

Wiodąca platforma HR Tech w Europie

Prezentacja wyników za 2025 rok

Agenda



- Strategia GP 2030
- Prezentacja wyników za 2025 rok
- 2025 – Podsumowanie biznesowe
 - Serwisy rekrutacyjne
 - HR Software
- AI i przyszłość rekrutacji
- Perspektywy na 2026+
 - Otoczenie rynkowe: Polska, Niemcy, Ukraina
 - Oczekiwania na nadchodzące kwartały

Nasza wizja



Być wiodącą europejską platformą HR Tech

Serwisy rekrutacyjne

pracuj.pl the.protocol  roboto.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

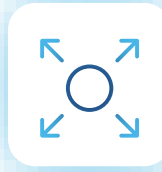
Strategia Grupy Pracuj 2030

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

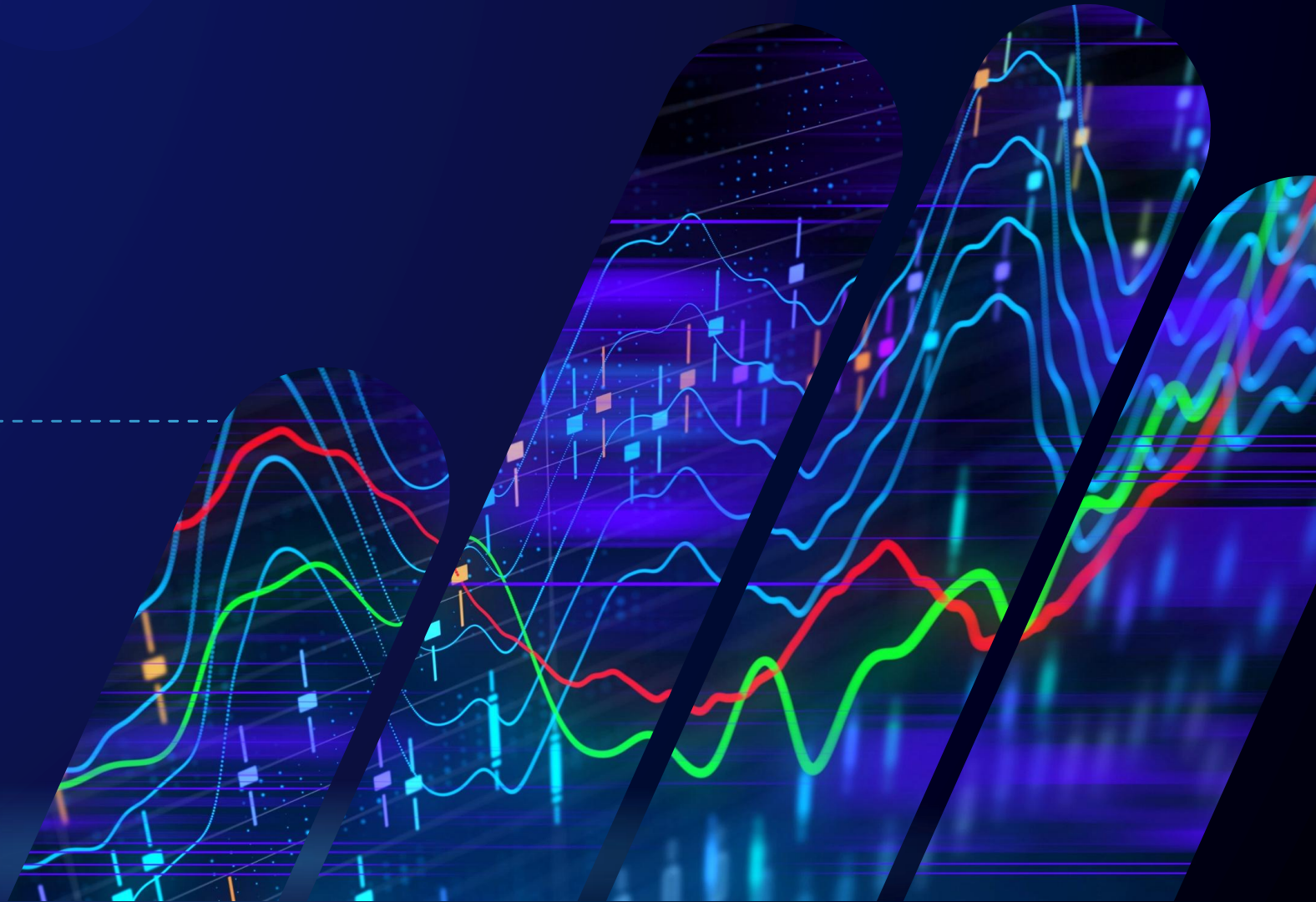
Stabilna rentowność:

40%+ marży skorygowanej EBITDA



Prezentacja wyników

za 2025 rok



2025 w liczbach



811 mln zł

przychody z umów z klientami
+5% r/r



367 mln zł

skorygowana EBITDA
+6% r/r



45%

marża skorygowana EBITDA



243 mln zł

zysk netto
+16% r/r

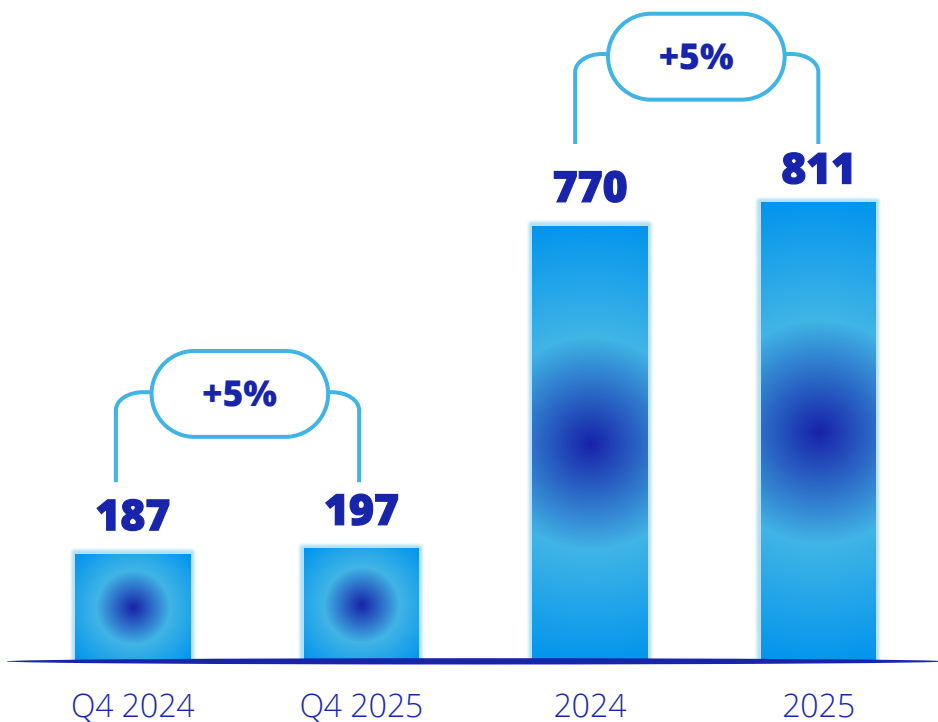
Rentowny wzrost w zróżnicowanym otoczeniu rynkowym

