

Grupa Pracuj S.A.

Wiodąca platforma
HR Tech w Europie

Prezentacja wyników za Q2 2026

Nasza wizja



Być wiodącą europejską platformą HR Tech

Serwisy rekrutacyjne

pracuj.pl

the.protocol.it



robota.ua

HR Software

eRecruiter



Kadromierz

(softgarden)

absence

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

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

Dwa filary zrównoważonego wzrostu



Lider rynku. Ponadprzeciętna rentowność. Przyspieszenie wzrostu

Pozycja lidera rynkowego na trzech rynkach

Pracuj.pl jest nr 1 w Polsce; Robota.ua i Work.ua są wyraźnymi współliderami rynku w Ukrainie; eRecruiter to nr 1 wśród systemów ATS w Polsce, a softgarden ma mocną pozycję w segmencie MŚP w regionie DACH – efekty sieciowe wzmacniają pozycję na wszystkich rynkach.

Potwierdzona zdolność do podwyższania cen (pricing power)

Średnie ceny w Pracuj.pl +4,6% r/r; Robota.ua +41% r/r w UAH. Potencjał do dalszego wzrostu cen potwierdza relacja ceny do wynagrodzeń na poszczególnych rynkach: UA ~0,06 · PL ~0,11 · DE ~0,22.

Wiodąca rentowność w branży

Marża skorygowana EBITDA na poziomie 47,6% w Q2 2026 (+2,7 p.p. r/r), konwersja gotówki utrzymująca się na poziomie ok. 90%; wypłata dywidendy w wysokości 3,00 PLN na akcję z zysku za 2025 r. (+43% r/r).

Model biznesowy napędzany przez AI

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

**Poprawa krótkoterminowej perspektywy:
niski, dwucyfrowy wzrost przychodów
z serwisów rekrutacyjnych**

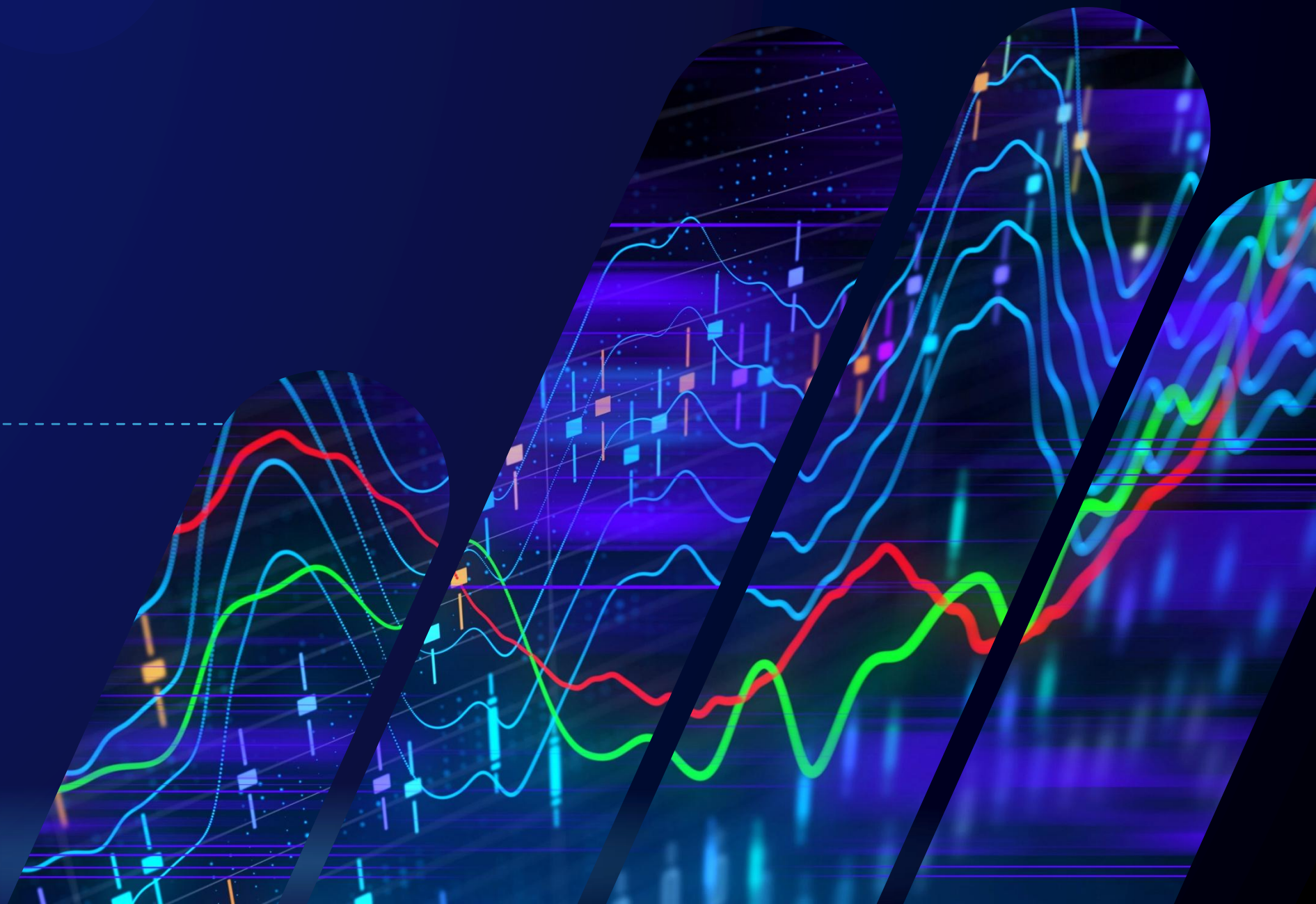
**Utrzymujący się wzrost cen projektów
rekrutacyjnych w Polsce i Ukrainie;
MRR w obszarze HR Software +7% r/r**

Strategia GP 2030 realizowana zgodnie z planem: **cel 400+ mln PLN skorygowanej EBITDA w 2027 r.** pozostaje osiągalny, przy 103 mln PLN skorygowanej EBITDA wypracowanej w Q2 2026



