

W środę, 24 maja 2023 r. odbył się czat inwestorski z dyrektorką finansową Benefit Systems, Małgorzatą Kloką. Podczas spotkania rozmawialiśmy o wynikach finansowych za I kwartał 2023 roku. Inwestorzy zadawali również pytania o kolejne akwizycje, politykę dywidendową oraz rozwój na rynkach zagranicznych.

W spotkaniu wzięło udział 200 osób, a dyrektorka finansowa odpowiedziała na 25 pytań. Zapraszamy do lektury całej relacji z czatu.

Janusz Maruszewski

12:00

Zapraszamy na czat inwestorski z dyrektorką finansową Benefit Systems, Małgorzatą Kloką. Podczas spotkania zostaną omówione wyniki spółki za I kwartał 2023 roku oraz dalsze plany rozwoju.



Spotkanie rozpocznie się w środę, 24 maja 2023 r. o godz. 11:00. Już teraz zachęcamy do zadawania pytań za pośrednictwem poniższego formularza.

W przypadku chęci zadania kilku pytań, prosimy je zadawać pojedynczo i za każdym razem klikać przycisk "Wyślij". Ułatwi to przedstawicielom spółki odpowiadanie na pytania.



Małgorzata Kloka

11:01

Dzień dobry, witam Państwa! Dziękujemy za zainteresowanie spółką i zapraszam do zadawania pytań!

Adam

11:02



Dzień dobry,
czy spółka ma zamiar utrzymać w następnych latach politykę dywidendową wypłat powyżej 60% zysku netto?

Małgorzata Kloka

11:02



Tak, w ramach polityki dywidendowej zobowiązaliśmy się do rekomendowania wypłaty co najmniej 60% znormalizowanego zysku netto i mamy nadzieję, że rekomendowana kwota dywidendy w kolejnych latach będzie powyżej tego poziomu. Każdorazowo będziemy oczywiście brać pod uwagę sytuację spółki i plany inwestycyjne. Ostatecznie, decyzje co do wysokości wypłaty będą podejmowane przez akcjonariuszy.



Adam

11:04


czy są rozważane, oprócz dywidendy, inne formy wypłaty zysku dla akcjonariuszy?


Małgorzata Kloka


11:04





Na ten moment mamy przyjętą politykę dywidendową zakładającą wypłatę co najmniej 60% znormalizowanego zysku netto i nie planujemy innych form dystrybucji zysku. Ostatecznie, decyzje co do sposobu podziału zysku podejmowane są przez akcjonariuszy.


 Gość 11:05
Jakie są plany rozwoju własnych klubów fitness i ile może ich przybyć w tym roku?


 Małgorzata Kloka 11:05
Plan na kolejne miesiące tego roku zakłada po 5 otwarć w Polsce i za granicą, najpewniej pod koniec roku, wraz z początkiem wysokiego sezonu.


 Gość 11:07
Czy planowane są kolejne przejęcia klubów fitness?


 Małgorzata Kloka 11:07
Cały czas oportunistycznie przyglądamy się rynkowi pod kątem ewentualnych kolejnych akwizycji, po tym jak na początku tego roku dokonaliśmy dwóch transakcji i pozyskaliśmy 22 kluby.


W. D. 11:08
 Czy zarząd może się odnieść do marcowej rekomendacji Trigon DM z ceną docelową 1500 zł i do kwietniowej DB BOŚ z ceną docelową 1330 zł. Skoro po dużych wzrostach aktualny kurs akcji jest pomiędzy tymi cenami, to czy zarząd uważa, że kurs osiągnął właściwy poziom?


 Małgorzata Kloka 11:08
Co do zasady nie odnosimy się do rekomendacji analityków. Podtrzymujemy natomiast naszą pozytywną ocenę perspektyw grupy kapitałowej w średnim i długim terminie.


 Gość 11:10
Czy wzrosty wyników osiągnięte w 1 kwartale mogą być powtórzone w tym kwartale?

 Małgorzata Kloka 11:10
Trendy, które wspierały nasze wyniki w 1 kwartale są nadal obecne; dodatkowo dobrze oceniamy proces podwyżki ARPU na rynku polskim, który prowadzimy od kwietnia. Drugi kwartał sezonowo zwykle jest lepszy niż pierwszy, wydaje się, że ta zasada może być zachowana w tym roku.

