

# Wiodąca platforma HR Tech w Europie

Prezentacja wyników za Q1 2026



# Lider rynku. Ponadprzeciętna rentowność. Potencjał wzrostu.

## Pozycja lidera – trzy rynki

Pracuj.pl – nr 1 w Polsce; Robota.ua i Work.ua – wyraźni współliderzy w Ukrainie; eRecruiter – nr 1 wśród systemów ATS w Polsce; softgarden – mocna pozycja w segmencie MŚP w regionie DACH; efekty sieciowe wzmacniają pozycję na wszystkich rynkach

## Potwierdzona zdolność do podnoszenia cen (pricing power)

Średnia cena projektów White Collars na Pracuj.pl +10% r/r; Robota.ua +49% r/r w UAH – przestrzeń do dalszych podwyżek cen potwierdzona na wszystkich rynkach; relacja ceny ogłoszenia do średniego wynagrodzenia: UA 0,05 · PL 0,12 · DE 0,22

## Wiodąca rentowność w branży

Marża skorygowana EBITDA na poziomie 47% – najwyższa wśród porównywalnych serwisów rekrutacyjnych (Recruit 21%, SEEK 44%); konwersja gotówki na poziomie 93%; rekomendowana dywidenda 3,00 PLN na akcję (+43% r/r)

## Model biznesowy napędzany przez AI

Spodziewany wzrost udziału ogłoszeń Blue & Pink Collars na Pracuj.pl z 31% do 38% w 2027 roku – poszerzenie zasięgu rynkowego w segmentach odpornych na AI; na dobrej drodze do realizacji celu 25% wzrostu przychodów na pracownika do 2027 roku

**Podwyższone oczekiwania**  
**krótkoterminowe: 7-9% wzrost**  
**przychodów z serwisów rekrutacyjnych**

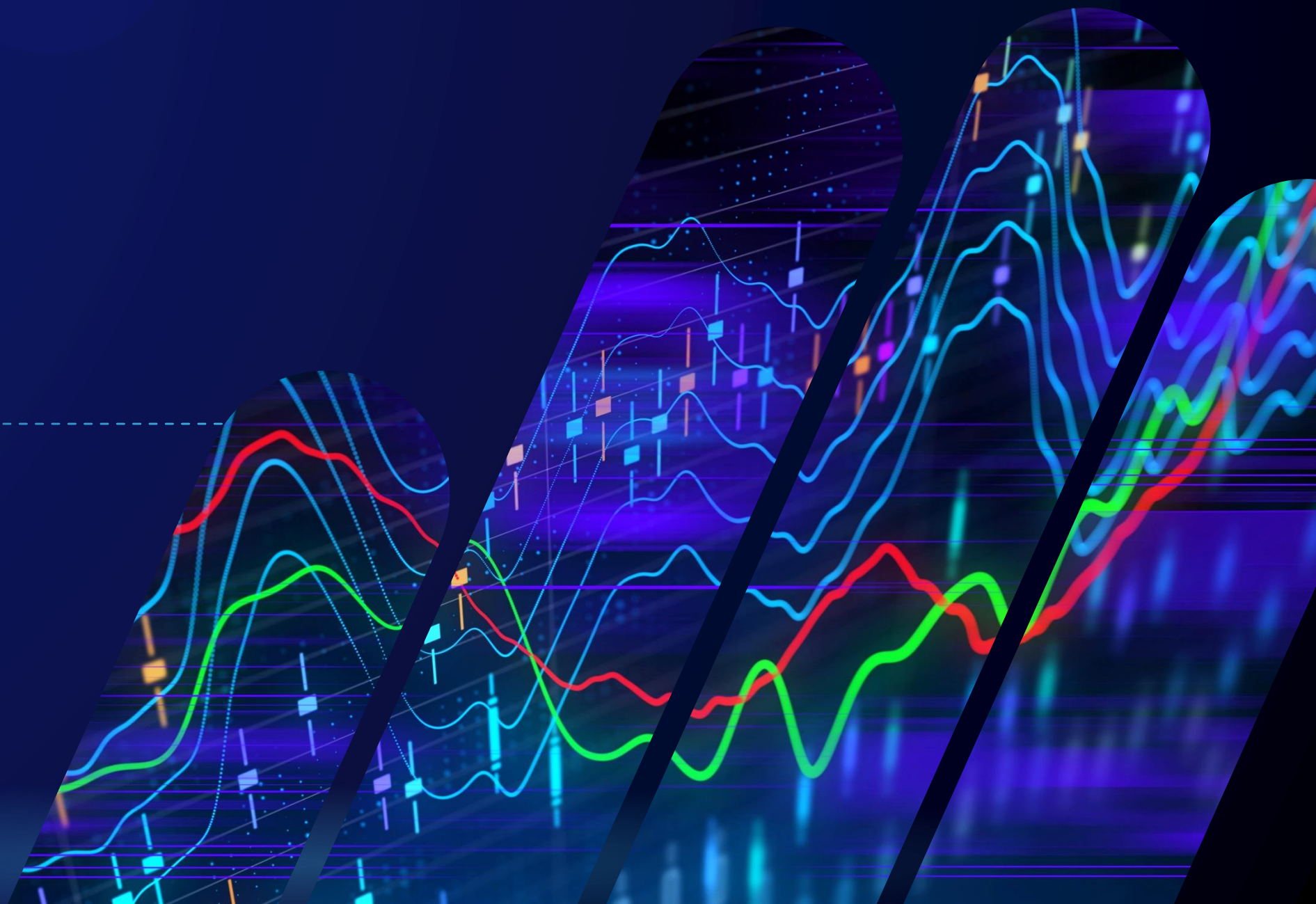
**Utrzymany wzrost cen projektów rekrutacyjnych** w Polsce i Ukrainie;  
**MRR w obszarze HR Software +9% r/r**

