

Janusz Maruszewski

12:00

Zapraszamy na czat inwestorski z członkiem zarządu ds. finansowych Benefit Systems, Bartoszem Józefiakem. Podczas spotkania porozmawiamy o wynikach finansowych za I kwartał 2021 roku oraz otwarciu branży fitness.



**Spotkanie rozpocznie się we wtorek, 1 czerwca 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

14:01

Dzień dobry,  
witamy na czacie inwestorskim z Benefit Systems. Zapraszamy do pytań.



Gość

14:01

Dzień dobry, jak Pan ocenia efekty otwarcia siłowni i klubów fitness? Czy może się Pan podzielić jakimiś wstępnymi danymi, wrażeniami?

Bartosz Józefiak

14:01



W Polsce otworzyliśmy ponad 120 naszych własnych placówek w zeszły piątek, pozostałe zamierzamy otworzyć w najbliższych tygodniach. Cieszymy się, że możemy z powrotem zaprosić do placówek użytkowników, którzy chcą razem z nami dbać o formę i zdrowie. Jeśli chodzi o placówki partnerskie programu MultiSport to otwartych jest około 4000 obiektów. W pierwszy weekend obserwowaliśmy duże zainteresowanie aktywnością w klubach, to jednak zbyt krótki okres, żeby wyciągnąć jakieś wnioski.



Gość

14:03

Czy w pozostałych częściach Europy, gdzie funkcjonuje Benefit nastąpiło już "odmrożenie" w zakresie siłowni?

Bartosz Józefiak

14:03



Tak, w Bułgarii (z tygodniową przerwą) siłownie działają od początku lutego, a w Chorwacji od połowy lutego. Rynek słowacki otworzył się 26 kwietnia, czeski 17 maja, oba w dużym rygorze sanitarnym. Obecnie te wymagania są znacząco mniejsze, w ramach stopniowego luzowania obostrzeń.



GB

14:04

Jak wygląda kwestia kart w podziale PL i zagranica? Czy są już aktualne dane na koniec maja?



Bartosz Józefiak

14:04

W maju w Polsce mieliśmy ok 399 tys. kart, natomiast w krajach zagranicznych na koniec maja mieliśmy ok. 218 tys. sztuk.



Piotr M.

14:06

Czy widzi Pan potencjał na dalszy wzrost spółki na Polskim rynku, czy tylko na odbudowę po epidemii?

Bartosz Józefiak

14:06



Według naszych szacunków, długoterminowy potencjał całego rynku polskiego to 1,8-2,2 mln kart sportowych. Pomimo krótkoterminowych turbulencji związanych z epidemią, jesteśmy przekonani, że w długim terminie trendy pro-zdrowotne się nasilą. Zgodnie z raportami WHO, aktywność fizyczna jest jedną ze składowych dbania o zdrowie i odporność. Sądzymy, że wraz ze wzrostem świadomości, ilość osób aktywnych fizycznie się zwiększy, co przełoży się na jeszcze większy potencjał polskiego rynku.

And

14:07



Jakie są Państwa plany i założenia w zakresie jesieni 2021 i spodziewanej kolejnej fali covid19, czy jesteście na to gotowi? Wydaje się, że to jedyna rzecz, która mogłaby stanąć spółce na drodze w dalszych wzrostach na historyczne maksima..

Bartosz Józefiak

14:07



Mamy nadzieję, że nie będziemy już mierzyli się z kolejnymi lockdownami. Natomiast zmienność otoczenia biznesowego, z którą mierzyliśmy się przez ostatnie kilka kwartałów, nauczyła nas wysokiej elastyczności i skuteczności operacyjnej. W tym kontekście jesteśmy przygotowani na ryzyko kolejnych obostrzeń działalności. Jeśli będziemy mierzyć się z kolejnymi lockdownami, to odbudowa bazy kart potrwa dłużej niż nasze dzisiejsze szacunki.

Gość

14:08



Czy wraz z otwarciem branży fitness zaobserwowano rosnącą liczbę aktywności kart Multisport?

Bartosz Józefiak

14:08



Z wstępnych danych po pierwszym weekendzie po otwarciu widzimy porównywalną aktywność na użytkownika niż średnio przed pandemią. Aktywność jest wyższa niż rok temu, gdy branża też była „odmrażana” po lockdownie. Należy podkreślić, że poprzednio obserwowaliśmy stopniowy powrót do aktywności użytkowników i po 6-8 tygodniach częstość wizyt wróciła do historycznych średnich.