- **Wzrost przychodów w Polsce o 6% r/r** dzięki optymalizacji cen projektów rekrutacyjnych z wykorzystaniem AI oraz wzrostowi w obszarze HR Software
- **Wzrost przychodów w Ukrainie o 22% r/r** dzięki efektywnej polityce cenowej
- **Wzrost przychodów netto w Niemczech o 5% r/r w EUR (+3% w PLN)** - rosnący SaaS skompensował spadki w multipostingiu odzwierciedlające spowolnienie rynku
- **Wzrost EBITDA o 6% r/r oraz utrzymanie marży na poziomie 45%** dzięki stabilnym przychodom i dyscyplinie kosztowej
- **Wzrost zysku netto o 16% r/r** dzięki niższym kosztom finansowym i podwojeniu udziału w zyskach jednostek wycenianych metodą praw własności

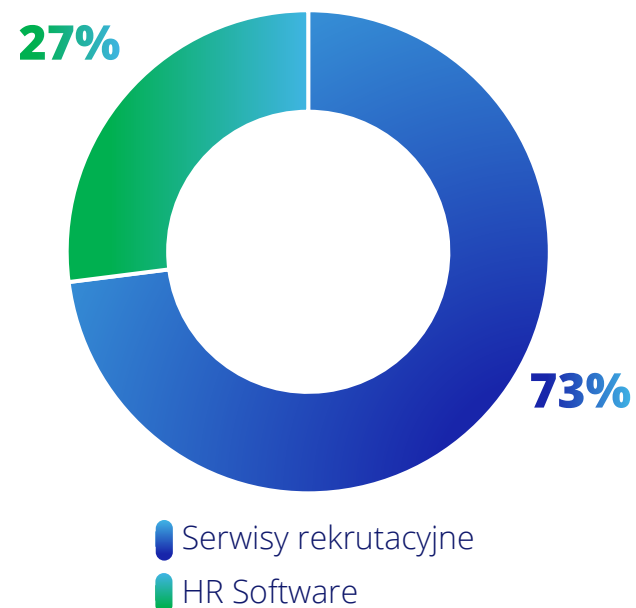
Zrównoważony wzrost w serwisach rekrutacyjnych i HR Software



Przychody (mln PLN)



Struktura przychodów w 2025 r.



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).

Wysokie marże wspierane dyscypliną kosztową

Stabilna rentowność, selektywne inwestycje i ścisła kontrola kosztów



Skorygowana EBITDA

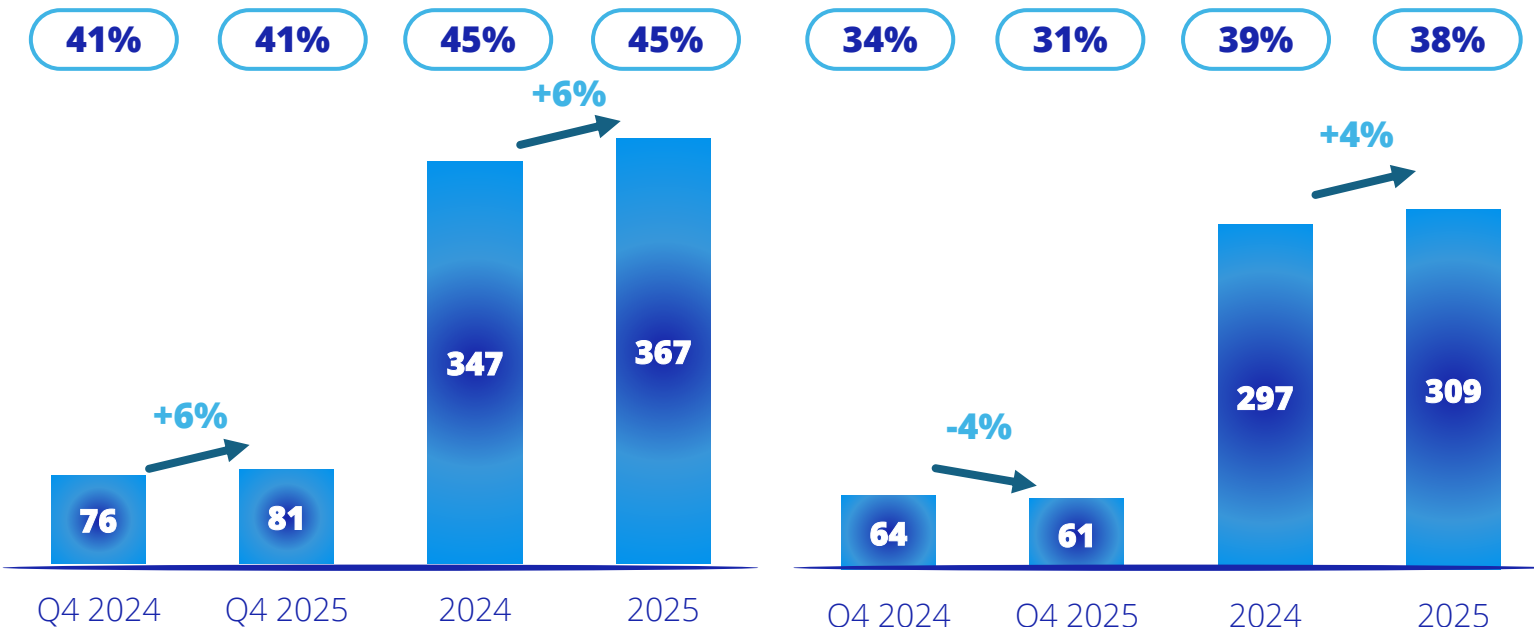
- Skorygowana EBITDA (mln zł)

- Marża skorygowana EBITDA (%)

Zysk z działalności operacyjnej

- Zysk z działalności operacyjnej (mln zł)

- Marża zysku z działalności operacyjnej (%)



- **Wzrost r/r skorygowanej EBITDA** w 2025 roku przy utrzymaniu **wiodącej w branży marży ok. 45%**
- Sezonowo niższa **marża skorygowanej EBITDA w Q4 2025**
- **Zysk operacyjny w Q4 2025** pod wpływem kosztów nowego programu motywacyjnego opartego na akcjach
- **Stabilne marże** mimo inflacji kosztów technologicznych, potwierdzające dźwignię operacyjną i **skalowalność naszego modelu**

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.