**Strategia GP 2030** realizowana zgodnie z planem: **cel 400+ mln PLN skorygowanej EBITDA w 2027 roku** pozostaje w naszym zasięgu



# Prezentacja wyników

za Q1 2026



# Q1 2026 w liczbach



**209 mln zł**

przychody z umów z klientami  
**+2% r/r**



**98 mln zł**

skorygowana EBITDA  
**+1% r/r**



**47%**

marża skorygowanej EBITDA



**64 mln zł**

zysk netto  
**-4% r/r**

## Solidne wyniki:

### wzrost w Polsce i Ukrainie skompensował spowolnienie w Niemczech

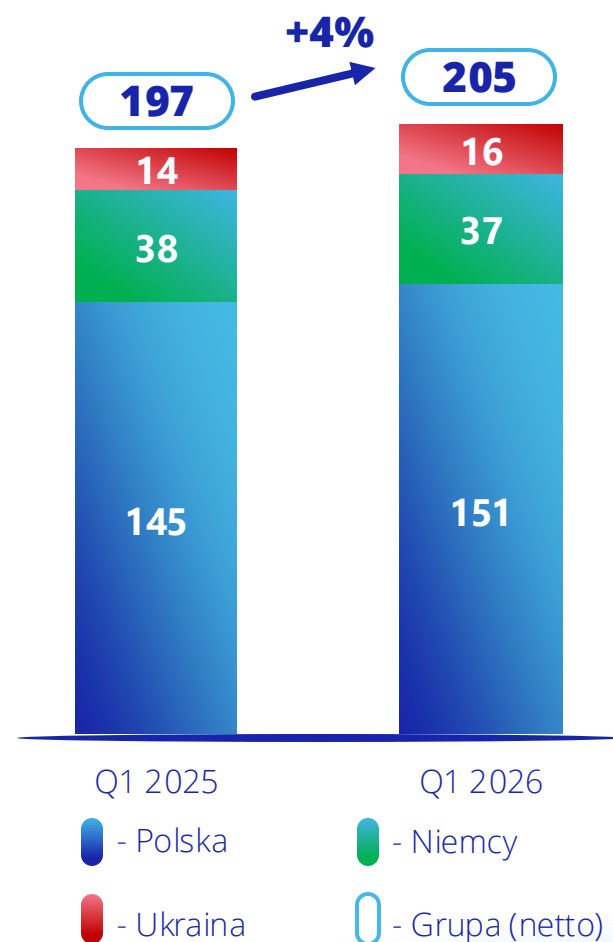
- **Wzrost przychodów oraz 47% marża skorygowanej EBITDA potwierdzają odporność naszego modelu** oraz skuteczność strategii monetyzacji opartej na wartości.
- **Solidny, 5% wzrost przychodów w Polsce**, dzięki wdrożeniu nowego modelu pricingu, w tym elastycznych cenników wspieranych przez AI oraz dalszemu rozwojowi zasięgu eCommerce.
- **Ukraina z 15% wzrostem przychodów to najszybciej rosnący rynek** dzięki efektywnej polityce cenowej i rosnącej rentowności mimo utrzymujących się zakłóceń rynkowych.
- **W Niemczech utrzymany wzrost MRR** (powtarzalnych miesięcznych przychodów) mimo trudnych warunków rynkowych. Raportowane przychody i rentowność pod presją niższych o 20% r/r przychodów z usług multipostingingu.
- Zysk netto spadł o 4% r/r, głównie przez **wyższe o 10 mln PLN koszty niegotówkowe związane z programem motywacyjnym i aktualizacji wartości godziwej aktywów finansowych**.

# Solidny wzrost przychodów w Polsce i Ukrainie



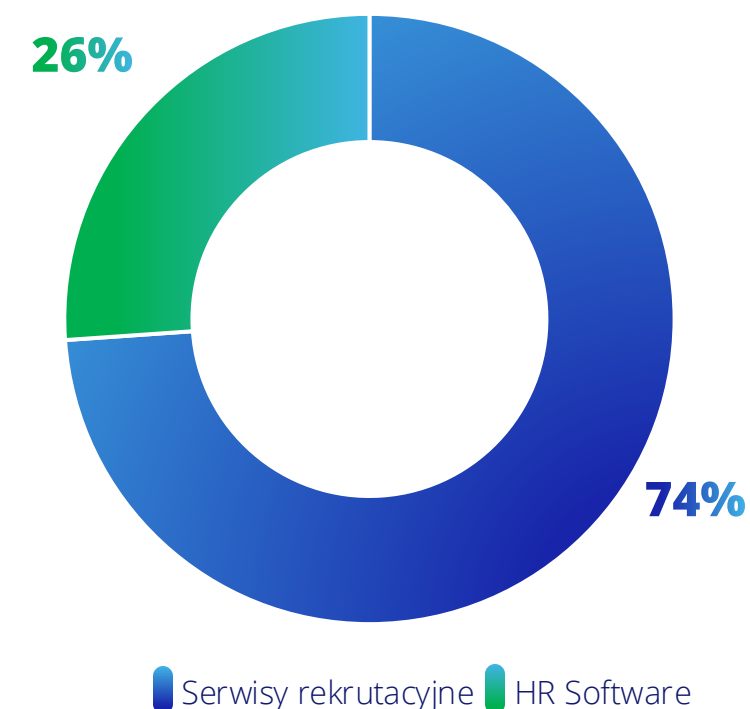
## Struktura przychodów wg rynków

Po wyłączeniu kosztów sprzedanych ogłoszeń (mln PLN)



- **Przychody Grupy w ujęciu netto** (po wyłączeniu kosztów sprzedanych ogłoszeń) wzrosły o 4% r/r do 205 mln PLN.
- **Polska: wzrost przychodów o 5% r/r**, wspierany głównie efektywną polityką cenową w Pracuj.pl oraz wzrostem przychodów eRecruiter o 9% r/r.
- **Niemcy pozostają pod wpływem słabego otoczenia makroekonomicznego**, widocznego szczególnie w multipostingiu, gdzie przychody netto w PLN zmalały o 20% r/r, podczas gdy przychody z subskrypcji wzrosły o 5% r/r.
- **Ukraina pozostaje najszybciej rosnącym rynkiem**, ze wzrostem przychodów o 15% r/r, głównie dzięki efektywnej polityce cenowej.