 Jan 11:12
czy w zysku z I kwartału, który przekracza 1/3 zysków z całego 2022 r. znajdują się zdarzenia, których nie da się powtórzyć w następnych kwartałach?

 Małgorzata Kloka 11:12
Nie było istotnych zdarzeń jednorazowych, dodatkowo pierwszy kwartał charakteryzuje się najniższą rentownością w roku ze względu na sezonowość.

 Jan 11:15
jakiej wysokości środki planowane są na akwizycje w tym roku?

 Małgorzata Kloka 11:15
W tym roku przeznaczymy około 60 mln na akwizycje Saturn Fitness, klubów Calypso oraz odroczone płatności za poprzednie akwizycje, głównie Total Fitness. Cały czas oportunistycznie przyglądamy się rynkowi pod kątem ewentualnych kolejnych akwizycji, ale nic konkretnego nie możemy zadeklarować.



Gość

11:16

czy znaczące zwiększenie przychodów z zagranicy o 72% w porównaniu do zwiększenia przychodów z Polski o 49%, to efekt niskiej bazy?



Małgorzata Kloka

11:16

To efekt niskiej bazy oraz szybszego wzrostu ARPU niż w Polsce.



Mario

11:18

Czy spółka przewiduje inne formy dzielenia się z inwestorami zyskiem niż wypłata dywidendy, co by musiało się stać aby nastąpiły w tym zakresie jakiegokolwiek zmiany?

Małgorzata Kloka

11:18



Na ten moment mamy przyjętą politykę dywidendową zakładającą wypłatę co najmniej 60% znormalizowanego zysku netto i taki sposób podziału zysku będziemy rekomendować. Należy pamiętać, że finalne decyzje co do sposobu podziału zysku podejmowane są przez akcjonariuszy.



Mario

11:22

Jakie podejście długoterminowe do zadłużenia ma spółka w obliczu tak dużego poziomu generowania gotówki jaki ma obecnie miejsce?

Małgorzata Kloka

11:22



Obecna sytuacja wysokiego poziomu gotówki netto jest bardzo komfortowa, ale nie optymalna. W drugiej części roku wypłacimy dywidendę, co będzie miało wpływ na zmniejszenie naszej pozycji gotówkowej. Jesteśmy otwarci na potencjalne zmiany w tym obszarze, dopuszczamy – tak jak w poprzednich latach – pozycję długu netto, ale co do zasady jesteśmy raczej konserwatywni jeśli chodzi o poziom lewara. Warto pamiętać, że spółka cały czas ma niewykorzystane środki w ramach umowy o długoterminowe finansowanie zawartej w 2022 roku.



Mario

11:24

Czy spółka widzi na horyzoncie jakieś perspektywy istotnych przejęć z punktu widzenia CAPEX-u w najbliższym roku? Czy realne jest wdrażanie strategii przejęć klubów na większą skalę w innych destynacjach niż Polska?

Małgorzata Kloka

11:24



Cały czas oportunistycznie przyglądamy się rynkowi pod kątem ewentualnych kolejnych akwizycji, po tym jak na początku tego roku dokonaliśmy dwóch transakcji i pozyskaliśmy 22 kluby, a w 2021 przejęliśmy 14 klubów Total Fitness. Jeśli chodzi o inne rynki – co do zasady nie wykluczamy tego, jednak dostępność ciekawych targetów jest ograniczona.



Mario

11:26

Jak Państwo oceniacie ryzyko wprowadzenia opodatkowania benefitów pracowniczych w Polsce, na wzór procedowanego rozwiązania w Czechach. Jak wdrożenie tego rodzaju rozwiązań podatkowych wpłynie waszym zdaniem w długim terminie na rynek?



Małgorzata Kloka

11:26

Obecnie benefity pracownicze w Polsce w przeważającej mierze są opodatkowane. Zwolnienia z podatków występują ze względu na ulgi regulowane przez przepisy

ZFŚS – to ułamek naszego biznesu. Na ten moment nie widzimy ryzyka zmiany przepisów.