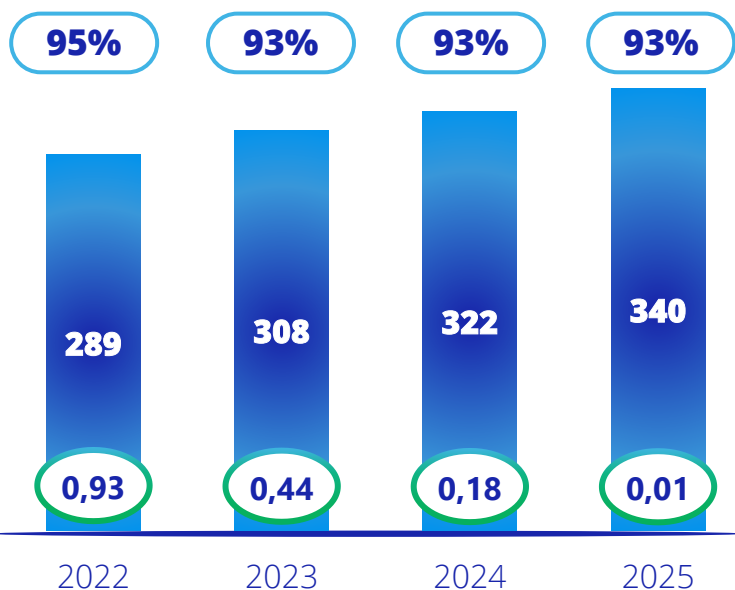
Wysoki poziom generowanej gotówki i stabilne dywidendy

Zdyscyplinowana alokacja kapitału łącząca inwestycje ze zwrotami dla akcjonariuszy



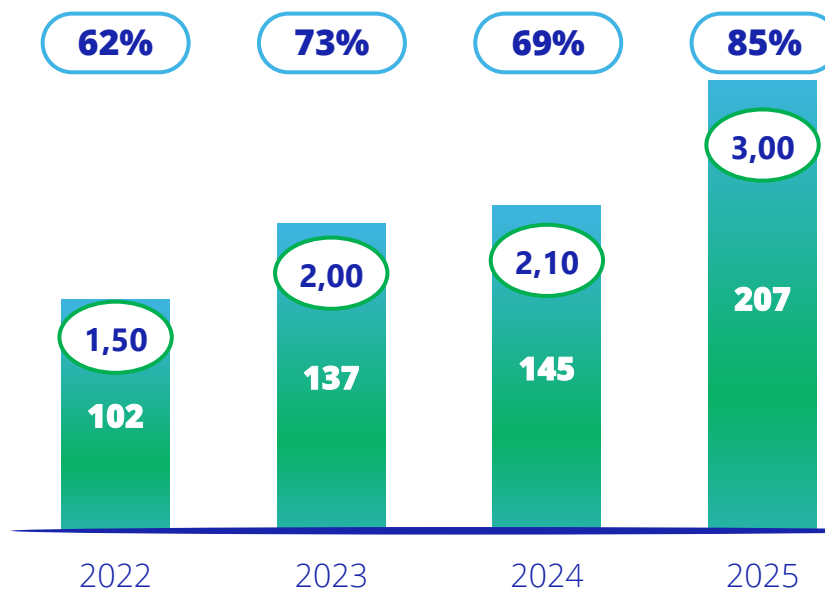
Konwersja gotówki

- AFCF = skorygowana EBITDA - CAPEX (mln zł)
- Konwersja gotówki (%)
- Dług netto / kapitał własny



Dywidendy

- Wartość dywidendy (mln PLN)
- Dywidenda jako % skonsolidowanego zysku netto
- Dywidenda na akcje (PLN)



2025
rekomendacja
Zarządu

- Bardzo wysokie przepływy operacyjne** – wzrost do 323 mln PLN z 288 mln PLN
- Konwersja gotówki >90%**, w czołówce branży
- Potencjał do wyższych dywidend**, wspierany przez wysoki poziom generowanej gotówki
- Ograniczone okazje akwizycyjne** w krótkim terminie, przy ostrożnym podejściu do wyceny

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)	Q4 2025	Q4 2024	Zmiana (r/r)	2025	2024	Zmiana (r/r)
Przychody z umów z klientami	196 773	187 467	5,0%	811 232	770 015	5,4%
<i>Koszty sprzedanych ogłoszeń ⁽¹⁾</i>	(3 891)	(6 764)	(42,5%)	(26 312)	(31 135)	(15,5%)
Przychody z umów z klientami (netto)	192 882	180 703	6,7%	784 920	738 880	6,2%
Polska	138 199	129 741	6,5%	570 860	540 416	5,6%
Ukraina	17 358	13 820	25,6%	63 856	52 410	21,8%
Niemcy (netto)	37 325	37 142	0,5%	150 204	146 054	2,8%
Koszty operacyjne (bez kosztów sprzedanych ogłoszeń):	(131 804)	(117 003)	12,7%	(475 627)	(441 852)	7,6%
<i>Amortyzacja</i>	(10 249)	(8 953)	14,5%	(40 335)	(35 600)	13,3%
<i>Koszty świadczeń pracowniczych</i>	(79 005)	(70 094)	12,7%	(288 258)	(271 778)	6,1%
<i>Koszty usług marketingowych</i>	(18 939)	(15 198)	24,6%	(61 966)	(58 372)	6,2%
<i>Koszty usług IT</i>	(9 096)	(6 163)	47,6%	(29 291)	(23 866)	22,7%
<i>Pozostałe usługi obce</i>	(11 047)	(11 360)	(2,8%)	(43 170)	(37 819)	14,2%
<i>Pozostałe przychody / (koszty) operacyjne</i>	(3 468)	(5 235)	(33,8%)	(12 607)	(14 417)	(12,6%)
Zysk z działalności operacyjnej	61 078	63 701	(4,1%)	309 293	297 030	4,1%
Polska	54 313	56 827	(4,4%)	270 132	262 462	2,9%
Ukraina	3 199	1 917	66,9%	15 447	12 985	19,0%
Niemcy	3 566	4 957	(28,1%)	23 713	21 583	9,9%
Przychody / (koszty) finansowe netto	(6 788)	(19 275)	(64,8%)	(28 284)	(46 377)	(39,0%)
Udział w wyniku finansowym jednostek wycenianych metodą praw własności	13 189	6 541	101,6%	30 506	14 617	108,7%
Zysk przed opodatkowaniem	67 478	50 966	32,4%	311 515	265 270	17,4%
Podatek dochodowy	(12 067)	(5 441)	121,8%	(68 647)	(56 474)	21,6%
Zysk netto	55 411	45 525	21,7%	242 868	208 796	16,3%
Skorygowany zysk netto ⁽²⁾	58 954	68 678	(14,2%)	256 386	248 123	3,3%

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

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

- **Wzrost przychodów** odzwierciedlający solidne wyniki całej Grupy
- **W Q4 2025 zysk operacyjny** pomniejszony o 8,5 mln zł niegotówkowych kosztów związanych z programem motywacyjnym opartym na akcjach
- **Niemcy: opóźniony wpływ spowolnienia makro**, szczególnie widoczny w multiposting, kontynuujemy inwestycje w długoterminowy wzrost
- **Wysokie wzrosty w Ukrainie**, wsparte rosnącą zyskownością Robota.ua oraz większym wkładem Work.ua widocznym w wyniku z jednostek wycenianych metodą praw własności
- **Dwucyfrowy wzrost zysku netto** wsparty niższymi kosztami finansowymi w efekcie m.in. zmniejszania zadłużenia