Prezentacja wyników

za Q2 2026



Q2 2026 w liczbach



216 mln PLN

przychody z umów z klientami
+6% r/r



103 mln PLN

skorygowana EBITDA
+12% r/r



48%

marża skorygowanej EBITDA



67 mln PLN

zysk netto
+20% r/r

10% wzrost przychodów z wysokomarżowych serwisów rekrutacyjnych

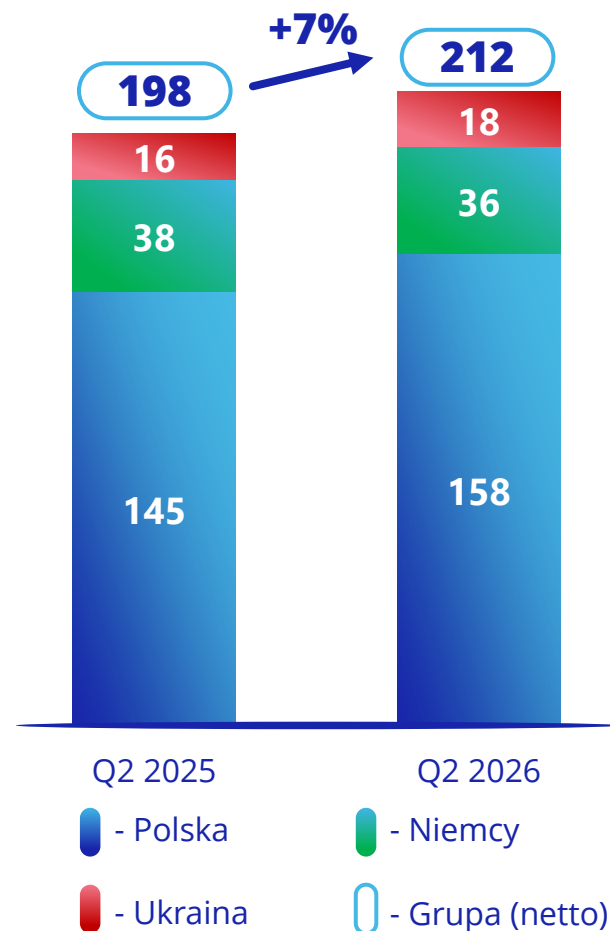
- Przychody ponownie przyspieszyły, napędzane wyższymi o 10% r/r przychodami z wysokomarżowych serwisów rekrutacyjnych, gdzie rosnące ceny wsparło odbicie wolumenów w Polsce.
- Rekordowo wysoka skorygowana EBITDA** odzwierciedlająca efekt dźwigni operacyjnej, dyscyplinę kosztową oraz efektywne wdrożenie rozwiązań AI.
- Wysoka 48% marża skorygowanej EBITDA potwierdza skalowalność modelu biznesowego** – wzrost przychodów przekłada się na poprawę rentowności.
- Wzrost zysku netto o 20%** wspierany przez wynik z działalności finansowej.

Wysokomarżowe serwisy rekrutacyjne napędzają wzrost przychodów



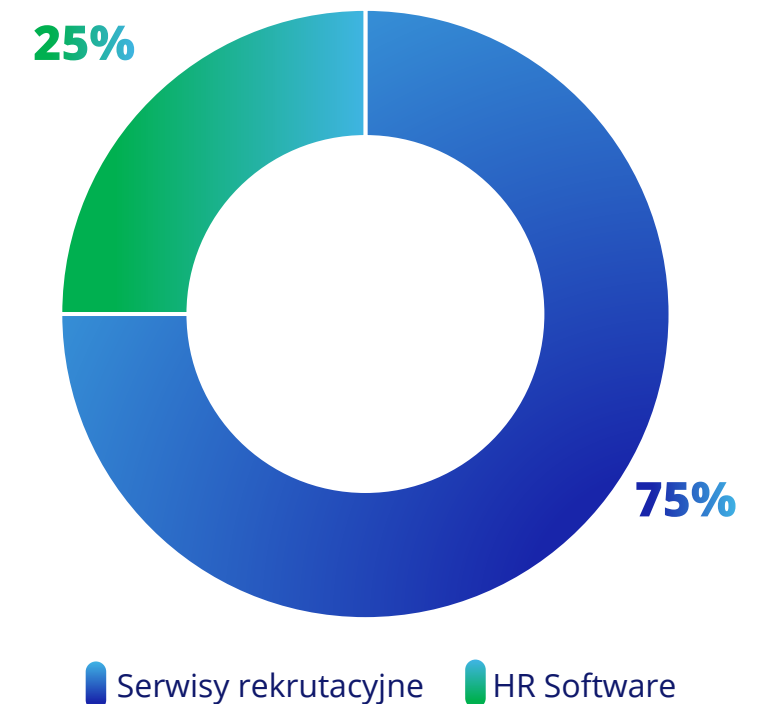
Struktura przychodów wg rynków

Po wyłączeniu kosztów sprzedanych ogłoszeń (mln PLN)



- Przychody Grupy w ujęciu netto (po wyłączeniu kosztów sprzedanych ogłoszeń) **wzrosły o 7% r/r do 212 mln zł.**
- Polska: wzrost przychodów przyspieszył do 9% r/r,** napędzany wzrostem cen (+4,6%) i odbudową wolumenów (+5,5%) w serwisach rekrutacyjnych, z dalszym wsparciem ze strony HR Software.
- Ukraina: przychody wzrosły o 19% r/r,** odzwierciedlając stabilny popyt oraz dorównywanie poziomowi cen do Europy Zachodniej (+41% r/r w UAH).
- Niemcy: utrzymująca się presja makroekonomiczna** – przychody netto zmalały o 4% r/r z uwagi na niższe przychody z usługi multiposting, co zaważyło także na rentowności, przy utrzymaniu umiarkowanego wzrostu MRR (powtarzalnych miesięcznych przychodów) na poziomie 4% r/r w EUR.

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 multiposting, rozpoznane w całości w ujęciu netto (tzn. pomniejszone o koszty sprzedanych ogłoszeń).

Skonsolidowane wyniki finansowe I półrocza 2026



Wybrane wyniki finansowe (w tys, PLN)	H1 2026	H1 2025	Zmiana y/y	2Q 2026	2Q 2025	Zmiana y/y
Przychody z umów z klientami	425 510	409 396	3,9%	216 149	204 509	5,7%
Koszty sprzedanych ogłoszeń ⁽¹⁾	(8 679)	(14 135)	(38,6%)	(3 924)	(6 227)	(37,0%)
Przychody z umów z klientami (netto)	416 831	395 261	5,5%	212 225	198 282	7,0%
Koszty operacyjne (bez kosztów sprzedanych ogłoszeń):	(254 290)	(229 858)	10,6%	(129 435)	(116 823)	10,8%
Amortyzacja	(22 878)	(19 883)	15,1%	(12 083)	(10 092)	19,7%
Koszty świadczeń pracowniczych (bez kosztów płatności w formie akcji)	(143 496)	(135 909)	5,6%	(70 455)	(68 428)	3,0%
Płatności w formie akcji (koszty niegotówkowe)	(14 846)	(2 624)	465,8%	(8 044)	-	n/a
Koszty usług marketingowych	(33 081)	(29 074)	13,8%	(17 415)	(16 346)	6,5%
Koszty usług IT	(16 594)	(13 354)	24,3%	(8 964)	(6 730)	33,2%
Pozostałe usługi obce	(17 972)	(23 111)	(22,2%)	(9 170)	(12 190)	(24,8%)
Pozostałe przychody / (koszty) operacyjne	(5 423)	(5 903)	(8,1%)	(3 304)	(3 037)	8,8%
Zysk z działalności operacyjnej	162 541	165 403	(1,7%)	82 790	81 459	1,6%
Skorygowana EBITDA ⁽²⁾	200 737	188 610	6,4%	102 917	91 892	12,0%
Przychody / (koszty) finansowe netto	(8 845)	(18 164)	(51,3%)	42	(14 200)	n/a
Udział w wyniku finansowym jednostek wycenianych metodą praw własności	14 087	10 434	35,0%	3 466	4 450	(22,1%)
Zysk przed opodatkowaniem	167 783	157 673	6,4%	86 298	71 709	20,3%
Podatek dochodowy	(36 960)	(35 783)	3,3%	(19 340)	(16 069)	20,4%
Zysk netto	130 823	121 890	7,3%	66 958	55 640	20,3%

(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 koszty programów płatności w formie akcji oraz koszty związane z akwizycjami.