Mario

11:28

Jak na ten moment oceniacie rozwój alternatyw do karty Multisport na rynkach zagranicznych?

Małgorzata Kloka

11:28



Na większości rynków zagranicznych nie widzimy istotnych alternatyw, po tym jak z rynku w Czechach i Bułgarii w trakcie pandemii wycofało się Sodexo. Obecnie na rynku bułgarskim obserwujemy działalność nowego konkurenta, ale na razie w bardzo wczesnej formie rozwoju.



Mario

11:32

Tradycyjnie poproszę o komentarz w sprawie rynku Tureckiego. Kiedy przewidujecie, że zakończy się proces rozpoznawania rynku i formułowania ostatecznej oferty i zaczniecie mocniejsze inwestycje w ten rynek. Jak duży widzicie potencjał i czy w przypadku sukcesu bliski wschód będzie dalszym kierunkiem ekspansji grupy?

Małgorzata Kloka

11:32



Na przełomie roku podjęliśmy decyzję o kontynuacji inwestycji w rynek turecki i de facto jej przyspieszeniu – przez ostatnie 2 lata wydatki sięgnęły ok 2 mln euro, w kolejnych latach mogą być większe. Kluczowym celem operacyjnym jest wzmocnienie bazy partnerskiej. W Stambule obiektów honorujących MultiSport jest już ponad 400 – to sporo, ale biorąc pod uwagę rozmiar miasta, wciąż pracujemy nad zwiększeniem tej liczby. W drugiej części tego roku zakładamy przyspieszenie sprzedaży. Jeśli chodzi o potencjał – za wcześnie na konkretne liczby, ale z uwagi na populację, oceniamy, że jest on wysoki.



Gość

11:35

Czy realne jest podwyższenie celu pozyskania nowych kart w Polsce na 2023 rok?

Małgorzata Kloka

11:35



Na ten moment podtrzymujemy cel 280-300 tysięcy nowych kart w grupie w całym roku, to nasz scenariusz bazowy. Wiele zależy będzie od tego, w jaki sposób przebiegać będzie sezon wakacyjny, jeśli pójdzie lepiej od oczekiwań to rozważymy zmianę outlooku przy okazji publikacji wyników półrocznych.



Johnny

11:37


Jak powinien kształtować się w najbliższych latach split Polska/zagranica w przychodach?


Małgorzata Kloka


11:37





Zakładamy, że udział segmentu zagranice będzie powoli rósł w przychodach, głównie z uwagi na szybszy procentowy wzrost wolumenów na rynkach poza Polską. Myślę, że perspektywie najbliższych 3-5 lat udział ten może wzrosnąć i wysokich kilka punktów procentowych.


 Player_014 11:38
Czy planują Państwo stworzenie programu dla najwierniejszych akcjonariuszy. Na przykład zniżek do klubów fitness jeśli ktoś posiada odpowiednią ilość akcji. Coś na wzór "Orlen w portfelu" tylko bardziej fit:)


 Małgorzata Kloka 11:38
Na ten moment nie mamy takich planów, ale obserwujemy jak inne spółki publiczne działają w tym obszarze. Niezmiennie dopingujemy naszych akcjonariuszy, żeby korzystali z naszych usług!


 Jakub 11:41
Jak oceniają Państwo rozwój wyników na rynkach zagranicznych i ich perspektywy w najbliższych kwartałach?

 Małgorzata Kloka 11:41
Jesteśmy bardzo zadowoleni z wyników tego segmentu. Dla przypomnienia – w ubiegłym roku zysk operacyjny przekroczył 25mln zł, a w samym 1Q23 był na poziomie ponad 16mln zł. Oba te wyniki były powyżej naszych oczekiwań. Perspektywy rynków zagranicznych oceniamy jako bardzo dobre – poziom nasycenia jest niższy niż w Polsce, rynki pracy są w zdrowej kondycji, a ludzie chcą ćwiczyć. Bardzo dobrze poszły nam też podwyżki ARPU na początku roku. Znakiem zapytania są propozycje czeskiego rządu - nowe regulacje w zakresie opodatkowania benefitów, ale zbyt wcześnie, żeby szacować wpływ tego na naszą działalność.

 Gość 11:43
Jak rozwija się produkt MultiLife i czy w tym roku będą dodatkowe koszty z nim związane?