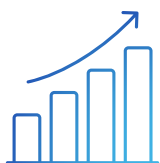


2025 – Podsumowanie biznesowe

Konsekwencja oraz innowacje
źródłem obecnej przewagi rynkowej

Serwisy rekrutacyjne

czynniki umacniające wiodącą pozycję



Stabilnie rosnąca liczba projektów rekrutacyjnych

Lider rynku serwisów rekrutacyjnych w Polsce i Ukrainie



Innowacyjne strategie cenowe

Wykorzystanie pełnego potencjału różnych segmentów rynku



Efektywność operacyjna

Sprawdzony i skuteczny model biznesowy

pracuj.pl

the.protocol

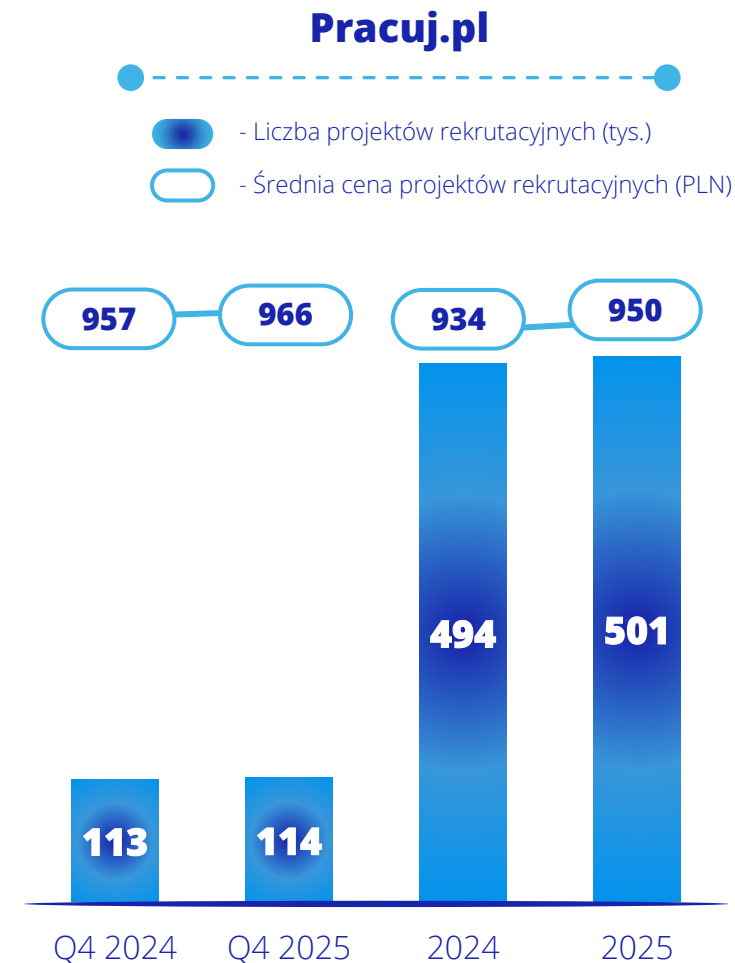
 roboto.ua

Serwisy rekrutacyjne: podsumowanie biznesowe Pracuj.pl

Poszerzamy zasięg rynkowy ze wsparciem AI



- **Rekordowe 61,8 tys. aktywnych klientów** (+5% r/r) dzięki rozwojowi eCommerce w segmencie małych i średnich firm
- Segmenty Blue & Pink Collars napędzają **wzrost wolumenu projektów rekrutacyjnych**
- **Segment White Collars pozostaje największą częścią przychodów** z 6% średnim wzrostem cen w 2025 r.
- **Dynamiczny pricing z wykorzystaniem AI** zapewnił 2% wzrost średnich cen, pomimo rosnącego udziału tańszych ogłoszeń z kategorii Blue Collars
- **33,4 mln zł (+24% r/r) ze sprzedaży nowych, opartych o AI produktów** przyspiesza monetyzację
- **AI napędza napływ kandydatów** – nowa, hiperpersonalizowana wyszukiwarka AI, algorytmy rekomendacyjne generujące 53% CV, 915 tys. pobrań aplikacji mobilnej

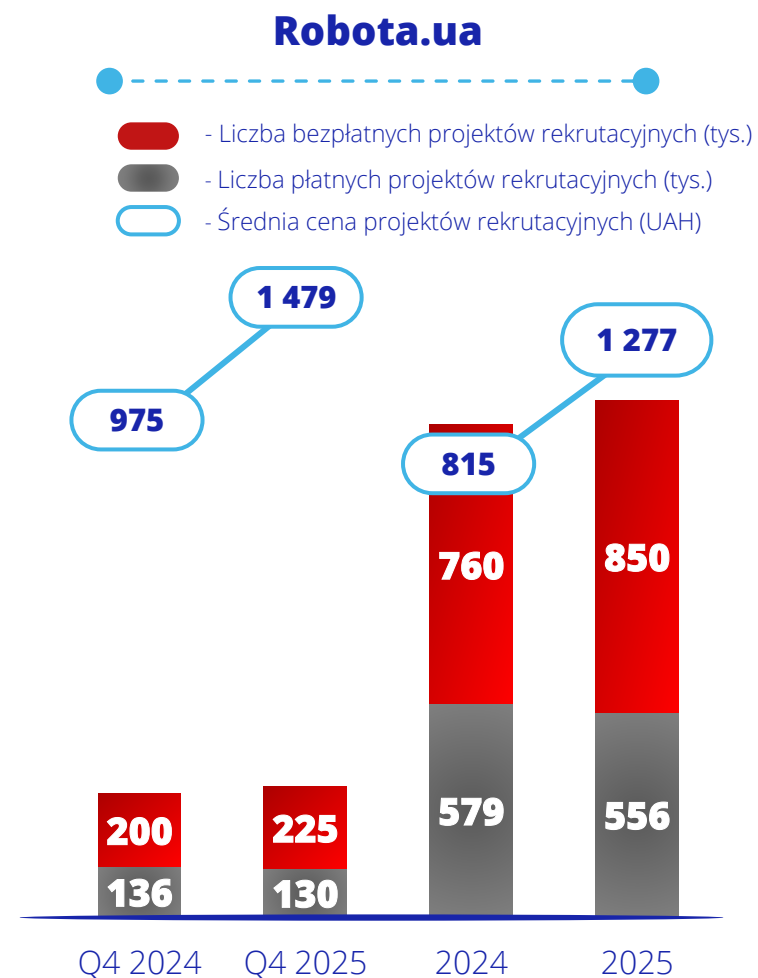


Serwisy rekrutacyjne: podsumowanie biznesowe Robota.ua

Wiodąca pozycja na rynku i silna dynamika cen



- **Utrzymana pozycja nr 1 w Ukrainie** pod względem liczby ofert pracy i bazy CV
- **Silna dynamika cen** – średnia cena płatnych projektów wzrosła o 57% r/r w UAH (+42% w PLN), co odzwierciedla efektywną politykę cenową i wartość dostarczaną klientom
- **Wzrost liczby projektów rekrutacyjnych o 5% r/r do 1,4 mln** wsparty przez rozwój modelu freemium, przy spadku liczby płatnych projektów w efekcie zmian cenników
- **Wzrost liczby aplikacji o 16% r/r** dzięki skutecznym działaniom marketingowym i ulepszonej ochronie użytkowników umacnia naszą pozycję rynkową w obliczu malejącej liczby kandydatów
- **Przyspieszenie rozwoju eCommerce**, rozszerzenie możliwości samoobsługowych i zasięgu rynkowego



Serwisy rekrutacyjne: Rynek ukraiński

Strategiczna pozycja do wykorzystania potencjału odbudowy Ukrainy



Dzięki większościowym udziałom w dwóch wiodących ukraińskich platformach, Grupie Pracuj przypada większość zysków z tamtejszego rynku

 robota.ua

Udział GP zwiększony do **76,7%** ↑

Część Grupy Pracuj od 2006 r.