- Wzrost przychodów przyspieszył w trakcie I półrocza – przychody netto wzrosły o 5% r/r w H1 i o 7 % r/r w Q2, wspierane efektywną monetyzacją, odbudową dynamiki wolumenów oraz szerszą bazą klientów
- Zysk operacyjny bez kosztów programu motywacyjnego opartego na akcjach wzrósł o 6% r/r do 177 mln PLN. Raportowany EBIT spadł o 2% wyłącznie wskutek wzrostu kosztów tego programu do 14,8 mln PLN z 2,6 mln PLN rok wcześniej
- Utrzymana dyscyplina kosztowa: koszty świadczeń pracowniczych wzrosły proporcjonalnie do wzrostu przychodów netto; koszty pozostałych usług obcych zmalały o 22% r/r
- Koszty usług IT wzrosły o 24% r/r z niskiej bazy – inwestycje ukierunkowane na kluczowe systemy, infrastrukturę chmurową oraz narzędzia AI
- Przychody finansowe netto w Q2 dzięki niższemu negatywnemu wpływowi aktualizacji wartości godziwej udziałów w spółkach niepublicznych
- Work.ua: pozytywny wpływ w wysokości 14,1 mln PLN, wzrost o 35% r/r. W samym Q2 wynik ten wyniósł 3,5 mln zł i był niższy o 22% w związku ze wzrostem nakładów na marketing

Wysokomarżowy model i ponadprzeciętna konwersja gotówki

Dźwignia operacyjna i zdyscyplinowane inwestycje wspierają osiągnięcie 400+ mln PLN skorygowanej EBITDA w 2027 r.

Skorygowana EBITDA

(tys. PLN)	H1 2026	H1 2025	Zmiana	Q2 2026	Q2 2025	Zmiana
Skorygowana EBITDA ⁽¹⁾	200 736	188 611	6,4%	102 916	91 892	12,0%
Polska	175 955	158 647	10,9%	89 179	78 510	13,6%
Ukraina	11 119	8 579	29,6%	5 447	3 627	50,2%
Niemcy	13 664	21 384	(36,1%)	8 291	9 754	(15,0%)
Marża skorygowanej EBITDA	47,2%	46,1%	1,1 p.p.	47,6%	44,9%	2,7 p.p.
Polska	56,9%	54,7%	2,2 p.p.	56,5%	54,1%	2,4 p.p.
Ukraina	31,8%	28,8%	3,0 p.p.	29,5%	23,3%	6,2 p.p.
Niemcy	16,8%	23,8%	(7,0) p.p.	20,9%	22,3%	(1,4) p.p.

Skorygowana EBITDA definiowana jest jako zysk/(strata) z działalności operacyjnej powiększona o amortyzację, skorygowana o koszty programów płatności w formie akcji oraz koszty związane z akwizycjami

- 201 mln PLN skorygowanej EBITDA w H1 (+ 6% r/r), z marżą 47,2% (+1,1 p.p.) i rekordowymi 103 mln PLN (+12% r/r) w Q2 - **wzrost dźwigni operacyjnej na przestrzeni pierwszego półrocza**
- Polska pozostaje motorem napędowym zysków Grupy:** dzięki odbudowie wolumenów, podwyżkom cen oraz dźwigni operacyjnej skorygowana EBITDA wzrosła o 11% r/r, przy 56,9% marży (+2,2 p.p. r/r)
- Ukraina z najszybszym wzrostem:** +30% r/r skorygowanej EBITDA przy 31,8% marży – wzrost cen oraz dyscyplina kosztowa z nawiązką skompensowały niższe wolumeny płatnych projektów rekrutacyjnych
- Niemcy: 14 mln PLN skorygowanej EBITDA w I półroczu,** spadek r/r ze względu na niższą aktywność w obszarze multiposting. Marża wzrosła do 20,9% w Q2 z 12,9% w Q1, zawężając lukę r/r do 1,4 p.p.

Zdyscyplinowana alokacja kapitału

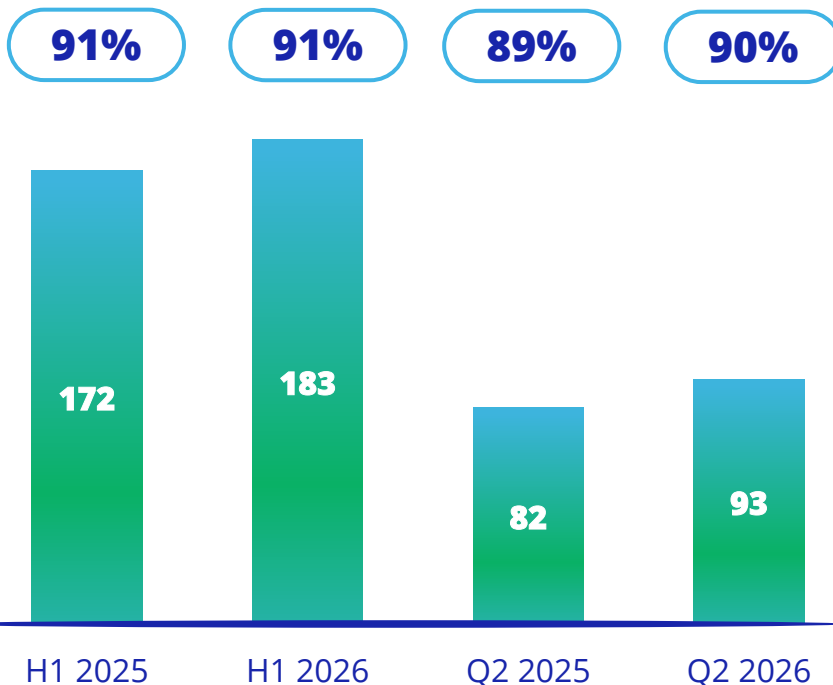
Równowaga pomiędzy inwestycjami w rozwój a zwrotem dla akcjonariuszy



Konwersja gotówki

 - ACF = skorygowana EBITDA - CAPEX (mln zł)

 - Konwersja gotówki (%)



Alokacja kapitału

(tys. PLN)	H1 2026
Przepływy operacyjne netto	194 177
CAPEX	(17 665)
Gotówka na 30.06.2026	341 018
Zadłużenie (kredyty bankowe) na 30.06.2026	111 309
Gotówka netto na 30.06.2026	229 709
Wypłacone dywidendy (lipiec 2026)	(206 688)
Akwizycje (lipiec 2026)	(10 387)

- **Konwersja gotówki na stabilnym poziomie ok. 90%** – blisko 1:1 konwersji skorygowanej EBITDA w gotówkę w całym cyklu, co finansuje wzrost i zwrot dla akcjonariuszy
- **CAPEX na poziomie 4% przychodów** – transformacja AI realizowana bez wzrostu kapitałochłonności dzięki silnym wewnętrznym kompetencjom Grupy
- **Rekordowa dywidenda w wysokości 3 PLN na akcję** wypłacona 2 lipca – 85% wskaźnik wypłaty dywidendy
- **Przejęcie No Fluff Jobs w lipcu** – selektywna, uzupełniająca akwizycja przy zdyscyplinowanej wycenie
- **Pozycja gotówkowa netto na 30 czerwca** podana przed lipcowymi wydatkami, które zostały w znacznej mierze pokryte przez półroczne przepływy z działalności operacyjnej

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.



