

Janusz Maruszewski

12:00

Zapraszamy na czat inwestorski z członkiem zarządu Benefit Systems ds. finansowych, Bartoszem Józefiakem. Porozmawiamy o wynikach finansowych za 2020 rok oraz aktualnej sytuacji spółki.

Spotkanie rozpocznie się we wtorek, 30 marca 2021 r. o godz. 14:00. 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

14:00

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



Gość

14:03

Czy po otwarciu branży fitness spodziewacie się, że liczba osób korzystających z programu Multisport wróci do czasów sprzed pandemii, a może nawet się zwiększy?

Bartosz Józefiak

14:03

W krótkim terminie zakładamy, że w trzy miesiące od otwarcia branży fitness wrócimy na rynku polskim do poziomu kart z października, czyli ok 800 tysięcy. Choć tu wiele będzie zależało od sytuacji epidemicznej oraz timingu otwierania - jeżeli otwarcie siłowni nastąpi na krótko przed wakacjami powrót do bazy sprzed drugiej fali pandemii może potrwać nieco dłużej. Tempo powrotu do bazy sprzed pandemii - czyli do 1,2mln kart w Polsce – będzie zależało od sytuacji epidemicznej, tempa szczepień oraz warunków makroekonomicznych. Dziś trudno je oszacować.



Jeśli chodzi o rynki zagraniczne, nasze myślenie o powrocie do bazy kart sprzed pandemii jest dość podobne, a nawet nieco bardziej optymistyczne z uwagi na bardzo szybką odbudowę wolumenów kart na tych rynkach po pierwszej fali Covid. We wrześniu ubiegłego roku na rynkach zagranicznych mieliśmy już ok 290 tysięcy kart MultiSport.

Długoterminowo oczekujemy przyspieszenia trendów zwiększenia aktywności fizycznej, dbania o zdrowie i odporność. W tym kontekście warto przywołać niedawne zwiększenie przez WHO zalecanej ilości aktywności fizycznej. Te trendy będą wspierały nasz biznes oraz zwiększały potencjał sprzedażowy wszystkich rynków, na których jesteśmy obecni.



Gość

14:05

Ile siłowni planujecie otworzyć w tym roku?



Bartosz Józefiak

14:05

W tym roku planujemy otwarcie do 7 nowych klubów w Polsce oraz 3 na rynkach zagranicznych. W tym roku jak na razie otworzyliśmy jeden klub w Bułgarii. Tempo otwarć będzie zależało od sytuacji epidemicznej.



Gość

14:07

Dzień dobry

Jak spółka odbiera zagrożenie płynące z wejścia PZU w segment rynku?

Bartosz Józefiak

14:07

Od 2 lat obserwujemy aktywność PZU na polu tworzenia produktu karty sportowej. Wydaje się, że obecnie PZU koncentruje się na budowaniu sieci partnerskiej. Wg ostatnich deklaracji zarządu PZU, spółka ta nie planuje akwizycji na rynku fitness.



Program MultiSport ma w swojej ofercie ponad 4000 obiektów; istotną jego częścią są własne siłownie i kluby fitness. Co więcej, w ostatnich kwartałach przyspieszyliśmy prace nad ofertą online, która adresuje m.in. nowo powstające trendy w obszarze health / fitness / wellness.

Przez wiele lat współpracowaliśmy z naszymi klientami – pracodawcami – tak, aby mogli dostarczyć swoim pracownikom ciekawy, dobrze dopasowany produkt, do którego co roku dodajemy nowe aktywności i usługi.



Krzysztof M

14:13

Jak wygląda pomoc Państwa w przypadku spółki? Na ile i jakiej pomocy się udało załapać?

Bartosz Józefiak

14:13

Korzystamy z pomocy z Tarcz Antykryzysowych, jednak skala tej pomocy jest ograniczona – w ostatnich miesiącach to głównie zwolnienia z ZUSu oraz dopłaty do wynagrodzeń - w skali kwartału to kilka milionów złotych. Procedury uzyskania tej pomocy są zdecydowanie dłuższe niż to było w przypadku pierwszego lockdownu. Tarcza PFR 2.0 dla dużych firm ciągle pozostaje niedostępna.



Jeśli chodzi o całą branżę fitness, to niestety większość podmiotów nie załapała się na pomoc państwa. Wg naszych szacunków tylko ok 20% przedsiębiorców miało szansę na jakąś formę pomocy państwa.

Jeśli chodzi o naszą działalność na rynkach zagranicznych, to jej skala jest proporcjonalnie istotniejsza oraz proces przyznawania/wypłacania jest dużo sprawniejszy. Zwłaszcza dobrze funkcjonuje to w Czechach.



KR

14:15

Jak wyglądają aktualne dane dot. kart w podziale na Polskę i zagranicę?



Bartosz Józefiak

14:15

Liczba kart w marcu 2021 wynosiła ok. 437 tys. w Polsce, 78,7 tys. w Bułgarii oraz 13,4 tys. w Chorwacji. Należy pamiętać, że rynek bułgarski został zamknięty 22 marca. Czechy i Słowacja w trakcie całego 1 kwartału były zamknięte - w grudniu 2020 liczba kart na tych rynkach osiągnęła poziom 135 tysięcy oraz 18 tysięcy.



