

Czat inwestorski z Małgorzatą Kloką - CFA i Dyrektor ds. Relacji Inwestorskich i Strategii Finansowej Benefit Systems SA

Dyskusja odbyła się dnia: 24.08.2021, godziny 10:30

We wtorek 24 sierpnia o godz. 10:30 zapraszamy chat inwestorski z Małgorzatą Kloką - CFA i Dyrektor ds. Relacji Inwestorskich i Strategii Finansowej Benefit Systems SA. Porozmawiamy o wynikach za pierwsze półrocze 2021 r. oraz planach spółki na kolejne okresy.

Grupa Kapitałowa Benefit Systems specjalizuje się w dostarczaniu pracodawcom skutecznych rozwiązań z obszaru pozapłacowych świadczeń pracowniczych. Flagowym produktem Spółki jest Program MultiSport, który umożliwia prowadzenie aktywnego, a tym samym zdrowego, trybu życia, dzięki dostępowi do ponad 4 000 obiektów sportowo-rekreacyjnych w około 650 miastach Polski. Grupa Benefit Systems posiada w ofercie także inne karty sportowe, np. kartę FitProfit.

Rozwój flagowego produktu jest konsekwentnie wspierany przez inwestycje w rynek fitness, zapewniając w ten sposób odpowiednią infrastrukturę dla posiadaczy kart MultiSport. Dzięki inwestycjom w kluby fitness Grupa Benefit Systems gwarantuje użytkownikom kart sportowych możliwość korzystania z nowoczesnych, dobrze wyposażonych klubów, które oferują szeroką gamę profesjonalnych usług.

Grupa Benefit Systems oferuje także platformy kafeteryjne MyBenefit oraz MultiKafeteria, które pozwalają pracownikom na wybór dowolnego świadczenia pozapłacowego w ramach listy zaakceptowanej przez pracodawcę, a z perspektywy Grupy są przede wszystkim kanałem dystrybucji dla głównego produktu – kart sportowych.

Strategia Grupy Kapitałowej zakłada m.in. rozwój organiczny działalności Grupy w Polsce i za granicą, wspieranie kart sportowych poprzez rozwój infrastruktury fitness, wzrost liczby kart sportowych w Polsce oraz dynamiczny wzrost liczby kart sportowych na rynkach zagranicznych, a także zrównoważony wzrost użytkowników segmentu kafeteryjnego i budowanie przewagi konkurencyjnej poprzez uatrakcyjnianie produktów Grupy. Szczegóły tutaj: <https://www.benefitsystems.pl/dla-inwestora/lad-korporacyjny/strategia/>

Zapis dyskusji

- **moderator:** Witam na czacie inwestorskim z Małgorzatą Kloką - CFA i Dyrektor ds. Relacji Inwestorskich i Strategii Finansowej Benefit Systems SA. Tematem spotkania będą wyniki za pierwsze półrocze 2021 r. oraz plany spółki na kolejne okresy.
- **moderator:** Przypominam zasady organizacyjne czata: pytania są przesyłane najpierw do moderatora. Publikowane są pytania wybrane przez Gościa czata wraz z odpowiedziami. U dołu ekranu kolejgowane są u każdego użytkownika jego pytania. Moderator może odrzucić pytanie niezgodne z regulaminem.
- **moderator:** Informacja dla dziennikarzy relacjonujących przebieg czata: wykorzystanie cytatów z dzisiejszej rozmowy w Państwa materiałach redakcyjnych

wymaga podania źródła. W razie pytań czy wątpliwości prosimy o kontakt: biuro@stockwatch.pl

- **moderator:** Już można zadawać pytania, na które nasz Gość zacznie odpowiadać o 10:30. W razie problemów z wyświetlaniem odpowiedzi prosimy o odświeżenie strony. Uczestników zachęcamy też do udostępniania czatu i komentowania jego przebiegu w mediach społecznościowych z hasztagiem #czatStockWatch
- **Małgorzata Kloka:** Dzień dobry, witam Państwa na czacie inwestorskim z Benefit Systems. Zapraszam do zadawania pytań.
- **Janina:** Jak aktualnie wygląda liczba aktywnych kart MultiSport w Polsce i jakie są oczekiwania na dalszą część roku?

Małgorzata Kloka: W sierpniu liczba aktywnych kart w Polsce wyniosła 672 tysiące. Oczekujemy, że w październiku osiągniemy liczbę ok. 800 tysięcy kart – przy założeniu, że sytuacja epidemiczna istotnie się nie pogorszy.

- **AdamA:** Jak wygląda powrót użytkowników kart w Czechach oraz na innych rynkach zagranicznych. Na jakim poziomie chcecie zakończyć rok?