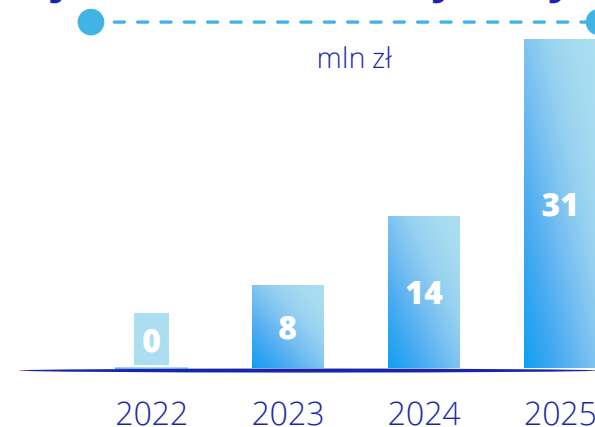
 WORK.ua

Udział GP zwiększony do **52,7%** ↑

Jednostka stowarzyszona Grupy Pracuj

Work.ua to współlider ukraińskiego rynku z udziałem porównywalnym do Robota.ua i silniejszą obecnością na zachodzie kraju, **co przekłada się na wyższą rentowność**

Udział w zyskach jednostek stowarzyszonych



W maju 2025 roku, Grupa Pracuj zwiększyła udziały w Robota.ua z 67% do 76,7%, a w Work.ua z 33% do 52,7%

HR Software

motory wzrostu organicznego



Rosnąca liczba klientów

Skuteczne pozyskiwanie klientów na dużą skalę



Stabilny wzrost powtarzalnych przychodów (MRR)

Utrzymanie rentownego wzrostu przychodów



Skalowalność modelu SaaS

Równowaga między wzrostem a rentownością

● eRecruiter

 (softgarden)

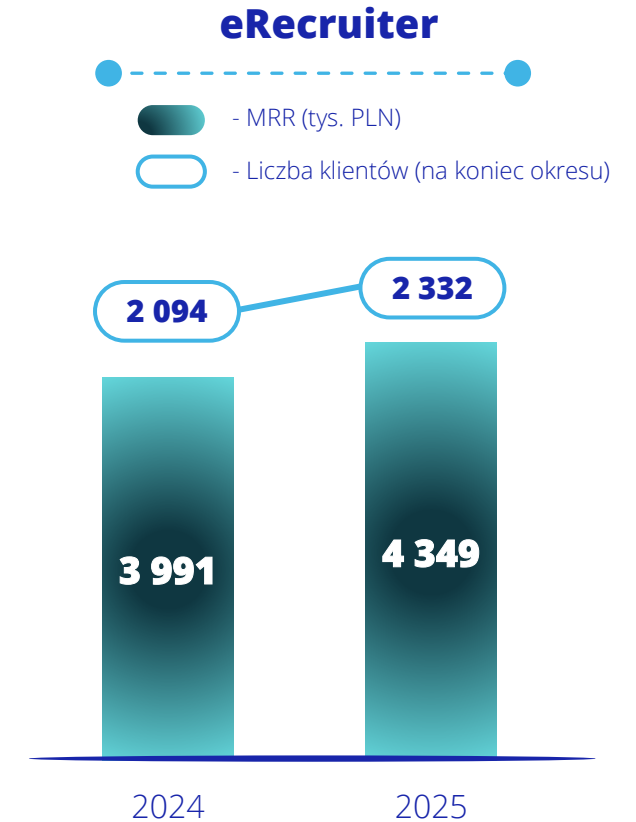
 Kadromierz

HR Software: podsumowanie biznesowe eRecruiter

Skalowanie bazy klientów i budowanie strukturalnych przewag



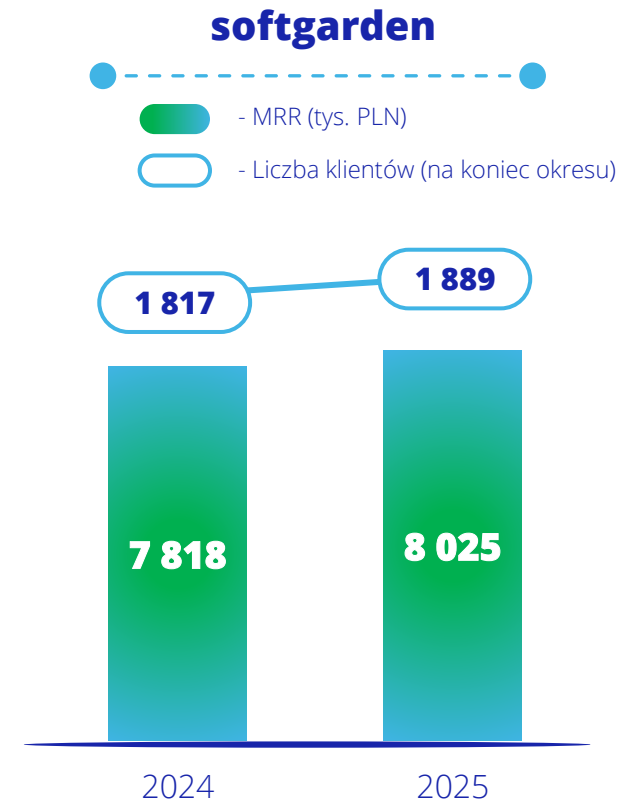
- **2 332 aktywnych klientów (+11% r/r)** pomimo słabszej aktywności rekrutacyjnej, dodatkowy wzrost dzięki udanej migracji klientów z HRlink
- Strategia akwizycji klientów **rozszerzona na małe i średnie firmy** w celu dalszego zwiększania udziałów rynkowych
- **Wzrost MRR o 9% r/r do 4,3 mln zł** przy niskim odpływie klientów i dużym udziale dosprzedaży
- **Potwierdzona skuteczność rozszerzania sprzedaży** – stopniowe wdrażanie modułów oraz funkcji opartych na AI wspierają długoterminowy wzrost ARPU
- **Budowanie strukturalnej przewagi dzięki integracji w ekosystemie:** 37% klientów korzysta z HR Workflows, a 16% z Marketplace, pogłębiając integrację z systemami płacowymi, ERP, IT i partnerów, co zwiększa koszty zmiany dostawcy i retencję
- **Rosnąca dźwignia operacyjna**, widoczna we wzroście MRR na pracownika, poprawie efektywności dzięki AI oraz zakończeniu przejścia do modelu jednego ATS w Polsce.



