

**We wtorek, 5 września 2023 r. odbył się czat inwestorski z dyrektorką finansową Benefit Systems, Małgorzatą Kloką. Podczas spotkania rozmawialiśmy o wynikach finansowych za I półrocze 2023 roku. Inwestorzy zadawali również pytania o sytuację na rynku fitness, politykę dywidendową oraz rozwój w Turcji.**

W spotkaniu wzięło udział ponad 300 osób, a dyrektorka finansowa odpowiedziała na 25 pytań. Zapraszamy do lektury całej relacji z czatu.

Janusz Maruszewski

12:00

Zachęcamy do udziału w czacie z dyrektorką finansową Benefit Systems, Małgorzatą Kloką. Podczas spotkania zostaną omówione wyniki finansowe za I półrocze 2023 roku oraz dalsze plany rozwoju.



Małgorzata Kloka

10:00

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

Grzegorz

10:03



Dzień dobry, w prezentacji podsumowującej 6M 2023 zauważalny jest spadek liczby kart w sierpniu zarówno w kraju (-9 tys vs czerwiec 2023) jak i zagranicą (-7 tys vs czerwiec 2023). Czy mają Państwo przed sobą pierwszy kwartał od wielu lat kiedy to liczba aktywnych kart spadnie w relacji kwartał do kwartału? Czy jest to rezultat intensyfikacji działań konkurencji (np. Medicover, który zapowiedział brak możliwości wstępu z kartą MultiSport do swoich sieci siłowni w Krakowie od 1 listopada 2023) i czy mają Państwo jakiś plan mający na celu poprawę dynamiki liczby kart w kolejnych kwartałach?

Małgorzata Kloka

10:03



Dzień dobry. Spadek liczby kart w sierpniu względem września to naturalna sezonowość naszego biznesu – związana z sezonem wakacyjnym, urlopami itp. W zeszłym roku spadku w miesiącach letnich nie zanotowaliśmy, ale było to pierwszy rok po covidowy, gdzie zwyczajowa sezonowość była zaburzona. Oczekujemy, że od września liczba kart zacznie rosnać i podtrzymujemy nasz całoroczny plan na dodanie 280-300 tysięcy kart w grupie w całym roku 2023.

Marcin96

10:04



Na koniec 2Q23 spółka posiadała znaczącą ilość gotówki. Na co spółka zamierza ją przeznaczyć?

Małgorzata Kloka

10:04



W tym miesiącu zapłacimy dywidendę – ponad 120mln zł. Mamy też trochę wydatków inwestycyjnych związanych z otwarciem klubów (capex w całym roku szacujemy na 110-130mln). Ponadto oportunistycznie patrzemy na rynek jeśli chodzi o transakcje M&A.

Marcin96

10:07



Co stoi za tym, że uznali Państwo, że potencjał rynku w Polsce się zwiększył z 1,8-2,2 mln do 2,5-2,8 mln?

Małgorzata Kloka

10:07



Jest wiele czynników, które sprawiły, że podnieśliśmy nasz szacunek. Po pandemii obserwujemy zwiększoną aktywność fizyczną oraz większą świadomość społeczną znaczenia sportu dla zachowania zdrowia fizycznego i psychicznego. To duże drivery popytu na usługi fitness/sportowe – obserwujemy to już drugi rok z rzędu. Na rynek wchodzi też pokolenie Z, które ma wyższą skłonność do uprawiania sportu niż średnia społeczna. Ponadto, siła nabywcza kart sportowych jest coraz bardzo atrakcyjna, bo ARPU rośnie wolniej niż średnia wynagrodzeń. Mocny rynek pracy oraz jego odporność przez ostatnie trzy-cztery lata również skłania do większego optymizmu.



Fitnessiara

10:09

Skąd takie dobre wyniki segmentu fitness? Czy są tam jakieś zdarzenia jednorazowe?

Małgorzata Kloka

10:09



Świetne wyniki segmentu fitness to pochodna kilku czynników biznesowych, a nie wydarzeń o charakterze jednorazowym. Rosnące zyski to pochodna przeprowadzonej w 2020-22 optymalizacji kosztów, wzrostu skali naszej działalności, ale też mocnego przyrostu przychodów. To ostatnie to kwestia dobrych wolumenów (liczby karnetów B2C) oraz podwyżek cen karnetów, które przeprowadziliśmy na początku roku.