## Struktura przychodów wg obszarów działalności



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).

# Skonsolidowane wyniki finansowe



## Wybrane wyniki finansowe (w tys, PLN)

	Q1 2026	Q1 2025	Zmiana r/r
<b>Przychody z umów z klientami</b>	<b>209 361</b>	<b>204 887</b>	<b>2,2%</b>
Koszty sprzedanych ogłoszeń <sup>(1)</sup>	(4 755)	(7 908)	(39,9%)
<b>Przychody z umów z klientami (netto)</b>	<b>204 606</b>	<b>196 979</b>	<b>3,9%</b>
<b>Koszty operacyjne (bez kosztów sprzedanych ogłoszeń):</b>	<b>(124 855)</b>	<b>(113 035)</b>	<b>10,5%</b>
Amortyzacja	(10 795)	(9 791)	10,3%
Koszty świadczeń pracowniczych (bez kosztów płatności w formie akcji)	(73 042)	(67 480)	8,2%
Płatności w formie akcji (koszty negotówkowe)	(6 801)	(2 625)	159,1%
Koszty usług marketingowych	(15 666)	(12 728)	23,1%
Koszty usług IT	(7 630)	(6 624)	15,2%
Pozostałe usługi obce	(8 802)	(10 921)	(19,4%)
Pozostałe przychody / (koszty) operacyjne	(2 119)	(2 866)	(26,1%)
<b>Zysk z działalności operacyjnej</b>	<b>79 751</b>	<b>83 944</b>	<b>(5,0%)</b>
<b>Skorygowana EBITDA<sup>(2)</sup></b>	<b>97 820</b>	<b>96 719</b>	<b>1,1%</b>
<b>Przychody / (koszty) finansowe netto</b>	<b>(8 887)</b>	<b>(3 964)</b>	<b>124,2%</b>
Udział w wyniku finansowym jednostek wycenianych metodą praw własności	10 621	5 984	77,5%
<b>Zysk przed opodatkowaniem</b>	<b>81 485</b>	<b>85 964</b>	<b>(5,2%)</b>
Podatek dochodowy	(17 620)	(19 714)	(10,6%)
<b>Zysk netto</b>	<b>63 865</b>	<b>66 250</b>	<b>(3,6%)</b>

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

(2) 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.

- Wzrost przychodów głównie dzięki **efektywnej polityce cenowej oraz dalszemu poszerzaniu bazy klientów.**
- Zysk z działalności operacyjnej pod wpływem wyższych o 4,2 mln PLN kosztów negotówkowych** związanych z programem motywacyjnym opartym na akcjach.
- Niewielki wzrost kosztów IT potwierdza **efektywność modelu rozwoju AI w oparciu o własne kompetencje Grupy.**
- Wyższe koszty marketingowe** odzwierciedlają inwestycje w rozpoznawalność marki, które **przekładają się na rekordowo wysokie zaangażowanie kandydatów.**
- Stabilny poziom skorygowanej EBITDA, mimo słabszych wyników z rynku niemieckiego, **potwierdza odporność marż Grupy.**
- Wyższe koszty finansowe uwzględniają **7,4 mln PLN, negatywnego wpływu aktualizacji wartości godziwej** udziałów nienotowanych na aktywnych rynkach z powodu niższych mnożników rynkowych.

# Odporne, wysokie marże

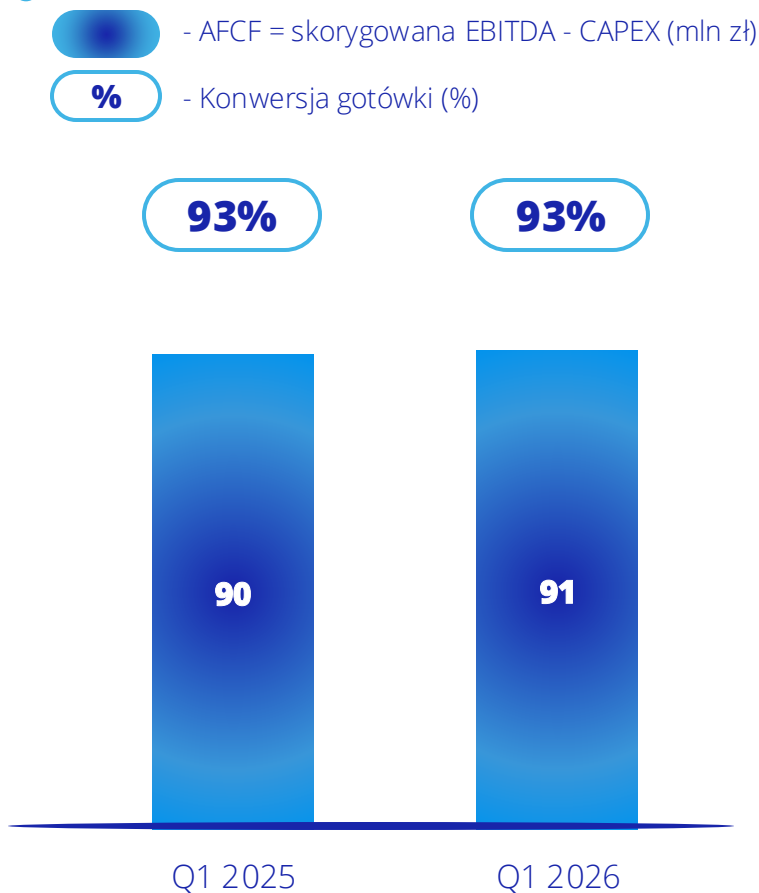
Wspierane przez ponadprzeciętną konwersję gotówki



