

Wiodąca platforma HR Tech w Europie

Prezentacja wyników za Q3 2025

Agenda



- O Grupie Pracuj
- Q3 2025 w liczbach
- Prezentacja wyników za Q3 2025
- Podsumowanie biznesowe
 - Serwisy rekrutacyjne
 - HR Software
- Perspektywy na 2025-2026

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

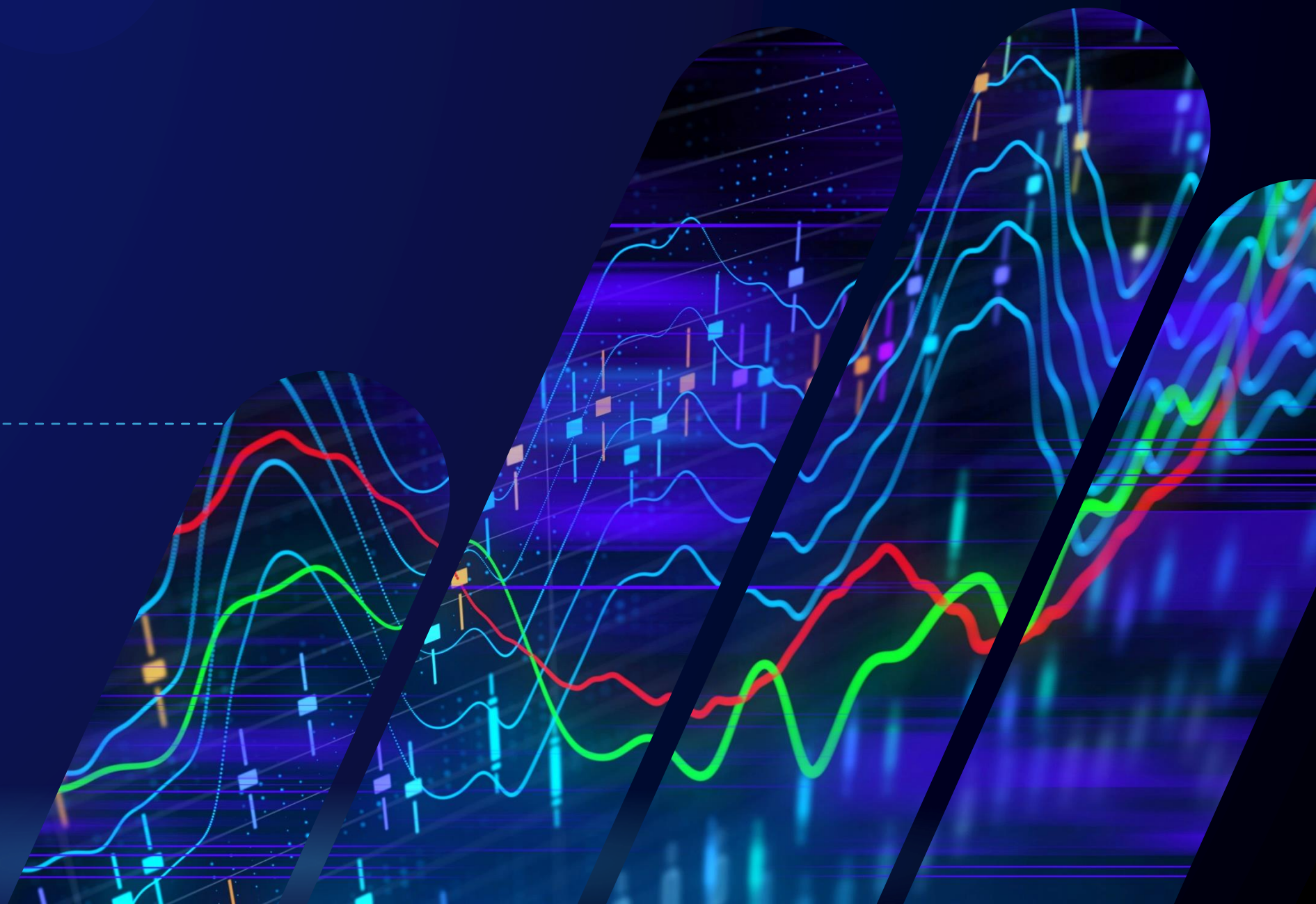
Powtarzalne przychody i wysoka retencja klientów.
Ograniczona cykliczność i odporność na wahania rynkowe.
Skalowalny model biznesowy SaaS

