

Wiodąca platforma HR Tech w Europie

Prezentacja Strategii 2030



Strategia GP 2030

Budujemy wiodącą europejską
platformę HR Tech

Misja



Grupa Pracuj wspiera organizacje w procesach rekrutacji, utrzymania oraz rozwoju pracowników.

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

Wykorzystujemy do tego nowoczesne i najbardziej efektywne technologie.



Wartości



KLIENT W CENTRUM UWAGI
ODWAGA DO DZIAŁANIA I UCZENIA SIĘ NA BŁĘDACH
ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZA ZOBOWIĄZANIA, DZIAŁANIA I REZULTATY
ZWINNOŚĆ W UCZENIU SIĘ I DOSTOSOWANIU DO ZMIENIAJĄCEGO SIĘ ŚRODOWISKA
SZACUNEK DLA RÓŻNORODNOŚCI
POZYTYWNY VIBE W PRACY

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

Pozycja rynkowa Grupy Pracuj



Serwisy rekrutacyjne



Pracuj.pl **jest serwisem rekrutacyjnym nr 1 w Polsce** z wiodącą pozycją w segmencie White Collars i znaczącym potencjałem wzrostu w segmentach Blue i Pink Collars



Robota.ua jest **największym serwisem z ogłoszeniami o pracę w Ukrainie**, a Grupa Pracuj jest w najlepszej pozycji, aby skorzystać z powojennego ożywienia rynku

HR Software



softgarden to **wiodący system do zarządzania rekrutacjami (Talent Acquisition Suite) w regionie DACH** oferujący również **unikalną usługę multiposting**, która buduje **lojalność klientów** ze względu na fragmentację lokalnego rynku ogłoszeń o pracę



eRecruiter jest **systemem ATS nr 1 w Polsce** z silnymi synergiami z Pracuj.pl



Kadromierz jest **wiodącym systemem zarządzania czasem pracy** z potencjałem wzrostu wspieranym przez ekosystem Grupy Pracuj

