

W środę, 22 listopada 2023 r. odbył się czat inwestorski z dyrektorką finansową spółki Benefit Systems, Małgorzatą Kloką. Tematem przewodnim spotkania były wyniki Grupy za III kwartał 2023 r.

W spotkaniu wzięło udział ponad 200 osób, a przedstawicielka spółki odpowiedziała na prawie 30 pytań. Zapraszamy do lektury całej relacji z czatu.

Janusz Maruszewski 12:00

Zapraszamy na czat inwestorski z dyrektorką finansową Benefit Systems, na którym rozmawiać będziemy o wynikach finansowych spółki za III kwartał 2023 roku.



Spotkanie rozpocznie się w środę, 22 listopada 2023 r. o godz. 11:00. Już teraz zachęcamy do zadawania pytań za pośrednictwem poniższego formularza.

Małgorzata Kloka 11:00

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



Wojtek W. 11:03

Witam, jak państwo się zapatrujecie wstępnie na wyniki 4 kwartału po upływie 1,5 miesiące? Czy widać poprawę wyników względem 3 kwartału czy raczej można się spodziewać podobnych wyników? I jakie są plany spółki na rok 2024 jeśli chodzi o zysk netto?



Małgorzata Kloka 11:03

Nie komentujemy szczegółowo wyników – natomiast wskazaliśmy jak zapatrujemy się na wyniki całego roku: +45% wzrosty sprzedaży rdr przy marży operacyjnej na poziomie ok 18%. W kontekście samego czwartego kwartału wskazałabym tylko, że sezonowo zwykle nie jest on tak dobry jak najlepszy dla nas 3Q na poziomie wyników operacyjnych. W przyszłym roku spodziewamy się poprawy zysku operacyjnego (bez uwzględnienia wpływu PM) w wyniku wzrostu przychodów i utrzymania marży EBIT.



Gość 11:05

Planujecie przyspieszenie liczby siłowni zagranicą - w jakich miastach?



Małgorzata Kloka 11:05

Przede wszystkim na naszych największych rynkach – w Pradze oraz Sofii, ale także na mniejszych rynkach jak w Bratysławie oraz Zagrzebiu



Gość 11:08

Jakie są plany co do podwyżek cen w przyszłym roku?

Małgorzata Kloka 11:08

Spodziewamy się, że w Polsce oraz zagranicą ARPU naszych produktów wzrośnie o wysokie kilka punktów procentowych. Szczegóły dotyczące naszych polityk cenowych są jeszcze w trakcie ustalania.



Gość 11:10



Czy spodziewany jest wzrost dywidendy? Ile spółka może wypłacić?

Małgorzata Kloka

11:10



Nasza polityka dywidendowa zakłada wypłatę na poziomie m.in. 60% zysku netto. Biorąc pod uwagę mocne jak dotąd wyniki tego roku, można się spodziewać wyższej dywidendy niż w bieżącym roku. Ostateczna decyzja będzie oczywiście należała do akcjonariuszy na WZA.



Gość

11:12

Czy widzicie wpływ recesji na liczbę benefitów w firmach?

Małgorzata Kloka

11:12



Nie widzimy takich sygnałów od naszych klientów, również opracowania rynkowe wskazują, że liczba benefitów (w tym kart sportowych) w ofertach pracy pozostaje na wysokim poziomie.



Gość

11:13

jest jakaś konkurencyjna karta zagranicą?



Małgorzata Kloka

11:13

Na ten moment na naszych rykach zagranicznych nie ma istotnych konkurentów.



Adam

11:16

Jak wysoki capex spółka szacuje na 2024 rok względem 2023, który miał być w granicach 110-130 mln zł?

Małgorzata Kloka

11:16



Przy okazji wyników za 3Q23 podnieśliśmy prognozę capex na rok bieżący do 150-160mln. Jeśli chodzi o przyszły rok capex będzie w dużej mierze determinowany liczbą otwarć. Bazując na naszym bazowym planie powinniśmy się spodziewać około 35 otwarć w Grupie, na każde należy liczyć ok. 5,5-6 mln zł. Do tego dochodzą wydatki odtworzeniowe w klubach, które powinny być zbliżone do tegorocznych (ok. 30 mln zł), natomiast w kontekście wydatków na IT i technologię (czyli WNiPy) spodziewamy się ich zwiększenia – głównie w obszarach MyBenefit oraz MultiLife, ale także na systemy operacyjne ogólnofirmowe.



