

**W poniedziałek, 25 marca 2024 r. odbył się czat inwestorski z dyrektorką finansową Benefit Systems. Tematem przewodnim spotkania były wyniki finansowe spółki za 2023 rok.**

W spotkaniu wzięło udział prawie 400 osób, a przedstawiciele spółki odpowiedzieli na ponad 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 2023 rok.

**Spotkanie rozpocznie się w poniedziałek, 25 marca 2024 r. o godz. 14:00. Już teraz zachęcamy do zadawania pytań za pośrednictwem poniższego formularza.**

Małgorzata Kloka

14:00



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

Gość

14:01



Czy widać jakieś oznaki spowolnienia popandemicznej mody na dbanie o zdrowie, którego Benefit jest beneficjentem?

Małgorzata Kloka

14:01



Nie, cały czas obserwujemy wysoką świadomość znaczenia aktywności fizycznej i dbania o dobrostan, zarówno u pracodawców, jak i naszych użytkowników.

Przekłada się to na wysoką aktywność naszych użytkowników, która jest na dużo wyższym poziomie niż przed pandemią.

Adam

14:03



Jakie czynniki przyczyniły się do tak znacznego wzrostu zysku netto i EBITDA w 2023 roku w porównaniu do poprzedniego roku?

Małgorzata Kloka

14:03



Wszystkie kluczowe obszary naszej działalności mają za sobą bardzo dobry rok. W obszarze kart sportowych – zarówno w Polsce jak i na rynkach zagranicznych – pozytywny wpływ na wyniki miało m.in. rosnące w dwucyfrowym tempie ARPU.

W klubach fitness z kolei wynikiom pomogły: wzrost liczby karnetów, rosnące ARPU oraz kontrola kosztów.

Adam

14:07



W jaki sposób planujecie utrzymać dynamiczny wzrost liczby użytkowników kart sportowych i karnetów w klubach fitness, zarówno w Polsce, jak i na rynkach zagranicznych?

Małgorzata Kloka

14:07



Naszą strategią w każdym z tych obszarów jest dostarczanie klientom i użytkownikom usług w najlepszej jakości, co w połączeniu z rosnącą z roku na rok liczbą osób aktywnych będzie skutkować dalszym wzrostem liczby użytkowników B2B oraz B2C. Robimy również dedykowane akcje marketingowe zachęcające do

aktywności takie jak Letnia Gra, czy program Zdrowie na Etacie. Na rynkach zagranicznych powiększamy również działy sprzedaży.



Gość

14:09

Gratuluje świetnego wyniku za 2023 rok. Na ile Pani zdaniem jest to poziom powtarzalny, szczególnie z punktu widzenia zyskowności netto i EBITDA?

Małgorzata Kloka

14:09



Dziękujemy :) W 2024 zamierzamy zwiększyć wolumeny oraz ARPU co przełoży się na wzrost przychodów. Chcemy także utrzymać rentowność operacyjną (bez wpływu niegotówkowych kosztów PM). W związku z tym liczymy na dalszą poprawę wyników operacyjnych w 2024 roku. Oczywiście, tak jak wiele firm widzimy wciąż obecną (choć słabnącą) presję inflacyjną oraz wzrost kosztów wynagrodzeń, ale zakładamy, że skompensujemy to wzrostem wolumenów oraz ARPU.



Karol T.

14:11

Jakie nowe funkcjonalności mogą być wprowadzone w programie MultiLife? Jak one mogą wpłynąć na przyszłe wyniki spółki?

Małgorzata Kloka

14:11



Mamy wiele pomysłów, wiele z nich dotyczy takich obszarów jak finanse czy odżywianie, ale na ten moment nie chcemy zbyt wiele ujawniać. W maju udostępnimy narzędzie do pomiaru dobrostanu czyli Wellbeing Score oraz opublikujemy raport z ogólnopolskiego badania dobrostanu Polaków.



Gość

14:13

W jaki sposób strategia rozwoju sieci klubów fitness, zarówno w Polsce jak i za granicą, wpisuje się w ogólną strategię wzrostu spółki?

Małgorzata Kloka

14:13



Kluby Fitness w najlepszych lokalizacjach z szerokim wachlarzem dostępnych aktywności pozwalają nam oferować atrakcyjną przestrzeń do ćwiczeń, budować przewagę konkurencyjną produktu karty sportowej i wyróżniać się vs. konkurencja. Mamy mocne przekonanie, że kombinacja kart sportowych z klubami fitness to model biznesowy, który chcemy rozwijać. Ponadto kluby fitness to również oferta B2C, więc stanowią źródło dywersyfikacji przychodów. Cieszymy się również, że z roku na rok obszar klubów fitness w ramach segmentu Polska staje się coraz bardziej rentowny.