## Skorygowana EBITDA

(tys. PLN)	Q1 2026	Q1 2025	Zmiana
<b>Skorygowana EBITDA <sup>(1)</sup></b>	<b>97 820</b>	<b>96 719</b>	<b>1,1%</b>
Polska	86 774	80 138	8,3%
Ukraina	5 673	4 952	14,6%
Niemcy	5 373	11 629	(53,8%)
<b>Marża skorygowana EBITDA</b>	<b>46,7%</b>	<b>47,2%</b>	<b>(0,5) p.p.</b>
Polska	57,3%	55,3%	2,0 p.p.
Ukraina	34,5%	34,8%	(0,3) p.p.
Niemcy	12,9%	25,4%	(12,4) p.p.

## Konwersja gotówki



- **Polska pozostaje głównym źródłem zysków Grupy** z 8% wzrostem skorygowanej EBITDA i poprawą marży o 2 p.p., do 57%.
- **Wyniki segmentu Niemcy pod wpływem słabego otoczenia makroekonomicznego oraz spadku przychodów z multipostingu**, przy jednoczesnym utrzymaniu dyscypliny kosztowej i potencjału do dalszego wzrostu.
- **15% wzrost skorygowanej EBITDA w Ukrainie**, przy stabilnych, wysokich marżach
- **Wysoki i stabilny wskaźnik konwersji gotówki**, powyżej 90%, z kwartalnymi skorygowanymi wolnymi przepływami pieniężnymi (AFCF) przekraczającymi 90 mln PLN.
- **Wysokie przepływy gotówkowe wspierają dywidendę** - rekomendacja **3,00 zł na akcję, +43% r/r.**

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.





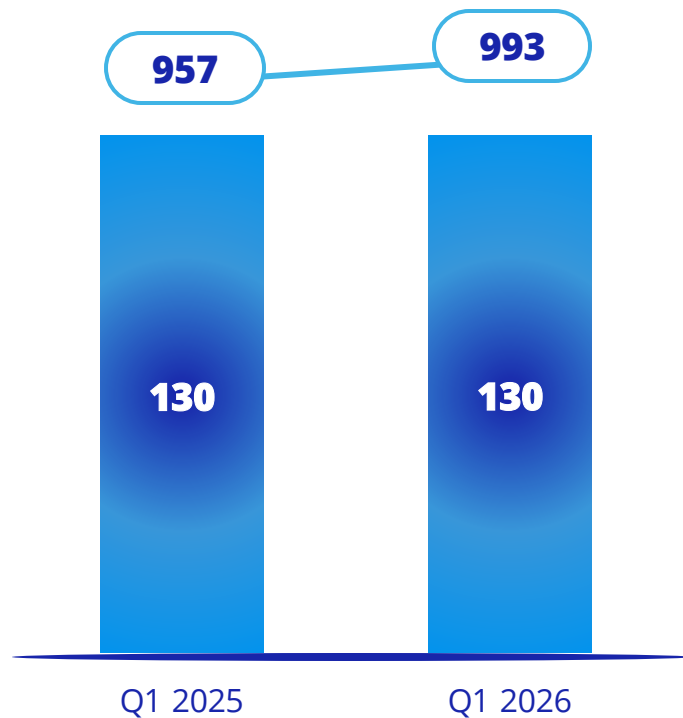
# Q1 2026 – Podsumowanie biznesowe

Konsekwencja oraz innowacje  
źródłem obecnej przewagi rynkowej






## Pracuj.pl

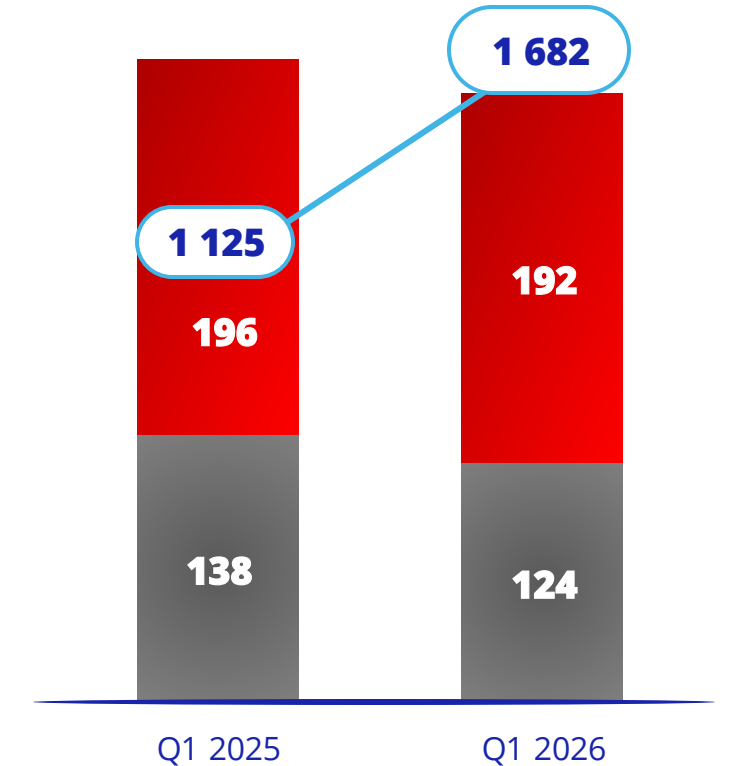
-  - Liczba projektów rekrutacyjnych (tys.)
-  - Średnia cena projektów rekrutacyjnych (PLN)