Stabilny wzrost usług SaaS na wymagającym niemieckim rynku



- Pomimo wymagającego rynku, **MRR wzrósł o 3% r/r (4% w PLN), podobnie jak baza klientów SaaS (+4% r/r)**
- **Spadek o 11% przychodów netto z multipostingiu** wynikający z niższej aktywności rekrutacyjnej na rynku niemieckim
- **Dalsze zwiększenie wagi SaaS w przychodach (wzrost do 71% z 66% w 2024 r.),** wspiera odporność modelu biznesowego softgarden na pogorszenie koniunktury
- **Odpływ klientów pozostał poniżej 5% ARR, na niskim poziomie** w odniesieniu do rynku, zgodnym z naszymi oczekiwaniami; klienci korzystający jednocześnie z multipostingiu i SaaS charakteryzują się wyższą lojalnością
- W 2025 r. softgarden rozszerzył ofertę o **AI Matching i narzędzie onboardingowe oraz uruchomił kanał akwizycji klientów w segmencie MŚP**, a zautomatyzowane narzędzia AI obsłużyły ponad 55% zapytań klientów





AI i przyszłość rekrutacji

Budujemy przewagę w momencie rynkowej niepewności



GP AI
COMPETENCE
CENTER

AI wpływa na dynamikę rynku pracy w wielu wymiarach



Zmiana popytu na niektóre kategorie zawodów (+/-)

- Stopniowy wpływ w wybranych kategoriach White Collars
- Juniorskie stanowiska White Collars z największą ekspozycją
- Zapotrzebowanie na nowe stanowiska i kompetencje związane z AI

Zmiany w sposobie łączenia pracodawców i kandydatów (+/-)

- Częstsze wyszukiwanie oraz aplikowanie na oferty pracy z wykorzystaniem narzędzi AI
- Większe możliwości testowania kompetencji kandydatów
- Wprowadzenie agentów AI jako wsparcia procesów rekrutacyjnych

Wzrost produktywności wspierany AI (+)

- Wyraźny wzrost efektywności, szczególnie w dużych firmach
- AI ogranicza skutki spadku demograficznego (PL i UA)
- Utrzymanie wzrostu gospodarczego mimo kurczącej się siły roboczej

Grupa Pracuj wdraża AI na szeroką skalę oraz rozwija produkty oparte o AI, jednocześnie napędzając wzrost w kategorii Blue Collars i sektorze MŚP

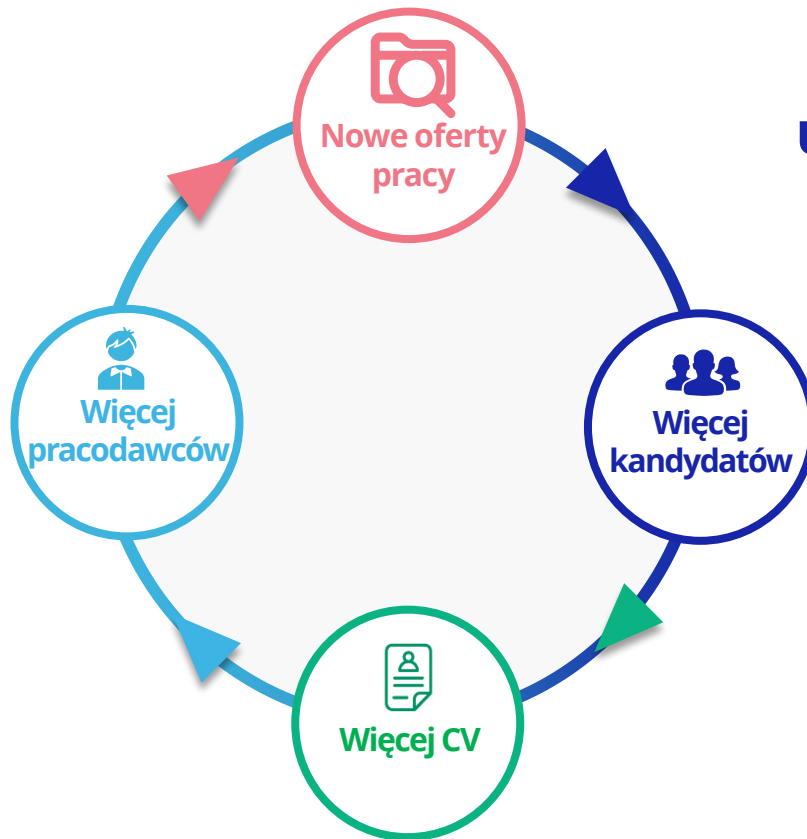
Koło zamachowe rekrutacji wspierane przez AI

AI wzmacnia odporność naszych skalowalnych serwisów rekrutacyjnych



Unikalny ekosystem wartości dla pracodawców

- **Mocne relacje z pracodawcami** i zdywersyfikowana baza klientów
- **Wysoka jakość bazy kandydatów**
- **eCommerce** jako skalowalny asystent rekrutacji w sektorze MŚP
- Pełna **zgodność z RODO**

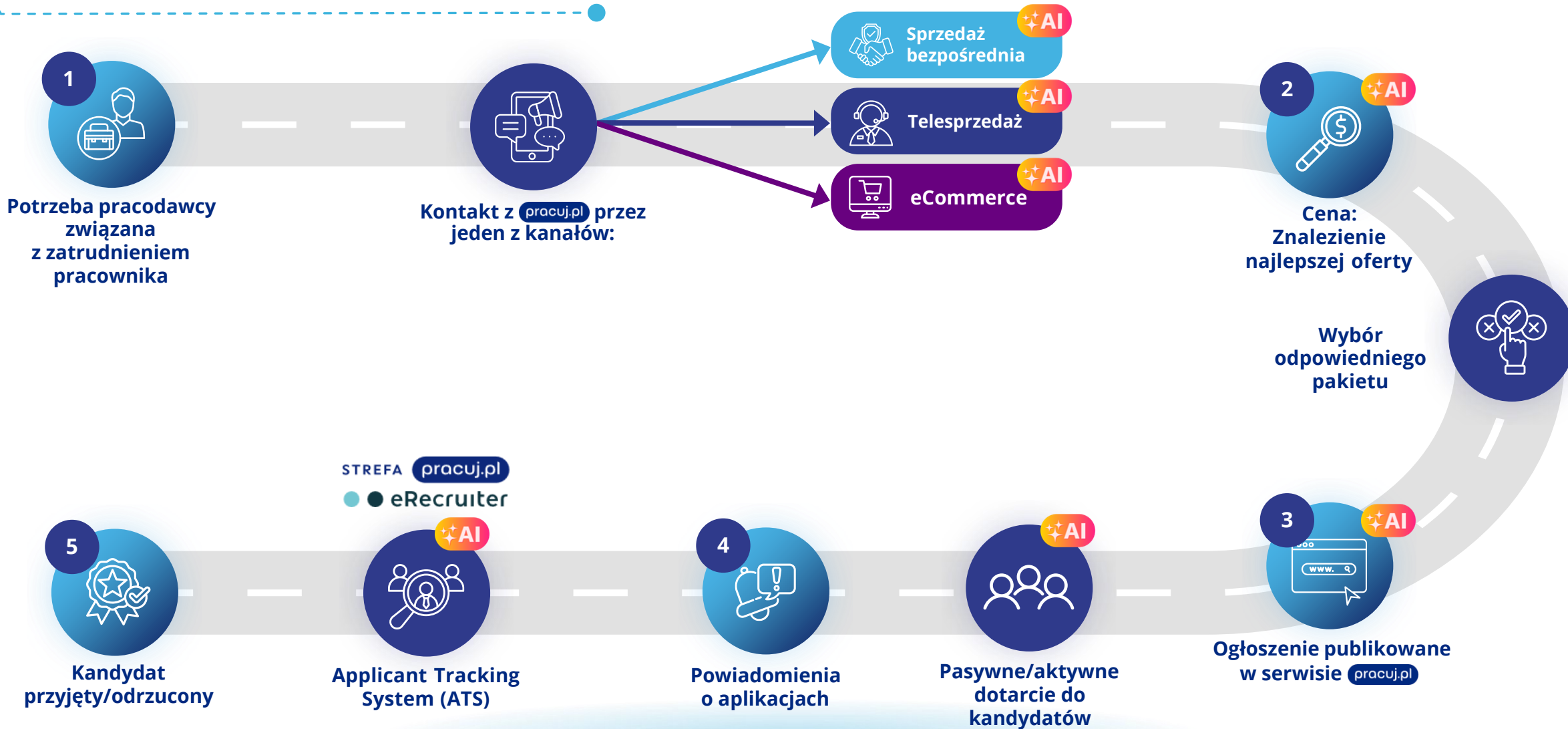


Unikalny ekosystem wartości dla kandydatów

- **Unikalne oferty pracy**
- Oferty personalizowane przez **AI na bazie danych behawioralnych**
- **Silna marka** i zaufanie do serwisu
- **Asystent AI** wspierający kandydatów podczas całego procesu rekrutacji