Gość

14:14

Jak przy takich wynikach zapatrujecie się Państwo na dywidendę za 2023 i kolejne lata?

Małgorzata Kloka

14:14



Na ten moment zarząd nie podjął jeszcze decyzji dotyczącej rekomendacji dywidendy. Cały czas obowiązuje nasza polityka dywidendowa, zgodnie z którą chcemy rekomendować min. 60% zysku netto bez wpływu różnic kursowych. Jak zawsze podkreślamy, że ostateczna decyzja w tej materii należeć będzie do czerwcowego Zwyczajnego Walnego Zgromadzenia czyli do akcjonariuszy.

Swede

14:15



1) Jak kształtuje się marża na umowach z klientami?

Małgorzata Kloka

14:15



Staramy się podawać tylko zagregowane informacje o marżach, szczegóły możecie Państwo znaleźć w raportach okresowych i prezentacjach w zakładce Dla Inwestora na naszej stronie internetowej.



Swede

14:17

2) Jakie są plany ekspansji spółki poza granice Polski, które rynki są oceniane jako najbardziej perspektywiczne?

Małgorzata Kloka

14:17



Rozwijamy nasze operacje na wszystkich rynkach zagranicznych, z uwagi na wielkość i dotychczasowy odbiór produktu najbardziej perspektywiczne wydają się Czechy i Bułgaria. Cały czas uczymy się rynku tureckiego najbliższe kwartały mogą, którego potencjał może nawet przewyższyć ten w Polsce. Ale podkreślamy, że w Turcji wciąż jesteśmy na wczesnej fazie rozwoju.



Swede

14:19

3) Co spółka planuje zmienić w swoich usługach, jakie usługi są mało dochodowe i nieopłacalne a jakie dają najwyższy zwrot z inwestycji?

Małgorzata Kloka

14:19



Na pewno liczymy na pozytywny rozwój produktu MultiLife. Stale poszerzamy grono pracodawców i pracowników mających dostęp do ML – jednak na ten moment nie chcemy podawać konkretnych liczb. Odbiór rynkowy jest pozytywny, a obecne wyniki obiecujące. Również w pozostałych obszarach mamy konkretne plany rozwoju – np. w obszarze kafeterii planujemy rozbudowę dodatkowych funkcjonalności dla działów HR tzw. HR Tools.



KZ

14:20

Czy w obszarze wellbeing rozglądacie się za rozwojem przez przejęcia, czy raczej wykorzystujecie przestrzeń, którą macie dzięki własnej bazie do rozwoju organicznego?

Małgorzata Kloka

14:20



Jesteśmy otwarci na różne scenariusze i nieustannie analizujemy możliwości inwestycyjne. W okresie krótko- i średnio-terminowym będziemy raczej koncentrować się na wykorzystaniu własnych zasobów w obszarze wellbeing.



Gość

14:22

Jakie kroki podejmujecie, aby zwiększyć ARPU (średni przychód na użytkownika), zarówno w Polsce, jak i na rynkach zagranicznych?

Małgorzata Kloka

14:22



Na każdym z rynków przyjmujemy inne strategie w zależności od presji inflacyjnej oraz poziomu ARPU, czy to w relacji do płac czy rynkowych cen karnetów fitness. Presja inflacyjna wciąż jest, także staramy się, aby nasze cenniki ją odzwierciedlały. Niezmiennie – zarówno w kanale B2B czy B2C – koncentrujemy się na tym, aby mieć jak najlepszą ofertę i stale ją ulepszać, tak aby nasi użytkownicy i klienci mieli poczucie, że oferujemy im świetną jakość.



Wojciech

14:23

W jaki sposób spółka planuje wykorzystać silną pozycję gotówkową do realizacji zaplanowanych inwestycji, a także do ewentualnych akwizycji?

Małgorzata Kloka

14:23



Aktywnie przyglądamy się wyselekcjonowanym okazjom inwestycyjnym, zamierzamy również przyspieszyć z otwarciem nowych klubów (15 w Polsce oraz min. 20 za granicą). Co do akwizycji, to nie chcemy niczego deklarować z uwagi na możliwe obecne lub przyszłe negocjacje. Należy pamiętać, że część gotówki zostanie - jeśli tak zdecydują akcjonariusze - spożytkowana na wypłatę dywidendy.



AR

14:24

Jaki procent klientów stanowi pokolenie Y, oraz Z ?