Q2 2026 – Podsumowanie biznesowe

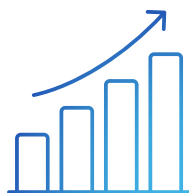
Konsekwencja oraz innowacje
źródłem obecnej przewagi rynkowej



Serwisy rekrutacyjne

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

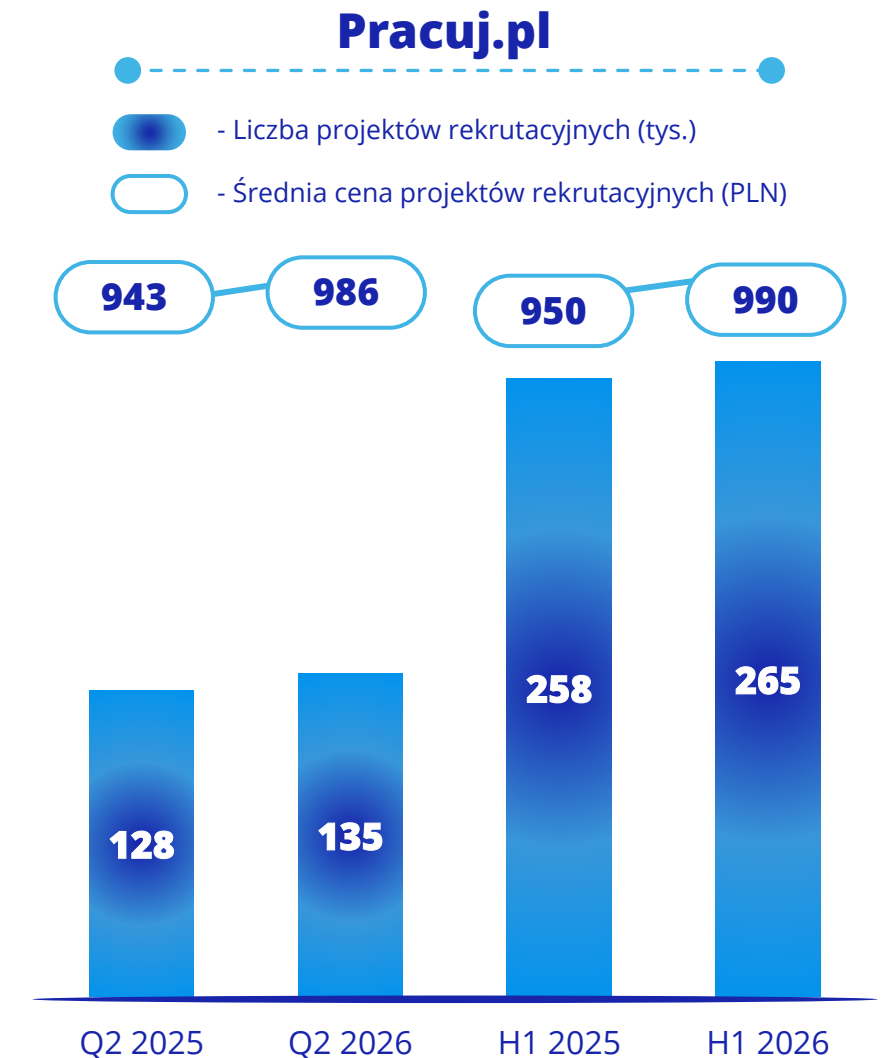
the:protocol.it

roboota.ua



Ożywienie napędzane odbudową wolumenów i polityką cenową wspieraną AI

- **5,5% wzrost liczby projektów rekrutacyjnych r/r w Q2 z odbiciem we wszystkich kluczowych segmentach:** Blue Collars oraz IT jako główne motory wzrostu.
- **Utrzymana silna dynamika cenowa (+4,6% r/r):** wymierny efekt dynamicznego pricingu opartego na AI, pomimo przesunięcia miksu w kierunku niżej wycenianego segmentu Blue Collars.
- **Monetyzacja kategorii Blue Collars przyspieszyła,** ze wzrostem cen średnio o 12% r/r i dalszym potencjałem wzrostu.
- **Skalowalna i efektywna kosztowo ekspansja eCommerce zaowocowała wzrostem przychodów o 13% r/r,** wspierana przez dynamiczną politykę cenową opartą na AI; z tego kanału korzysta obecnie 67% klientów Pracuj.pl.



Rynek pracy IT odbija po post-pandemicznej korekcie



+15%

**Liczba ofert dla
programistów w USA**

od wprowadzenia na rynek agentów
AI do kodowania w lutym 2025

+19%

**Wzrost ofert IT r/r
w H1 2026**

w Pracuj.pl i theprotocol.it

+28%

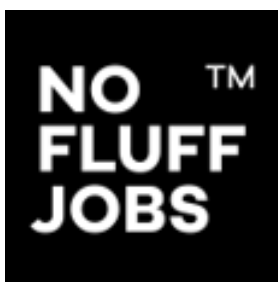
**Prognoza zatrudnienia
w sektorze technologii
oraz usług IT**

na Q3'26 w Polsce
– najsilniejszy odczyt sektorowy

W miarę jak AI zwiększa wydajność w tworzeniu oprogramowania,
popyt na programistów może raczej rosnąć, a nie maleć.

**AI przesuwą rekrutację w IT w stronę seniorskich,
wysoko wykwalifikowanych stanowisk.**

Akwizycja NFJ: wzmocnienie w segmencie seniorskim IT



Wartość transakcji: 10,4 mln PLN

Wyniki finansowe za 2025:

Przychody: 15,6 mln PLN

EBIT: (0,4) mln PLN

19 tys.

Projektów
rekrutacyjnych
w I półroczu 2026

58%

Udział stanowisk
seniorskich
w ofertach pracy
na platformie

Kompleksowa oferta dla rynku IT:

No Fluff Jobs to lider responsywności na stanowiska seniorskie w IT wśród serwisów rekrutacyjnych w Polsce,

Pracuj.pl i the:protocol.it są liderami w rekrutacji na stanowiska juniorskie i średniego szczebla – **zwiększamy przewagę w momencie odbicia rynku**

