aplikacji kandydatów miesięcznie



50%

zgłoszeń kandydatów dzięki mechanizmom AI



70% ofert

umożliwia aplikowanie przez funkcję "Easy Apply"

- Pracuj 3.0: nowa odsłona serwisu Pracuj.pl – blisko 2,5 mln więcej zgłoszeń kandydatów niż w 1H 2022
- Ponad 50% aplikacji na oferty w serwisie Pracuj.pl składana dzięki systemowi rekomendacji sztucznej inteligencji Pracuj AI
- AI pomaga pracodawcom tworzyć treść ogłoszeń rekrutacyjnych – narzędzie oparte o ChatGPT generuje wymagania i opis stanowiska, który klient może dostosować do własnych potrzeb
- „Elastic Pricing” w eCommerce: dedykowana cena na podstawie poziomu stanowiska i lokalizacji – wzrost obecności w segmencie mikro i małych firm (ponad 60% klientów publikuje ogłoszenia poprzez eCommerce)



- Wprowadzenie do oferty eRecruitera Kreatora Stron Karier PRO, oferowanego dotychczas przez softgarden. Pozwala klientom na tworzenie profesjonalnych i w pełni spersonalizowanych stron karier – nowego kanału dotarcia do kandydatów
- Klienci eRecruitera mogą korzystać już z dostępnego zestawu narzędzi, które usprawniają ich procesy rekrutacyjne oraz integrują ze sobą wszystkie dostępne systemy HR, pozwalając zaoszczędzić czas i zasoby w danej firmie ⁽¹⁾
- softgarden 3.0 – zakończenie prac nad nową odsłoną systemu SaaS

(1) <https://hrmarketplace.erecruiter.pl> oraz <https://erecruiter.pl/blog/hr-workflows-jak-automatyzacje-odmieniaja-codzienna-prace-w-dziale-hr/>

Grupa Pracuj

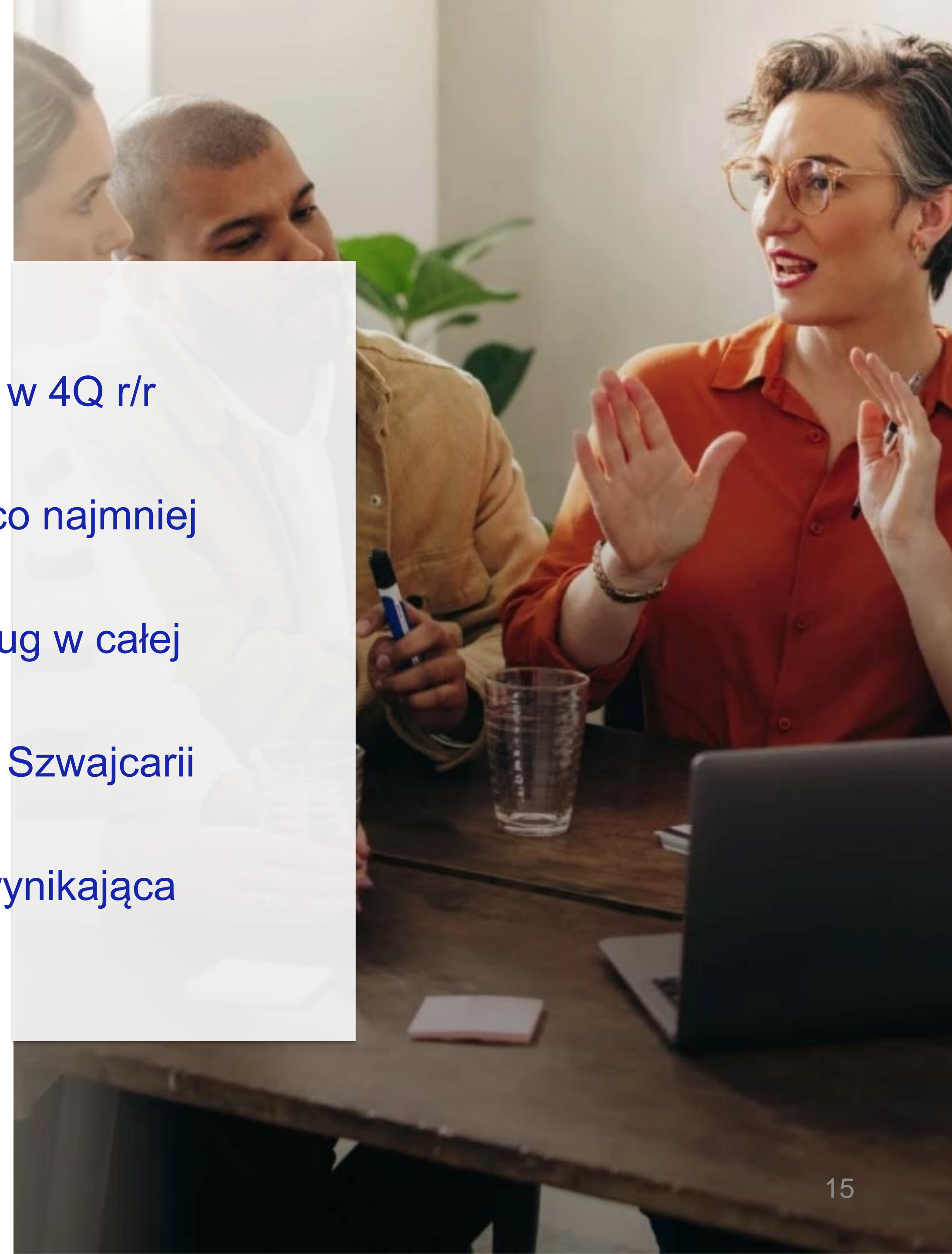
– plany produktowe na najbliższe kwartały