Małgorzata Kloka

14:24



Nie dzielimy się tymi informacjami z różnych względów. Natomiast obserwujemy, że pokolenie Z jest dużo bardziej od poprzedników zainteresowane zarówno aktywnością fizyczną, jak i dbałością o swój wellbeing – myślę, że wchodzenie Gen Z na rynek pracy wspiera i będzie wspierać nasz biznes.



KZ

14:26

Jak ocenia Pani wpływ na wyniki w najbliższych latach projektów z obszaru wellbeing?

Małgorzata Kloka

14:26



Ze względu na relatywnie wczesny etap rozwoju nie spodziewamy się istotnego wpływu w tym roku, ale biorąc pod uwagę potencjał i wzrost świadomości klientów mamy nadzieję, że z czasem to się zmieni.



Gość

14:28

Jak przebiega Państwu początek 2024 pod względem liczby kart? Czy dynamika z 2023 jest taka sama, wyższa, niższa?

Małgorzata Kloka

14:28



Zaraportowaliśmy szacunkową liczbę kart za marzec 2024. Od początku roku w Polsce dodaliśmy 84 tys. kart – mniej niż w bardzo mocnym 2023 roku, ale wtedy cały czas mieliśmy do czynienia z efektem popandemicznej odbudowy bazy. Natomiast w krajach zagranicznych nastąpił lekki spadek kart w 1Q24, ze względu na zmiany regulacyjne w zakresie opodatkowania benefitów oraz wzrost cen na rynku czeskim.



Gość

14:32

Jaki wpływ na tegoroczne koszty ma wzrost płacy minimalnej? Na ile jest to istotny czynnik, czy jest to kwestia pomijalna?

Małgorzata Kloka

14:32



Jest to istotny czynnik, zwłaszcza w kontekście presji płacowej w naszych klubach fitness, jak i u naszych partnerów. Dodatkowo, wzrost płacy minimalnej zawsze pośrednio kontrybuuje do ogólnej presji płacowej w gospodarce. Natomiast istotny wzrost płacy minimalnej notujemy od kilku lat i wydaje się, że jesteśmy dobrze przygotowani na to zjawisko.



Gość

14:35

Jaki wpływ na wyniki z rynków zagranicznych ma umacniający się złoty i perspektywa jego dalszego umacniania w stosunku do EUR i USD?

Małgorzata Kloka

14:35



Umacniający się złoty w stosunku do CZK, BGN oraz EUR negatywnie wpływa na wyniki finansowe naszych spółek zagranicznych – w 2023 roku segment zagranica odpowiadał za 22% EBITDA w Grupie. Z drugiej strony około 50% płatności za czynsz w Polsce jest w EUR, więc umocnienie PLN oznacza mniejsze koszty z tego tytułu. W 4Q23 wzrost przychodów segmentu zagranica w PLN wyniósł 28% rok do roku, w walutach lokalnych było to ok. 37% rok do roku.



Gość

14:36

Czy oprócz dywidendy rozważacie jakiś skup akcji?



Małgorzata Kloka

14:36

Nie przewidujemy takiego rozwiązania w najbliższej przyszłości.



Gość

14:37

Kurs akcji mocno urósł i nominalnie to się zrobili spore liczby. Może warto pomyśleć i splicie?

Małgorzata Kloka

14:37



Kilka razy dość ogólnie zastanawialiśmy się na tą kwestię, ale bez dogłębnych analiz i wniosków. Natomiast zgadzam się z Panią/Panem, że wraz ze wzrostem kursu warto ponownie pochylić się nad tematem.



Akcjonariusz

14:39

Jak przebiega rozwój w Turcji? Czy może Pani powiedzieć jaka była kontrybucja tego biznesu do wyniku w 2023 i czego spodziewacie się w 2024?

Małgorzata Kloka

14:39



Obecnie mamy tam około 7 tysięcy kart, z każdym miesiącem powiększamy bazę partnerów oraz klientów. Niedawno zaczęliśmy budować bazę partnerów w Ankarze i Izmirze aby sprostać oczekiwaniom większych klientów. Rynek turecki w naszym mniemaniu przez długi czas będzie miejscem, gdzie będziemy więcej inwestować niż czerpać zyski – w 2023 zanotowaliśmy tam 9 mln zł straty operacyjnej.



Gość

14:41

Jak przebiegają podwyżki cen i czy są dalsze plany z tym związane?

