

Szanowni Akcjonariusze,

W imieniu Spółki i Zarządu oddaję na Państwa ręce Raport Roczny Work Service S.A. oraz Raport Roczny Grupy Work Service S.A. (razem „Raporty”), podsumowujące działalność Work Service S.A. oraz Grupy Kapitałowej Work Service S.A. („Grupa”) w minionym, 2019 roku.

Rok ten upłynął nam pod hasłem reorganizacji, optymalizacji kosztowej oraz negocjacji w trakcie finalizowanych obecnie transakcji. Konieczność poszukiwania nowego strategicznego inwestora dla Grupy, negocjacji z bankami i obligatariuszami wynika z bilansu naszej dotychczasowej działalności. Dlatego abyście Państwo mogli lepiej zrozumieć naszą sytuację operacyjną, finansową i strategiczną, zarówno w 2019 roku oraz obecnie, pozwolę sobie na nieco szersze podsumowanie działalności naszej Grupy w ostatnich kilku latach. Istotny jest kontekst inwestycyjny i kapitałowy, który miał, i nadal ma wpływ na działalność operacyjną Emitenta, ale również innych podmiotów naszej Grupy.

Okres międzynarodowej ekspansji Grupy

Dzięki debiutowi na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie w 2012 r. oraz pozyskaniu w 2013 r. inwestora finansowego – funduszu Pinebridge – Grupa pozyskała łącznie około 130 mln PLN środków pieniężnych. W efekcie w latach 2012-2014 Grupa mogła nie tylko kontynuować politykę krajowej i międzynarodowej ekspansji, ale znacząco ją przyspieszyć. W 2012 roku Grupa nabyła IT Kontrakt (działalność w zakresie informatyków i programistów), w 2013 roku Antal International (usługi rekrutacyjne), Work Express (spółka specjalizująca się w transgranicznej wymianie pracowników) i Prohuman (Węgry), a w 2014 roku zawiązaliśmy joint venture na rynku niemieckim. Poprzez akwizycje Grupa Work Service realizowała w tamtym czasie strategię konsolidacji rynku w celu objęcia pozycji lidera branży w trójkącie Berlin-Moskwa-Stambuł. W kolejnych latach kontynuowaliśmy dalszą ekspansję poprzez dalszy rozwój nabytych spółek.

W oparciu o nabyte spółki, w kolejnych latach Grupa ukształtowała ośrodki biznesowe działające w branży pracy tymczasowej (m.in. biznes polski, niemiecki, rosyjski, węgierski, czeski czy słowacki) oraz dodatkowo w branży IT, kontroli jakości i rekrutacji. Większość z tych ośrodków biznesowych charakteryzował, i nadal charakteryzuje, znaczny stopień niezależności operacyjnej i finansowej. Takie rozwiązanie miało wiele pozytywnych aspektów, m.in. możliwości wyznaczania i monitorowania celów rozwojowych z poziomu spółki matki w Polsce odpowiednim spółkom zależnym, bez większego ingerowania w ich bieżącą działalność operacyjną.

Prowadzona historycznie polityka inwestycyjna ukształtowała jednak taki stan, że ośrodek polski za pośrednictwem Work Service S.A. był pośrednio lub pośrednio udziałowcem w podmiotach zagranicznych. W efekcie polska spółka musiała zapewniać nie tylko finansowanie akwizycji i ich dalszego rozwoju, ale także zaciągła i rozpoznawała zobowiązania akwizycyjne m.in. wobec mniejszościowych akcjonariuszy spółek zależnych z tytułu dalszych etapów inwestycji. Jednocześnie obok działalności inwestycyjnej (i kosztów z nią związanych), ośrodek polski prowadził swój lokalny duży biznes HR, który do 2017 roku dynamicznie rósł, ale nie przynosił (również z uwagi na koszty obsługi działalności holdingowej i inwestycyjnej) odpowiedniej dochodowości. Dodatkowo część zrealizowanych inwestycji nie przynosiła zakładanych dochodów (np. działalność rosyjska, która

napotkała na ogromne problemy rynkowe oraz działalność w Europie Zachodniej, która napotkała na problemy regulacyjne i bardzo wysoką konkurencję).

W efekcie, opisana działalność holdingowa oraz realizowana strategia inwestycyjna, ukształtowały w bilansie Work Service S.A. (oprócz wspomnianych powyżej zobowiązań akwizycyjnych) również duży dług bankowy wobec konsorcjum banków oraz dług obligacyjny i publiczno-prawny, które nie mogły być spłacone z wyników jednostkowych Work Service S.A. ani z wyników finansowych konsolidowanych podmiotów zagranicznych, ponieważ te wyniki były niewystarczające albo konsolidowane podmioty nie były w 100% zależne od Work Service S.A.

