

Janusz Maruszewski

12:00

Zapraszamy na czat inwestorski z członkiem zarządu ds. finansowych Benefit Systems, Bartoszem Józefiakem. Porozmawiamy o wynikach finansowych za II kwartał 2020 roku oraz planach rozwoju spółki.

Spotkanie rozpocznie się w poniedziałek, 24 sierpnia 2020 r. o godz. 14:30. 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.



Bartosz Józefiak

14:30

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

Gość

14:32



Jak Pan ocenia przyszłość rynku przez zmiany, jakie zaszły z powodu pandemii? Czy nie sądzi Pan, że nastąpiły już pewne trwałe zmiany i ruch w klubach sportowych/siłowniach nigdy nie wróci do normy?

Bartosz Józefiak

14:32

Obserwujemy trendy w ruchu na siłowniach własnych oraz aktywność użytkowników MultiSport zarówno w Polsce jak i na innych rynkach. Jeśli chodzi o MultiSportowców, to na wszystkich naszych rynkach obserwowaliśmy podobny schemat – spadek ruchu w pierwszych tygodniach po otwarciu; po którym następował stopniowy powrót do normalności. Aktualnie obserwujemy podobny poziom aktywności jak w analogicznym okresie roku ubiegłego; choć oczywiście w Polsce kart MultiSport jest mniej niż było w zeszłym roku.



Jeśli chodzi o aktywność ‘karnetowiczów’ jest ona nieco niższa niż w roku ubiegłym, ale również z tygodnia na tydzień się normalizuje.

Ruch jest oczywiście mniejszy niż w roku ubiegłym, ale wydaje się, że w długim terminie wrócimy do normalności. Co więcej, nie można wykluczyć, że epidemia COVID-19 w długim terminie może wpłynąć na zwiększenie społecznej świadomości w obszarze ochrony zdrowia i podnoszenia odporności, co z kolei może generować popyt na usługi związane z aktywnością fizyczną. Jeśli tak się stanie, to możemy spodziewać się, że percepcja klubów sportowych i siłowni zmieni się z tylko miejsca do ćwiczeń czy wyrzeźbienia ciała, na bycie częścią wielokanałowego dbania o zdrowie, razem z diagnostyką przez różne urządzenia podłączone do sieci (wearables), dietą online i treningami online.



GR

14:33

Jakie są aktualne dane na temat kart w Polsce i zagranicą?



Bartosz Józefiak

14:33

Zgodnie z danymi w opublikowanym raporcie za drugi kwartał, w Polsce aktualnie mamy 745 tysięcy aktywnych kart, za granicą 287 tysięcy.

GR

14:34



Czy wg Pana treningi on-line mogą być realną alternatywą dla fizycznej obecności na siłowni? Jak wygląda korzystanie z tego rodzaju aktywności przez użytkowników Multisport?

Bartosz Józefiak

14:34



Dla pewnej grupy użytkowników treningi online mogą być alternatywą dla ćwiczeń na siłowni. Zwłaszcza wtedy, kiedy te siłownie nie były dostępne i nie było innej alternatywy. W trakcie lockdown widzieliśmy spore zainteresowanie tego typu aktywnością – 30% wszystkich kart MultiSport pozostało niezawieszonych, a ich użytkownicy mieli dostęp do naszych funkcjonalności online, z których treningi online cieszyły się największą popularnością. Jednak, według nas, dla większości użytkowników i ćwiczących w klubach treningi online nie zastąpią wizyt na siłowniach. Wizyty w klubie to dostęp do trenerów, specjalistycznego sprzętu; może mieć też wymiar motywacyjny i społeczny (zajęcia w grupach). Obserwowane w ostatnich tygodniach aktywność MultiSportowców na siłowniach wydaje się popierać tę tezę. Choć niewątpliwie będziemy też kontynuować działania w formule online, by zaadresować potrzeby tej grupy użytkowników, którzy preferują tę formę aktywności fizycznej.



Gość

14:36

Czy spółka skorzystała albo skorzysta z jakichś programów typu Tarcza, w związku z pogorszeniem wyników przez pandemię?

Bartosz Józefiak

14:36



Rozwiązania Tarczy Antykryzysowej 1.0 były dla nas bardzo pomocne. Spółka skorzystała z możliwości zawieszenia płatności czynszów we własnych klubach fitness zlokalizowanych w galeriach handlowych. Skorzystaliśmy również (choć w mniejszej skali) z pomocy tarczy w zakresie dofinansowania zmniejszonego wymiaru pracy w okresie lockdownu.