Dwa filary zrównoważonego wzrostu



Prezentacja wyników

za Q3 2025



Q3 2025 w liczbach



205 mln zł

przychody z umów z klientami
+6% r/r



97 mln zł

skorygowana EBITDA
+3% r/r



47%

marża skorygowana EBITDA



66 mln zł

zysk netto
+7% y/y

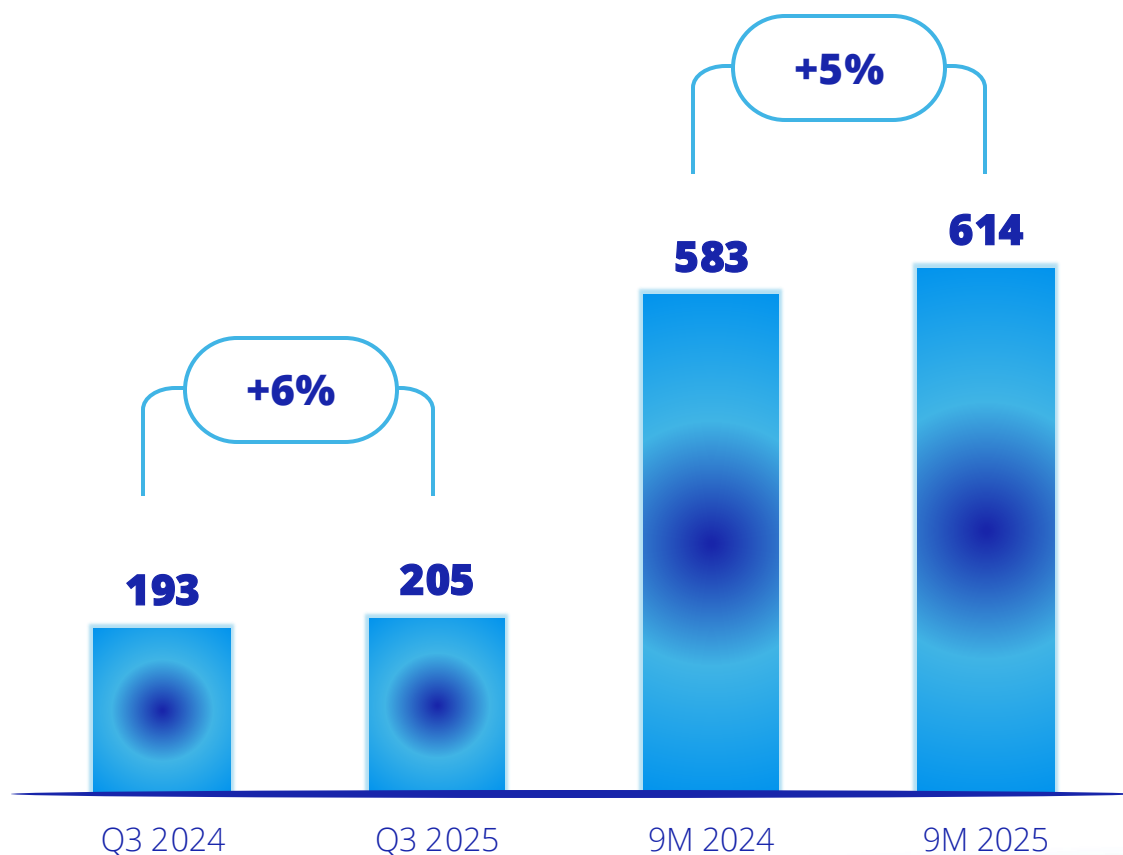
Stabilny wzrost dzięki poszerzaniu zasięgu rynkowego

- Rosnąca baza klientów i przemyślana polityka cenowa wspierają wzrost przychodów w Polsce
- Dalszy dynamiczny wzrost w Ukrainie, wspomagany niedoborem kandydatów
- 11% wzrost MRR (w EUR) w Niemczech, mimo spowolnienia na tamtejszym rynku
- Konsekwentny wzrost wyniku EBITDA, odzwierciadlający wyższe przychody i dyscyplinę kosztową
- 7% wzrost zysku netto r/r, przy wyższym udziale w wyniku finansowym jednostek wycenianych metodą praw własności (work.ua)

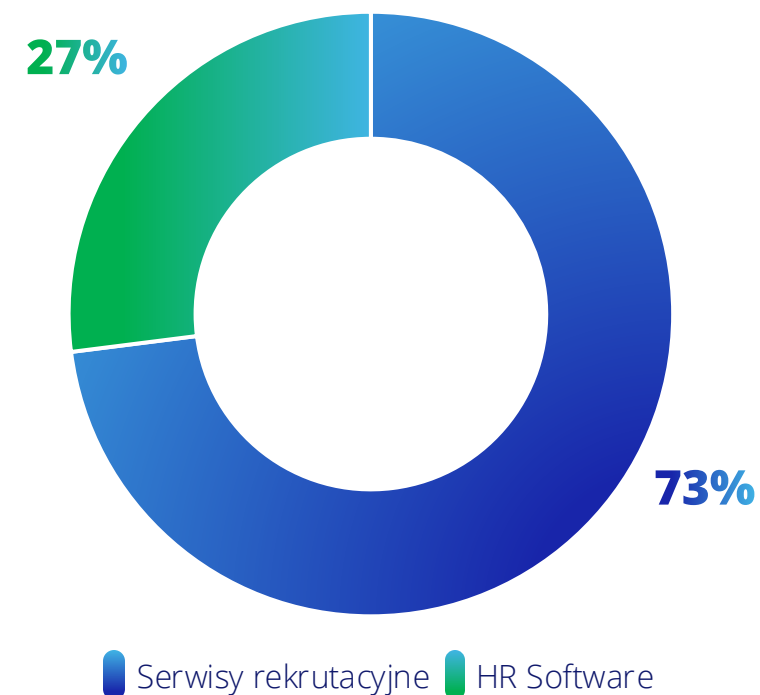
Konsekwentny wzrost i dywersyfikacja przychodów



Przychody (mln PLN)



Struktura przychodów 9M 2025



HR Software obejmuje przychody eRecruiter, HRlink, Kadromierz i 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).