- Zwiększenie znaczenia AI w funkcjonowaniu produktów, w tym systemów rekomendacji i poleceń dla użytkowników oraz rozwój kanału e-mail w serwisie Pracuj.pl
- Nowe aplikacje mobilne w serwisach rekrutacyjnych Grupy – obecnie już 30% zgłoszeń jest wysyłanych poprzez aplikację mobilną Pracuj.pl
- Inwestycje w segment IT w Polsce, głównie za sprawą serwisu the:protocol
- Pracuj 3.0 faza 2: dopasowanie serwisu do kluczowych segmentów kandydatów – pierwsze wdrożenie dla IT
- Onboarding – nowy moduł SaaS w Polsce i w Niemczech, pierwszy w obszarze post-hire
- Nowa odsłona platformy do zarządzania procesami rekrutacji softgarden – dostosowanie użyteczności do obecnych standardów UX

Grupa Pracuj

– perspektywy na najbliższe kwartały

- Spodziewana pozytywna dynamika przychodów w Polsce w 4Q r/r wynikająca z niskiej bazy
- Dynamiczny wzrost przychodów z usług SaaS, w tempie co najmniej 20% r/r
- Dalszy wzrost średnich cen projektów rekrutacyjnych i usług w całej Grupie
- Większy nacisk na akwizycję klientów spoza Niemiec, np. Szwajcarii i Francji
- Stopniowa poprawa na ukraińskim rynku pracy, głównie wynikająca z niedoboru pracowników



Dziękujemy!

Zapraszamy
do zadawania pytań

Bilans i przepływy pieniężne

Wybrane dane finansowe (tys. PLN)	30.06.2023	31.12.2022	Zmiana
Aktywa razem	1 116 399	1 018 215	9,6%
Aktywa trwale, w tym:	771 823	800 157	(3,5%)
Wartość firmy	456 624	481 209	(5,1%)
Aktywa obrotowe, w tym:	344 576	218 058	58,0%
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	219 402	109 538	100,3%
Kapitał własny i zobowiązania razem	1 116 399	1 018 215	9,6%
Kapitał własny	292 926	310 956	(5,8%)
Zobowiązania długoterminowe, w tym:	305 788	341 119	(10,4%)
Kredyty	270 936	303 168	(10,6%)
Zobowiązania krótkoterminowe, w tym:	517 685	366 140	41,4%
Kredyty	63 619	63 492	0,2%
Zobowiązania z tytułu leasingu	10 807	10 942	(1,2%)
Pozostałe zobowiązania finansowe	8 100	4 171	94,2%
Zobowiązania wobec pracowników	26 215	23 618	11,0%
Zobowiązania handlowe	41 411	32 809	26,2%
Pozostałe zobowiązania niefinansowe	15 785	16 765	(5,8%)
Zobowiązania z tytułu dywidendy	102 398	-	-
Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego	12 209	5 923	106,1%
Zobowiązania z tytułu umów	237 141	208 420	13,8%
Przepływy pieniężne (tys. PLN)	1H 2023	1H 2022	Zmiana
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej	173 505	145 585	19,2%
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(10 730)	(521 416)	(97,9%)
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej	(52 862)	392 692	-
Przepływy pieniężne netto, razem	109 914	16 861	551,9%

- Wysoka zdolność do generowania gotówki
- Dywidenda za 2022 rok w wysokości 1,50 zł na akcję (łącznie 102,4 mln zł) została uchwalona przez ZWZ w czerwcu i wypłacona w lipcu br.