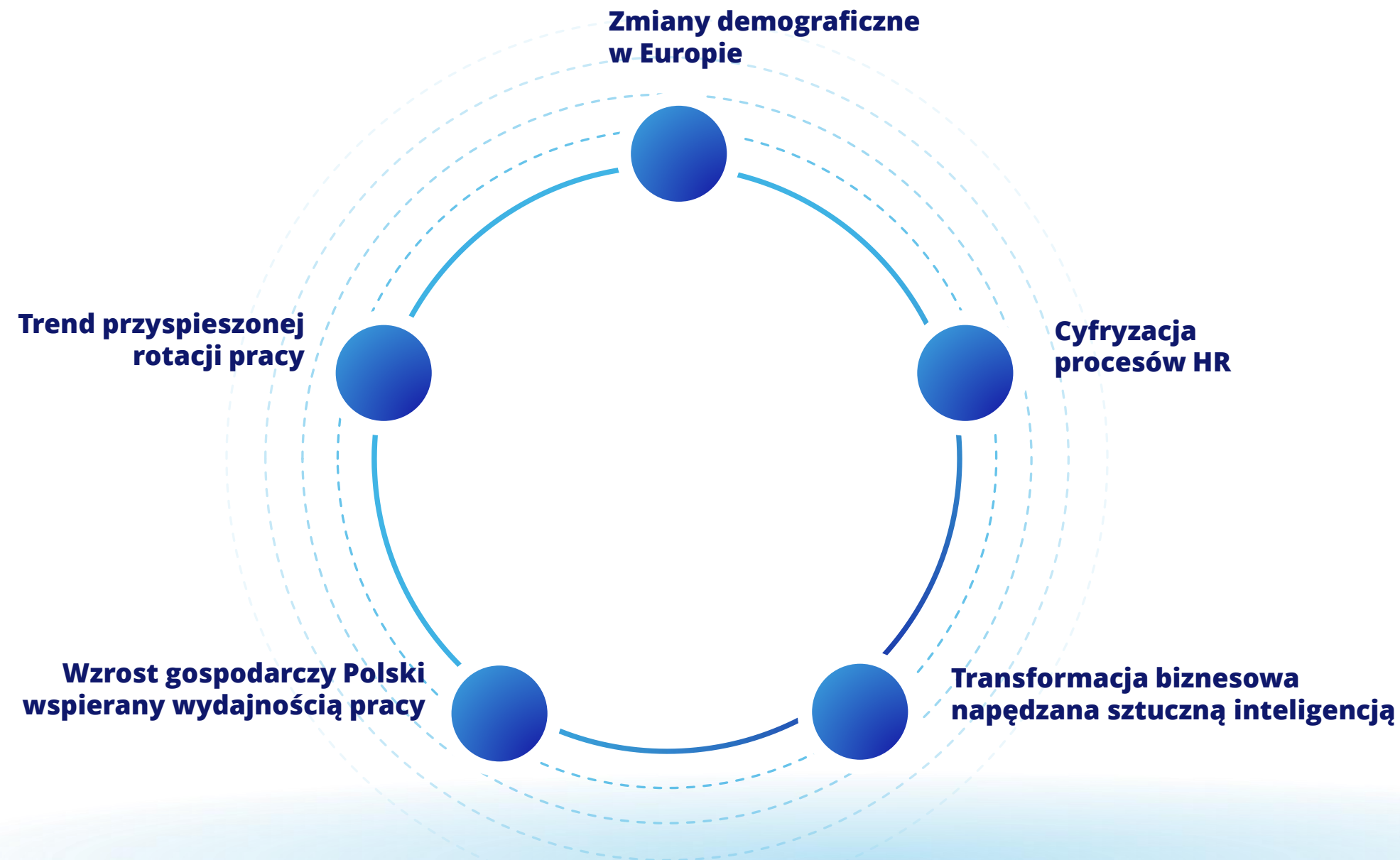


Otoczenie rynkowe

Przekuwanie trendów rynkowych
w realne możliwości strategiczne



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**



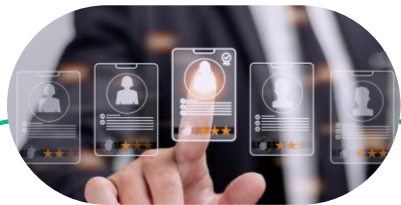
**Ekosystemy usług HR
wokół ogłoszeń o pracę**