pracuj.pl

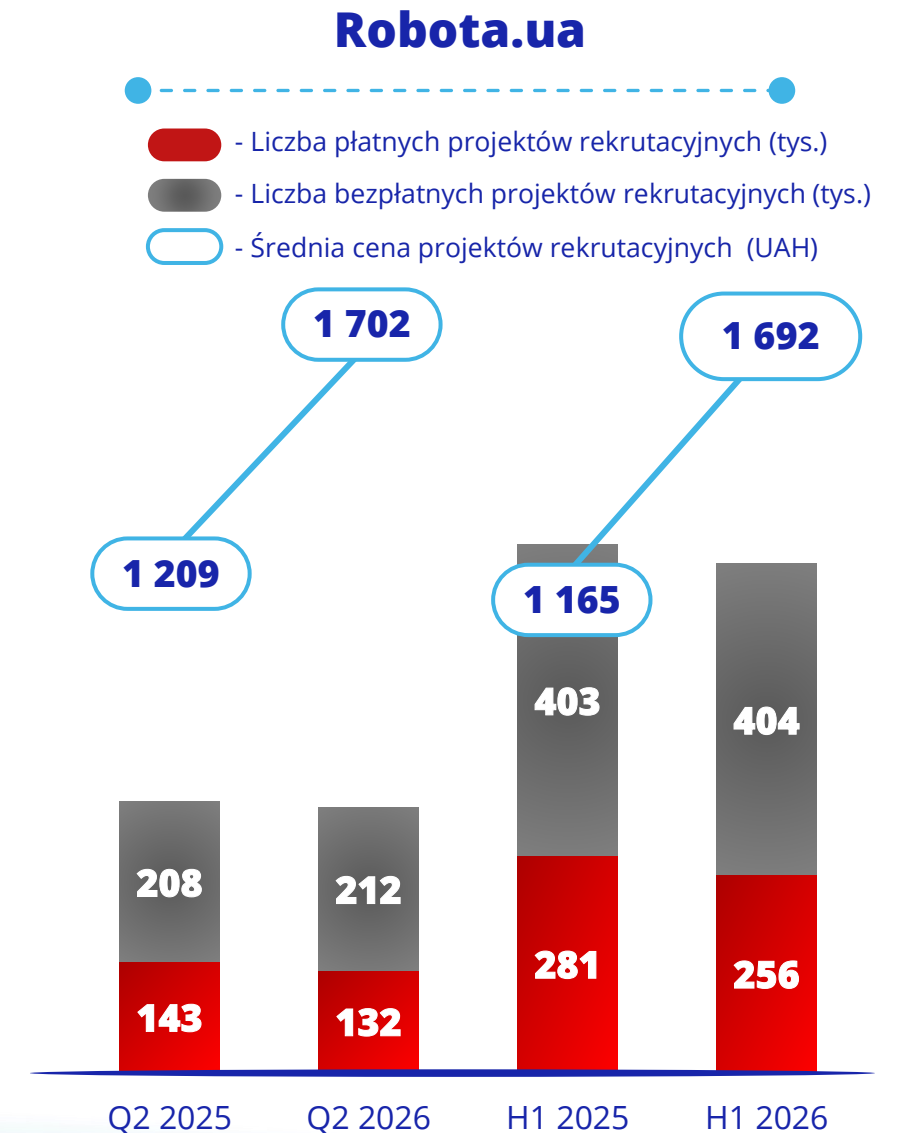
the:protocol.it



Polityka cenowa wspierająca wzrost przychodów i marży



- **Średnia cena wzrosła o 41% r/r**, z nawiązką kompensując niższy wolumen płatnych projektów rekrutacyjnych
- **Przychody wzrosły o 29% r/r w UAH i o 19% r/r w PLN**, potwierdzając skuteczną monetyzację poprzez wzrost cen, odporność ukraińskiego rynku rekrutacji online oraz jakość wzrostu widoczną w poprawie marży
- **Niższy wolumen płatnych projektów odzwierciedlał elastyczność cenową popytu**, podczas gdy Robota.ua utrzymała pozycję nr 1 w Ukrainie pod względem liczby ofert pracy oraz aktywnej bazy CV
- **AI Assistant oraz weryfikacja oparta na AI wspierają skalowalność**, automatyzując pierwszą linię kontaktu z pracodawcami oraz 30% procesów rejestracji klientów





HR Software

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

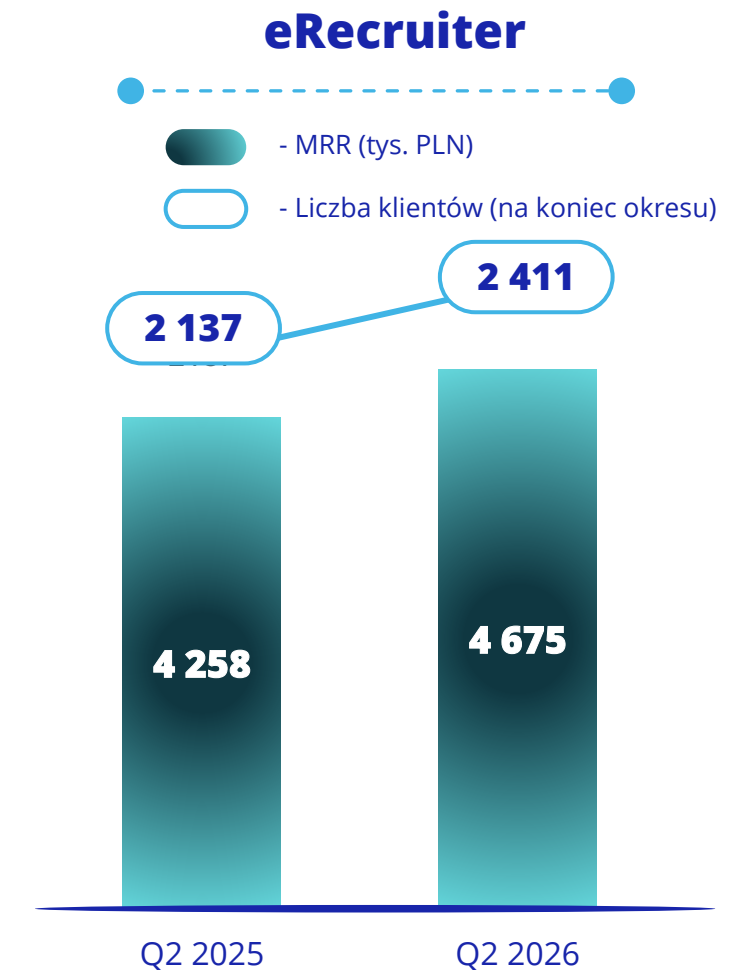
 (softgarden)

 Kadromierz

Wzrost MRR i jednocześnie wzmacnianie lojalności klientów



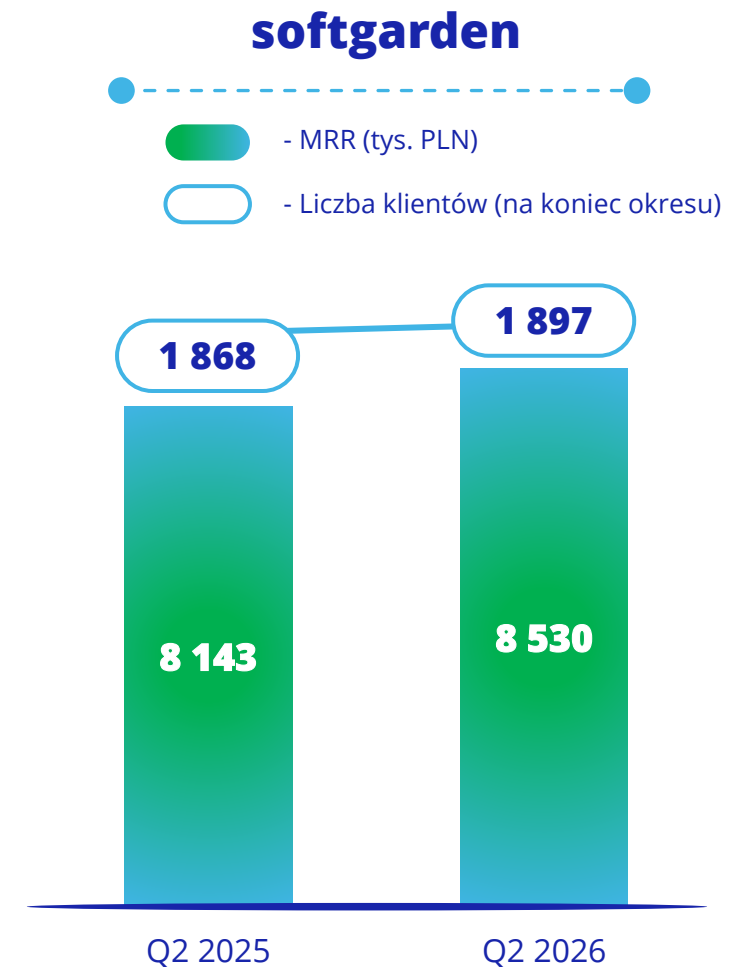
- **Liczba aktywnych klientów wzrosła o 13% r/r do 2 411** dzięki migracji klientów HRlink oraz kontynuowanej akwizycji klientów z sektora MŚP
- **MRR wzrósł o 10% r/r do 4,7 mln PLN** za sprawą wzrostu bazy klientów, niskiego wskaźnika rezygnacji (churn) oraz rozszerzania zakresu usług świadczonych obecnym klientom
- **Oferta dla MŚP z niskim progiem wejścia poszerza rynek docelowy**, oferując jednocześnie znaczący potencjał poszerzania usług wraz ze wzrostem zaangażowania klientów
- **Budowa przewagi konkurencyjnej poprzez zwiększanie przywiązania klientów do platformy**, wspierane przez rosnące wykorzystanie dodatkowych modułów i funkcji opartych na AI, rosnące wykorzystanie HR Workflows (43% klientów) oraz integracje z zewnętrznym ekosystemem (18% klientów)