- **Stabilna liczba projektów rekrutacyjnych w serwisie Pracuj.pl na poziomie ok. 130 tys.** dzięki większemu zasięgowi rynkowemu eCommerce i rosnącemu udziałowi kategorii Blue Collars, które zrównoważyły umiarkowany popyt w segmencie White Collars.
- **Średnia cena projektów rekrutacyjnych w Pracuj.pl wzrosła o 4% r/r do 993 zł.** Kategoria White Collars pozostaje głównym źródłem przychodów, ze wzrostem cen o ~10% r/r, przy rosnącym udziale Blue Collars, gdzie dynamika cen również się poprawia.
- Wdrożenia AI w Pracuj.pl, w tym nowy tryb wyszukiwania AI, przynoszą wymierne efekty – **rekordowe 13,5 mln kliknięć „aplikuj”** potwierdza rosnące zaangażowanie kandydatów.
- **Robota.ua z dalszym rozwojem modelu przychodowego – wyższa o 49% r/r średnia cena projektów rekrutacyjnych** z nadwyżką kompensuje niższe wolumeny spowodowane nasileniem przerw w dostawach prądu w efekcie działań wojennych oraz elastycznością cenową klientów.

## Robota.ua

-  - Liczba bezpłatnych projektów rekrutacyjnych (tys.)
-  - Liczba płatnych projektów rekrutacyjnych (tys.)
-  - Średnia cena projektów rekrutacyjnych (UAH)

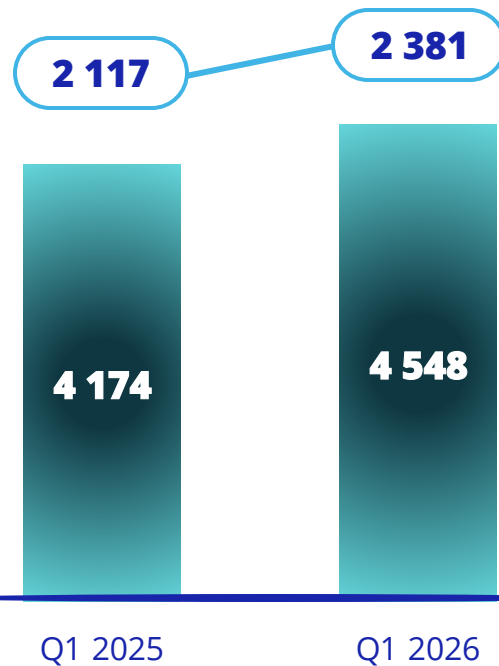
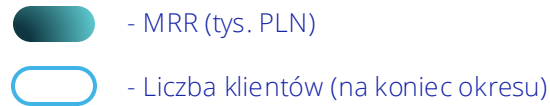


Liczba projektów rekrutacyjnych odpowiada liczbie kredytów wykorzystanych do zamieszczenia ofert pracy na serwisach Pracuj.pl lub Robota.ua. W przypadku serwisu Pracuj.pl jeden kredyt można wykorzystać na zamieszczenie wielu ofert pracy (o tym samym tytule, ale w różnych lokalizacjach), natomiast w przypadku serwisu Robota.ua jeden kredyt pozwala na zamieszczenie jednej oferty pracy na okres jednego miesiąca. Średnia cena projektów rekrutacyjnych Pracuj.pl jest definiowana jako przychód z projektów rekrutacyjnych (z wyłączeniem promocyjnych pakietów startowych) podzielony przez liczbę projektów rekrutacyjnych. Średnia cena projektów rekrutacyjnych Robota.ua jest definiowana jako przychód z projektów rekrutacyjnych podzielony przez liczbę płatnych projektów rekrutacyjnych.

## Wzrost MRR obu systemów potwierdza skalowalność modelu SaaS i duży potencjał upsellingu

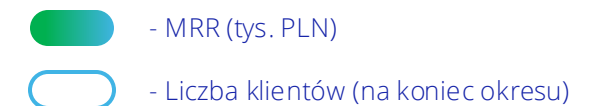


### eRecruiter



- **12% wzrost liczby klientów eRecruiter**, wspierany atrakcyjną ofertą na start oraz udaną migracją klientów z HRlink.
- **9% wzrost miesięcznych powtarzalnych przychodów (MRR) eRecruiter** – silny wzrost MRR wśród obecnych klientów potwierdza skuteczność upsellingu; klienci pozyskiwani po niższej cenie początkowej mają duży potencjał wzrostu w kolejnych okresach.
- **Już 44% klientów eRecruiter korzysta z HR Workflows**, a 18% posiada integracje z partnerami marketplace, co zwiększa lojalność użytkowników i sprzyja utrzymaniu **churn poniżej średniej rynkowej**.
- **Wzrost MRR softgarden o 9% r/r w PLN (+6% in EUR)**, głównie dzięki efektywnemu wzrostowi monetyzacji obecnej bazy klientów.
- Przyrost liczby klientów w Niemczech pod presją pogorszającego się klimatu biznesowego, jednak **churn pozostaje niski**, na średnim miesięcznym poziomie ~0,5% MRR.
- Przychody netto softgarden z multipostingiu spadły o 20% r/r w PLN (21% w EUR) głównie w wyniku spowolnienia aktywności rekrutacyjnej oraz **pogorszenia nastrojów biznesowych, spowodowanego napięciami na Bliskim Wschodzie i rosnącymi cenami energii**.