**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**

Transformacja Grupy Pracuj w platformę HR Tech





Cele Grupy Pracuj 2030

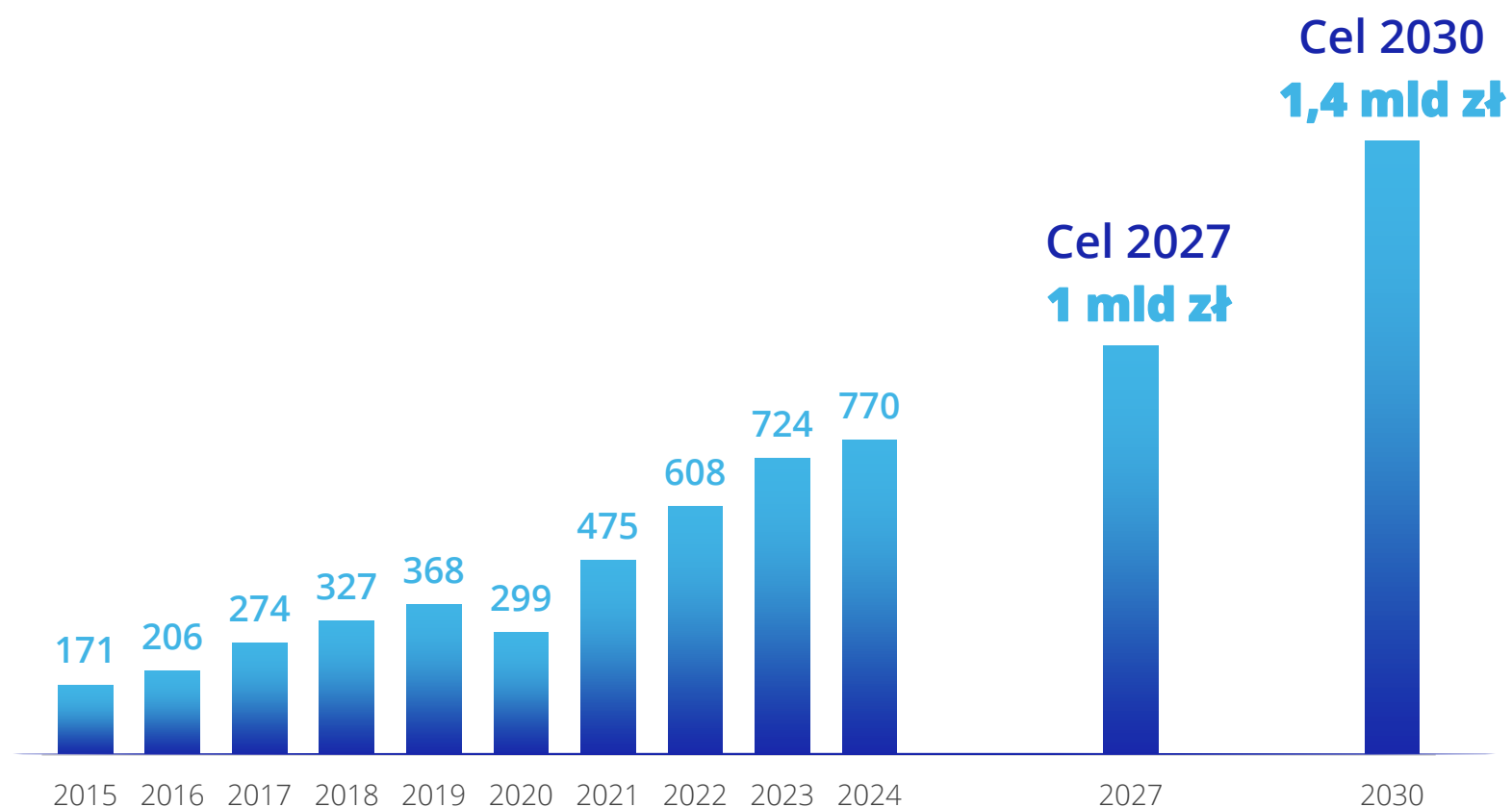
Lider technologii HR w Europie



Cel na 2030 rok: niemal podwojenie przychodów dzięki wzrostowi organicznemu



Przychody Grupy



Marża skorygowana EBITDA:
40%+

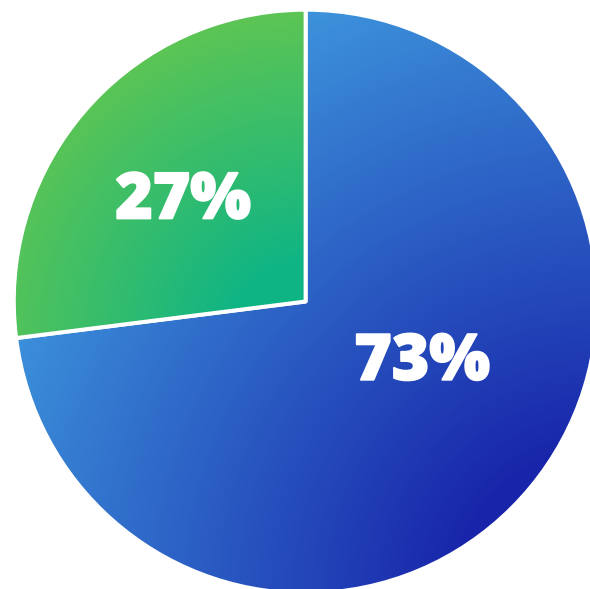
W związku z utrzymującą się niepewnością, konserwatywnie zakładamy organiczny wzrost przychodów średnio rocznie (CAGR) na poziomie 11% (2024-2030), widząc jednocześnie duży potencjał wzrostu dzięki akwizycjom (M&A).