Okres dezinwestycji

W obliczu względnie wysokiego długu w relacji do wyników, od 2017 roku w Grupie Work Service rozpoczął się proces szeroko zakrojonych działań restrukturyzacyjnych. W efekcie uzgodnień z wierzycielami finansowymi, dokonaliśmy sprzedaży dwóch najlepszych inwestycji zrealizowanych w ramach strategii rozwoju – Grupy ITK (sprzedaż w połowie 2017 r.) i Grupy Exact (sprzedaż pod koniec 2018 r.), których celem była istotna spłata zadłużenia. Następnym dużym etapem tych procesów restrukturyzacyjnych było aneksowanie terminów i warunków spłaty w grudniu 2018 roku pozostałych, obniżonych już po dezinwestycji Grupy Exact, zobowiązań wobec polskich banków, a także zobowiązań wobec obligatariuszy. Work Service zobowiązał się wtedy wobec wierzycieli finansowych dokończyć rozpoczętą drogę restrukturyzacyjną planując sprzedaż aktywów węgierskich, czeskich i słowackich (według szacunków wpływy z tych transakcji miały zaspokoić w pełni polskie banki i obligatariuszy) oraz zawierając układy z Zakładem Ubezpieczeń Społecznych. Ten proces miał istotne szanse na powodzenie, skala operacji w Polsce miała wzrosnąć razem z rentownością działalności, a zagraniczne aktywa miały znaleźć kupców.

Z biegiem kolejnych miesięcy 2019 roku okazało się, że Grupa stoi jednak w obliczu kryzysu zaufania, nie tylko wśród swoich obecnych czy potencjalnych klientów, ale także wśród zróżnicowanego grona instytucji czy inwestorów. Potencjalni zainteresowani zagranicznymi spółkami próbowali wykorzystać wymuszony charakter dezinwestycji. Potencjalni Klienci lub nowe instytucje finansowe dostrzegali natomiast niezakończoną historię procesu restrukturyzacji, który miał trwać aż do czasu pełnego zamknięcia transakcji (głównie węgierskiej, która miała spłacić polskie banki) oraz identyfikowali bieżące ryzyka płynności. Na przełomie 2018 i 2019 r. w Europie Środkowej zaczęliśmy także odczuwać pierwsze symptomy spowolnienia w sektorze motoryzacyjnym. To wszystko powodowało w trakcie 2019 r. obniżanie skali operacji w Polsce, Niemczech, Czechach i Słowacji, co zmusiło Zarząd do dalszych działań restrukturyzacyjnych w obszarze redukcji kosztów pośrednich obsługi biznesu. Oczekiwany skutek restrukturyzacyjny (sprzedaż biznesów węgierskich, czeskich i słowackich) nie został ani w 2019 roku, ani do dnia publikacji niniejszego raportu osiągnięty, a głęboka redukcja kosztów w polskich i niemieckich podmiotach tylko częściowo adresowała problemy spadku sprzedaży. W konsekwencji cele budżetowe na 2019 roku nie zostały osiągnięte i m.in. musieliśmy w styczniu 2020 r. wystąpić o zawarcie nowych układów ratalnych z ZUS z ZUS.

Dodatkowo, w związku z brakiem wymaganego postępu w zakresie poszukiwania inwestora lub finansowania na zakup Prohumán 2004 Kft. w ramach procesu, który rozpoczął się w 2019 roku w oparciu o Human Investors Kft. (spółkę celową założoną przez menedżerów związanych z Prohumán i mniejszościowym udziałowcem Prohumán), na początku kwietnia 2020 r. Work Service wypowiedział

umowę opcji kupna dotyczącą akcji Prohumán 2004 Kft., która była udzielona na rzecz Human Investors Kft. Opóźnienia w tym procesie i niepewność dot. warunków oraz realnego terminu ewentualnej sprzedaży Prohumán 2004 Kft. była czynnikiem odstrasającym potencjalnych inwestorów od Work Service S.A.

Nie da się także ukryć, iż w wyniku pandemii COVID-19 od marca/kwietnia 2020 r. niemal w całej Grupie obserwujemy obniżenie poziomu zleceń i przychodów związane ze zmniejszeniem aktywności gospodarczej w Europie. Czerwiec/lipiec 2020 r. są pierwszymi miesiącami stopniowego odbicia, które dzięki ustabilizowaniu naszej sytuacji płynnościowej staramy się maksymalnie wykorzystać.