### softgarden







Kadromierz to wiodący polski system do zarządzania czasem pracy.

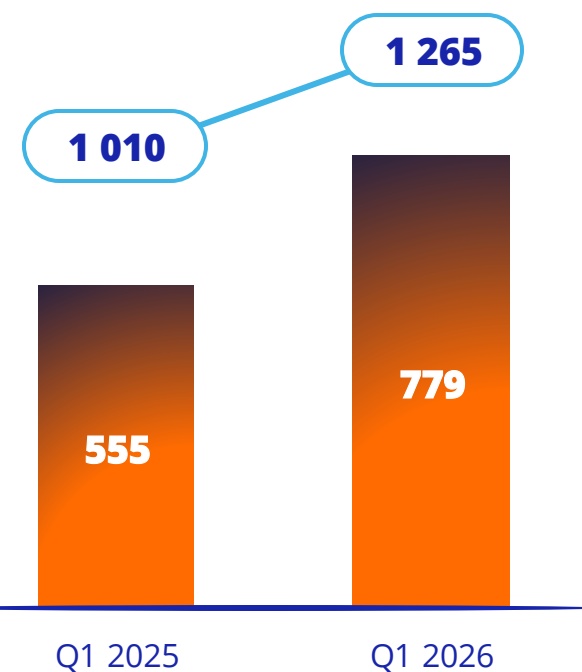
W marcu 2025 r. Grupa Pracuj S.A. nabyła za 20 mln zł 65,5 % udziałów w Kadromierz sp. z o.o.

19 maja 2026 r. zwiększyliśmy nasz udział do 75,7%.

- Wzrost MRR o 40% r/r oraz liczby klientów o 25% r/r do 1 265 potwierdza szybką dynamikę rozwoju.
- Niski churn, poniżej średniej rynkowej, jest potwierdzeniem dobrego dopasowania oferty produktowej oraz wysokiego przywiązania klientów.
- Postępująca dywersyfikacja przychodów – spodziewane stopniowe zmniejszenie udziału sektora HoReCa w przychodach z obecnych 55% do ok. 50%.
- Handel, ochrona zdrowia i sektor produkcyjny to kolejne branże o wysokim potencjale wzrostu, odpowiadające za odpowiednio 15%, 9% i 7% przychodów.
- Wdrożenie Autoscheduling AI planowane na Q3, dodatkowo wzmocni ofertę produktową oraz automatyzację planowania czasu pracy.
- Rozwój synergii w ramach Grupy – program leadowy z Pracuj.pl oraz status złotego partnera w eRecruiter HR Marketplace.

### Kadromierz

 - MRR (tys. PLN)  
 - Liczba klientów (na koniec okresu)





# GP 2030 – Strategia w działaniu

Podsumowanie pierwszego roku realizacji

# Nasza wizja



## Być wiodącą europejską platformą HR Tech

### Serwisy rekrutacyjne

pracuj.pl

the:protocol.it

robota.ua

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

### HR Software

eRecruiter

(softgarden)