Zmierzamy w kierunku zrównoważonej struktury przychodów

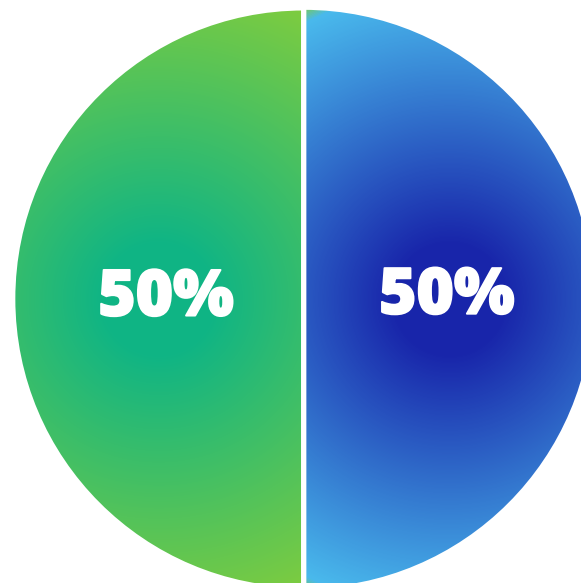
- udział obszarów biznesowych w łącznych przychodach (z uwzględnieniem M&A)



2024



● - Serwisy rekrutacyjne



● - HR Software

Oczekujemy, że udział HR Software w przychodach Grupy wzrośnie dzięki:

- szybszemu tempu wzrostu organicznego
- przyspieszonej ekspansji poprzez akwizycje (M&A)

Pozostajemy **otwarcy na selektywne akwizycje w obszarze serwisów rekrutacyjnych**, które mogą wpłynąć na strukturę przychodów Grupy



Strategia biznesowa

Liderzy transformacji w kierunku
inteligentnych rozwiązań HR



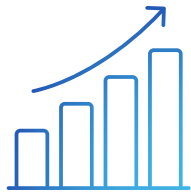


Serwisy rekrutacyjne

Koncentracja na wzroście organicznym

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

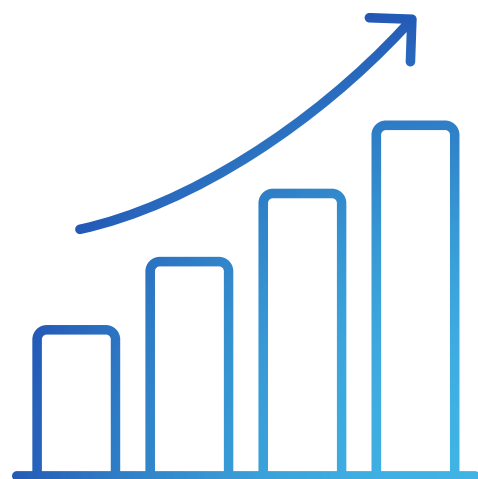
pracuj.pl

the.protocol

roboota.ua

Utrzymanie wiodącej pozycji

dzięki stabilnemu wzrostowi liczby projektów rekrutacyjnych



- **Trwała pozycja lidera w segmencie White Collars**
z ponad 10% wzrostem wolumenu do 2027 r.
- **Rosnący udział rynkowy w kategoriach Pink i Blue Collars**
oczekiwany wzrost udziału w łącznej liczbie projektów rekrutacyjnych na Pracuj.pl z 31% do około 38% do 2027 r.
- **Kanał e-commerce napędzający wzrost wolumenu**
poszerzanie zasięgu klientów w wysoce skalowalny sposób, z ponad 40% wzrostem liczby klientów e-commerce do 2027 r.
- **Silne marki i dopasowanie do poszczególnych segmentów**
utrzymanie pozycji lidera Top-of-Mind w Polsce i osiągnięcie jej w Ukrainie do 2027 r.
- **Wzrost wspierany odbudową Ukrainy**
odbicie na rynku napędzane przez wysoki popyt ze strony pracodawców i trwały niedobór kandydatów