Małgorzata Kloka: Na rynkach zagranicznych mieliśmy w sierpniu 267 tysięcy aktywnych kart, z czego ponad 130 tysięcy to rynek czeski. Jeśli sytuacja związana z Covid-19 nie pogorszy się, to szacujemy, że w czwartym kwartale będziemy mieć ok. 300 tysięcy aktywnych kart w tych czterech krajach.

- **Arek:** Jak wygląda zmiana liczby aktywnych kart w ujęciu r/r dla lipca i sierpnia?

Małgorzata Kloka: W Polsce w sierpniu mieliśmy 672 tysiące aktywnych kart – to o ok. 10 proc. mniej w porównaniu do sierpnia ubiegłego roku. Na rynkach zagranicznych liczba aktywnych kart to 267 tysięcy, czyli ok 7 proc. mniej w ujęciu rok do roku.

- **Gość:** Czy nadal chcecie rozbudowywać sieć siłowni i otwierać nowe kluby?

Małgorzata Kloka: Tak, podtrzymujemy nasze plany do otwarcia w tym roku w sumie do 7 klubów w Polsce oraz 3 klubów na rynkach zagranicznych. Jednocześnie wychodzimy z lokalizacji, które są trwale nierentowne. W pierwszym półroczu zamknęliśmy 3 kluby w Polsce oraz 2 na rynkach zagranicznych.

- **Gość:** Dlaczego chcecie się rozwijać w Turcji? Na jakim jesteście etapie?

Małgorzata Kloka: Jest to kraj z istotnym poziomem fragmentacji rynku fitness oraz z dużym potencjałem demograficznym – istotnie większą liczbą ludności niż w Polsce. To dla nas ciekawe aspekty. Z drugiej strony jesteśmy świadomi ryzyk ekonomiczno-politycznych i różnic kulturowych. Dlatego nasze podejście jest raczej ostrożne - zamierzamy testować rynek przez ok. 18-24 miesięcy. Jesteśmy nadal na wczesnym etapie działalności, ale idziemy do przodu. W sierpniu zarejestrowaliśmy spółkę. Jesteśmy też na zaawansowanym etapie rekrutacji kluczowych managerów w tym kraju.

- **Gość:** Czy liczba osób korzystających z kart wróciła już do poziomu sprzed pandemii?

Małgorzata Kloka: W sierpniu w Grupie Kapitałowej mieliśmy w sumie ok. 940 tysięcy aktywnych kart (Polska oraz rynki zagraniczne). To nadal mniej niż w okresie sprzed pandemii, kiedy w samej Polsce mieliśmy ponad milion kart.

- **Karol:** Czy case Grecji oznacza, że nie będziecie rozwijać się na południu Europy?

Małgorzata Kloka: W ubiegłym roku wycofaliśmy się z rynku greckiego z uwagi na to, że sprzedaż kart w tym kraju rozwijała się poniżej naszych oczekiwań. Jesteśmy jednak cały czas otwarci na rozwój na rynkach, które spełniają nasze kryteria, czyli m.in. niski poziom konsolidacji branży fitness oraz wysoki wskaźnik urbanizacji. Kilka miesięcy temu poinformowaliśmy o rozpoczęciu pilotażu na rynku tureckim.

- **Księgowy:** W 2019 r. EBIT powiększony o koszty programu motywacyjnego wyniósł 166 mln zł. Minimalny wymóg wyniku finansowego na rok 2022 pozwalający objąć 50 proc. warrantów to 135-160 mln zł. Czy Waszym zdaniem odbudowa do czasów sprzed pandemii nastąpi już w tym roku?

Małgorzata Kloka: Za nami trudne półrocze w kontekście wyników – przez większość czasu w branży panował lockdown. Od czerwca rozpoczęliśmy odbudowę biznesu, pierwsze miesiące były w tym kontekście dobre, ale cały czas operujemy w środowisku wysokiej niepewności – zarówno w kontekście ryzyk jeśli chodzi o pandemię jak i inne czynniki np. inflację, aktywność użytkowników. W związku z tym na ten moment za wcześnie, aby komentować, jak szybko wrócimy do wyników sprzed pandemii.

- **księgowy:** Jaki wynik finansowy odnotujecie na sprzedaży akcji własnych, co miało miejsce po zakończeniu II kw.?

Małgorzata Kloka: Sprzedaż akcji własnych zgodnie z standardami rachunkowości będzie odzwierciedlona w kapitałach własnych, w związku z tym nie odnotujemy na niej wyniku w rachunku zysków.