Serwisy rekrutacyjne:

Rekrutacja wspierana przez AI



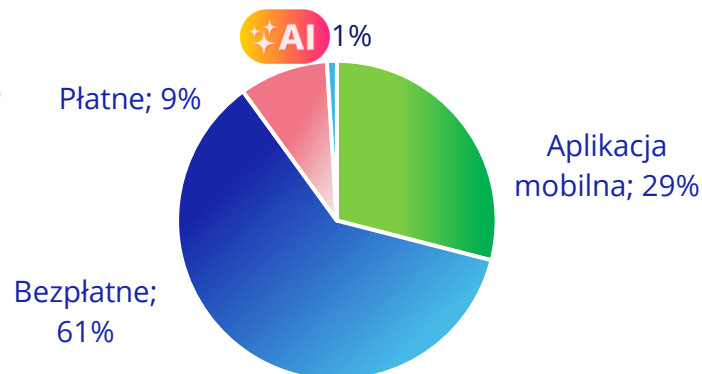
Serwisy rekrutacyjne: widoczność w AI

Pracuj.pl liderem w widoczności w wyszukiwaniu przez AI



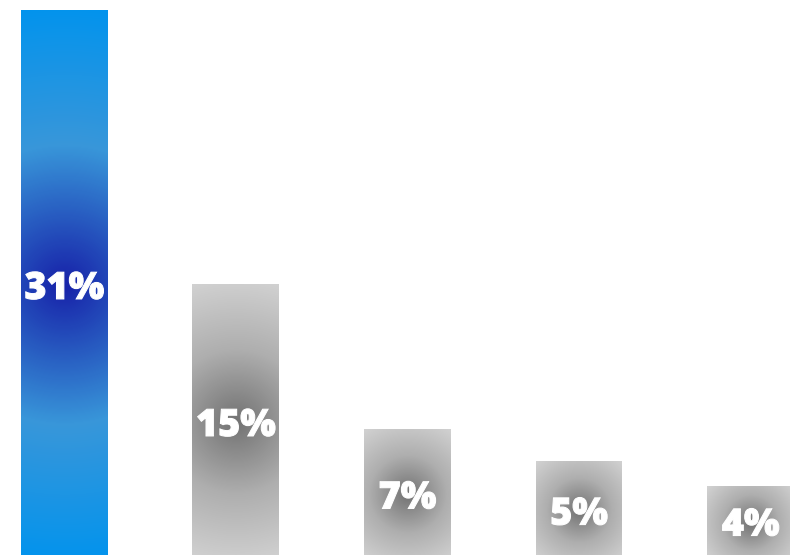
Choć narzędzia wyszukiwania oparte o AI generują obecnie niewielką część ruchu, Pracuj.pl już teraz ma najwyższą widoczność spośród serwisów rekrutacyjnych w wynikach generowanych przez AI

Źródła ruchu na stronie Pracuj.pl



Udział w wynikach generowanych przez AI

Kategoria: Serwisy rekrutacyjne



pracuj.pl

No. 2

No. 3

No. 4

No. 5

Źródło danych: ChatBeat.com — narzędzie do monitorowania i optymalizacji widoczności marki w wynikach wyszukiwania, oparte na modelach sztucznej inteligencji. Wyniki dla 30 zapytań z tej kategorii — wybraliśmy te, które według naszych danych są najczęściej zadawane.

Strukturalne czynniki budujące lojalność klientów



Zgodność z przepisami ogranicza ryzyko prawne

Przetwarzanie danych kandydatów zgodnie z RODO wiąże się z wymogiem spełnienia zasad prawnych. **eRecruiter i softgarden zapewniają przetwarzanie danych zgodne z przepisami**, ograniczając ryzyko prawne i operacyjne dla pracodawców

AI wspiera – nie zastępuje - procesy ATS

AI operuje wewnątrz systemów ATS: tworzenie ofert pracy, dopasowywanie AI, preselekcja, briefingi dla rekruterów i informacja zwrotna - do tych aktywności AI używa wewnętrznych, ustrukturyzowanych danych, niedostępnych dla zewnętrznych LLM (modeli językowych)

Integracje osadzają platformy w procesach HR

Integracje usług przed i po zatrudnieniu oraz platformy partnerskie, łączące systemy ATS z podstawowymi systemami kadrowymi, **zapewniają spójność operacyjną i zwiększają retencję klientów.**

Korzystna relacja cena-zysk, nawet z AI

Nawet przy dostępności narzędzi generatywnej AI, **stworzenie i utrzymanie porównywalnego systemu ATS we własnym zakresie, wiąże się ze znacznie wyższymi kosztami niż wykupienie subskrypcji**

Niska cena subskrypcji wspiera retencję

 eRecruiter

1 865 zł

ARPC / m-c

 (softgarden)