Innowacyjne strategie cenowe

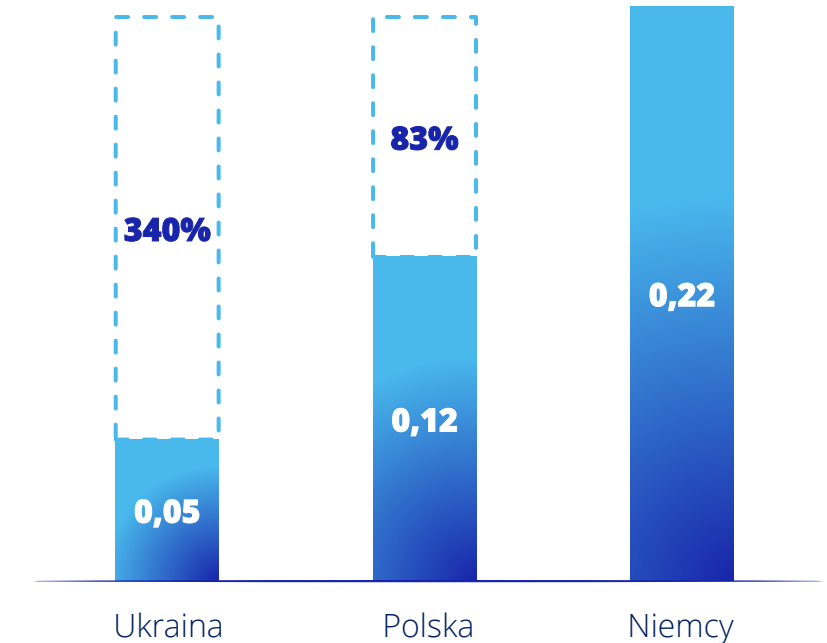
dla poszczególnych rynków rekrutacyjnych



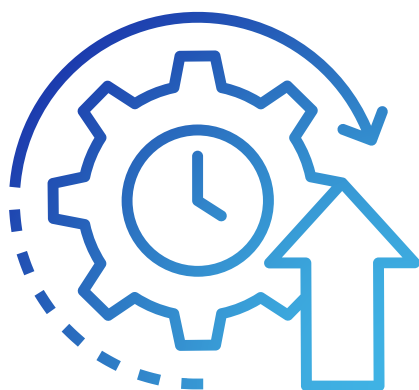
- **Efektywna polityka cenowa dostosowana do rynku i segmentów** dla maksymalizacji przychodów
- **Zwiększanie wartości dla klientów** poprzez ciągłe doskonalenie produktów i rozwój portfolio
- **Dynamiczne ustalanie cen w e-commerce:** w oparciu o AI - **dopasowanie w czasie rzeczywistym** do regionu i wymagań ofert pracy
- **Zmiana modelu monetyzacji po zakończeniu wojny w Ukrainie: stopniowe wycofywanie freemium**, który stanowi ponad 50% całkowitego wolumenu projektów rekrutacyjnych w Robota.ua

Potencjał wzrostu cen

 - Relacja ceny do średniego wynagrodzenia
 % - Potencjał wzrostu cen



Efektywność operacyjna



- **Model self-service zwiększający skalowalność** - najefektywniejszy model dla sektora MŚP
- **Elastyczna struktura kosztów** zapewniająca stabilne, wysokie marże z działalności operacyjnej
- **Automatyzacja i narzędzia oparte na sztucznej inteligencji** zwiększające przychody na pracownika (FTE) o ponad 25% do 2027 r.
- **Decyzje oparte na danych:** analiza rynku i strategiczna elastyczność wspierające zrównoważony wzrost