Wzrost powtarzalnych przychodów SaaS mimo trudnego otoczenia makro w Niemczech

- **MRR wzrósł do 8,5 mln PLN, o 5% r/r, a baza klientów zwiększyła się do 1 897**, potwierdzając odporność modelu opartego na powtarzalnych przychodach SaaS
- **Wzrost wynikał głównie z monetyzacji istniejącej bazy klientów**, przy utrzymaniu niskiego wskaźnika rezygnacji (churn) pomimo wymagającej sytuacji na niemieckim rynku pracy.
- **Sytuacja makroekonomiczna w Niemczech pozostaje głównym obciążeniem** – słaby klimat gospodarczy i niska skłonność do zatrudniania ograniczają aktywność rekrutacyjną
- **Wyższy, 77% udział SaaS poprawia jakość przychodów**, zwiększając ich przewidywalność i ograniczając zależność od trudniej prognozowalnego multipostingiu.





AI jako motor wzrostu

Wymierne efekty transformacji w Pracuj.pl

AI napędza rekordowe zaangażowanie kandydatów



+1,5 mln CV rocznie

- **AI Search Mode^{BETA}** przenosi wyszukiwanie ofert pracy z fraz kluczowych na język naturalny, dzięki czemu wyszukiwanie staje się bardziej intuicyjne
- **AI CV Creator oraz Candidate Fit Score** ułatwiają kandydatom szybsze aplikowanie i zwiększają pewność przy podejmowaniu decyzji o aplikacji
- **AI Q&A** odpowiada na pytania kandydatów przed aplikacją, dostarczając wyraźną wartość zarówno kandydatom, jak i pracodawcom