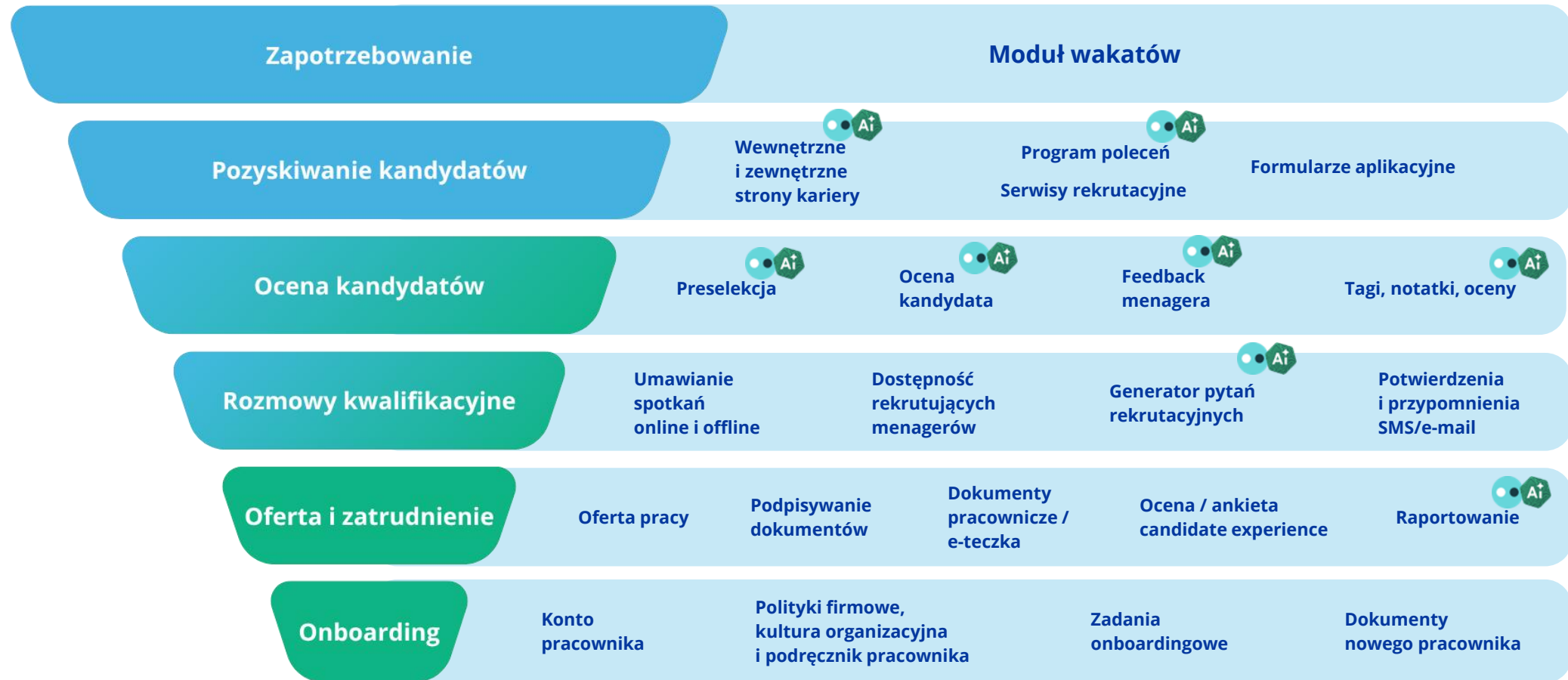
1 005 EUR

ARPC / m-c

Stosunkowo niski koszt w porównaniu z dostarczaną wartością sprawia, że usługi te nie są brane pod uwagę przy cięciu kosztów.

ARPC = MRR / liczba klientów

AI większa efektywność na każdym etapie rekrutacji





Perspektywy na 2026+

Otoczenie rynkowe i kierunki rozwoju biznesu



Otoczenie rynkowe: Polska, Niemcy i Ukraina

Stabilizacja z szansą na poprawę



Polska: Solidne otoczenie makro wspiera aktywność rekrutacyjną

- Wysoka produkcja przemysłowa i odporny rynek pracy
- Niskie bezrobocie i stabilny poziom zatrudnienia
- Fundusze europejskie (KPO) i wydatki zbrojeniowe wspierają perspektywy

Niemcy: Symptomy odbicia nadal niepewne

- Mieszane sygnały makro – PMI powyżej 50, ale indeks Ifo pozostaje słaby
- Zatrudnienie stabilne, jednak przy ograniczonej skłonności do nowych rekrutacji
- Spowolnienie w przemyśle negatywnie wpływa na rynek pracy

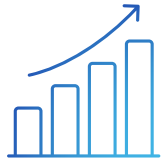
Ukraina: Odporność pomimo trwającej wojny

- Umiarkowany wzrost PKB - rozwój gospodarczy mimo trwającej wojny
- Odporność sektora prywatnego – firmy dostosowują się i kontynuują działalność
- Ryzyka geopolityczne dalej ciążą na perspektywach

		PL ⁽⁷⁾	GER ⁽⁸⁾	UA ⁽⁹⁾
Wzrost realnego PKB (r/r)	2025	3,6%	0,2%	2,2%
	2026 (P)	3,6%	1,1%	1,8%
Stopa bezrobocia	12.2025	3,2%	3,8%	15,8%
	2026 (P)	3,1%	3,5%	10,2%
Inflacja (r/r)	12.2025	2,5%	1,8%	8,0%
	2026 (P)	2,9%	2,2%	7,5%
Główna stopa procentowa	2025	5,75% - 4,00%	3,15% - 2,15%	13,5% - 15,5%

Oczekiwania na nadchodzące kwartały

Poprawa perspektyw dla serwisów rekrutacyjnych



Średni jednocyfrowy wzrost przychodów

w serwisach rekrutacyjnych



Stabilny wzrost dzięki optymalizacji cen w poszczególnych kategoriach

zmiana miksu ogłoszeń w kategoriach White, Pink i Blue Collars



Średni jednocyfrowy wzrost MRR w HR Software

odzwierciedlający stagnację w niemieckiej gospodarce



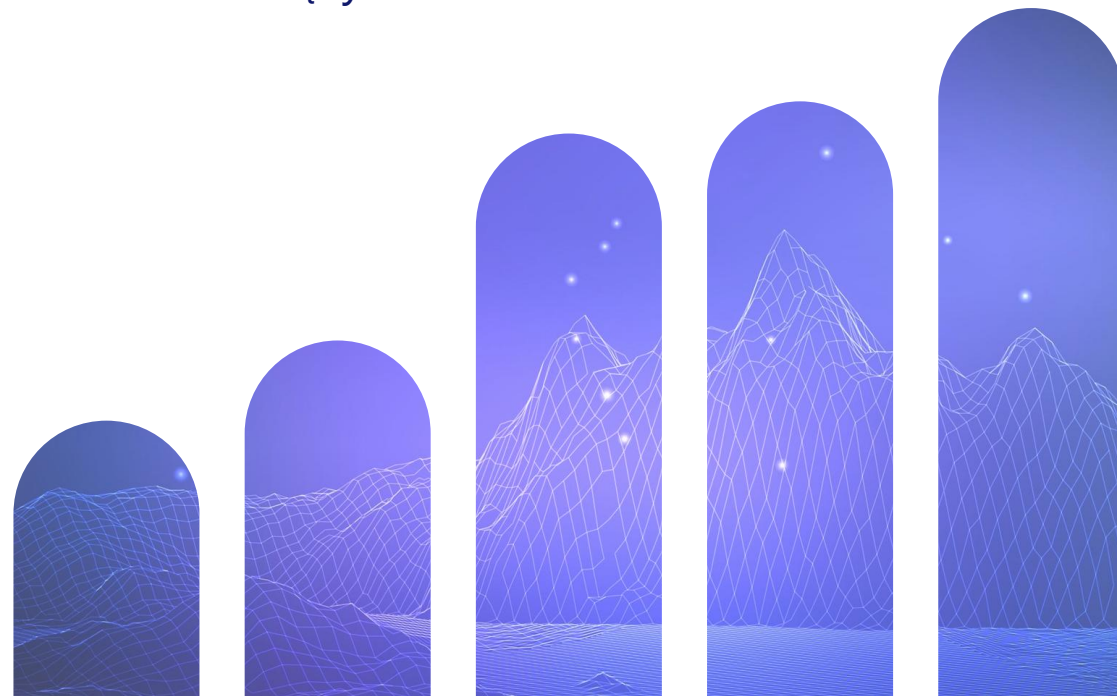
Utrzymanie 45% marży skorygowanej EBITDA w całym roku

na poziomie Grupy

Stabilna rentowność i poprawiające się perspektywy



- Utrzymana atrakcyjna rentowność w połączeniu z wysokim poziomem generowanej gotówki
- Odporny i trwały model biznesowy, przygotowany na wzrost napędzany przez AI
- Poprawiające się perspektywy Pracuj.pl wspierają wzrost w nadchodzących kwartałach





Dziękujemy

Q&A