POLSKA

- Spadek PKB o 0,5% r/r w II kwartale 2023 roku⁽¹⁾
- Oczekiwany wzrost PKB o 0,6% w 2023 roku i 2,4% w 2024 roku⁽²⁾
- Stopa bezrobocia na poziomie 5,0% na koniec lipca 2023 roku⁽³⁾, oczekiwana stopa bezrobocia na poziomie 5,3% w 2023 roku⁽⁴⁾
- Wzrost wynagrodzeń o 10,4% r/r w lipcu 2023 roku⁽³⁾
- Inflacja CPI na poziomie 10,8% w lipcu 2023 roku⁽³⁾, oczekiwana średnioroczna inflacja w 2023 roku w przedziale 11,6% – 13,3%⁽⁴⁾
- Stopa referencyjna NBP na poziomie 6,75% od września 2022 roku, przewidywany średni poziom stóp procentowych w 2023 roku na poziomie 6,72%⁽⁴⁾

UKRAINA

- Spodziewany wzrost realnego PKB o 2,9% w 2023 roku⁽⁵⁾, po spadku o 29,1% w 2022 roku⁽⁶⁾
- Inflacja konsumencka na poziomie 11,3% w lipcu 2023 roku⁽⁶⁾, oczekiwana średnioroczna inflacja w 2023 roku na poziomie 14,7%⁽⁵⁾

NIEMCY

- Spadek PKB o 0,6% r/r w II kwartale 2023 roku⁽⁷⁾
- Oczekiwany spadek PKB o 0,4% w 2023 roku i 1,5% w 2024 roku⁽⁸⁾
- Inflacja konsumencka na poziomie 6,4% r/r w czerwcu 2023 roku⁽⁷⁾, oczekiwana średnioroczna inflacja w 2023 roku na poziomie 5,8%⁽⁸⁾
- Bezrobocie w czerwcu 2023 roku na poziomie 3,0%⁽⁷⁾, oczekiwana stopa bezrobocia w 2023 roku na poziomie 3,2%⁽⁹⁾

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

(2) NBP, projekcja inflacji, lipiec 2023 r..

(3) GUS, sierpień 2023 r.

(4) Ankieta Makroekonomiczna NBP, czerwiec 2023 r.

(5) Narodowy Bank Ukrainy, lipiec 2023 r.

(6) Urząd Statystyczny Ukrainy, sierpień 2023 r.