Gość

14:38

Czy zaobserwowaliście Państwo zmianę zachowania pracodawców w związku z cieciami kosztów ze względu na kryzys i zmniejszone zainteresowanie Multisport?

Bartosz Józefiak

14:38



Widzimy pewne zmiany w zachowaniu pracodawców, choć jeszcze za wcześnie, żeby określać czy mają one charakter długoterminowy czy raczej są ściśle związane z okresem pandemii. To co na pewno bardzo nas cieszy, to fakt, że pracodawcy nie wypowiadają umów o karty MultiSport – od początku pandemii takich przypadków było dosłownie kilka a baza klientów (pracodawców) w Polsce to ponad 16 tysięcy podmiotów. W okresie lockdown widzieliśmy dużo zmienności jeśli chodzi o decyzje klientów co do zawieszenia programu lub wyboru formuły online. Teraz jest wiele dyskusji w obszarze modelu współfinansowania kart. Mamy też grupę klientów, którzy czekają z ‘odwieszeniem’ kart swoich pracowników do września. Informacje o zwiększonej fali zachorowań mogą wpływać na decyzje klientów. Z pewnością istotnym czynnikiem będzie rozwój sytuacji na rynku pracy, choć jak na razie zachowuje się on lepiej od oczekiwań z początku pandemii.



GR

14:39

Czy stosujecie hedging jeśli chodzi o przychody z rynków zagranicznych?



Bartosz Józefiak

14:39

Nie, nie stosujemy tego typu instrumentów.



GR

14:40

Jak wygląda rozwój programu MyBenefit i Kafeteria? Jak on się zachował w porównaniu do głównego programu w czasie pandemii?

Bartosz Józefiak

14:40



Segment Kafeterie zachowywał się względnie stabilnie, była to część naszej działalności, której wyniki w najmniejszym stopniu dotknięte były pandemią. Zmieniła się na pewno wykorzystanie środków/punktów - z usług sportowych i kulturalnych na sklepy internetowe. Na koniec czerwca na platformach kafeteryjnych mieliśmy 481 tysięcy użytkowników – podobnie jak na koniec 1Q20 i o 20% więcej w stosunku do czerwca 2019. Kafeterie pozostają dla nas istotnym narzędziem w relacjach z działami HR i stanowi istotną infrastrukturę wspierającą działalność kartową.



GR

14:43

Skąd duży wzrost w pozostałych kosztach operacyjnych? Co stoi za tą całą kwotą?

Bartosz Józefiak

14:43



Wysoka kwota pozostałych kosztów operacyjnych nie jest związana z kwestiami stricte operacyjnymi a z odpisem na zamknięcie 4 własnych klubów fitness (ok 10 mln zł) oraz odpisem wartości niematerialnych (stare systemy IT) w segmencie Kafeterie (ok 3 mln zł). Kluby, które zamknęliśmy, były już od ponad roku objęte działaniami naprawczymi, które nie odnosiły zamierzonych rezultatów. Okres pandemii przyspieszył decyzję o zamknięciu trwale nierentownych lokalizacji, które już przed pandemią generowały istotne straty.



GR

14:46

W jaki sposób udało się wygenerować zysk z działalności operacyjnej w 2q2020 w segmencie zagranica?

Bartosz Józefiak

14:46



W drugim kwartale 2020 spółka czeska otrzymała pozytywną interpretację podatkową i przestała być płatnikiem VAT od 2019 roku. W związku z tym przychody i koszty spółki zostały powiększone o VAT i pozytywny wpływ na wynik brutto przed opodatkowaniem wyniósł 22mln zł, w tym 17mln dotyczyło kwoty za 2019 rok. Pozytywnie oceniam naszą działalność operacyjną na rynkach zagranicznych po zakończeniu lockdown. Na rynku czeskim bardzo pomógł stosunkowo krótki lockdown siłowni; w związku z tym od początku maja ten rynek powrócił do względnie normalnej działalności. Z kolei Bułgaria i Chorwacja działały już od połowy maja. Obserwujemy dobrą dynamikę powrotu biznesu po lockdown na rynkach zagranicznych.



Łukasz

14:51

Jak pandemia wpłynęła na Państwa plany inwestycyjne?