HR Software

**Koncentracja na wzroście organicznym
i przyspieszona ekspansja poprzez akwizycje (M&A)**

Motory wzrostu organicznego w obszarze HR software



**Rosnąca liczba
klientów**

Dynamiczna akwizycja klientów



**Stabilny wzrost
powtarzalnych przychodów (MRR)**

Utrzymanie rentownego
wzrostu przychodów



**Skalawalność
modelu SaaS**

Rozwój biznesu przy
jednoczesnym wzroście
rentowności

Poszerzanie naszego zasięgu poprzez dynamiczną akwizycję klientów



- **Wzrost liczby klientów dzięki narzędziu self-service**
Dotarcie z naszą ofertą do klientów na rynku o niskiej penetracji, obejmującym ponad 65 tys. średniej wielkości przedsiębiorstw w Polsce i DACH
- **Płynna integracja z rozwiązaniami HR Tech** – oferta obejmująca rozwiązania w modelu SaaS i usługę multiposting, uzupełniona o rozwiązania post-hire
- **Transformacja eRecruiter w system ATS 360**
Rozszerzenie oferty o nowe funkcje, w tym automatyzację procesu publikowania ofert, onboarding oraz szkolenia i rozwój
- **Stabilny, jednocyfrowy churn (wskaźnik rezygnacji) przychodów**
poniżej benchmarku rynkowego wynoszącego 10%-15%

Zrównoważony wzrost MRR



- **Rozwój przychodów** z obszaru **post-hire** w łańcuchu wartości HR Software
- **Upsell: rozszerzanie oferty (AI, nowe moduły, analityka, integracje)** ma odpowiadać za około 40% wzrostu MRR
- **Cross-selling rozwiązań HR w ekosystemie Grupy**, obejmującym także nowo przejęte podmioty
- **Utrzymanie wskaźnika LTV/CAC powyżej 3** jako dźwigni skalowalnego wzrostu MRR przy optymalnym wykorzystaniu środków

Skalowalność modelu SaaS

rozwój biznesu przy jednoczesnym wzroście rentowności



- **Większa efektywność** modelu **high-touch** dzięki automatyzacji i wykorzystaniu sztucznej inteligencji
- **Zwiększona rentowność dzięki wprowadzeniu narzędzi samoobsługowych** dla potencjalnych i obecnych klientów
- **Wykorzystanie synergii Grupy:** dzielenie się zasobami i wiedzą - poprawa efektywności i rentowności

Zasada 40

Kluczowy wskaźnik SaaS:
Wzrost przychodów (%)
+ **marża EBITDA (%) ≥ 40 .**

Używamy go do oceny efektywności modelu biznesowego SaaS i równowagi między wzrostem a rentownością



Jasno określona strategia akwizycji (M&A)

w celu zapewnienia długoterminowej wartości dla akcjonariuszy

Alokacja kapitału

Równoważymy zwroty kapitałowe z przejęciami, aby budować długoterminową wartość i zachować elastyczność



Solidne przepływy pieniężne

Inwestycje długoterminowe

Silny bilans

Zwrot dla akcjonariuszy

Konwersja gotówki na poziomie powyżej 90%

Solidne i stabilne przepływy pieniężne są podstawą długoterminowych inwestycji skoncentrowanych na budowaniu wartości

Jasno określona strategia akwizycji (M&A)

Koncentrujemy się na akwizycjach w obszarze HR Software, z oportunistycznym podejściem do przejęć serwisów rekrutacyjnych

Efektywność kapitałowa i bezpieczeństwo finansowe

Optymalizujemy nasz bilans, aby obniżyć koszt kapitału, zapewnić stabilność i pewnie inwestować w cyklach koniunkturalnych.

Regularne dywidendy z docelowymi wypłatami na poziomie 50% zysku netto

Polityka może tymczasowo ulec zmianie w przypadku większych inwestycji. Skupy akcji są możliwe jako alternatywa lub uzupełnienie dywidend.