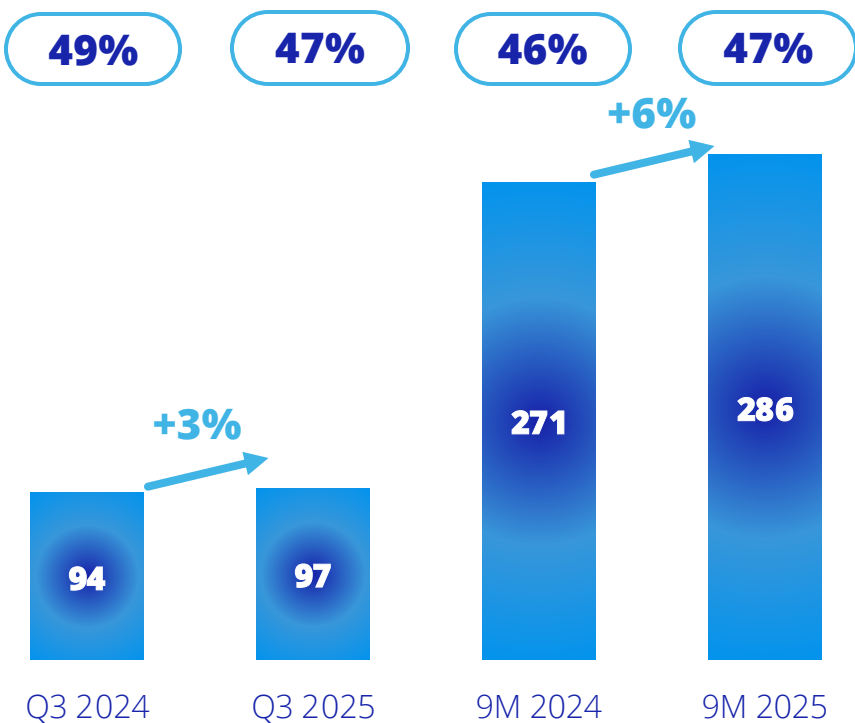
Utrzymanie wysokich marż

rentowność oparta na jakości i innowacyjności



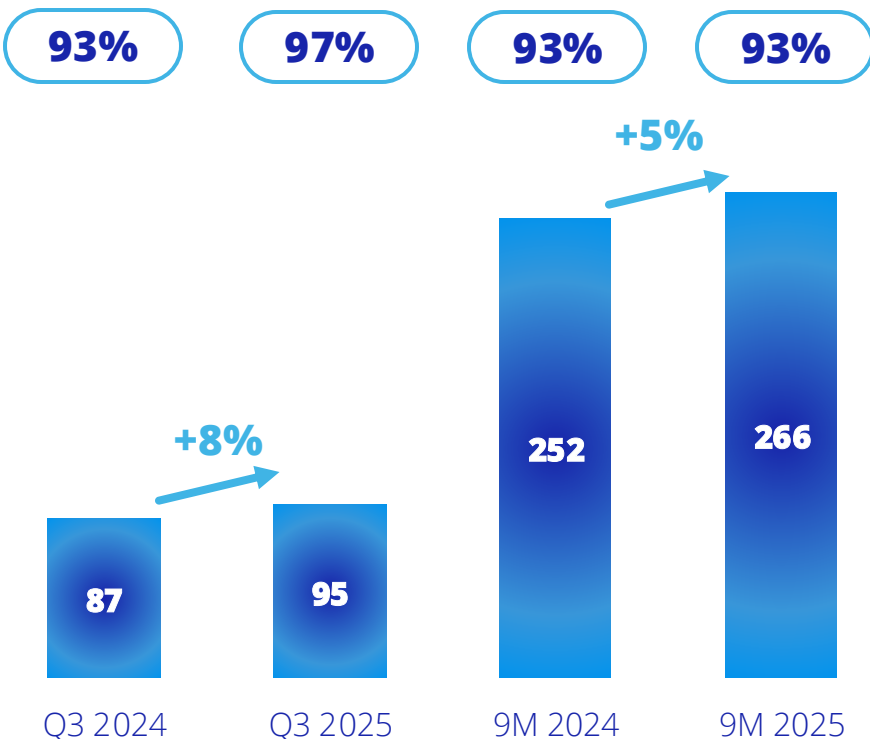
Skorygowana EBITDA

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



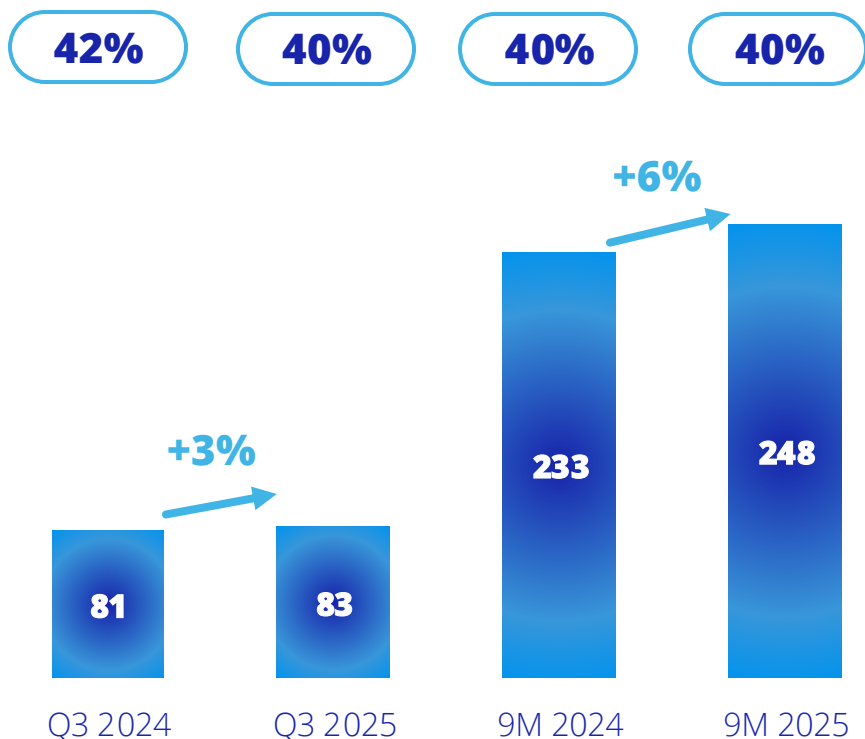
Konwersja gotówki

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



Zysk z działalności operacyjnej

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



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)	Q3 2025	Q3 2024	Zmiana (r/r)	9M 2025	9M 2024	Zmiana (r/r)
Przychody z umów z klientami	204 969	192 953	6,2%	614 230	582 548	5,4%
<i>Koszty sprzedanych ogłoszeń ⁽¹⁾</i>	(8 286)	(6 530)	26,9%	(22 421)	(24 371)	(8,0%)
Przychody z umów z klientami (netto)	196 683	186 423	5,5%	591 809	558 177	6,0%
Polska	142 648	136 027	4,9%	432 432	410 675	5,3%
Ukraina	16 690	13 650	22,3%	46 498	38 590	20,5%
Niemcy (netto)	37 345	36 746	1,6%	112 879	108 912	3,6%
Koszty operacyjne (bez kosztów sprzedanych ogłoszeń):	(113 773)	(105 587)	7,8%	(343 375)	(324 848)	5,7%
<i>Amortyzacja</i>	(10 010)	(8 973)	11,6%	(29 637)	(26 647)	11,2%
<i>Koszty świadczeń pracowniczych</i>	(69 763)	(66 153)	5,5%	(208 296)	(201 684)	3,3%
<i>Koszty usług marketingowych</i>	(13 954)	(12 579)	10,9%	(43 028)	(43 174)	(0,3%)
<i>Koszty usług IT oraz korzystania z oprogramowania</i>	(6 841)	(6 104)	12,1%	(20 195)	(17 702)	14,1%