Małgorzata Kloka

14:41



W Polsce (w kartach) są one zaplanowane na kwiecień, natomiast już jakiś czas temu rozpoczęliśmy informowanie o klientach o podwyżkach. W klubach fitness w Polsce ceny karnetów wzrosły w styczniu, były to jednak podwyżki istotnie mniejsze niż rok temu – na ten moment nie widzimy negatywnego wpływu na wolumen. Na rynkach zagranicznych istotny wzrost cen nastąpił w Czechach od stycznia, nie planujemy natomiast istotnego ruchu w Bułgarii w tym roku. Tak jak informowaliśmy, na poziomie grupy kapitałowej spodziewamy się wzrostu ARPU w całym 2024 o wysokich kilka procent.



Akcjonariusz

14:43

Jak są zagospodarowane środki gotówkowe?? Lokaty, obligacje?



Małgorzata Kloka

14:43

Zarządzamy na bieżąco płynnością finansową, nadwyżki gotówkowe lokujemy na lokatach w zależności od potrzeb i atrakcyjności oferty.



Gość

14:46

Czy dostrzegacie obecnie jakieś istotne czynniki ryzyka, które mogłyby pogorszyć dynamiki rozwoju biznesu w najbliższych kwartałach?

Małgorzata Kloka

14:46



Cały czas jesteśmy świadomi otoczenia konkurencyjnego i pracujemy nad uatrakcyjnianiem oferty, koncentrując się na utrzymaniu czy powiększaniu naszą przewagi konkurencyjnej. Na perspektywę najbliższych kwartałów najbardziej rzutuje rynek czeski, gdzie ze względu na zmiany regulacyjne w zakresie opodatkowania benefitów oraz wzrost cen kart MultiSport najbliższe kwartały mogą się charakteryzować mniejszą ilością nowych kart za granicą.



Gość

14:47

Kiedy i w jakiej wysokości wypłacicie dywidendę za 2023??

Małgorzata Kloka

14:47



Na ten moment zarząd nie podjął jeszcze decyzji o rekomendacji wysokości dywidendy. Tę informację – jak tylko będzie dostępna – prześlemy niezwłocznie w raporcie bieżącym.



Gość

14:48

Czy myśleliście o tym, żeby wypłacać dywidendę w 2 transzach?

Małgorzata Kloka

14:48



Jest to ciekawa propozycja, pochylimy się nad nią. Oczywiście – co zawsze podkreślamy – ostateczna decyzja w tym obszarze jest w rękach akcjonariuszy/ZWZ.

Gość

14:51



W zeszłym roku marża zysku brutto ze sprzedaży wzrosła do 34,9%, jednak w 2022 roku było to 27,9%. Gratuluję tego wzrostu, bo pokazuje efektywność zarządczą i skalowalność. Jak powinien się kształtować ten wskaźnik w 2024 roku? Macie Państwo jakiś wewnętrzny target w tym zakresie?

Małgorzata Kloka

14:51



Bardzo dziękujemy za docenienie :) Nasz cel, który komunikujemy rynkowi, tyczy się marży operacyjnej – chcielibyśmy, żeby w 2024 rok była ona na co najmniej zbliżonym poziomie w porównaniu do 2023 (bez uwzględnienia niegotówkowych kosztów programu motywacyjnego). Wydaje się jednak, że dynamika marży brutto nie powinna istotnie odbiegać od tego, co widzimy na poziomie EBIT.



Gość

14:53

Na ile Państwa zdaniem dynamika wzrostu EBITDA jest powtarzalna w tym roku i przyszłych latach?

Małgorzata Kloka

14:53



2023 był wyjątkowy pod względem dynamiki naszych zysków. Jeśli chodzi o rok 2024, to celujemy we wzrost przychodów na poziomie ok. 20% i w utrzymanie rentowności operacyjnej (bez uwzględnienia niegotówkowych kosztów programu motywacyjnego). Widzimy zatem szanse na solidne dwucyfrowe wzrosty, ale nie na powtórkę z 2023.



Akcjonariusz

14:55

Czego Pani zdaniem powinien życzyć spółce na 2024 rok zadowolony akcjonariusz?

Małgorzata Kloka

14:55



Myślę, że warto nam wszystkim życzyć, abyśmy byli aktywni fizycznie i dbali o zdrowie oraz nasz dobrostan – będzie to w długim terminie budowało zarówno wartość społeczną, jak i wartość dla naszych akcjonariuszy.



Małgorzata Kloka

14:57

Dziękujemy wszystkim uczestnikom czatu, w razie dalszych pytań zapraszamy na naszą stronę [https:// www.benefitsystems.pl/dla-inwestora/](https://www.benefitsystems.pl/dla-inwestora/)

Pełny zapis czatu dostępny [tutaj](#).