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

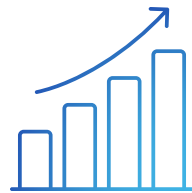


## **Serwisy rekrutacyjne**

**Skupienie 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

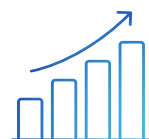
**pracuj.pl**

**the:protocol.it**

**robota.ua**

# Serwisy rekrutacyjne

## czynniki umacniające wiodącą pozycję



### Stabilnie rosnąca liczba 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 trwałą niedobór kandydatów



### Innowacyjne strategie cenowe



**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



### 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**

**Skupienie na wzroście organicznym i przejęciach  
przyśpieszających ekspansję**

# Motory wzrostu organicznego w obszarze HR Software



## 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

# Motory wzrostu organicznego w obszarze HR Software



## Rosnąca liczba 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%



## Stabilny wzrost powtarzalnych przychodów (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



**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



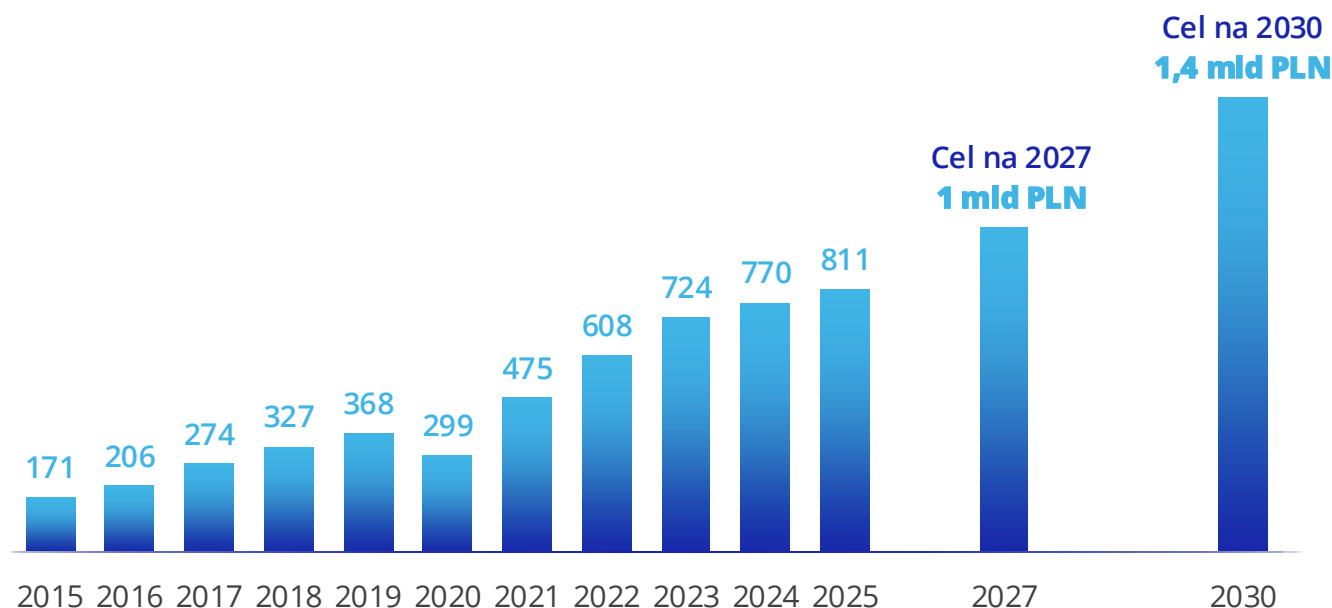
# Cele finansowe i podejście do M&A



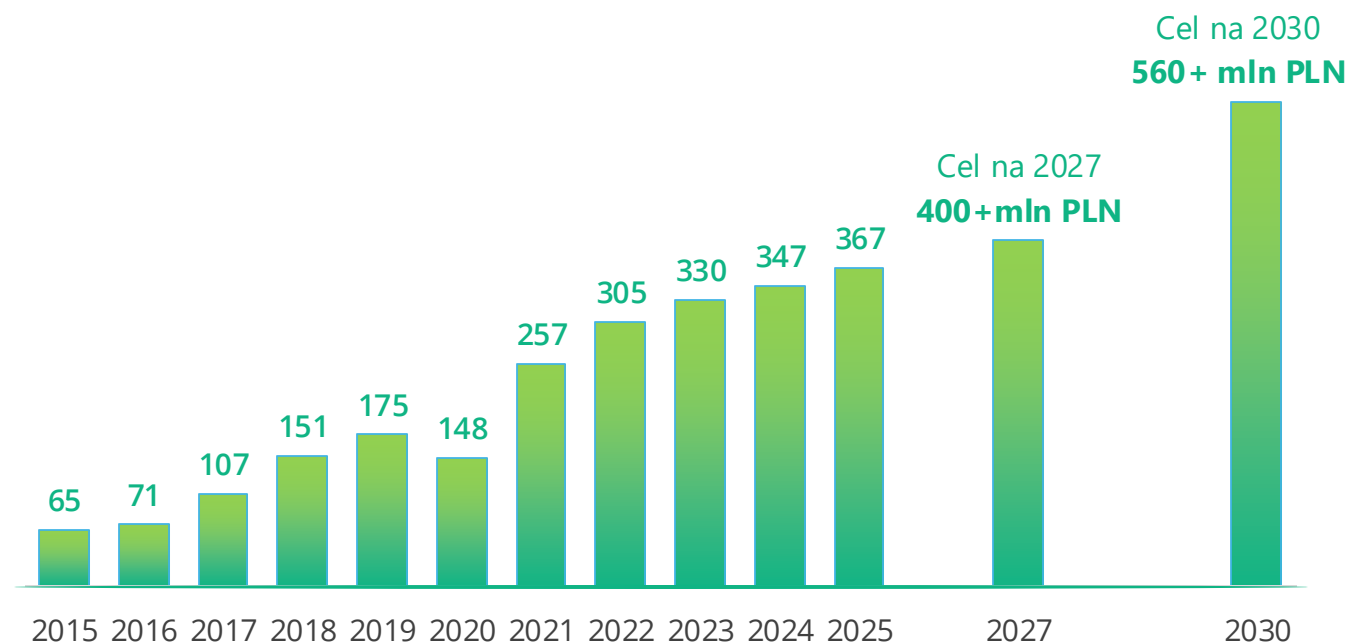
# Cel EBITDA pozostaje aktualny mimo wyzwań po stronie przychodów



## Przychody Grupy



## Skorygowana EBITDA przy założeniu marży 40%+



Osiągnięcie 1 mld PLN przychodów w 2027 r. może być wyzwaniem, jednak **cel skorygowanej EBITDA w wysokości 400+ mln PLN** przy zakładanej marży 40%+ **pozostaje w naszym zasięgu – i konsekwentnie do niego dążymy.**

# Zdyscyplinowana alokacja kapitału i analiza opcji strategicznych



## Konserwatywne podejście w obliczu rozbieżności między wycenami spółek publicznych i prywatnych

- Korekta wycen notowanych spółek SaaS nie przełożyła się na spadek oczekiwań **sprzedających na rynku prywatnym, opartych na mnożnikach sprzed przeceny**
- **Nasze podejście się nie zmienia** - opieramy decyzje inwestycyjne na aktualnych fundamentach rynkowych



## Obecnie skupiamy się na akwizycjach typu bolt-on (uzupełniających)

- Mniejsze, celowane **akwizycje uzupełniające funkcjonalności w obszarze HR Software**
- **Selektywne akwizycje serwisów rekrutacyjnych**, z potencjałem wzrostu w oparciu o nasze kompetencje



## AI zwiększa elastyczność między własnym rozwojem a akwizycjami (build vs buy)

- **Obszar post-hire** pozostaje strategicznym priorytetem
- **AI zwiększa możliwości rozwoju organicznego** z wykorzystaniem naszej pozycji w obszarze pre-hire, zwiększając elastyczność w wyborze pomiędzy budową własnych rozwiązań a akwizycjami (build vs buy)