<i>Pozostałe usługi obce</i>	(9 970)	(8 660)	15,1%	(33 081)	(26 459)	25,0%
<i>Pozostałe przychody / (koszty) operacyjne</i>	(3 235)	(3 118)	3,8%	(9 138)	(9 182)	(0,5%)
Zysk z działalności operacyjnej	82 911	80 836	2,6%	248 435	233 329	6,5%
Polska	72 043	70 576	2,1%	216 038	205 634	5,1%
Ukraina	4 468	3 661	22,1%	12 249	11 069	10,7%
Niemcy	6 400	6 599	(3,0%)	20 148	16 626	21,2%
Przychody / (koszty) finansowe netto	(3 332)	(3 950)	(15,6%)	(21 496)	(27 102)	(20,7%)
Udział w wyniku finansowym jednostek wycenianych metodą praw własności	6 883	3 283	109,7%	17 317	8 076	114,4%
Zysk przed opodatkowaniem	86 462	80 169	7,8%	244 256	214 303	14,0%
Podatek dochodowy	(20 833)	(18 592)	12,1%	(56 665)	(51 033)	11,0%
Zysk netto	65 629	61 577	6,6%	187 591	163 270	14,9%
Skorygowany zysk netto ⁽²⁾	66 585	64 216	3,7%	197 566	179 445	10,1%

- W Polsce - wzrost o 5% r/r przychodów na wymagającym, rynku potwierdza skuteczność polityki cenowej opartej na wartości oraz strategii poszerzenia bazy klientów.
- Ponad 20% wzrost r/r przychodów w Ukrainie to efekt silnego popytu oraz przyspieszonego wyrównywania relacji cen i zarobków do poziomów krajów UE.
- Stabilne przychody w Niemczech przy rosnącym udziale SaaS potwierdzają odporność naszego modelu biznesowego.
- Udział w zyskach jednostek wycenianych metodą praw własności ponad dwukrotnie wyższy r/r - pierwszy pełny kwartał od zwiększenia udziałów w Work Ukraine TOV (z 33% do 52,7% w maju 2025 r.).