Adam

11:19

Czy jest przestrzeń do podniesienia cen na zagranicznych rynkach i czy zarząd planuje taki ruch?

Małgorzata Kloka

11:19



Tak, oczekujemy wzrostu ARPU w lokalnych walutach o wysokie kilka procent. Cały czas mamy przekonanie że wartość karty dla użytkowników rośnie i to przekłada się na możliwość bardziej swobodnego zarządzania polityką cenową.

Gość

11:22



Dzien dobry, mam pytanie dotyczące planów przejęć innych firm. Czy są takie ruchy planowane w tym lub następnym kwartale i jeśli tak, to jak to będzie finansowane?

Małgorzata Kloka

11:22



Z oczywistych względów nie chciałabym się odnosić do naszych planów M&A, natomiast niezmiennie analizujemy rynek pod kątem możliwości inwestycyjnych. Co do finansowania, to mamy obecnie mocną pozycję gotówkową, która pozwala nam na takie wydatki. Proszę pamiętać, że interesujące nas podmioty to w większości małe sieci fitness albo start-upy z obszaru well-beingu.

E. T.

11:24



Jak Pani widzi perspektywy dla rynku po wyborach i czy jakieś proponowane rozwiązania rządu mogą wpłynąć na biznes spółki, czy są jakieś zagrożenia lub szanse na horyzoncie?

Małgorzata Kloka

11:24



Na ten moment nie widzimy bezpośredniego wpływu na nasz biznes. Otoczenie rynkowe było dla nas bardzo korzystne w ostatnich kwartałach i spodziewamy się, że to się utrzyma. Oczywiście wszelkie zmiany, które będą wspierały gospodarkę i firmy – czyli naszych klientów, mogą być dla nas korzystne, ale na ten moment trudno to kwantyfikować.

Darek

11:27



Czy sieć własnych klubów fitness będzie rozwijana za granicą i gdzie jest największy potencjał

Małgorzata Kloka

11:27



Tak. Dziś mamy na rynkach zagranicznych 26 klubów fitness, do końca roku planujemy kilka otworzyć a w przyszłym roku chcielibyśmy otworzyć przynajmniej 20 nowych klubów. Jeśli chodzi o rynki, na których jesteśmy już od wielu lat, to niezmiennie w Czechach i Bułgarii widzimy największy potencjał z uwagi na rozmiar populacji tych krajów, co nie znaczy, że ograniczamy się do tych rynków – kluby planujemy w 2024 otwierać również w Chorwacji i na Słowacji.

Darek

11:29



Które kierunki zagraniczne są brane pod uwagę pod kątem nowych rynków?

Małgorzata Kloka

11:29



Na ten moment koncentrujemy się na Turcji i istniejących rynkach, w bazowym scenariuszu nie planujemy wejścia na nowy rynek w 2024 r.

Gość

11:33



Jak oceniacie zagrożenie ze strony dość agresywnego zdobywania rynku przez Medicovert Sport i czy działania tej konkurencji są znaczące i zauważalne z waszego punktu widzenia?


Małgorzata Kloka


11:33





Za nami bardzo dobre 11 miesięcy, jeśli chodzi o sprzedaż kart MultiSport w Polsce – dodaliśmy 221 tysięcy kart. Do tego dwucyfrowo wzrasta nam ARPU. Zatem z tej perspektywy nie widzimy istotnego wpływu na nasz biznes. Oczywiście z uwagą obserwujemy działania konkurenta oraz wzrost sieci jego klubów fitness; natomiast na tym polu również jesteśmy bardzo aktywni – od początku roku nasz sieć urosła o 38 lokalizacji – z czego praktycznie wszystkie w kluczowych dla nas miastach. Koncentrujemy się, aby dostarczać naszym klientom i użytkownikom jak najlepsze usługi.


 Darek 11:35
Czy w Polsce są rozważane nowe lokalizacje klubów w mniejszych miejscowościach?