Gość

10:10

Jaka jest sytuacja w Turcji? Ile jest aktualnie obiektów partnerskich? Czy przyspieszenie sprzedaży już się rozpoczęło?

Małgorzata Kloka

10:10



Na obecnym etapie w Turcji skupiamy się na rozwoju sieci partnerskiej w Stambule, z naciskiem na najbardziej atrakcyjne obiekty. Obecnie w mieście mamy już ponad 420 placówek partnerskich. Obserwujemy zainteresowanie pracodawców produktem i będziemy kontynuować edukację klientów, a także partnerów.



Gość

10:12

Czy widzicie przestrzeń do wzrostu cen Waszych usług w 2024 roku, czy raczej nie zakładacie takiego scenariusza?

Małgorzata Kloka

10:12



Będziemy podchodzić taktycznie do tego tematu, wiele zależy od tego, jak będzie kształtować się m.in. wzrost kosztów po naszej stronie, koniunktura w gospodarce czy wskaźnik inflacji. Zakładamy, że ARPU będzie dalej rosło w przyszłym roku, choć nie w tempie obserwowanym w tym roku. Warto pamiętać, cena karty w Polsce w relacji do przeciętnego wynagrodzenia jest cały czas na historycznych minimach.

Gość

10:13



Dzień dobry, na ile Wasza działalność jest zależna od nastrojów konsumenckich i ogólnie koniunktury? W Polsce mamy co najmniej techniczną recesję, czy odczuwacie to?

Małgorzata Kloka

10:13



Na dzisiaj nie widzimy negatywnych sygnałów, zarówno ze strony naszych klientów (przedsiębiorstw) oraz użytkowników. Od wielu lat trendy zdrowego i sportowego trybu życia zyskują na znaczeniu na naszych rynkach, a pandemia tylko to przyspieszyła. Rynek pracy pomimo sygnałów recesji cały czas pozostaje silny, co także sprzyja naszej działalności.



AA

10:16

Czy rozpoczęcie cyklu obniżek stóp procentowych, to dla Was korzystna informacja?

Małgorzata Kloka

10:16



Jeśli chodzi o wpływ bezpośredni - z jednej strony obniży nam to koszty finansowania, z drugiej zmniejszy przychody z lokat, gdzie lokujemy nasze nadwyżki gotówkowe. Nie spodziewamy się istotnego wpływu na nasze wyniki z tego tytułu. Obniżki stóp mogą pozytywnie wpłynąć na ogólne otoczenie marko, z drugiej strony mogą wywołać wolniejszy spadek inflacji. Trudno dziś ocenić ten wpływ na nasz biznes.



Gość

10:17

Jak kształtuje się obecnie presja kosztowa, czy zmalała?

Małgorzata Kloka

10:17



Presja kosztowa cały czas się utrzymuje, zwłaszcza w kontekście wysokiej liczby negocjacji z partnerami czy presji po stronie wynagrodzeń w związku z podwyżkami płacy minimalnej. Natomiast po stronie kosztów energii widzimy pozytywny dla nas spadek i stabilizację.



Gość

10:20

Jakie jest Państwa spojrzenie na końcówkę 2023 roku? Czego się spodziewacie?

Małgorzata Kloka

10:20



Końcówka roku historycznie jest zawsze dobra sprzedażowo i zakładamy, że tak też będzie w tym roku. W całym roku 2023 liczymy na dodanie 180-200 tysięcy kart w Polsce, 90-100 tysięcy zagranicą. Celujemy, że skonsolidowana marża EBIT w całym roku wyniesie 17-18% przy przychodach rosnących o min. 45%. Więcej opisałyśmy w naszej prezentacji po wynikach 2Q23.



Mądrala

10:23

Czy w przyszłym roku jest szansa na dodanie ponad 200 tysięcy kart w całej Grupie?

Małgorzata Kloka

10:23



Tak. Oczekujemy, że rynki zagraniczne powinny dodać podobną liczbę kart jak w tym roku: 90-100 tys, natomiast na rynku polskim spodziewamy się przyrostu kart na poziomie: 100-150 tys.