(1) Koszty nabycia przez softgarden ogłoszeń rekrutacyjnych celem ich odsprzedaży w ramach usługi *multiposting*.
(2) Z wyłączeniem przeszacowania wartości udziałów w Beamery Inc.

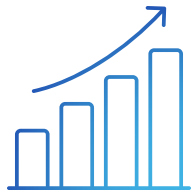


Q3 2025 – Podsumowanie biznesowe

Konsekwencja i innowacje
źródłem przewagi rynkowej

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



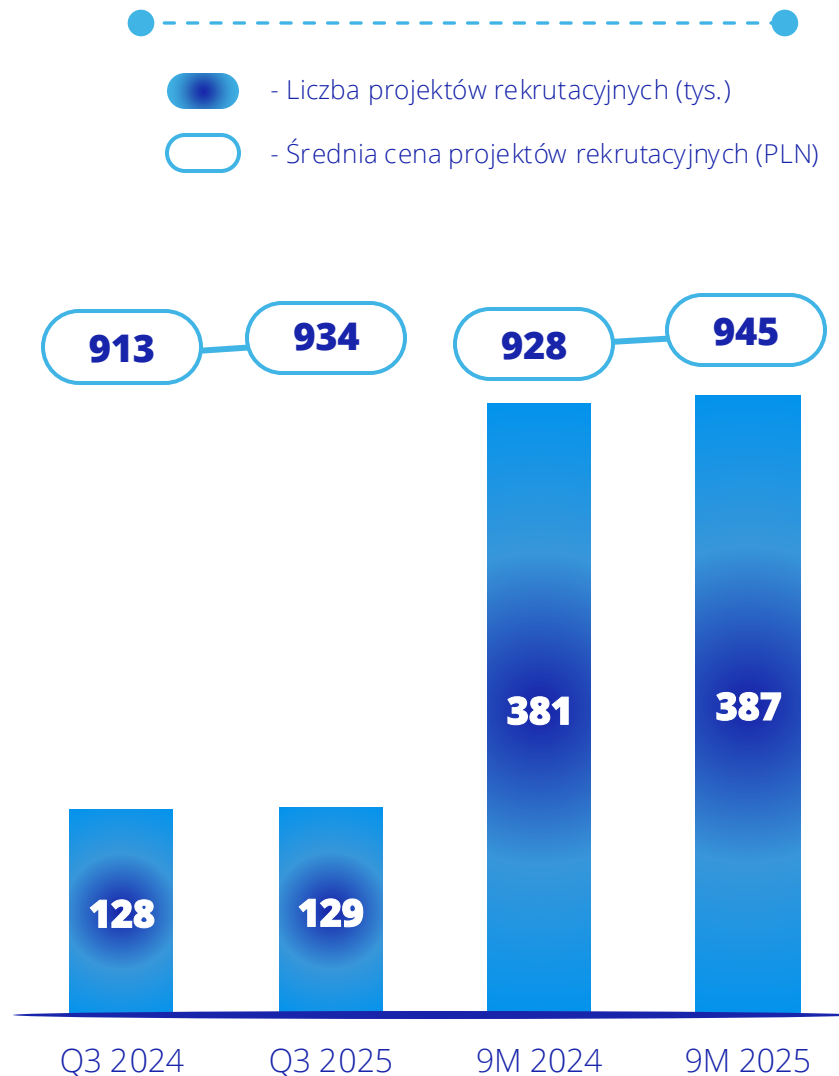
robota.ua

Serwisy rekrutacyjne: podsumowanie biznesowe Pracuj.pl i Robota.ua

Wiodąca pozycja na rynku, napędzana technologią

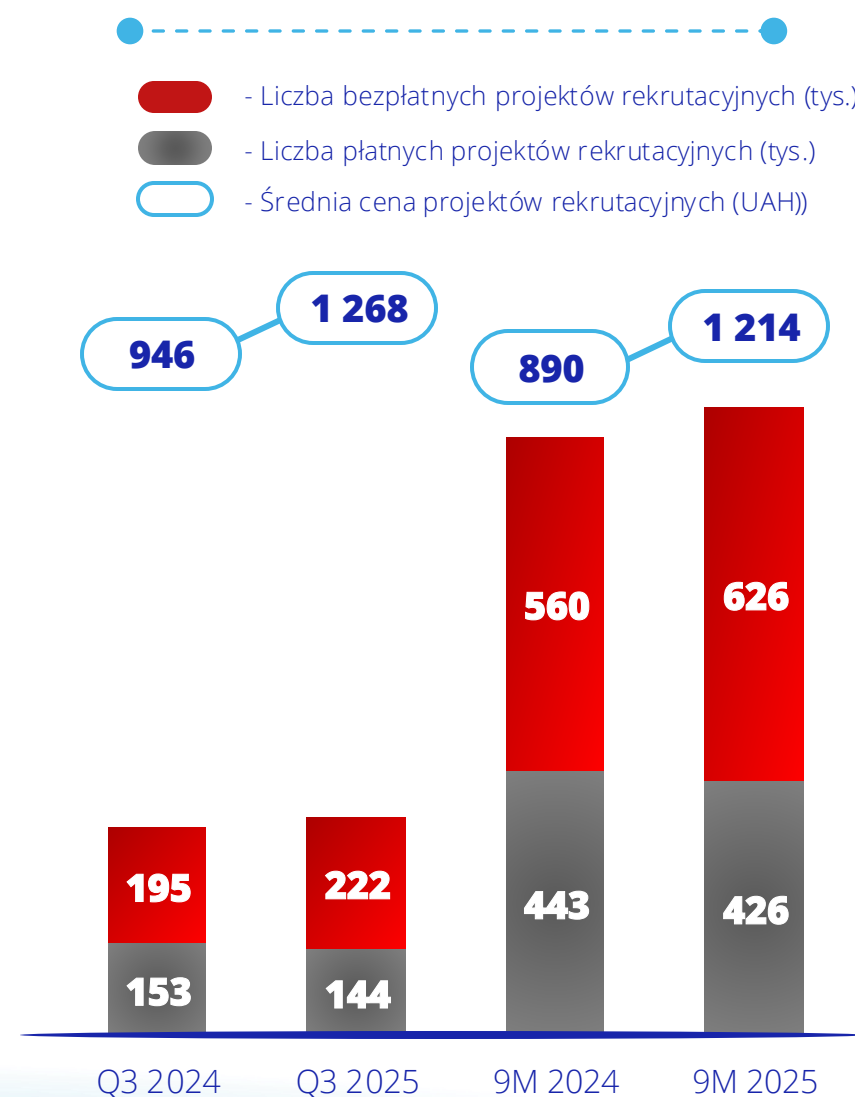


Pracuj.pl



- Umacniamy pozycję rynkową – wzrost r/r liczby projektów rekrutacyjnych na tle spowolnienia w Polsce
- 2% wzrost średniej ceny projektów rekrutacyjnych w Polsce, mimo rosnącego udziału ogłoszeń z kategorii Blue Collars
- Rekordowe 61,5 tys. (+3% r/r) aktywnych klientów serwisu Pracuj.pl, z istotnym udziałem eCommerce w ich akwizycji
- Wzrost przychodów Robota.ua o 33% r/r w UAH. Pozostajemy wiodącym serwisem rekrutacyjnym, jednocześnie wspierając rząd oraz lokalne firmy poprzez ofertę w modelu freemium
- Efektywny marketing oraz funkcjonalności zwiększające ochronę prywatności użytkowników przyniosły 19% wzrost r/r liczby aplikacji na robota.ua oraz pozwoliły na stworzenie największej bazy aktywnych CV w Ukrainie
- Rozwój kanału eCommerce w robota.ua – kluczowy czynnik zwiększający zasięg rynkowy w nadchodzących kwartałach

Robota.ua



Motory wzrostu organicznego w obszarze HR Software



Rosnąca liczba klientów

Skuteczne pozyskiwanie klientów
na dużą skalę

● ● eRecruiter



Stabilny wzrost powtarzalnych przychodów (MRR)

Utrzymanie rentownego
wzrostu przychodów

 (softgarden)