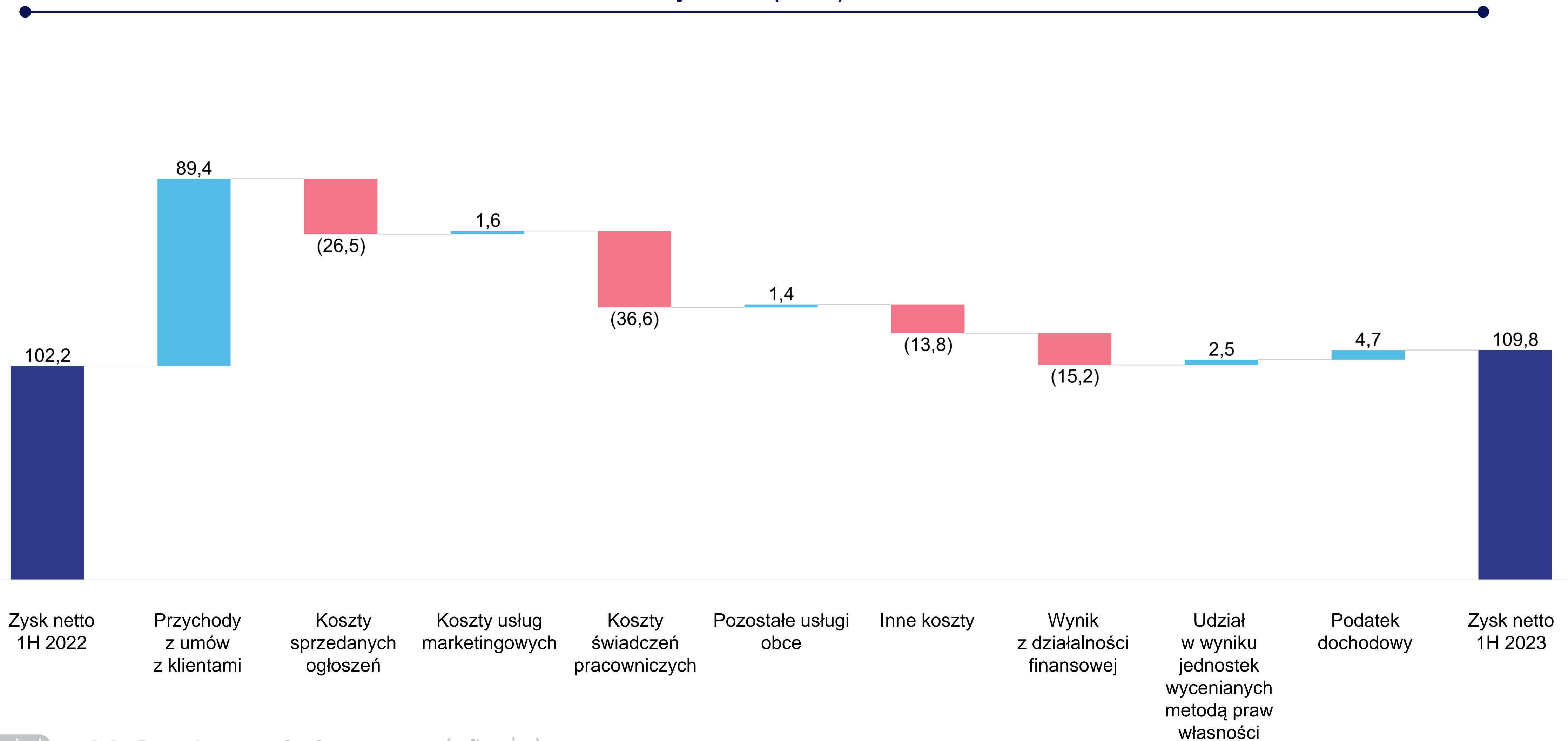
(7) Federalny Urząd Statystyczny (Destatis), sierpień 2023 r.

(8) Ifo Institute, czerwiec 2023 r.

(9) Komisja Europejska, prognoza maj 2023 r.

Skonsolidowany zysk netto

Zysk netto (mln zł)