- **Gość:** Czy waszym zdaniem okres trudności dla klubów fitness nie jest dobrym okresem na przejęcia?

Małgorzata Kloka: Systematycznie, nie tylko w tej chwili, analizujemy rynek pod kątem atrakcyjnych możliwości inwestycyjnych.

- **gość:** Czy zamierzacie przeprowadzić jakieś specjalne działania marketingowe aby odbudowywać liczbę aktywnych kart?

Małgorzata Kloka: W okresie wakacyjnym zorganizowaliśmy Letnią Grę MultiSport dla naszych użytkowników z atrakcyjnymi nagrodami, która zachęcała do powrotu użytkowników oraz przeciwdziałała sezonowemu odpływowi użytkowników. Twarzą kampanii marketingowej, towarzyszącej rywalizacji, był Robert Makłowicz. Na jesieni będziemy kontynuować działania promocyjne w Internecie z użyciem własnych kanałów Social Media, eksponując korzyści płynące z aktywnego stylu życia. O ile sytuacja pandemiczna się nie pogorszy, będziemy również promować własne sieci fitness w ogólnopolskiej kampanii reklamowej, co pośrednio także pomoże odbudować bazę kart.

- **gość:** Covid przeorał branżę fitness także w innych krajach, czy macie już nowe cele przejść za granicą?

Małgorzata Kloka: Na ten moment na rynkach zagranicznych koncentrujemy się na rozwoju organicznym.

- **zainteresowany:** Założenia programu motywacyjnego na rok 2021 zakładają minimum 90 mln zł znormalizowanego zysku operacyjnego. Proszę o informację o co dokładnie taki zysk będzie normalizowany?

Małgorzata Kloka: Intencją spółki było to, aby zysk operacyjny był normalizowany o zdarzenia (zarówno pozytywne jak i negatywne) niezwiązana z normalnym tokiem działalności oraz o charakterze jednorazowym. Zgodnie z uchwałą Walnego Zgromadzenia, rada nadzorcza jest upoważniona do weryfikacji i akceptacji tego wskaźnika.

- **inwestor_2k:** Wiram, chciałem podpytać o sytuację operacyjną spółki. Jak obecnie wygląda rynek pozapłacowych świadczeń pracowniczych, jaki jest popyt na tego typu usługi? Lockdown za nami, gospodarka hula, ale kurs akcji BS wciąż na poziomie dołka pandemicznego. Z czego to wynika?

Małgorzata Kloka: Zarówno nasze obserwacje, jak i niezależne raporty rynkowe wskazują na dobrą sytuację na rynku pracy, co naturalnie przekłada się na zainteresowanie pracodawców rozbudową oferty pozapłacowych świadczeń pracowniczych. Obserwujemy również pewne zmiany oczekiwań klientów i użytkowników, nowe potrzeby, które adresujemy poprzez rozbudowę oferty online, nowe funkcjonalności (zakup spółki YesIndeed tworzącej systemy grywalizacyjne) i produkty, takie jak MultiLife.

- **Janek:** Czy fakt, że utworzyliście rezerwę na karę od UOKiK oznacza, że Waszym zdaniem sąd orzeknie iż ponosicie odpowiedzialność za niewłaściwe praktyki rynkowe?

Małgorzata Kloka: Nie zgadzamy się z zarzutami i decyzją UOKiK, dlatego na początku bieżącego roku złożyliśmy do sądu odwołanie od decyzji oraz przedstawiliśmy nasze stanowisko w tej sprawie. Proces odwoławczy jest w toku. Jednak w myśl zasady ostrożności oraz w porozumieniu z audytorem postanowiliśmy utworzyć rezerwę związaną z postępowaniem UOKiK, która obciążała wyniki 2020 r.

- **TwisterMaster:** Czy kara nałożona przez UOKiK w sprawie postępowania odnośnie zmowy rynkowej została ujęta gdziekolwiek w raportach spółki?

Małgorzata Kloka: W wynikach 2020 r. ujęliśmy rezerwę związaną z otrzymaną karą z UOKiK w wysokości 11 mln zł.

- **GreySkull:** Oprócz przejść, obecny klimat jest genialną szansą dla Waszej konkurencji. Kto jest Waszym bezpośrednim i największym konkurentem obecnie?

Małgorzata Kloka: W Polsce na rynku kart sportowych naszym konkurentem jest MediCover; niedawno również PZU zapowiedziało stworzeniu produktu sportowego.

Jeśli chodzi o rynki zagraniczne, w trakcie pandemii z rynku bułgarskiego wycofało się Sodexo, które – tak jak my – oferowało pracodawcom karty sportowe.