Małgorzata Kloka 11:35
 Koncentrujemy się na największych miastach. Zdarza nam się otwierać czy kupować kluby poza aglomeracjami, jeśli są w miejscach z dużym potencjałem B2C czy kart MultiSport. Nasz główny focus to jednak największe miasta.


 Paweł 11:36
Jak umocnienie złotego wobec Euro wpłynąć będzie na wyniki IV kw.


Małgorzata Kloka 11:36
 Jeśli 4Q zakończy się z umocnieniem PLN vs. EUR to wpłynie to pozytywnie na nasz zysk netto poprzez linie różnic FX (różnice kursowe związane z wyceną zobowiązania pod MSSF16)


 Gość 11:37
Czy widzicie trend rezygnacji niektórych klientów ze względu na optymalizacje kosztowe? Czy to jest jakieś istotne ryzyko, zwłaszcza w obecnej sytuacji rynkowej?

Małgorzata Kloka 11:37
 Nie widzimy takiego trendu. Takie ryzyko oczywiście zawsze istnieje, choć na ten moment nie oceniamy go jako wysokie.


 Gość 11:40
Czy gromadzenie gotówki świadczyć ma o jakiś konkretnych planach akwizycyjnych?

Małgorzata Kloka 11:40
 Wysoki poziom gotówki jest związany z bardzo wysoka generacją cashu z podstawowego biznesu połączoną z umiarkowanymi w ostatnich kwartałach wydatkami inwestycyjnymi. W przyszłym roku planujemy przyspieszyć z inwestycjami organicznymi, więc na to chcemy mieć zabezpieczone środki. Jeśli chodzi o akwizycje – to ważny element naszej polityki inwestycyjnej, niezmiennie analizujemy rynek pod kątem ciekawych podmiotów, ale nie komentujemy naszych planów w tym zakresie.

 Gość 11:42
Dzień dobry, czy [Benefit Systems](#) planuje zmiany w polityce dywidendowej, np. wzrost stopy dywidendy? Czy można inwestować w BFT z nadzieją, że będzie to spółka wpisująca się w długoterminową strategię inwestycyjną jako spółka dywidendowa?


Małgorzata Kloka 11:42
 Polityka dywidendy ogłoszona w grudniu ubiegłego roku obejmuje 3 lata; nie planujemy jej zmiany także można spodziewać się, że będziemy rekomendować wypłatę min. 60% zysku jako dywidenda. Ostateczna decyzja będzie oczywiście należała do akcjonariuszy na WZA.

Gość 11:43

 Czy widzicie przestrzeń do optymalizacji kosztowej po stronie usług siłowni zewnętrznych dostępnych w ramach karty?

Małgorzata Kloka

11:43

 Chcemy, żeby nasze stawki były fair i rynkowe. Wierzymy, że wraz z naszymi partnerami tworzymy ekosystem usług atrakcyjny dla klientów i użytkowników. Chcemy, żeby jakoś usług świadczonych przez obiekty partnerskie była jak najlepsza, dlatego nie jest to obszar, gdzie chcemy optymalizować koszty


 Jan Kędzierski

11:45

Skoro nie zakładają państwo ekspansji na nowe rynki w 2024 r. to na jakim celu rozwojowym będzie opierać się strategia działania w przyszłym roku?

Małgorzata Kloka

11:45

 Otwarcia nowych klubów – w Polsce i na rynkach zagranicznych, przyspieszenie z rozwojem w Turcji, „dowiezienie” ambitnych celów jeśli chodzi o wzrost kart (150 tysięcy w Polsce, 100 tysięcy na rynkach zagranicznych) oraz dalsza poprawa efektywności obszaru klubów fitness.


 Jan Kędzierski

11:46

Czy przewidywane inwestycje w rozwój organiczny nie będzie kłócić się z chęcią wypłaty dywidendy na poziomie polityki dywidendowej?

Małgorzata Kloka

11:46

 Nie. Mamy bardzo mocny bilans, dobre wyniki oraz wysoką konwersję EBITDA na cash. W związku z tym oczekujemy, że możemy równolegle realizować program inwestycyjny oraz dzielić się zyskiem z akcjonariuszami przy utrzymaniu rozsądnego poziomu zalewarowania.

 Gość

11:47

Czy na start 2024, najważniejszy miesiąc, czyli styczeń, macie przygotowane jakieś specjalne działania marketingowe?