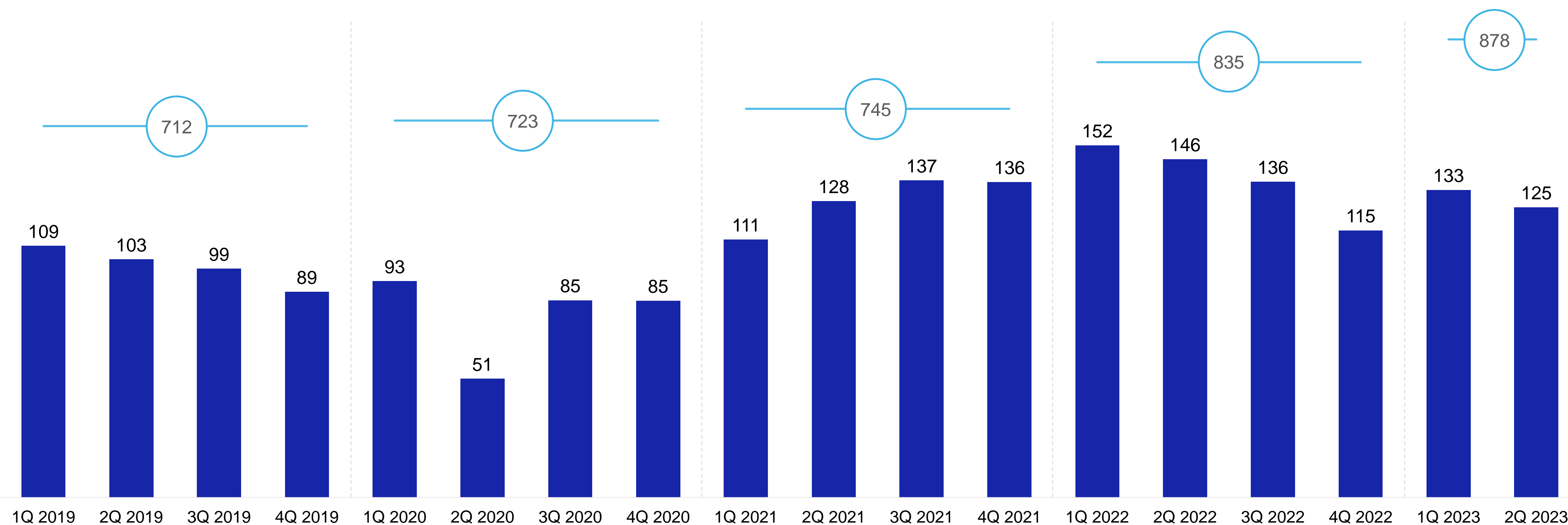


Wzrost średniej ceny projektów rekrutacyjnych w serwisie Pracuj.pl

Pracuj.pl

■ Liczba projektów rekrutacyjnych (1) - dane kwartalne (tys.)

— Średnia cena projektów rekrutacyjnych - dane roczne (zł)



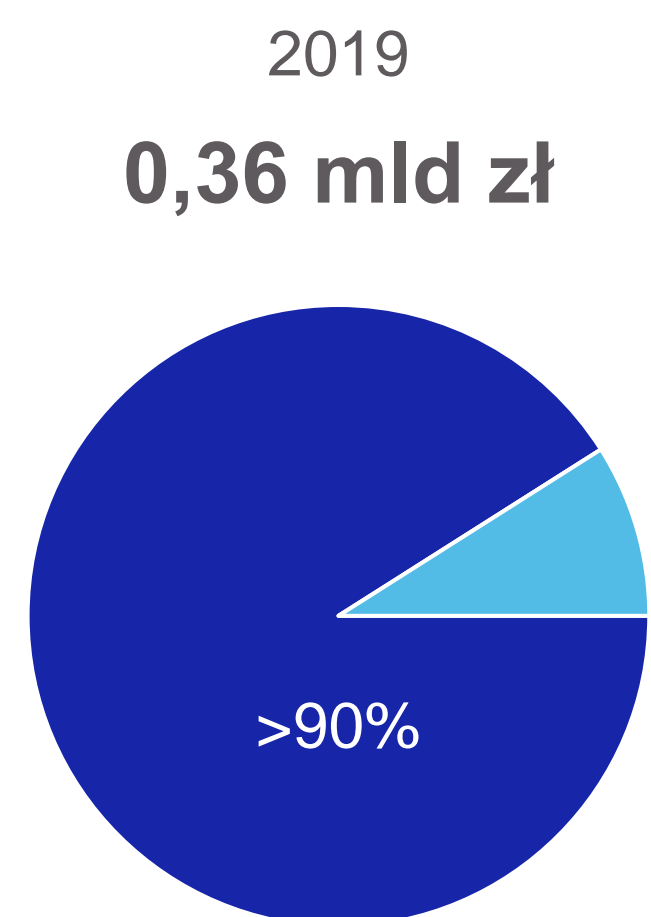
(1) Liczba projektów rekrutacyjnych równa się liczbie kredytów, które zostały wykorzystane do zamieszczenia ofert pracy na Pracuj.pl. 1 kredyt może być zamieniony na wiele ofert pracy (oferty będą miały ten sam tytuł, ale różne lokalizacje)