- **Gość:** Jak wygląda dostępność obiektów partnerskich po zniesieniu obostrzeń? Czy większość obiektów jest otwarta i dostępna dla posiadaczy karty MultiSport?

Małgorzata Kloka: W czerwcu i lipcu w programie MultiSport było dostępnych ok. 4200 obiektów sportowych – to ok. 5-10 proc. mniej niż przed pandemią. Łącznie na naszych czterech rynkach zagranicznych (Czechy, Słowacja, Bułgaria, Chorwacja) było dostępnych ponad 4000 obiektów – to porównywalna liczba do roku 2019.

- **morgenstern:** Czy przygotowujecie scenariusz awaryjny na jesień lub kolejne kwartały, gdyby sytuacja pandemiczna miała się pogarszać? Jak w tym kontekście wygląda stabilność biznesowa przedsiębiorstwa?

Małgorzata Kloka: Mamy świadomość, że istnieje ryzyko kolejnej fali Covid i związanych z nią obostrzeń. Od strony operacyjnej – po doświadczeniach ostatniego półtora roku - jesteśmy przygotowani na różne scenariusze. Zrealizowaliśmy również sporo oszczędności kosztowych i zredukowaliśmy nasze zadłużenie. Mamy jednak nadzieję, że nie dojdzie do kolejnego lockdownu branży fitness, bo wg niezależnych ekspertów nie ma ku temu merytorycznych przesłanek. Dzięki programowi szczepień wydaje się, że ryzyko wysokiego obciążenia systemu ochrony zdrowia, będące uzasadnieniem lockdownu, również powinno być niższe, niż we wcześniejszych stadiach pandemii.

- **Inwestora:** Z czego wynika wysokie dodatnie saldo pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych w drugim kwartale i pierwszym półroczu?

Małgorzata Kloka: Jest to związane z otrzymanymi od rządów rekompensatami oraz dotacjami związanymi z pandemią, zarówno w Polsce jak i na rynkach zagranicznych. Środki otrzymane na naszych rynkach zagranicznych są istotnie wyższe niż to co otrzymaliśmy w kraju, pomimo tego, że skala naszej działalności w Polsce jest dużo większa. Są to dopłaty do funduszu wynagrodzeń, czynszów oraz – na rynku czeski – rekompensaty z tytułu utraconych przychodów.

- **gosc:** W zasadzie od końca 2019 r. nie zmienia się liczba klubów fitness. Jasnym jest, że okresy zamknięcia nie sprzyjały rozwojowi tej gałęzi biznesu, ale pytaniem pozostaje czy zamierzacie nadal inwestować w ten segment jak się wyjaśni sytuacja pandemiczna, czy w tej chwili obecny portfel jest Waszym zdaniem odpowiedni?

Małgorzata Kloka: Niezmiennie przyglądamy się rynkowi fitness i tak jak to komunikowaliśmy m.in. przy okazji transakcji sprzedaży akcji własnych, chcemy nadal inwestować w rozbudowę własnej infrastruktury. Jesteśmy przy tym zainteresowani obiektami, które są atrakcyjne zarówno z perspektywy użytkowników MultiSport jak i klientów indywidualnych.

- **Gość:** Ostatnio wszystko drożeje, czy karnety na siłownię też drożeją?

Małgorzata Kloka: Na ten moment – poza pojedynczymi przypadkami - nie obserwujemy znaczących podwyżek cen na rynku, choć my podnieśliśmy ceny w

naszych sieciach. Warto pamiętać, że okres wakacyjny w branży fitness jest najsłabszą częścią roku i – tak jak w latach poprzednich – jest zdominowany przez sezonowe promocje. Inflacja kosztowa w klubach fitness jest jednak obecna i można oczekiwać, że będzie się nasilać np. ze względu na podwyżki płac czy kosztów energii. W związku z tym nie można wykluczyć, że gdy sytuacja pandemiczna się uspokoi, podwyżki cenników będą coraz powszechniejsze.

- **Małgorzata Kloka:** Bardzo dziękuję za udział w czacie inwestorskim oraz zainteresowanie Benefit Systems. Zapraszam na czat po wynikach kwartalnych oraz do kontaktu indywidualnego (IR@benefitsystems.pl).
- **moderator:** Ja również w imieniu redakcji StockWatch.pl serdecznie dziękuję za ciekawą dyskusję i zapraszam na kolejne czaty.

Link do strony: <https://www.stockwatch.pl/czat-inwestorow-gieldowych/malgorzata-kloka-cfa-i-dyrektor-ds-relacji-inwestorskich-i-strategii-finansowej-benefit-systems-sa-start-24-sierpnia-o-godz-1030,444>