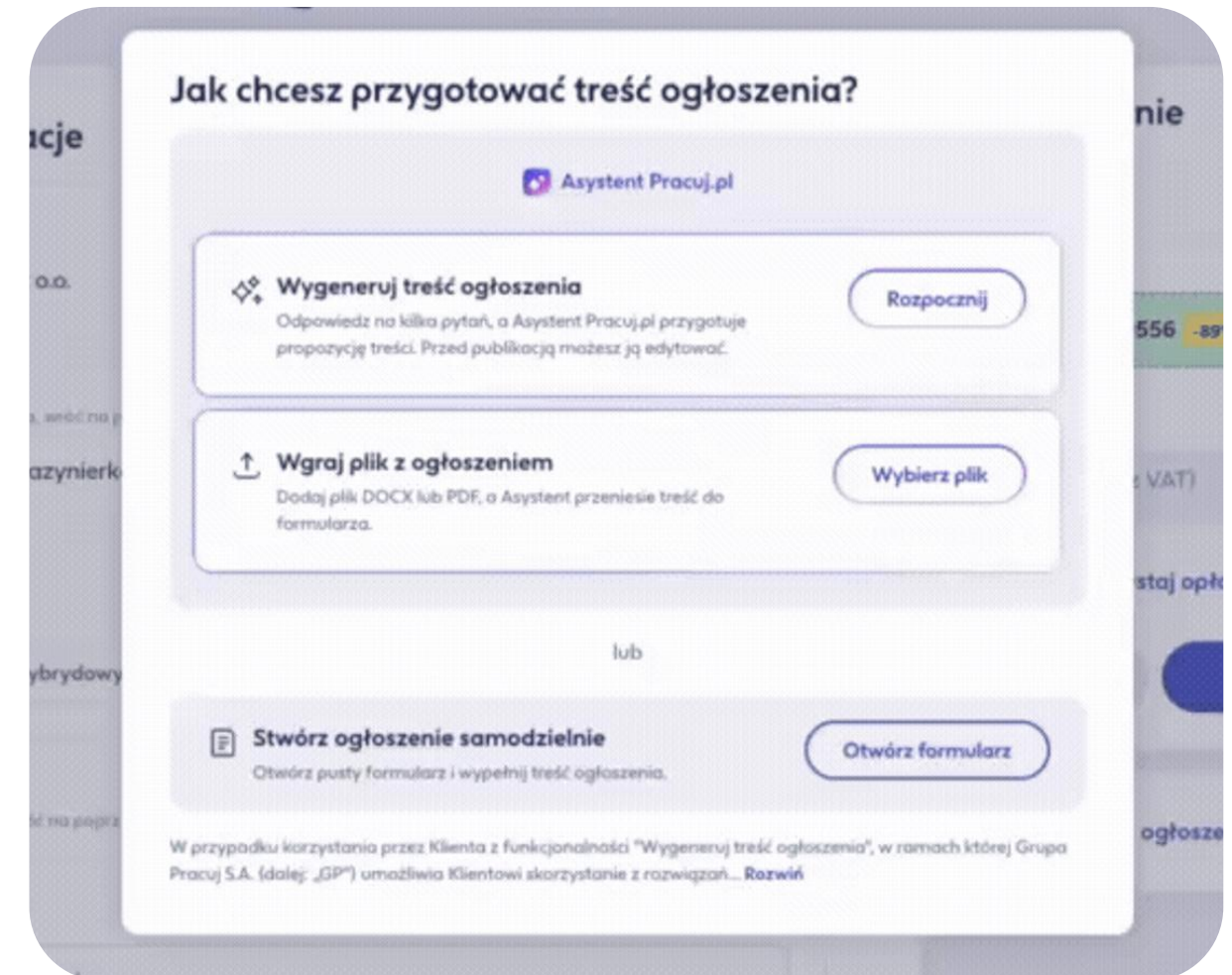


AI Assistant^{BETA} zwiększa skalowalność eCommerce



Asystent Pracuj.pl

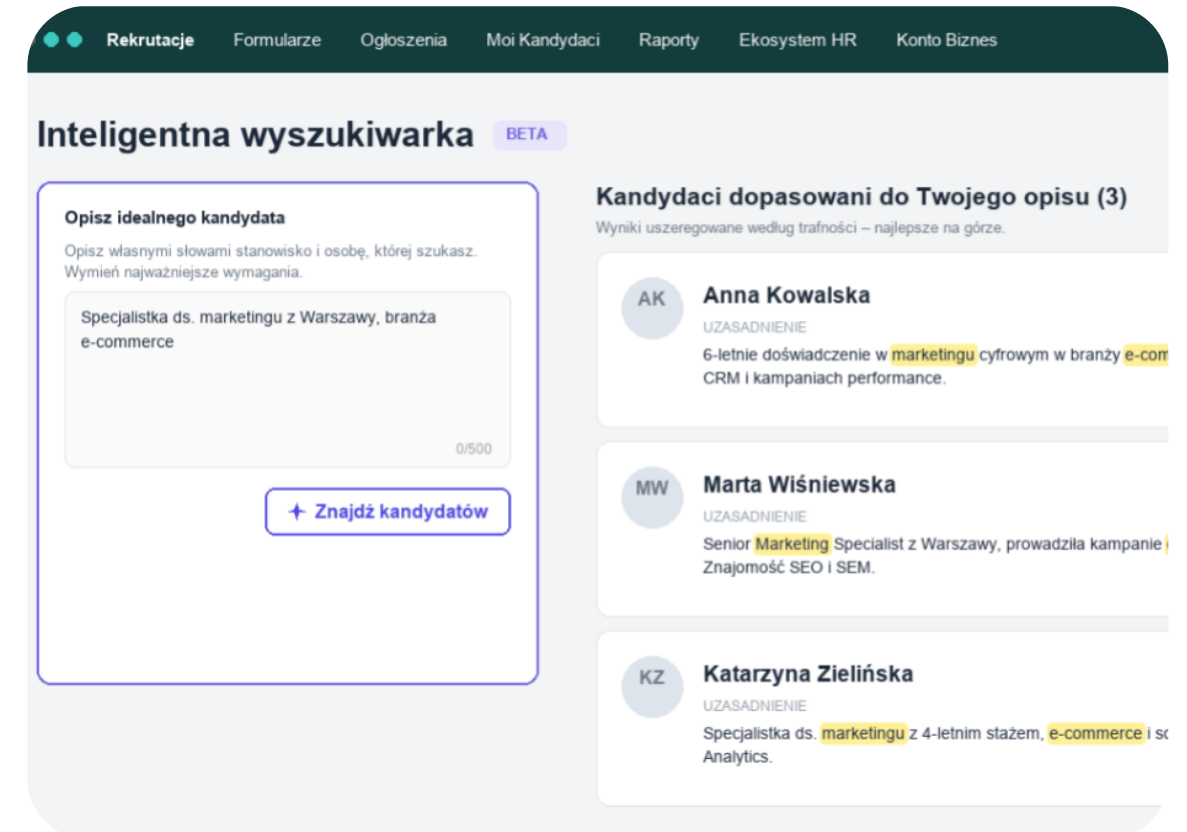
- **Nowy kreator ogłoszeń oparty na AI** – szybsza publikacja i wyższa jakość ofert
- **32% ogłoszeń eCommerce wycenionych przy wsparciu AI**
- automatyzacja obsługi niestandardowych przypadków i większa skalowalność
- **Wykrywanie nadużyć z wykorzystaniem AI** – ponad 4 tys. ogłoszeń naruszających zasady oznaczonych przy wsparciu AI w I połowie 2026 r.
- **AI Call Agent w obsłudze klienta** – miesięczny pilotaż przeprowadzony poza standardowymi godzinami pracy zaowocował pozyskaniem 63 nowych klientów



AI w eRecruiter zwiększa efektywność rekruterów



- Generowanie przez AI treści ogłoszeń oraz pytań rekrutacyjnych dopasowanych do kontekstu i CV kandydata
- AI Asystent Rekrutera** – automatyczne podsumowania CV z mocnymi stronami kandydata i obszarami do weryfikacji wobec wymagań stanowiska, oraz generowanie spersonalizowanego feedbacku dla kandydatów
- Inteligentna wyszukiwarka kandydatów^{BETA}** – rekruter opisuje stanowisko w języku naturalnym i otrzymuje kandydatów uszeregowanych według trafności, każdego z uzasadnieniem wygenerowanym przez AI
- AI Insights w raportach** – automatyczna analiza danych z rekomendacjami działań dla rekruterów



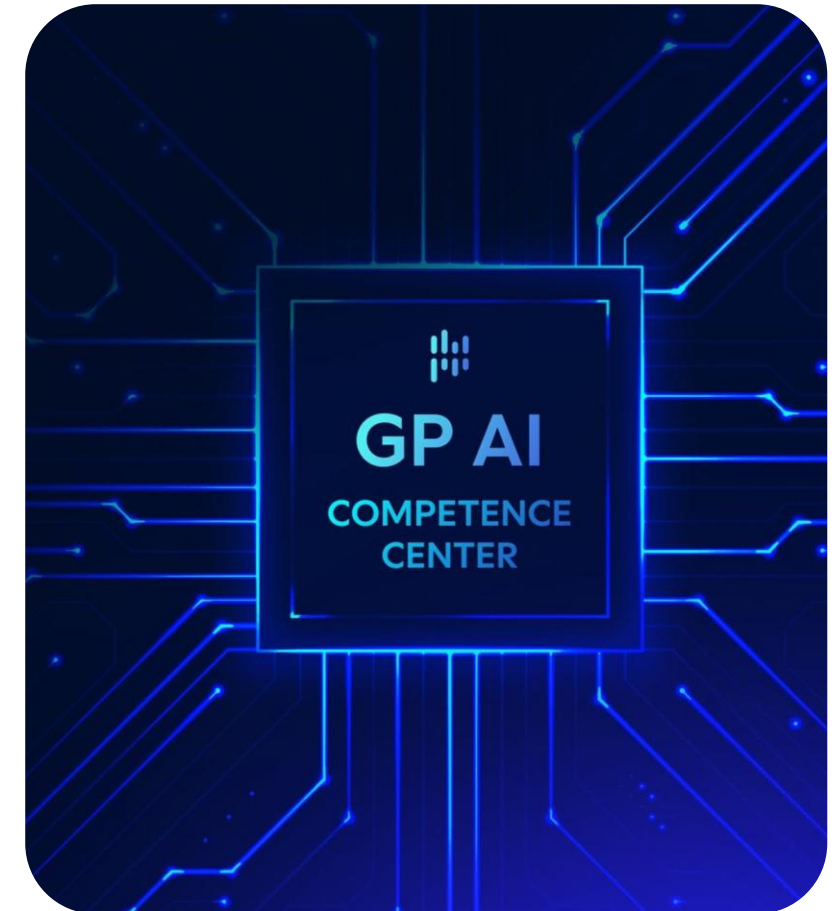
AI obejmuje już wszystkie kluczowe etapy rekrutacji, od ogłoszenia po komunikację z kandydatem – pogłębiając wykorzystanie modułów przez klientów.