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

Przychody Grupy Pracuj

● Serwisy rekrutacyjne
 ● HR Tech Saas

XX% Marża skorygowana EBITDA

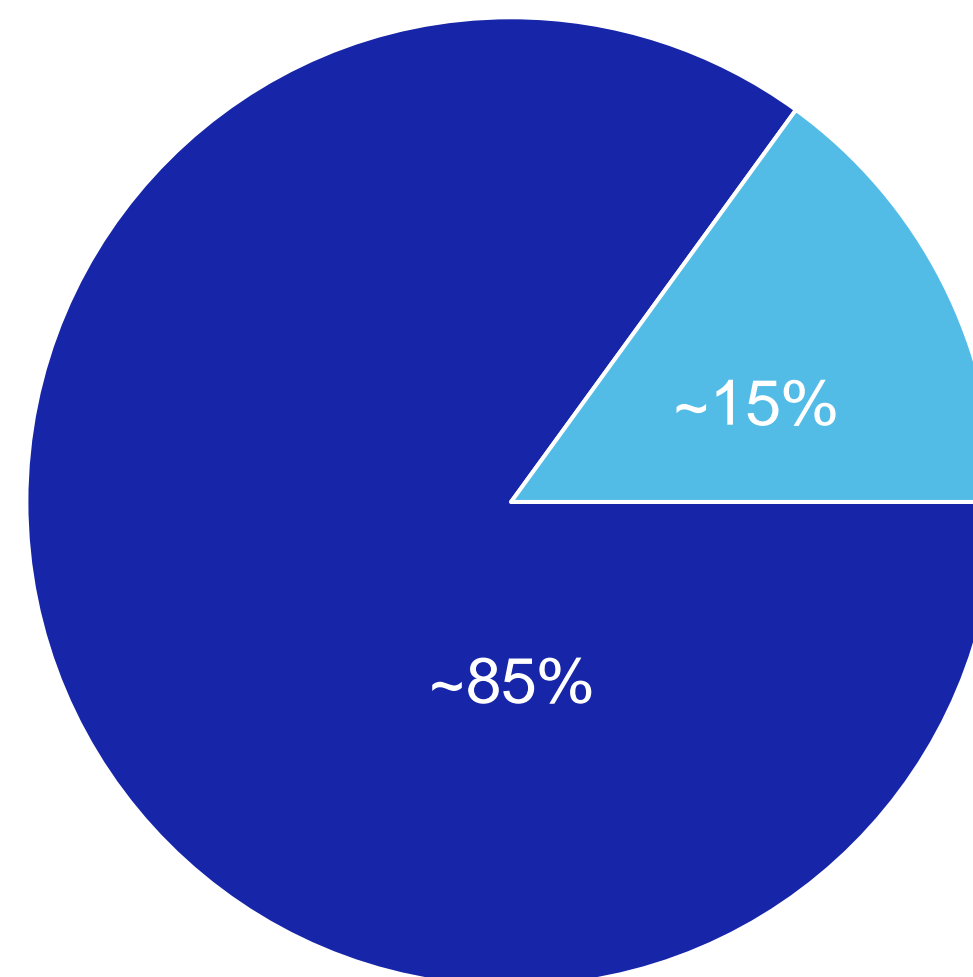


48%

● eRecruiter 
● robota.ua 
● pracuj.pl 

CAGR > 20%

2022
0,61 mld zł

