

## *Szanowni Akcjonariusze,*

W imieniu Zarządu Work Service mam przyjemność oddać w Państwa ręce Raport Roczny za 2016 rok. W tym dokumencie podsumowujemy całoroczną działalność biznesową Grupy Kapitałowej, prezentujemy szczegółowe zestawienie wyników finansowych, a także omawiamy najważniejsze wydarzenia ubiegłego roku.

Mijające dwanaście miesięcy były czasem rozpoczęcia procesów transformacji Grupy Kapitałowej Work Service. Począwszy od zmian personalnych i składu zarządu, przez reorganizację strukturalną, po wyznaczenie nowych celów rozwoju na lata 2016-18. Zgodnie z przyjętymi strategicznymi kierunkami postawiliśmy na rozwój organiczny wspierany koniunkturą rynkową, poprawę efektywności, a także zoptymalizowanie struktury całej Grupy Kapitałowej. W mijającym roku dokonaliśmy połączenia m.in. People Care z Antal, czy Work Service Finance z Finance Care. Zredukowaliśmy poziomy zatrudnienia backoffice'owego w Grupie, a jednocześnie rozpoczęliśmy procesy oszczędności operacyjnych i poprawy marżowej na realizowanych projektach w Polsce i na Węgrzech.

Należy jednak pamiętać, że poza działaniami optymalizacyjnymi naszym motorem rozwoju jest działalność biznesowa, którą realizujemy głównie w Europie Środkowo-Wschodniej. Jest to obecnie szczególnie obszar na Starym Kontynencie, ze względu na notowane tu rekordowo niskie poziomy bezrobocia. To właśnie w takich krajach jak Czechy, Węgry, Niemcy czy Polska, pracodawcy działają w warunkach umacniającego się rynku kandydata i doświadczają coraz większych trudności rekrutacyjnych. Jako lider usług personalnych w tym regionie, z udziałem w rynku na poziomie niemal 15%, w naturalny sposób odczuwamy z tego względu wzmożone zapotrzebowanie na nasze usługi. W efekcie w mijającym roku odnotowaliśmy ponad 16% wzrost przychodów, przy dynamice rozwoju rynku prognozowanej na 13%.

Co więcej Grupa Work Service w coraz większym stopniu odczuwa efekty synergii wynikające z międzynarodowej obecności. Rozwój sprzedaży transgranicznej i postawienie na budowanie relacji na poziomie regionalnym przełożyło się na obsługę szeregu nowych klientów na kilku rynkach jednocześnie. W tej grupie znalazły się takie globalne marki jak: Delphi, Samsung, DHL, TRW, Adient czy Tenneco. Obecnie już niemal 45% przychodów Grupy pochodzi z działalności międzynarodowej.

W 2016 roku uzyskaliśmy solidne wyniki. Przykładem tego może być poprawa zysku brutto ze sprzedaży, który wzrósł o 25 mln złotych r/r. Odnotowaliśmy jednak niższy poziom zysku operacyjnego, w stosunku do tego, który zakładaliśmy. Był to głównie efekt kosztów transformacji oraz zdarzeń jednorazowych, mających miejsce zarówno w roku 2016 jak i z lat poprzednich. Po ich wyłączeniu poziom zysku operacyjnego był na poziomie zbliżonym do zeszłorocznego.

Patrzemy również w przyszłość, planujemy kontynuację rozpoczętych procesów i wytaczamy mapę działań na kolejny rok. Z prognoz wynika, że wartość rynku, na którym działamy w regionie Europy Środkowej, wyniesie ponad 3,9 miliarda euro, co oznacza wzrost o prawie

11% r/r. Wiodącym wyzwaniem dla naszych klientów będzie pozyskiwanie pracowników. Dlatego na początku kwietnia tego roku wystartowaliśmy z nową strategią marki Work Service i rozpoczęliśmy kampanię wizerunkową, która ma zachęcić Polaków do podejmowania pracy za naszym pośrednictwem. Przygotowaliśmy również nowe narzędzia rekrutacyjne, do których wykorzystujemy technologie mobilne. Otwieramy także nową strukturę rekrutacyjną na Ukrainie, dzięki której jeszcze skuteczniej będziemy pozyskiwać pracowników zza Buga dla polskich firm. Naszym celem jest zbudowanie jak największego zaplecza rekrutacyjnego, które stanie się naszym wyróżnikiem na rynku i przewagą konkurencyjną w sektorze agencji zatrudnienia.

Przed nami czas dalszej transformacji i wyłożonej pracy, ale jesteśmy przekonani, że nasze dotychczasowe i planowane działania przełożą się na wymierne wyniki. Zmierzamy w kierunku większej przejrzystości i transparentności naszej firmy, zarówno pod względem strategicznym jak i strukturalnym. Dlatego, po raz pierwszy w historii Grupy Kapitałowej Work Service, przedstawiamy naszą prognozę wyniku na 2017 rok. Jednocześnie jesteśmy w trakcie realizacji transakcji sprzedaży IT Kontrakt i debiutu giełdowego Exact Systems. Jestem przekonany, że ich finalizacja przełoży się na wzmocnienie struktury naszego bilansu, a także na ujednoczenie modelu biznesowego.

Chciałem podziękować za zaufanie, jakim obdarzyli nas Państwo w 2016 roku i zachęcam do zapoznania się ze skonsolidowanym Raportem Rocznym.

Z wyrazami szacunku

*Maciej Witucki*

*Prezes Zarządu Work Service S.A.*