 Małgorzata Kloka

11:47

Nie chcemy zdradzać szczegółów – prosimy śledzić nasze media społecznościowe.


 Gość

11:50

Jakie działania są zaplanowane na ten kwartał i przyszły rok by zwiększyć ARPU?


Małgorzata Kloka

11:50


 W tym roku nie planujemy już istotnych działań w tym obszarze - ARPU powinno jednak rosnąć w 4Q23 (w ujęciu rok do roku) w oparciu o podwyżki ARPU wprowadzone w 2Q23. Jeśli chodzi o przyszły rok to planujemy kontynuację polityki cenowej z ostatnich dwóch lat (opartej o podwyżki o wskaźnik inflacji), choć oczywiście będziemy brać pod uwagę warunki rynkowo, otoczenie makro itp. w tym procesie. O jego ostatecznym kształcie zdecydujemy za początku przyszłego roku. Podobnie będzie na rynkach zagranicznych, choć tu nasze podejście nieco różni pomiędzy krajami.

Gość


11:52

 Dlaczego skupiacie się na rozwoju w stosunkowo mniejszych krajach, a nie na Zachodzie?


Małgorzata Kloka 11:52


 Rynki zachodnie w dużej mierze są skonsolidowane, jeśli chodzi o rynek fitness – zwykle mamy kilku bardzo dużych graczy, którzy często mają własną sprzedaż B2B. My szukamy krajów charakteryzujących się dużym rozdrobnieniem na rynku obiektów sportowym, bo to najlepsze środowisko do rozwoju MS i obszar, w którym możemy dodać wartość

Gość 11:54


 Czy zamierzacie rozwijać się w nowych obszarach produktowych w ramach benefitów pracowniczych, np. żywność funkcjonalna, turystyka specjalistyczna, organizacja imprez okolicznościowych itp.?


Małgorzata Kloka 11:54

 Nasz główny cel rozwojowy poza sportem to well-being, czyli MultiLife. W ramach tego produkty chcemy adresować potrzeby związane m.in. z dietą, psychologią czy rozwojem osobistym. Niezmiennie też pracujemy na poszerzaniu naszej oferty na platformie kafeterijnej MyBenefit – dodajemy tam nowe usługi również w obszarze turystyki.


 Gość 11:56
Jak zmienił się rynek pod względem obecności konkurencji i jej działań w tym roku?


Małgorzata Kloka 11:56


 Nie obserwujemy dużej zmiany w tym obszarze w tym roku w porównaniu z 2022 czy 2021. Koncentrujemy się na wzroście organicznym oraz na wzmocnieniu naszej sieci fitness – tak, aby infrastruktura własna podążała za rozwojem kart. Perspektywy średnio- i długoterminowe oceniamy jako bardzo dobre, widzimy potencjał kart na rynku polskim na 2,5-2,8mln kart i koncentrujemy się na tym, aby ten potencjał jak najlepiej zaadresować.


 Adam 11:57
Czy przewidywany jest wzrost zadłużenia na rzecz inwestycji?

Małgorzata Kloka 11:57


 Na ten moment spółka posiada silną pozycję gotówkową, która, wsparta gotówką generowaną z biznesu, powinna pozwolić na pokrycie potrzeb inwestycyjnych bez istotnego wzrostu salda kredytów.

 Gość 11:59
Nudna spółka, rosnąca, rozwijająca się organicznie, płacąca dywidendy - czy jednak coś planujecie - bo mam nadzieję że nie :)

 Małgorzata Kloka 11:59
Czyli „nudna” to komplement? Super - dziękujemy za uznanie i koncentrujemy się na tym, co robimy dobrze. Nasze plany komunikujemy otwarcie co kwartał, zatem mogą je Państwo na bieżąco śledzić.

 Gość 12:00
Dziękuję za odpowiedzi, robicie dobrą robotę i tak trzymajcie!

 Małgorzata Kloka 12:00
Dziękujemy za miłe słowa :)

 Małgorzata Kloka 12:00
Dziękujemy wszystkim uczestnikom czatu, w razie dalszych pytań zapraszamy na naszą stronę <https://www.benefitsystems.pl/dla-inwestora/>

Pełny zapis czatu dostępny [tutaj](#).