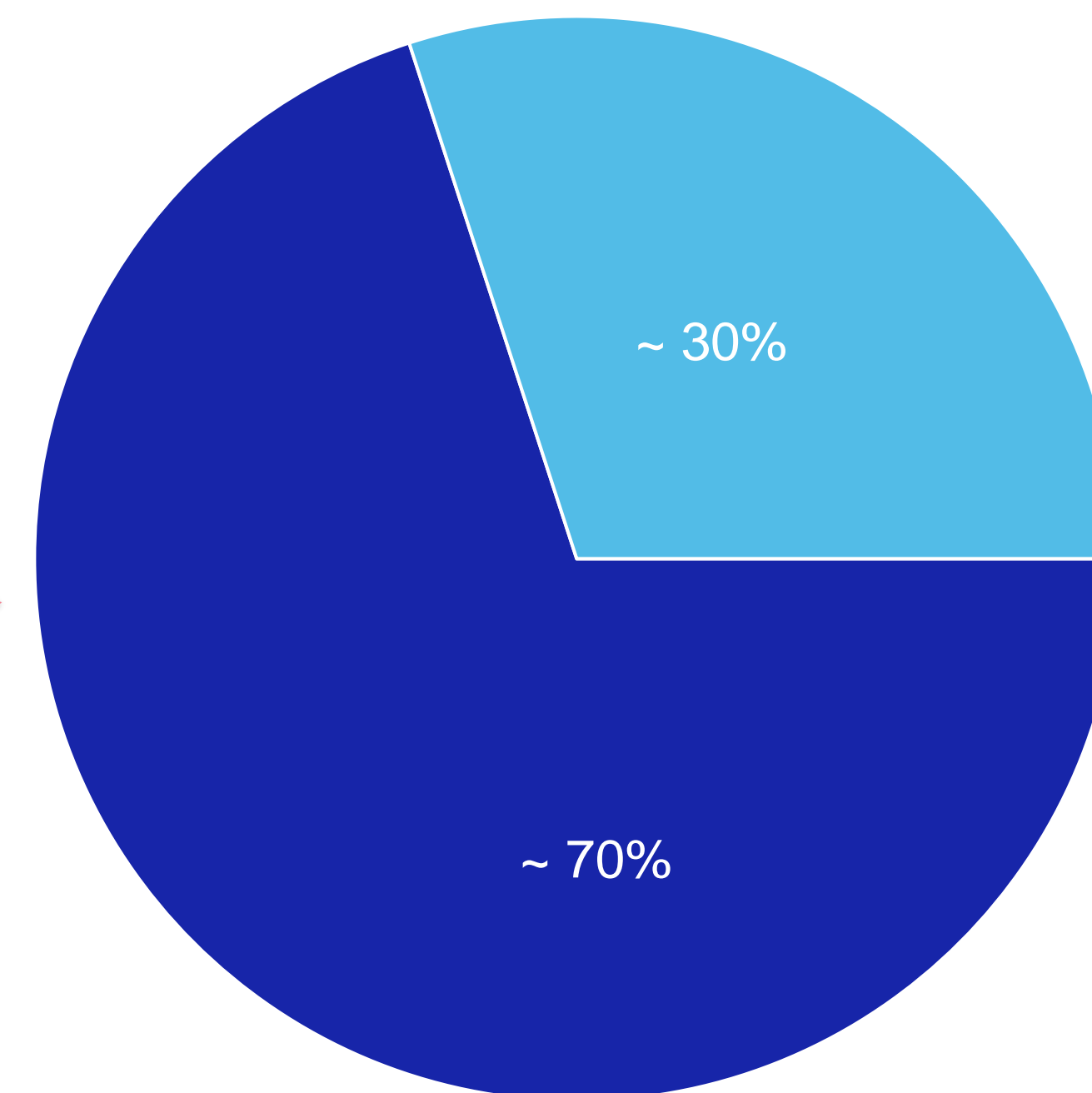


50%

 
● eRecruiter 
● robota.ua 
● pracuj.pl 

CAGR ~18%

2025 +
1 mld zł



> 40%

 
● eRecruiter 
● robota.ua  + DACH
● pracuj.pl 

Jak chcemy tego dokonać?

HR Tech SaaS (rozwój organiczny i selektywne przejęcia)