Umacnianie pozycji

wzdłuż łańcucha wartości HR Tech



Przed zatrudnieniem (pre-hire)

Po zatrudnieniu (post-hire)



- oferowane przez Grupę Pracuj

- obecnie nieoferowane przez Grupę Pracuj

Celujemy w post-hire – rynek 10x większy niż pre-hire

w Polsce i w regionie DACH

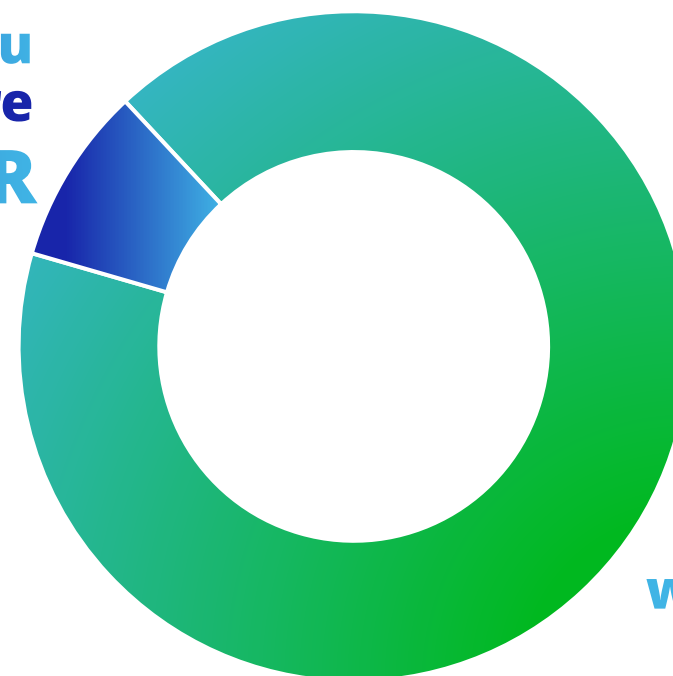


Wielkość rynku
HR Software

3,5 mld EUR

Struktura rynku HR Software

wielkość rynku
pre-hire
0,3 mld EUR



wielkość rynku
post-hire
3,2 mld EUR

Rozszerzenie działalności w obszarze post-hire HR Software otworzy przed nami **rynek 10 razy większy** niż nasz obecny rynek docelowy.

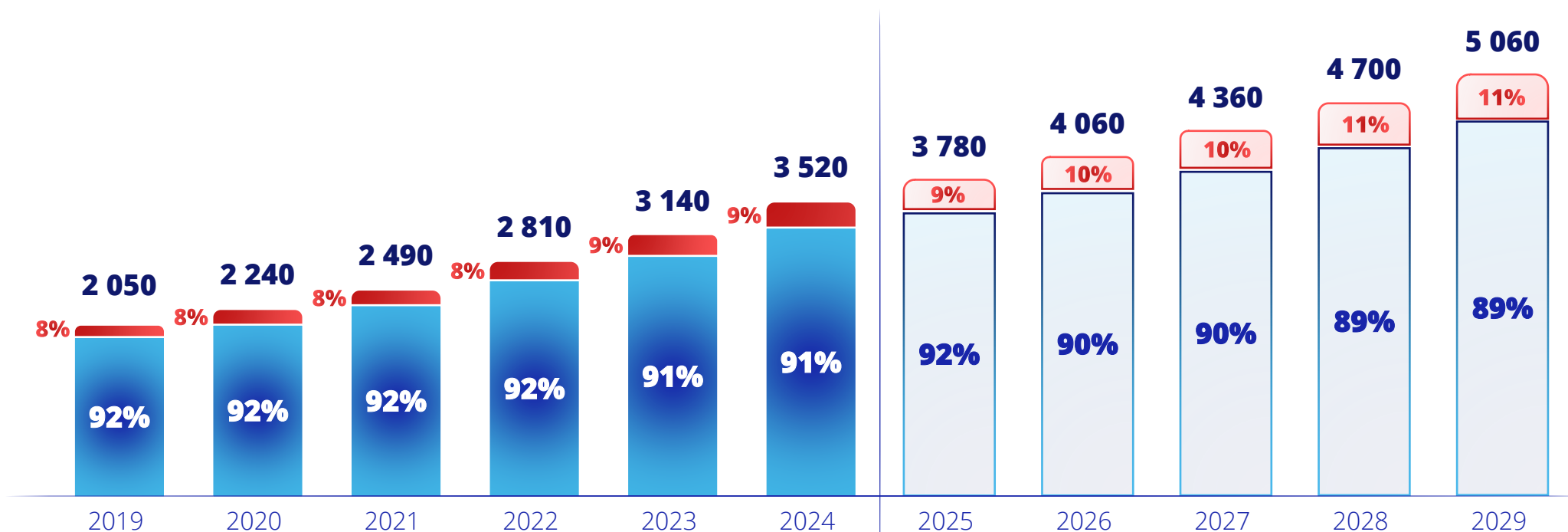
Aby przyspieszyć wejście na ten rynek i ograniczyć ryzyko z tym związane, **podstawą naszej strategii są akwizycje (M&A).**