Mądrała

10:25

Jak zareagowali klienci na podwyżki cen kart? Bardzo zgrzytali zębami?

Małgorzata Kloka

10:25



Jesteśmy zadowoleni, z tego jak przebiegł proces podnoszenia ARPU. W praktyce rozpoczęliśmy go w kwietniu i w znacznej mierze zamknęliśmy do końca drugiego kwartału. Po pandemii mamy ciągle relatywnie wysoką aktywność, rośnie świadomość potrzeby aktywności fizycznej i nasz flagowy produkt jest ceniony przez pracodawców i pracowników.



Mądrała

10:27

Czy zaprezentowany w prezentacji cel marży EBIT jest do utrzymania w kolejnych latach?

Małgorzata Kloka

10:27



Trudno jednoznacznie wypowiadać się o kolejnych latach, zwłaszcza, że otoczenie makro jest zmienne, nie wiadomo jak będzie się zachowywać inflacja itp. Naszą ambicją jest co najmniej utrzymanie marż z 2023 w długim terminie.



Gość

10:31

Dzień dobry, czy obecna wycena jest Pani zdaniem dobrym odzwierciedleniem sytuacji fundamentalnej spółki??

Małgorzata Kloka

10:31



Co do zasady nie komentujemy wyceny spółki – to pozostawiamy ocenie Państwa i pozostałych uczestników rynku kapitałowego. Widzimy natomiast w długim terminie spory potencjał do rozwoju naszego flagowego produktu zarówno w Polsce jak i na rynkach zagranicznych, dalszej poprawy wyników naszych sieci fitness oraz rozwoju i sprzedaży nowych produktów.



Gość

10:34

Czy dostrzegacie jakieś niepokojące tendencje, wpływające na biznes jeśli chodzi o aktualny kwartał, czy przyszły rok?

Małgorzata Kloka

10:34



Nie, na ten moment nie obserwujemy takich tendencji. Sierpień był bardzo dobry jeśli chodzi o sprzedaż w klubach własnych w Polsce. Wrzesień w kartach również zapowiada się zgodnie z naszymi oczekiwaniami.



Konrad

10:36

Jak na wyniki finansowe wpłynie zerwanie umowy z siecią siłowni Fitness Platinum ?

Małgorzata Kloka

10:36



Na ten moment trudno szacować wpływ tego wydarzenia. Kluby Platinum są odwiedzane przez część użytkowników w Krakowie; należy pamiętać, że mamy w tym mieście też bardzo atrakcyjną ofertę klubów własnych i obiektów partnerskich. Więcej informacji będziemy mogli udzielić po wynikach za 4Q23.

Gość

10:39



Czy aktualna sytuacja to dobry moment na kolejne przejęcia, czy macie coś na oku w tej chwili?

Małgorzata Kloka

10:39



Cały czas oportunistycznie przyglądamy się rynkowi, zarówno pod kątem naszego produktu MultiLife, jak i klubów fitness. Koniunktura w branży fitness jest dobra, co sprzyja myśleniu o przejęciach. Z drugiej strony polski rynek jest już po istotnej konsolidacji.

Fitnessiara

10:42



Jak radzą sobie nowo przejęte kluby od Calypso oraz Saturn Fitness?

Małgorzata Kloka

10:42



Kluby radzą sobie bardzo dobrze – zgodnie z oczekiwaniami. Proces przejęcia i integracji klubów przeszedł sprawnie i bez znaczących problemów.

Gość

10:47



Sporo mówi się o tym, że w 2024 roku może nastąpić w Polsce znaczny wzrost bezrobocia. Jak Państwo to widzicie, czy oczekujecie spowolnienia oferowania Waszych usług w przyszłym roku z tego powodu?

Małgorzata Kloka

10:47



Obserwujemy prognozy ekonomiczne dla naszej gospodarki oraz dla krajów regionu. Myślę, że trudno dziś jednoznacznie stwierdzić jak zachowa się rynek pracy w 2024. Jeśli nastąpiłby znaczący wzrost bezrobocia, to mogłoby to mieć wpływ na wolniejszy przyrost liczby kart. Należy jednak pamiętać, że jeszcze kilka lat temu bezrobocie było na poziomie dwucyfrowym i w takim środowisku program MultiSport rozwijał się bardzo dobrze.