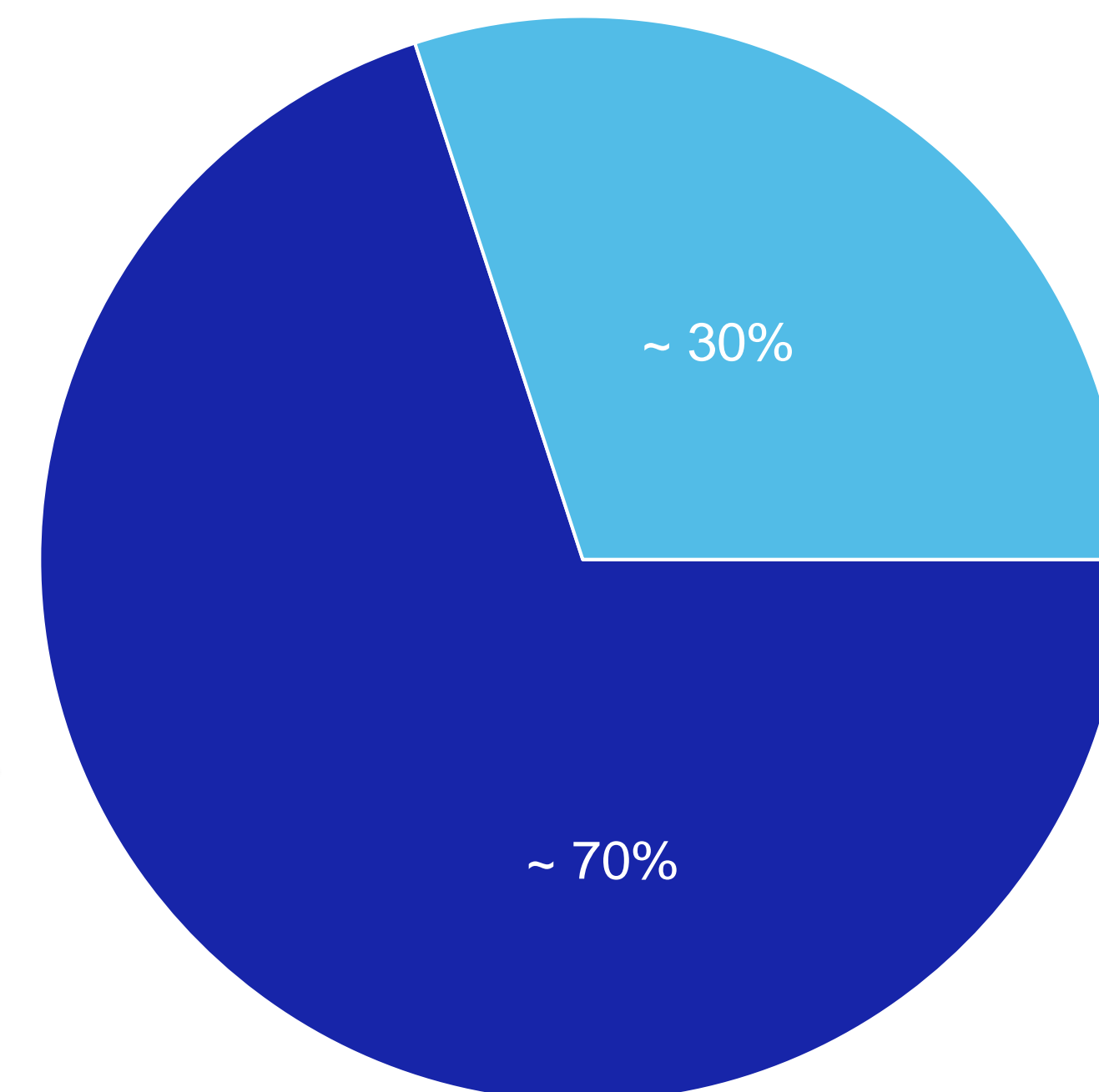
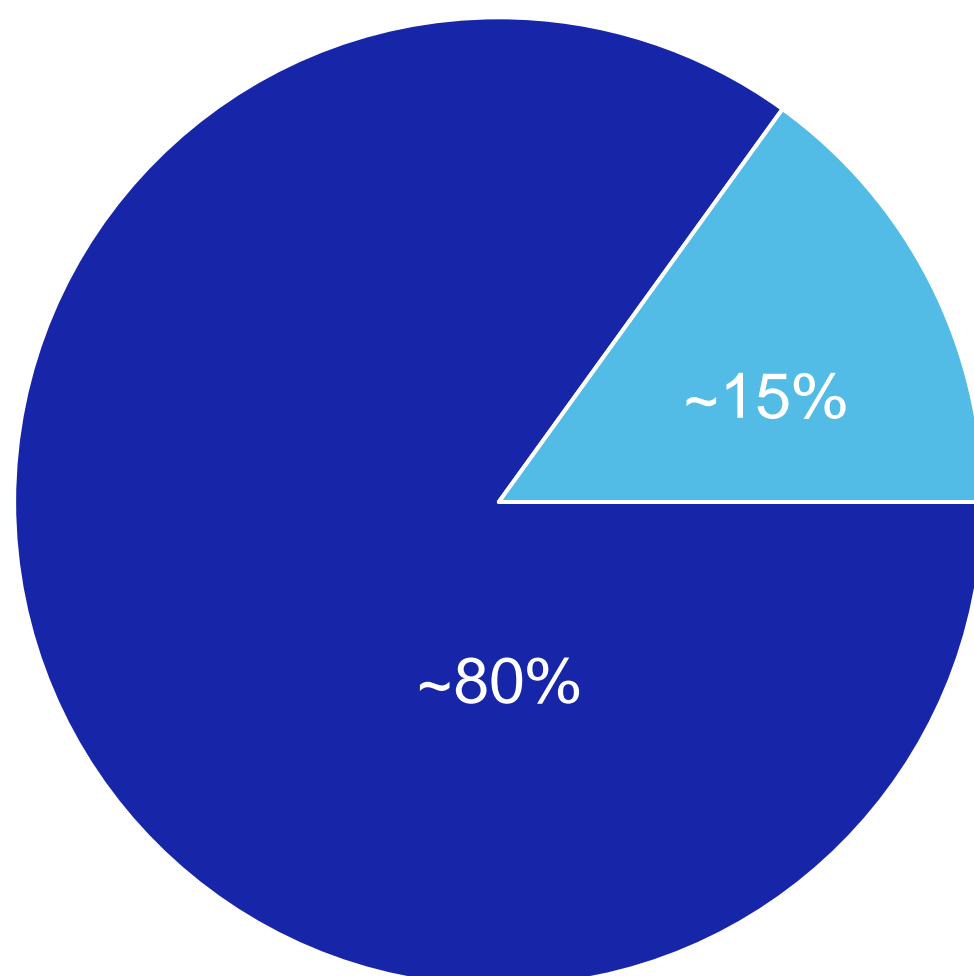
2025 +
1 mld zł

- 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

2022

0,61 mld zł



Serwisy rekrutacyjne (rozwój organiczny)