Krzysztof M

14:23

Jakie wnioski wyciągnęła spółka z aktualnej sytuacji i jakie są plany, bo mam wrażenie, że sytuacja spółki jest po prostu zła?

Bartosz Józefiak

14:23

Pandemia miała i nadal ma istotny wpływ na sytuację spółki. Zwróciłbym uwagę, że pomimo pandemii Spółka zmniejszyła zadłużenie netto o prawie 70 mln zł w trakcie 2020, dzięki wypracowaniu pozytywnych wolnych przepływów pieniężnych (FCF) w wysokości 55mln.



Lockdowny miały negatywny wpływ na wyniki 2020, jednak w ubiegłym roku przeprowadziliśmy wiele działań optymalizujących koszty. W trakcie zamknięcia obiektów, wielu kosztów – głównie tych bezpośrednio związanych z naszymi siłowniami – nie ponosimy.

Co więcej, skoncentrowaliśmy się na dopasowaniu naszych produktów do bieżącej sytuacji – rozwinęliśmy naszą ofertę online o m.in. treningi online, konsultacje z dietetykami i trenerami, diety oraz wiele innych. W segmencie Kafeterie zaoferowaliśmy więcej produktów z obszaru e-commerce. Od początku tego roku testujemy nasz nowy produkt MultiLife, które jest zaadresowany do osób dbających o zdrowie, ale takich które nie są zainteresowane ćwiczeniami w obiektach.



KK

14:24

Ile na koniec 2020 r. spółka miała gotówki na rachunkach?



Bartosz Józefiak

14:24

Spółka ma bardzo solidną pozycję finansową, stan gotówki na koniec 2020 roku wyniósł 224 mln zł. Dodatkowo, mamy dostępne 125 mln zł niewykorzystanych linii kredytowych.



Gość

14:25

Ilu klientów zrezygnowało już z programu Multisport?

Bartosz Józefiak

14:25



W Benefit Systems jako klientów określamy naszych klientów korporacyjnych – pracodawców. Od początku pandemii nie obserwujemy znaczącego odpływu firm, raczej to sami użytkownicy (pracownicy) czasowo zamrażają lub dezaktywują karty. W pojedynczych przypadkach widzimy zamrożenia na poziomie całej firmy, które deklarują powrót, gdy sytuacja się ustabilizuje. Natomiast jeśli chodzi o zmianę liczby aktywnych kart, te dane podajemy co kwartał w naszych raportach.



Krokodyl

14:27

Jak wyglądają plany dalszej ekspansji zagranicznej?

Bartosz Józefiak

14:27



Priorytetem po zakończeniu pandemii będzie odbudowa biznesu do stanu z początku ubiegłego roku. Liczymy, podbudowani doświadczeniami po wiosennym lockdownie, że rynki zagraniczne szybko odbudują wolumeny kart sprzed pandemii i powrócą do dynamicznego tempa wzrostu. Ekspansja na nowych rynkach jest niezmiernie istotnym elementem naszego myślenia o rozwoju, pomimo pandemii prowadzimy analizy potencjalnych kierunków rozwoju, zidentyfikowaliśmy kilka ciekawych rynków i operacyjnie jesteśmy gotowi do dalszej ekspansji. Jednak podjęcie decyzji o wejściu na nowy rynek wymaga stabilnej sytuacji epidemicznej oraz makroekonomicznej.



Gość

14:34

Czy dobrze rozumiem, że przez lockdown ten kwartał idzie całkowicie na straty?

Bartosz Józefiak

14:34

Z perspektywy finansowej rzeczywiście 1 kwartał będzie jeszcze trudny, jednak w wielu obszarach -np. rozwoju produktów - jesteśmy bardzo aktywni i przygotowujemy się na okres po pandemii.



W rok 2021 weszliśmy z lockdownami na wszystkich rynkach, a w Polsce do 17 stycznia program MultiSport był zawieszony. W lutym i w marcu obiekty sportowe były otwarte w Bułgarii i Chorwacji (choć od 22 marca rynek bułgarski jest ponownie zamknięty). Natomiast w Polsce w lutym i marcu w sieci MultiSport było dostępnych ponad 2000 obiektów, z których użytkownicy kart mogli korzystać. Zarówno w lutym jak i marcu liczba aktywnych i zafakturowanych kart w Polsce przekroczyła poziom 400 tysięcy. Wpływ pandemii na wyniki 1Q21 będzie istotny, ale w porównaniu z wiosennym lockdownem w Polsce realizujemy proporcjonalnie większe przychody.



Gość

14:35

Dlaczego uważacie Państwo, że zburzony przez kilka miesięcy pandemii i lockdownów rynek możecie odbudować w zakresie kart w 3 miesiące?