Zdyscyplinowane inwestycje w AI z mierzalnym wpływem na biznes



- **Kompetencje rozwijane wewnątrz** przyspieszają wdrożenia i **chronią nasze know-how**
- Inicjatywy R&D dywersyfikujące narzędzia AI i zapewniające elastyczność, w tym poprzez **współpracę z różnymi dostawcami LLM oraz rozwój własnych kompetencji w zakresie SLM**
- **Każda inicjatywa jest powiązana z mierzalnym KPI:** przychodami, kosztami lub poziomem responsywności kandydatów
- Zdyscyplinowane podejście sprawia, że **inwestycje w AI pozostają efektywne kosztowo**

AI wzmacnia nasze przewagi konkurencyjne, jednocześnie wspierając kluczowe KPI.





Perspektywy na 2026+

Outlook rynkowy i biznesowy

Odporna Ukraina i polsko-niemiecki rozdźwięk



Polska⁽¹⁾: Solidne otoczenie makroekonomiczne

- **Rosnąca produkcja przemysłowa** (+7,6% r/r w VI 2026) i sprzedaż detaliczna (+6,2% r/r)
- **Niskie bezrobocie** (3,1% w VI 2026, wg Eurostatu) i stabilny poziom zatrudnienia
- **Środki UE (KPO) i wydatki na obronność** wspierają perspektywy

Niemcy⁽²⁾: Ostrożność i presja konfliktu na Bliskim Wschodzie

- ifo BCI rośnie od kwietnia, ale wciąż poniżej poziomu ze stycznia; **utrzymuje się ostrożność w rekrutacji**
- **Stabilna, relatywnie niska stopa bezrobocia** (3,9% w czerwcu 2026, wg Eurostatu)
- **Prognoza wzrostu PKB na 2026 r. obniżona z 1% do 0,5%**

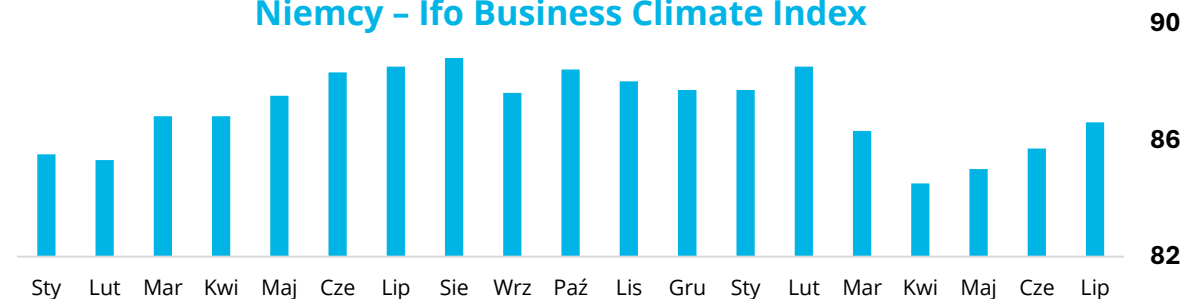
Ukraina⁽³⁾: Odporność mimo trwającej wojny

- **Relatywnie odporna gospodarka** (PKB +0,8% r/r w II kw. 2026) mimo trwającej wojny
- **Prognoza wzrostu PKB na 2026 r. wróciła do 1,8%** – w III i IV kw. oczekiwany wzrost odpowiednio o 2,1% i 4,2% r/r

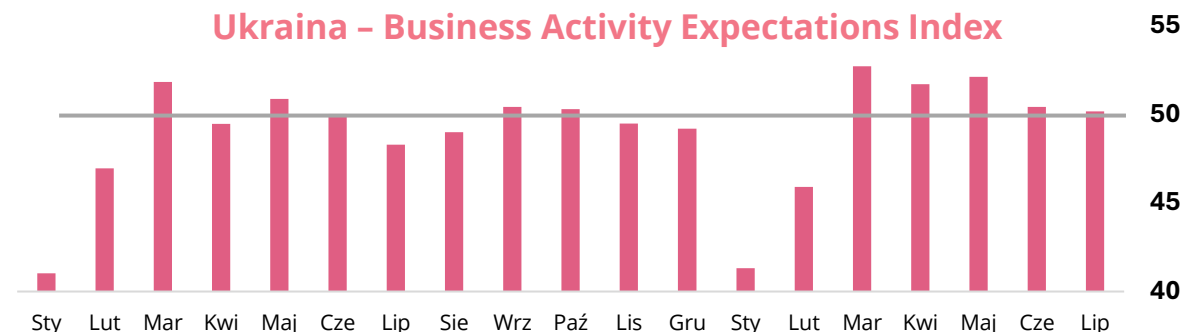
Polska – PMI w sektorze wytwórczym



Niemcy – Ifo Business Climate Index

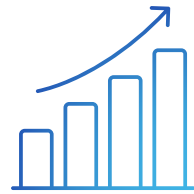


Ukraina – Business Activity Expectations Index



Oczekiwania na nadchodzące kwartały

Wzrost napędzany przez serwisy rekrutacyjne



**Niski, dwucyfrowy
wzrost przychodów**

w serwisach
rekrutacyjnych



**Wzrost napędzany
optymalizacją cen we
wszystkich kategoriach**

zmiana miksu pomiędzy
segmentami White, Pink
i Blue Collars



**Średni, jednocyfrowy
wzrost MRR w HR
Software**

odzwierciedlający
trwające spowolnienie
w niemieckiej gospodarce



**Utrzymanie 45% marży
skorygowanej EBITDA
w całym roku**

na poziomie Grupy



Zastrzeżenie prawne

Niniejsza prezentacja ma charakter wyłącznie informacyjny i nie stanowi oferty, zaproszenia, porady inwestycyjnej ani rekomendacji dotyczącej papierów wartościowych Grupy Pracuj S.A.

Informacje zawarte w niniejszej prezentacji są aktualne na dzień jej publikacji. Spółka nie jest zobowiązana do zmiany ani aktualizacji prezentacji w związku ze zdarzeniami, które mogą wystąpić po tej dacie, chyba że obowiązek taki wynika z przepisów prawa.

Prezentacja zawiera stwierdzenia dotyczące przyszłości, oparte na aktualnych oczekiwaniach i założeniach, które obarczone są ryzykiem i niepewnością. Spółka zastrzega, że stwierdzeń dotyczących przyszłości nie należy traktować jako gwarancji przyszłych wyników Spółki lub Grupy. Spółka nie jest również zobowiązana do aktualizacji lub korekty takich stwierdzeń.

Ponadto prezentacja zawiera alternatywne miary wyników, takie jak skorygowana EBITDA, niezdefiniowane w MSSF, a także niezaudytowane dane operacyjne i szacunki zarządu, prezentowane wyłącznie w celach poglądowych.

Mimo że niniejsza prezentacja została przygotowana z należytą starannością, Spółka nie składa żadnych zapewnień co do dokładności lub kompletności zawartych w niej informacji.

Inwestorzy powinni dokonywać własnej, niezależnej oceny Spółki i jej papierów wartościowych. Spółka nie ponosi odpowiedzialności za decyzje lub działania podjęte na podstawie niniejszej prezentacji.

Niniejszą prezentację należy odczytywać łącznie z raportami bieżącymi i okresowymi Spółki, publikowanymi za pośrednictwem systemu ESPI, w ramach wypełniania obowiązków informacyjnych wynikających z przepisów prawa. Raporty te stanowią podstawowe źródło informacji o wynikach finansowych, istotnych wydarzeniach oraz wskaźnikach dotyczących Spółki i Grupy.