

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, 2020 roku.

Rok ten upłynął nam pod hasłem finalizacji rozpoczętych wcześniej poszukiwań opcji strategicznych i w ich wyniku zakończenia transakcji z inwestorem strategicznym, grupą Gi. Konieczność poszukiwania nowego strategicznego inwestora dla Grupy, negocjacji z bankami i obligatariuszami wynikała z bilansu naszej dotychczasowej działalności w latach poprzednich.

Przypomnę Państwu szerzej kontekst naszej sytuacji operacyjnej, finansowej i strategicznej zarówno obecnie jak i w kilku poprzednich latach co pozwoli Państwu na nieco szersze podsumowanie działalności 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 trójce Berlin-Moskwa-Stambuł.

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.

Prowadzona historycznie polityka inwestycyjna ukształtowała jednak taki stan, że ośrodek polski za pośrednictwem Work Service S.A. był bezpośrednio lub pośrednio udziałowcem w podmiotach zagranicznych. W efekcie polska spółka musiała zapewniać nie tylko finansowanie akwizycji i ich dalszego rozwoju, ale także zaciągała 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 publicznoprawny, 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 Klienci i nowe instytucje finansowe dostrzegali jednak 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 w 2019 roku osiągnięty. W konsekwencji cele budżetowe na 2019 rok nie zostały osiągnięte i m.in. musieliśmy w styczniu 2020 r. wystąpić o zawarcie nowych układów ratalnych 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.

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. W miesiącach jesiennych widać było wyraźnie stopniowe odbicie, które również dzięki ustabilizowaniu naszej sytuacji płynnościowej staramy się obecnie maksymalnie wykorzystać.

Przegląd opcji strategicznych i wejście w struktury globalnego inwestora na międzynarodowym rynku HR, grupy Gi.

Zarząd Work Service, zdając sobie sprawę z ryzyka związanego z przedłużającymi się procesami dezinwestycyjnymi 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 doszło do istotnych zmian w akcjonariacie Work Service S.A. oraz pozyskano finansowanie w ramach Umowy Finansowania w kwocie 210 mln PLN iii) równolegle do transakcji opisanej powyżej sponacono obligatariuszy po częściowym umorzeniu długu obligacyjnego oraz zawarto korzystną umowę z Bankami, przewidującą również częściowe umorzenie długu wobec Banków. Wszystkie te informacje szczegółowo przedstawiliśmy Państwu w Raporcie Grupy za 2020 rok.

W wyniku tych zdarzeń doszło do ostatecznego i długoterminowego uporządkowania struktury finansowania Grupy a przede wszystkim do ustabilizowania sytuacji majątkowo-kapitałowej.

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 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 wspólnie z naszym nowym inwestorem strategicznym, grupą Gi.

Podkreślę, że obejmując kierowanie grupą w 2019, w prawdopodobnie najtrudniejszym momencie jej historii i kontynuując kierowanie do sierpnia 2020, do czasu podpisania umowy finansowania z nowym udziałowcem większościowym Grupą Gi stworzyłam wraz z pracownikami nową dobrą przyszłość Work Service S.A. Bardzo ważne dla nas jest zacieśnianie współpracy z grupą Gi, poszukiwanie synergii na lokalnym rynku oraz potencjału do dalszego rozwoju wspólnej Grupy Gi. Nie odbędzie się ten proces bez dalszego zaangażowania kapitałowego Grupy Gi i pełnej integracji Work Service i grupy Gi na co osobiście bardzo liczę.

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 Work Service S.A. oraz Raportu Grupy Work Service S.A. za rok obrotowy 2020.

Iwona Szmirkowska

Prezes Zarządu Work Service S.A.