Bartosz Józefiak

14:51

W tym roku planujemy ograniczyć wydatki do maksymalnie 50-60 mln zł. Przesunęliśmy plany otwarć klubów na przyszły rok; koncentrujemy się na tych najbardziej potrzebnych wydatkach inwestycyjnych. W przyszłym roku planujemy powrócić do otwierania klubów – zarówno w Polsce jak i na rynkach zagranicznych – ich liczba będzie zależała od rozwoju biznesu kartowego.



W tym roku wydatki inwestycyjne będą na wyjątkowo niskim poziomie, w przyszłym roku – jeśli nie będzie kolejnych lockdownów – oczekujemy powrotu do wyższych poziomów, które będą wspierały długoterminowy wzrost Grupy Kapitałowej. Oprócz wydatków na nowe kluby i remonty, niezmiennie będziemy też inwestować w systemy IT wspierające sprzedaż oraz ‘user experience’.



Łukasz

14:52

Czy może Pan podsumować wszystkie instrumenty wsparcia kryzysowego, z których spółka skorzystała w tym roku w Polsce i z granicą?

Bartosz Józefiak

14:52



Polskę już omówiliśmy. Na rynkach zagranicznych nasz biznes klubów fitness zwłaszcza w Czechach był beneficjentem programów rządowych w obszarze czynszów i kosztów wynagrodzeń. Skala wpływu na wyniki – z uwagi mniejszą skalę działalności – była mniejsza.



Sportowiec

14:55

Czy spółka planuje wprowadzić do oferty Program Multisport dla klientów indywidualnych?

Bartosz Józefiak

14:55



Nasz model biznesowy od zawsze zakładał dystrybucję kart sportowych w modelu B2B, czyli za pośrednictwem pracodawców, dla których karty stanowią ważne narzędzie motywacyjne. Ten model się sprawdza; zamierzamy go kontynuować.



GR

14:57

Jakie działania restrukturyzacyjne Państwo podjęliście? Przychody w H1 spadły o 25%, a koszty "jedynie" o 20%. Czy macie plany, aby coś z tym jeszcze zrobić?

Bartosz Józefiak

14:57

Pozytywnie oceniamy program oszczędności kosztowych z pierwszego półrocza; wolniejszy spadek kosztów vs. przychody jest związany ze specyfiką naszej działalności (wysokie koszty stałe w klubach) i wpływem lockdown (brak przychodów w klubach; zawieszenie istotnej części kart).



Jeśli chodzi o drugie półrocze to priorytetem jest odbudowa wolumenów i powrót do liczby kart sprzed pandemii, choć oczywiście strony kosztowej nie będziemy zaniedbywać. Spodziewamy się oszczędności w zakresie kosztów czynszów (choć w mniejszej skali niż w 2Q20) jak również w innych kategoriach. W segmencie Zagranica spodziewamy się istotnego spadku kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu. Należy pamiętać, że w segmencie Polska w ubiegłym roku przeprowadziliśmy wiele działań obniżających koszty, w związku z czym, w tym obszarze oszczędności rok do roku będą mniejsze.



ANO

14:58

Czy kiedykolwiek wróci praktyka wypłacania dywidend przez spółkę?

Bartosz Józefiak

14:58



W grudniu 2019 r. przyjęliśmy politykę dywidendową na lata 2020 – 2023, która zakłada wypłatę przynajmniej 50% skonsolidowanego zysku netto; ta polityka co do zasady obowiązuje, a tegoroczne, jednorazowe odstępstwo nastąpiło z uwagi na wyjątkowe okoliczności Covid-19. Oczywiście w tej kwestii Zarząd wydaje rekomendację, a ostateczna decyzja jest po stronie Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy.

Łukasz

15:01



Czy udało się Państwu wynegocjować obniżkę czynszów najmu? Jeśli tak, to w jakim stopniu oraz czy spadek kosztów będzie miał trwały charakter, czy krótkoterminowy i/lub obwarowany dodatkowymi warunkami?

Bartosz Józefiak

15:01



W 2Q20 wygenerowaliśmy ok 20 mln oszczędności w Polsce (głównie dzięki rozwiązaniom z Tarczy Antykryzysowej 1.0); na drugie półrocze szacujemy kolejne oszczędności, ale już w dużo mniejszej skali. Są to oszczędności gotówkowe, które z uwagi na standardy rachunkowości (MSSF16) w niewielkim stopniu odzwierciedlone są w raportowanych wynikach. W większości przypadków wiążą się one z wydłużeniem okresu umów najmu. Jeśli chodzi o kwestie długoterminowe, to wynajmujący sygnalizują chęć powrotu do rozmów pod koniec roku.