Skalowalność modelu SaaS

Równowaga między wzrostem
a rentownością

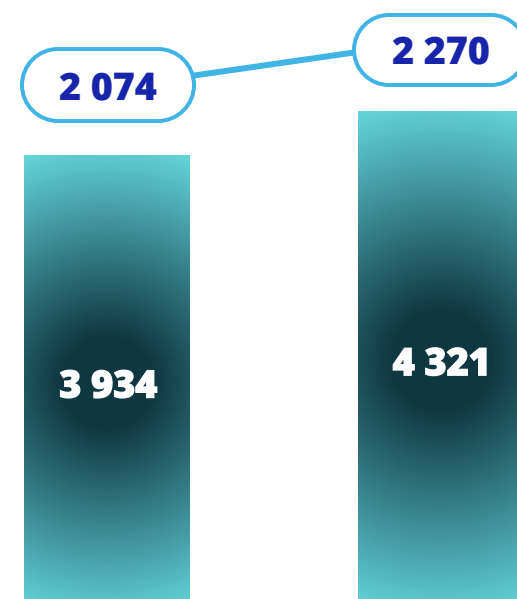
 Kadromierz

HR Software: podsumowanie biznesowe eRecruiter i softgarden

Stabilny wzrost MRR



eRecruiter

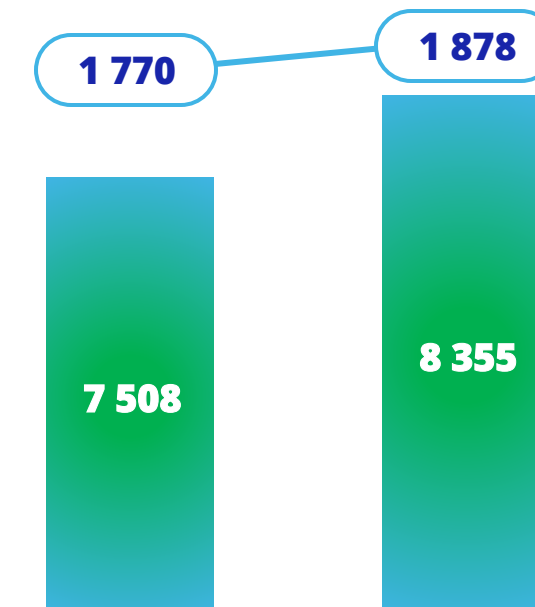


Q3 2024

Q3 2025

- 14% wzrost MRR Grupy – eRecruiter i softgarden z dwucyfrową dynamiką, dodatkowy wzrost dzięki akwizycji Kadromierza (687 tys. PLN MRR w Q3 2025, +46% r/r)
- Stabilny wzrost liczby klientów na wymagającym rynku, wsparty udaną migracją klientów z HRlink do eRecruiter
- Wdrożenie light-touch w softgarden – skalowalnego modelu akwizycji klientów
- Asystent AI w eRecruiter uruchomiony w Q3 2025, zwiększający efektywności rekruterów: podsumowania CV, wskazanie mocnych stron kandydatów oraz obszarów wymagających weryfikacji, a także automatyczne informacje zwrotne dla kandydatów

softgarden



Q3 2024

Q3 2025



Konkurencyjność oparta na technologii

Strategia wzrostu na wymagającym rynku



Strategia wzrostu skoncentrowana na MŚP

Cel: Klienci XS i S

66% bazy klientów Pracuj.pl
17% udział w sprzedaży



Strategie cenowe wspierane przez AI

Dynamiczny cennik AI

13 mln PLN sprzedaży
w 9M 2025 wypracowane dzięki
klasyfikacji w czasie rzeczywistym
wspieranej przez AI



Inteligentna automatyzacja i samoobsługa

Asystent AI w Pracuj.pl

10% ofert pracy z treścią
wygenerowaną przez AI
6,5% zawiera wynagrodzenie
sugerowane przez AI

softgarden Light Touch: Nowy kanał akwizycji - skalowalny model self-service



- **Nowa strategia cenowa:** proste i przejrzyste pakiety
- **Bezpłatna wersja próbna** ze wsparciem wdrożeniowym
- Publikacje ogłoszeń na wielu portalach w modelu **self-checkout**
- **AI-chatbot** jako pierwszy punkt kontaktu dla klienta

Less effort, more reach: Quick, efficient, and flexible recruiting

Ready to go with just a few clicks – optimize your recruiting processes with targeted solutions for every need and budget.

Monthly

Yearly

SAVE 10%

Start

Intuitive essentials and automation for effective recruiting

€199 per Month + VAT

✓ Up to 5 simultaneous job postings

Try for free

Get access to:

- ✓ Multiposting on 1200+ job boards
- ✓ Integrated Email, Calendar, and To-Dos
- ✓ Practical templates, workflows, and reports

Pro

Customized extras for advanced applicant management

€399 per Month + VAT

✓ Up to 10 simultaneous job postings

Try for free

Everything in **Start**, plus:

- ✓ Multi-location job posting
- ✓ Powerful AI tools for applicant matching and text generation
- ✓ Comprehensive customization of job ad and job board templates, workflows, or emails
- ✓ Advanced reporting and collaboration tools
- ✓ Personal email support

Elite

The complete package for recruiting and branding professionals

€799 per Month + VAT

✓ Up to 20 simultaneous job postings

Try for free

Everything in **Pro**, plus:

- ✓ Career Site Pro and Feedback solution for a strong employer brand
- ✓ Role configurator with differentiated access management
- ✓ SSO access
- ✓ Powerful reporting suite
- ✓ Personal chat support

Optional **Add-ons**:

- ✓ Recruiting per chat ⓘ

Tailored Solutions

Do you need more? Customized recruiting for your company.

Custom pricing

✓ 20+ more simultaneous job postings

Receive offer

Everything in **Elite**, plus:

- ✓ Agency Module
- ✓ 1-1 support & consulting
- ✓ Customized media packages
- ✓ API Integrations

Optional **Add-ons**:

- ✓ Referral Manager
- ✓ Agency Manager
- ✓ Onboarding Solution
- ✓ Subsidiaries



Perspektywy krótkoterminowe

Założenia na lata 2025 i 2026

Oznaki poprawy w Polsce, stabilne nastroje w Niemczech, odporna Ukraina

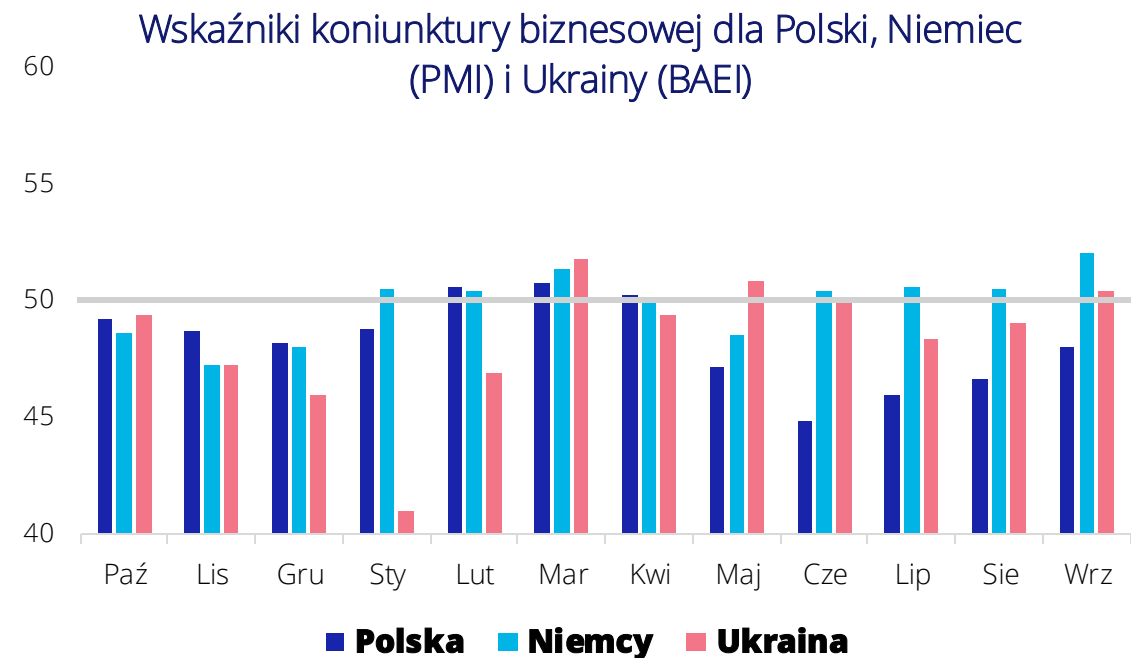


W **Polsce** produkcja przemysłowa wzrosła we wrześniu 2025 o 7,4% r/r i 16% m/m, co jest jednym z najsilniejszych miesięcznych odczytów w ostatnich latach. W perspektywie kolejnych kwartałów, Krajowy Plan Odbudowy (KPO) i zwiększone wydatki na obronność powinny dodatkowo wspierać wzrost ⁽¹⁾

W **Niemczech** indeks PMI Composite wzrósł do 52 pkt we wrześniu 2025, co jest najlepszym wynikiem od 16 miesięcy. Poprawa koniunktury widoczna jest przede wszystkim w sektorze usług. Wstępne dane za październik potwierdzają stabilne nastroje. Pomimo to, PKB pozostał bez zmian kw/kw oraz wzrósł o jedynie 0,3% r/r, odzwierciedlając ostrożne tempo poprawy. ⁽²⁾

W **Ukrainie** Indeks Oczekiwań Aktywności Biznesowej (BAEI) we wrześniu 2025 wzrósł do 50,4, po raz pierwszy od 4 miesięcy przekraczając poziom neutralny. Rynek pracy umacnia się – liczba wakatów wzrosła o 5% r/r, a budownictwo, logistyka i produkcja zbrojeniowa doświadczają niedoborów kadrowych ⁽³⁾

Źródła: (1) GUS, S&P Global, PKO BP Makro Focus: Wydatki militarne – bezpieczeństwo i rozwój, Wrzesień 2025; (2) Destatis, S&P Global; (3) Narodowy Bank Ukrainy, Centrum Strategii Gospodarczej; (4) Prognoza NBU

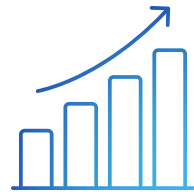


	PL	GER	UA
Wzrost realnego PKB w Q3 2025 r/r	3,7%	0,3%	2,1% ⁽⁴⁾
Stopa bezrobocia (09.2025, wg Eurostat)	3,2%	3,9%	11,4%
Inflacja CPI r/r (09.2025)	2,9%	2,4%	11,9%
Główna stopa procentowa (Q3 2025)	5,0-4,75%	2,15%	15,5%

Oczekiwania na nadchodzące kwartały



Kolejny kwartał zgodnie z planem, cele utrzymane



**Jednocyfrowy
wzrost przychodów**

w serwisach rekrutacyjnych



**Stabilny wzrost dzięki
połączeniu rosnącego
wolumenu i optymalizacji cen**

zmiana miksu ogłoszeń
w kategoriach White, Pink
i Blue Collars



**Kilkunastoprocentowy
wzrost MRR w HR Software**

wspierany nowymi
cennikami
i rosnącą liczbą klientów



**Utrzymanie 45% rocznej
marży skorygowanej EBITDA**

na poziomie Grupy



Odporność i gotowość na rynkowe odbicie

- **Systematyczna poprawa wyników mimo wyzwań rynkowych**
- **MRR Grupy w obszarze HR Software kontynuuje dwucyfrową dynamikę wzrostu (+14% r/r na koniec Q3 2025)**
- **Zwiększamy efektywność, dzięki automatyzacji i rozwojowi narzędzi AI w oparciu o wewnętrzne kompetencje**





Dziękujemy!

Q&A