 Małgorzata Kloka 11:43
Od początku roku intensyfikujemy działania sprzedażowe; rozpoczęliśmy też kampanię marketingową. MultiLife to dziś kilka tysięcy sprzedanych abonamentów. Ciągłe pracujemy nad ofertą produktu i zbieramy feedback od klientów. Szacujemy, że skala wpływu na wyniki grupy powinna być podobna jak w 2022 r.

 Gościowa 11:45
Jak rozwija się biznes kafeteryjny i czy spółka planuje istotne inwestycje w tym obszarze?

 Małgorzata Kloka 11:45
Na koniec marca na naszej platformie kafeteryjnej mieliśmy 653 tysiące użytkowników, co oznacza wzrost rok do roku o ponad 30% oraz o ponad 150 tysięcy użytkowników więcej. Obroty również wzrosły w minionym kwartale – o 25% rok do roku do ponad 130mln zł. Jesteśmy bardzo zadowoleni z tych wyników; pokazują one, że pomimo różnych wyzwań makro i biznesowych, pracodawcy chętnie inwestują w swoich pracowników. Jeśli chodzi o nasze inwestycje w obszar Kafeterii – prowadzimy kilka projektów mających na celu uatrakcyjnienie platformy zarówno dla pracowników jak i dla działów HR. Wydatki z tym związane nie będą jednak istotnie odbiegać od tego, co można było obserwować w poprzednich latach.



Olaf

11:46

Jaki wpływ na wynik będą miały przejęte kluby Calypso i Saturn?

Małgorzata Kloka

11:46



Sieć Saturn w ubiegłym roku miała wynik EBITDA ok. 4mln zł. Zakładamy, że ten rok będzie na podobnym poziomie. Jeśli chodzi o kluby przejęte od Calypso – za wcześniej na konkretny szacunek, natomiast zakładamy, że będzie to niewielki pozytywny wpływ na wynik.



Słacz

11:49

Skąd taki wynik w fitnessie pomimo istotnego wzrostu kosztów energii?

Małgorzata Kloka

11:49



Rzeczywiście koszty energii bardzo wzrosły; dodatkowo wzrosty obserwowaliśmy również jeśli chodzi o koszty pracy oraz czynsze. Ale mieliśmy bardzo dobry sprzedażowo zarówno 4 kwartał minionego roku i świetny pierwsze trzy miesiące 2023 r. Co więcej, od stycznia w naszych sieciach przeprowadziliśmy podwyżki cen karnetów o nawet 20-30%. To sprawiło, że wzrost przychodów z nadwyżką pokrył dodatkowe koszty. W pierwszym kwartale nasze kluby w Polsce osiągnęły zysk operacyjny w wysokości 15mln i to rzeczywiście świetny wynik.



Wilczyca

11:51

Czy mogłabym prosić o komentarz odnośnie działań konkurencji na rynku polskim?

Małgorzata Kloka

11:51



Odpowiedź na to pytanie pozostaje niezmienna od kilku kwartałów – obserwujemy działania konkurencji (Medicover) w obszarze budowy sieci klubów, natomiast nie widzimy wpływu tych działań na naszą sprzedaż.



Olaf

11:54

Widzicie spowolnienie na rynku pracy? Czy pracodawcy rezygnują z oferowania waszych usług?

Małgorzata Kloka

11:54



Nie widzimy oznak spowolnienia; nie mamy też wielu sygnałów od klientów w tym obszarze. Wręcz przeciwnie – obserwujemy niezmiennie zdrowy popyt w obszarze benefitów, a sporo pracodawców ma wciąż trudności z pozyskaniem pracowników. Warto jednak pamiętać, że nasz baza klientów nie oddaje 1 do 1 rynku pracy – jest w niej więcej podmiotów z obszaru usług, IT, szeroko pojętej pracy biurowej, a mniej z obszaru przemysłu, pracy fizycznej itp.



Małgorzata Kloka

11:59

Dziękujemy wszystkim uczestnikom czatu, w razie dalszych pytań zapraszamy na naszą stronę <https://www.benefitsystems.pl/dla-inwestora/>

Pełny zapis Czaty dostępny [tutaj](#).