Gotowi na wzrost – dzięki cyfrowej transformacji HR



Rynek HR Software w Polsce i regionie DACH

- Polska i region DACH oferują bardzo atrakcyjne możliwości rozwoju HR Software
- Prognozuje się, że rynek HR Software w tych regionach będzie rósł w tempie 7–9% rocznie
- Mimo mniejszej skali Polska ma przynieść silny, dwucyfrowy wzrost



CAGR		
	19-24	24-29
- Razem	11-12%	7-9%
- Polska	14-15%	12-13%
- DACH	11%	7-9%

Kryteria inwestycyjne



Produkty

HR Software, z preferencją modelu SaaS



Większościowy pakiet lub pełny wykup



Segment klientów

Europejskie MŚP
(100-2000 pracowników)



Rynki geograficzne

Europa, głównie region DACH oraz Polska



Cel

Spółki wzrostowe, posiadające silny produkt i sprawnie zarządzane



Udział rynkowy

ugruntowana pozycja rynkowa w swoim segmencie rynku



Wzrost / rentowność

musi wspierać budowanie wartości grupy Pracuj w średnim terminie

Kluczowe wskaźniki transakcji M&A



- **Dwucyfrowy wzrost przychodów r/r**
- **Dodatnia EBITDA lub blisko progu rentowności**
- **Zasada 40**
- **Stabilny wzrost liczby klientów**
- **Docelowa rentowność na poziomie około 30% możliwa do osiągnięcia w ciągu 3-5 lat od przejęcia**

Przedkładamy tworzenie wartości ponad mnożniki transakcji
– koncentrujemy się na akwizycjach napędzających przyszły rozwój i wycenę.



Podsumowanie



GP 2030

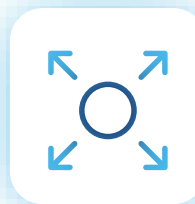


Wzrost organiczny napędzany przez przemysłane akwizycje



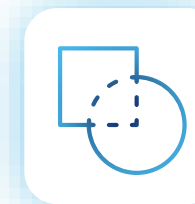
**Dynamiczny i odporny
model biznesowy oparty
na dwóch filarach**

Serwisy rekrutacyjne o silnym cash flow
i skalowalne HR Software



Rozwój HR Tech

Rozszerzenie oferty w obszarze
post-hire



**Strategiczne
M&A**

Rozwój na rynku HR Software dzięki
kapitałowi i doświadczeniu

Zrównoważony organiczny
wzrost przychodów

1.4 mld PLN w 2030

Stabilna rentowność:

**40%+ skorygowanej
marży EBITDA**

Dziękujemy!