# Perspektywy na 2026+

Outlook rynkowy i biznesowy



# Otoczenie rynkowe: Polska, Niemcy i Ukraina

## Ożywienie opóźnione przez geopolitykę



### Polska<sup>(1)</sup>: Solidne otoczenie makro

- **Rosnąca produkcja sprzedana przemysłu** (+3,1% r/r w kwietniu 2026) i odporny konsument (sprzedaż detaliczna w cenach stałych +8,7% r/r w marcu 2026)
- **Niskie bezrobocie** (3,3% w marcu 2026 wg Eurostat) i stabilny poziom zatrudnienia
- **Fundusze europejskie (KPO) i wydatki zbrojeniowe wspierają perspektywy**

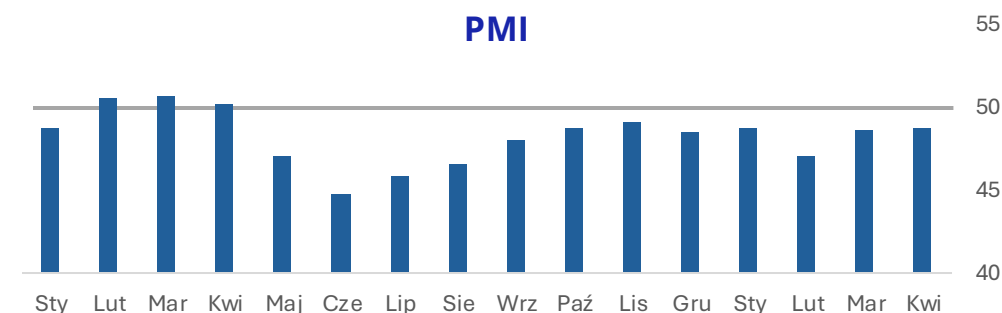
### Niemcy<sup>(2)</sup>: Ostrożność w obliczu konfliktu na Bliskim Wschodzie

- **Indeks koniunktury w przedsiębiorstwach (Ifo) w kwietniu 2026 najniższy od pandemii**; sentyment analityków i ekonomistów ZEW najniższy od końca 2022
- Zatrudnienie w Q1 delikatnie w dół, jednak bez istotnego wpływu na bezrobocie (4% w marcu 2026 wg Eurostat); **ograniczona skłonność do nowych rekrutacji**
- Niemiecki rząd **obniżył prognozę wzrostu PKB w 2026 roku z 1% do 0,5%**

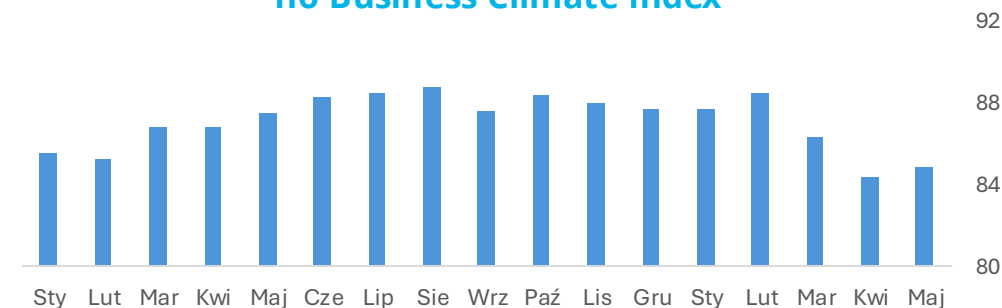
### Ukraina<sup>(3)</sup>: Odporność pomimo trwającej wojny

- **Względnie odporna gospodarka** (PKB -0,5% r/r w Q1 2026) mimo trwającej wojny
- Czasowe **ograniczenie aktywności gospodarczej i rekrutacyjnej w reakcji na ataki na infrastrukturę energetyczną**
- Narodowy Bank Ukrainy **obniżył prognozę wzrostu PKB w 2026 roku z 1,8% do 1,3%**

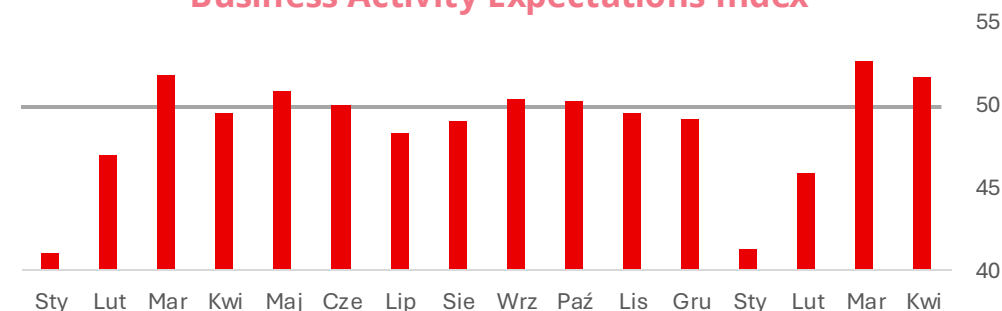
PMI



Ifo Business Climate Index

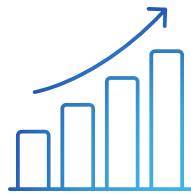


Business Activity Expectations Index



# Oczekiwania na nadchodzące kwartały

## Poprawa perspektyw dla serwisów rekrutacyjnych



**Wysoki jednocyfrowy wzrost przychodów**

w serwisach rekrutacyjnych



**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



- **Rosnąca dynamika przychodów** w serwisach rekrutacyjnych
- **Efektywne wdrażanie AI**, w oparciu o nasze silne kompetencje własne, bez zwiększonej presji na koszty IT
- Wysoki poziom generowanej gotówki i odpowiedzialne zarządzanie kosztami wspierają osiągnięcie celu **skorygowanej EBITDA na poziomie 400+ mln PLN w 2027 r.**





# Dziękujemy

Q&A