Mateusz Bujak

10:49



Dzień dobry. W jakich krajach widzą Państwo największy potencjał dla rozwoju i ekspansji czołowego produktu? Kart multisport?

Małgorzata Kloka

10:49



W wartościach absolutnych – największy potencjał widzimy na rynku polskim, ponieważ jest to największy z naszych rynków. Potencjał ten – dla całego kraju – szacujemy na 2,5mn-2,8mn kart w długim terminie. Czechy, Bułgaria, Słowacja czy Chorwacja to istotnie mniejsze kraje pod względem liczby ludności – ale zbiorczo w przeciągu 5-7 lat widzimy tam przestrzeń na dojście do 1mn kart (a w

bardzo długim horyzoncie czasowym – do 1,7mn-1,9mn kart). Osobną kwestią jest potencjał Turcji – może on być bardzo istotny w skali grupy, natomiast etap rozwoju na tym rynku jest zbyt wczesny, aby to komentować.

Mateusz Bujak

10:52



Czy grupa pod kątem akwizycji skupi się głównie na siłowniach i fitness klubach? Czy może pojawią się podmioty z innych branż? Czy chcą Państwo się skupić na przejęciach poza krajem czy w Polsce?

Małgorzata Kloka

10:52



Skanujemy rynek pod kątem dwóch typów podmiotów – siłowni/klubów fitness oraz podmiotów, które mogłyby wesprzeć nasz rozwój w zakresie programu MultiLife i obszaru corporate wellbeing. Aktualnie nieco większy nacisk kładziemy na pierwszą grupę.



Gość

10:54

Jakie są szanse na powtórzenie świetnych wyników, czy jest to możliwe w 2024 roku?

Małgorzata Kloka

10:54



Jeśli chodzi o stronę przychodową – naszą ambicją na przyszły rok jest dalszy wzrost liczby kart (100-150 tysięcy w Polsce oraz 90-100 tysięcy na rynkach zagranicznych) oraz kontynuacja wzrostu ARPU. Uważamy, że to cele ambitne, ale realne. Jeśli chodzi o stronę kosztową – trudno dziś formułować oczekiwania, choć presja inflacyjna w całej gospodarce słabnie. Naszym celem w długim terminie jest przynajmniej powtórzenie rentowności z bieżącego roku.



Gość

10:56

Czy przewidujecie zmianę polityki dywidendowej w następnych latach?

Małgorzata Kloka

10:56



Obecna polityka dywidendowa obowiązując na lata 2023-2025, zakłada rekomendację wypłaty co najmniej 60% zysku grupy, a w okresie jej trwania nie przewidujemy jej zmiany. Szczegóły są dostępne tutaj:

<https://www.benefitsystems.pl/dla-inwestora/akcje/polityka-dywidendy/>



Krzysztof Kozłowski

10:59

Pani Małgorzato, rozwój kart przy dużym bezrobociu nie można porównywać do rozwoju przy rosnącym bezrobociu, imho

Małgorzata Kloka

10:59



Rzeczywiście nie są to sytuacje w pełni porównywalne, jako gospodarka – ale też my jako firma, nie mamy de facto doświadczenia z sytuacją rosnącego bezrobocia – z jednym wyjątkiem lat 2008-2012 (dobrych dla nas, choć przy znacząco mniejszej skali biznesu). Warto jednak pamiętać, że nawet przy słabszym rynku pracy pracodawcy potrzebują narzędzi do motywacji pracowników – a tu karty sportowe sprawdzają się bardzo dobrze. Co więcej, jeśli scenariusz wzrostu stopy bezrobocia się zmaterializuje, to ważne będzie czy dotknie bardziej dużych miast czy

mniejszych, sektorów usługowych czy przemysłowych itp. Rosnące – w dużej skali - bezrobocie jest czynnikiem ryzyka, ale trudno kwantyfikować jego skalę.



Gość

11:00

Kiedy nastąpi wypłata dywidendy - przelew na rachunek?



Małgorzata Kloka

11:00

Dzień wypłaty dywidendy przypada na 29 września b.r.



Małgorzata Kloka

11:01

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

Pełny zapis Czaty dostępny [tutaj](#).