GR

15:07



Który z rynków zagranicznych jest Pana zdaniem obecnie najbardziej perspektywiczny?

Bartosz Józefiak

15:07



Jesteśmy obecni na czterech rynkach poza Polską; znajdują się one w różnym stadium rozwoju, ale wszystkie są dla nas istotne i rokujące jeśli chodzi o rentowność. Z uwagi na rozmiar rynku, można oczekiwać, że w przyszłości Czechy i Bułgaria mogą w najbardziej istotny sposób kontrybuować do wyników Grupy Kapitałowej. Z drugiej strony, ciekawy jest przykład rynku chorwackiego, na którym bardzo szybko zbudowaliśmy produkt i rozpoczęliśmy sprzedaż kart. W 2Q20 zdecydowaliśmy się o zakończeniu działalności na rynku greckim, gdzie zainteresowanie programem MultiSport było niższe niż na innych rynkach a prognozy makro wyjątkowo niekorzystne.

GR

15:09



Czy są w planie kolejne zamknięcia klubów, które są na granicy rentowności albo są trwale nierentowne?

Bartosz Józefiak

15:09



Analizujemy kolejne najmniej rentowne lokalizacje; są to już jednak pojedyncze przypadki.

Gość

15:14



Jaki macie Państwo plan na wypadek kolejnego lock-downu na jesieni?

Bartosz Józefiak

15:14



Kolejny ogólnokrajowy lockdown wydaje nam się mało prawdopodobny z uwagi na duże obciążenie dla gospodarki. Podejmujemy jednak działania, by być przygotowanym na taką ewentualność – rozwijamy naszą ofertę online zarówno w obszarze kart sportowych (Strefa Użytkownika) jak i klubów fitness (platforma Yes2Move). Rozpoczęliśmy również pracę nad produktem komplementarnym dla karty sportowej, adresowanym dla osób, które są zainteresowane zdrowym trybem życia, ale niekoniecznie tylko ćwiczeniami na siłowni.



Gość

15:19

Czy spółka skupuje akcje własne?

Bartosz Józefiak

15:19



W ubiegłych latach skupowaliśmy akcje własne jako forma podziału zysków - zgodnie z przyjętą polityką dystrybucji zysków zaakceptowaną przez akcjonariuszy. W grudniu 2019 przyjęliśmy politykę dywidendy i w najbliższych latach będziemy dystrybuować zyski do akcjonariuszy w formie dywidendy.



ANO

15:22

Jakie byłyby kwoty i cele emisji obligacji, planowanych jeszcze na ten rok?

Bartosz Józefiak

15:22



Ogłosiliśmy program emisji obligacji do kwoty 100mln. Intencją programu jest zdywersyfikowanie źródeł finansowania, zbudowanie buforu płynnościowego na wypadek drugiej fali pandemii/lockdown oraz zapewnienie środków na finansowanie rozwoju i wydatków inwestycyjnych w kolejnych latach.



GR

15:26

Jak wygląda obecna sytuacja jeśli chodzi o wykorzystanie kart? Czy 50% użytkowników wróciło do aktywności?

Bartosz Józefiak

15:26



Na wszystkich rynkach obserwowaliśmy podobny schemat – wyraźny spadek aktywności użytkowników MultiSport w pierwszych tygodniach po otwarciu; po którym następował stopniowy powrót do normalnego poziomu. W sierpniu aktywność jest porównywalna jak w analogicznym okresie roku ubiegłego – zarówno w Polsce jak i na rynkach zagranicznych.



Łukasz

15:32

Czego inwestorzy powinni obawiać się najmocniej w najbliższej przyszłości?

Bartosz Józefiak

15:32



W średnim terminie informacje o potencjalnej drugiej fali lockdown oraz zwiększonej liczbie zakażeń mogą stanowić ryzyko dla naszej działalności.

Ważnym wskaźnikiem może być również aktywność użytkowników. W długim terminie nasze oczekiwania co do potencjału rynku polskiego i rynków zagranicznych pozostają bez zmian, a rozbudowa oferty online daje opcję dotarcia do nowej grupy użytkowników.



Bartosz Józefiak

15:33

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

Pełny zapis Czatu dostępny [tutaj](#).