Przegląd opcji strategicznych

Zarząd Work Service, zdając sobie sprawę z ryzyka związanego z przedłużającymi się procesami deindeksacyjnymi oraz trwającym kryzysem zaufania, rozpoczął w marcu 2019 r., w uzupełnieniu do działań opisanych powyżej, szerszy proces przeglądu opcji strategicznych. W konsekwencji tego procesu: i) dokonano w grudniu 2019 r. m.in. sprzedaży spółki Antal, a co najważniejsze ii) po intensywnych negocjacjach, które trwały od listopada 2019 r. w lutym 2020 r. zawarto bardzo istotną dla perspektyw zakończenia z sukcesem ścieżki restrukturyzacyjnej, umowę inwestycyjną z Gi International S.R.L. z grupy Gi Group SpA – międzynarodowym inwestorem branżowym, jednym z globalnych liderów branży HR działającym w kilkudziesięciu krajach. Aktualnie, w dniu publikacji Raportów szereg warunków zawieszających tę umowę inwestycyjną jest już zrealizowanych, a kolejne odpowiednio awansowane. Co jednak najważniejsze, dzięki udziałowi Gi Group jako prawdopodobnego inwestora dla Grupy m.in. w rozmowach z bankami i obligatariuszami, a także dzięki otrzymanym pożyczkom płynnościowym, udało nam się znacząco poprawić bieżącą sytuację płynnościową, co już teraz pozwala nam w większym stopniu koncentrować się na biznesie oraz potrzebach pracowników i Klientów.

W wyniku realizacji tej szczegółowo opisanej w Raporcie Rocznym umowy inwestycyjnej, dojdzie do ostatecznego i długoterminowego uporządkowania struktury finansowania Grupy. Umowa inwestycyjna zakłada m.in. pełną spłatę wszelkich istotnych zobowiązań Work Service ze środków pozyskanych od inwestora (łącznie finansowanie objęte przedmiotową umową inwestycyjną dotyczy kwoty 210 mln PLN) co ostatecznie zakończy rozpoczętą jeszcze w 2017 roku (wraz ze sprzedażą ITK) ścieżkę restrukturyzacji bilansu Work Service S.A. Inwestycja Gi Group pozwoli Zarządowi jak i pracownikom Work Service S.A. oraz innym podmiotów z Grupy skupić się wyłącznie na działalności operacyjnej – rozwijaniu bardzo konkurencyjnej oferty dla naszych Klientów, opartej o najwyższe światowe standardy obowiązujące w branży HR.

Powrót na ścieżkę organicznego rozwoju

Nie możemy zapominać, że Work Service S.A. oprócz działań inwestycyjnych i postępów restrukturyzacyjnych to głównie, a może przede wszystkim ogromne doświadczenie biznesowe w obszarze HR. Jako lider i kreator rynku usług HR w Polsce, pomimo opisanych historycznych błędów i trudności, nadal jesteśmy czołowym podmiotem w branży. Po latach agresywnego rozwoju w ramach transakcji M&A, wracamy do korzeni i rozwoju organicznego. Przez lata inwestowaliśmy w rekrutację, a następnie rozwój czołowych w Polsce i regionie CEE pracowników, którzy wspierali cały cykl usługi, którą oferujemy naszym Klientom. Dowodem tego był i jest nadal szeroki portfel zadowolonych Klientów. Chcemy to dalej i jeszcze lepiej rozwijać.

Pomimo problemów z zadłużeniem, stale kontynuowaliśmy inwestycje w jakość i technologię, m.in. kończąc w 2019 r. wdrożenie jednego z najbardziej nowoczesnych systemów informatycznych do obsługi i archiwizacji dokumentacji payroll. Inwestujemy także w nowoczesną rekrutację, robotyzację, komunikację. W Work Service S.A., dzięki redukcji kosztów pośrednich działalności, osiągnęliśmy najwyższe wskaźniki efektywności operacyjnej w branży. Tak samo jak na początku rozwoju Grupy, tkwi w nas ogromna siła i możliwości, które po zrealizowaniu umowy inwestycyjnej i spłacie lub zagwarantowaniu spłaty zadłużenia będą mogły być w końcu w pełni wykorzystane dla naszych pracowników i Klientów.

Jako osoba pracującą z Work Service od lat, która przejęła kierowanie Grupą prawdopodobnie w najtrudniejszym w jej historii momencie, wierzę w dobrą przyszłość Work Service S.A. Przetrwaliśmy najtrudniejszy okres w działalności Grupy, głęboko zmieniliśmy się wewnętrznie i przekonałiśmy wiarygodnego inwestora branżowego do jakości i wartości jakimi się kierujemy oraz które oferujemy naszym Klientom.

W 2020 roku życzę wszystkim, których działalność jest związana z naszą Grupą, aby także mogli jak najszybciej skupić się na podstawowej działalności, co pozwoli nam z powrotem wynieść Work Service na nowy poziom, korzystając w pełni z szans rynkowych jakie stwarza ustabilizowana sytuacja oraz ogromne doświadczenie biznesowe zdobyte w ostatnich kilkunastu latach rozwoju działalności w Polsce i regionie CEE.

W imieniu Zarządu oraz wszystkich pracowników Work Service dziękuję Akcjonariuszom, Radzie Nadzorczej oraz wszystkim Klientom i jednostkom współpracującym z nami za zaufanie jakiego dotychczas doświadczamy i zapraszam do lektury Raportu Roczno-go Work Service S.A. oraz Raportu Grupy Work Service S.A. za rok obrotowy 2019.

Iwona Szmitkowska

Prezes Zarządu Work Service S.A.