Bartosz Józefiak

14:35

To przekonanie opieramy o nasze doświadczenia z ubiegłego roku. Po zakończeniu wiosennego lockdown'u w Polsce w ciągu kilku miesięcy osiągnęliśmy poziom 800 tysięcy kart. Świadczy to o ogromnym przywiązaniu naszych użytkowników do kart MultiSport oraz ich apetycie na aktywność fizyczną, która teraz – po wielu miesiącach lockdown'u i home office - wydaje się być jeszcze ważniejsza.



Co więcej, karta MultiSport jest ceniona przez pracodawców, a my wkładaliśmy dużo wysiłku, żeby te relacje także w czasie lockdownu umacniać.

Obserwujemy również trendy aktywności na innych rynkach – np. zachodnich czy azjatyckich. Wszędzie, po ustaniu obostrzeń, aktywność w klubach fitness wraca do poziomu sprzed pandemii.



Gość 14:38

Jak wygląda sytuacja z programem Kafeteria w 2020 r?

Bartosz Józefiak 14:38



Wpływ pandemii na segment Kafeterie w 2020 był stosunkowo niewielki. Kafeteria ma za sobą udany 4 kwartał, w którym zanotowała przyrost liczby użytkowników o 10% i podobny wzrost wysokości obrotów rdr. W 4 kwartale, podobnie jak dwóch poprzednich, obserwowaliśmy przesunięcie wydatków z np. turystyki czy kultury na sklepy online. Platformy kafeteryjne stają się coraz ważniejszym narzędziem dla działów HR przy dystrybucji benefitów pozapłacowych dla pracowników.

KK 14:43



Wskaźnik ogólnego zadłużenia spółki według raportu za 2020 r. sięgnął poziomu prawie 75%. Zadłużenie jest też blisko 3x wyższe niż majątek spółki. Czy to są Pana zdaniem wciąż bezpieczne poziomy?

Bartosz Józefiak 14:43



Dług netto, liczony jako kredyty, obligacje minus środki pieniężne, wyniósł na koniec 2020 r. 38mln zł, co oznacza spadek o prawie 70 mln rok do roku. Wskaźnik zadłużenia netto do EBITDA – który jest istotny dla instytucji, które nas finansują, wyniósł 0,6x, co jest bardzo bezpiecznym poziomem.

KK 14:45



I kolejne ws. finansów: z czego i jak będą finansowanie kolejne inwestycje, czyli otwarcie nowych klubów?

Bartosz Józefiak 14:45



Przede wszystkim z środków własnych. Ponadto, otwarcia klubów planujemy dopiero po odmrożeniu branży. To z kolei powinno wiązać się z powrotem do istotnej skali przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej.

DB

14:49



Jaki Państwo zakładacie roczny wzrost sprzedaży w średnim okresie po odbudowie z pandemii?

Bartosz Józefiak

14:49



Zakładamy powrót do tempa wzrostu sprzed pandemii – czyli stabilnych przyrostów kart w Polsce oraz dynamicznego wzrostu na rynkach zagranicznych. Z uwagi na przyspieszenie globalnych trendów pro-zdrowotnych oraz wzrostu aktywności fizycznej, oczekujemy zwiększenia się potencjału wszystkich naszych rynków w długim terminie.

Andromedi

14:53



W jaki sposób siłownie należące do Was zarabiają na klientach korzystających już z karty Multisport? Wydaje mnie się, że polega to na zachowaniu środków finansowych w obiegu wewnętrznym, bo nie jest to raczej nowy kapitał napływający z zewnątrz.

Bartosz Józefiak

14:53



Rzeczywiście siłownie własne stanowią dużą wartość dla naszych użytkowników. Jednakże istotną częścią działalności klubów własnych jest sprzedaż kart B2C – to zwykle około połowy ich przychodów. W trakcie pandemii rozpoczęliśmy również działalność online – Platformę do ćwiczeń Yes2Move (<https://yes2move.com/> [\(link is external\)](#)) oraz sklep online oferujący produkty dla osób aktywnych.

Gość

15:00



Czy sytuacja pod kątem konkurencji na rynkach na których działa spółka się zmieniła istotnie przez okres pandemii?

Bartosz Józefiak

15:00

Jeśli chodzi o rynek polski, sytuacja wydaje się stabilna. Na rynku fitness nie widzimy fali upadłości choć przedłużający się lockdown może to zmienić. Z drugiej strony pojawiają się też nowe obiekty sportowe.

OK Systems – pod nowym brandem Medicover Sport – kontynuuje swoją działalność, a w ostatnich miesiącach informowali o chęci budowy własnej sieci. Zainteresowanie rynkiem kart sportowych wyraziło ponownie w ostatnim czasie PZU. Z publicznie dostępnych informacji wynika, że ten podmiot jest na etapie budowania sieci partnerskiej.



Na rynkach zagranicznych, na których działamy, obserwujemy zmniejszenie się presji konkurencyjnej – np. w Bułgarii w ubiegłym roku o wyjściu z rynku zdecydowało Sodexo, które sprzedawało tam również karty sportowe.

Bartosz Józefiak

15:01



Dziękujemy wszystkim uczestnikom czatu, zapraszamy na naszą stronę <https://www.benefitsystems.pl/dla-inwestora/> [\(link is external\)](#)

Pełny zapis czatu dostępny [tutaj](#).