Gość

14:10



Jak Pan ocenia trend, o którym ostatnio głośno, tj. chyba rekordowe zakupy sprzętu siłowego do domów? Czy to jakoś może zagrażać pozycji siłowni?

Bartosz Józefiak

14:10



Postrzegamy to jako wzrost świadomości wagi ćwiczeń w społeczeństwie. Uważamy, że trudno jest całkowicie zastąpić ćwiczenia z szeroką gamą profesjonalnego sprzętu dostępnego w siłowniach na sprzęt domowy. Nie tylko ze względu na koszt, ale też brak miejsca w mieszkaniach. Na pewno dla jakiejś części konsumentów to może być ciekawe rozwiązanie, ale nie uważamy, aby ten trend strukturalnie wpłynął na przyszłości tradycyjnych klubów fitness i siłowni.

Inwestor

14:11



Czy widać jakieś tendencje wzrostowe jeśli chodzi o koszty związane z siłowniami, czy ceny tutaj wzrosły lub mogą wzrosnąć istotnie?

Bartosz Józefiak

14:11



Widzimy presję na niektóre kategorie kosztów np. energia, woda itp. Dodatkowo, część naszych opłat czynszowych jest denominowana w euro. Jesteśmy świadomi, że w najbliższych kwartałach będziemy się mierzyć z inflacją części kosztów. Warto jednak pamiętać, że w okresie ostatniego 1,5 roku wykonaliśmy ogromną pracę w obszarze optymalizacji kosztów naszych placówek własnych.

Paweł Biedrzycki

14:15



Jak mocno na bazę kosztową wpłynie perspektywa otwarcia klubów. Czy koszty wynagrodzeń w klubach powrócą do poziomów sprzed wybuchu epidemii już w Q3 2021?

Bartosz Józefiak

14:15



Koszty klubów własnych w okresach zamknięcia były istotnie niższe w porównaniu do sytuacji sprzed pandemii. Np. w 1Q21 koszty bezpośrednie klubów w Polsce były o 38mln niższe niż w 1Q20. Oczekujemy, że po otwarciu branży te koszty wzrosną, natomiast – z uwagi na szereg przeprowadzonych działań optymalizacyjnych – oczekujemy, że będą one o ok. 8mln kwartalnie niższe niż przed pandemią.

Paweł Biedrzycki

14:17



Jak oceniacie pierwsze dni od momentu zniesienia ograniczeń z punktu widzenia przyrostu kart i ruchu w klubach?

Bartosz Józefiak

14:17



Pierwszy weekend po zniesieniu obostrzeń oceniamy pozytywnie. Traffic klientów indywidualnych w klubach był wyższy niż po otwarciu branży po pierwszym lockdownie, choć niższy niż przed pandemią. Dobrze wystartowała również nowa sprzedaż, choć na razie zbyt wcześnie, żeby na ten bazie wyciągać jakieś wnioski.

Poziom aktywności użytkowników MultiSport był porównywalny do tego, sprzed pandemii i wyższy niż w ubiegłym roku po odmrożeniu branży. Należy jednak pamiętać, że liczba aktywnych kart MultiSport w maju był dużo niższa niż przed pandemią, więc w ujęciu absolutnym traffic w klubach był mniejszy.

Paweł Biedrzycki

14:20



Jak bardzo realne są wasze oczekiwanie 1,1 mln kart w październiku 2021 (taka sama liczba jak w październiku 2020) skoro na ten moment liczba aktywnych kart jest mniejsza niż w tym samym okresie ubiegłego roku?

Bartosz Józefiak

14:20



Jesteśmy zdeterminowani, żeby osiągnąć zapowiadany poziom kart, choć jesteśmy zdania, że to bardzo ambitny cel. Koniec lockdownu w Polsce ma miejsce w podobnym momencie co rok temu; wierzymy, że pomimo zbliżającego się okresu wakacyjnego, uda nam się odbudować bazę kart w podobnej skali co w ubiegłym roku. Zakładamy, że odbudowa bazy kart w Polsce będzie postępowała w

sposób bardziej równomierny niż w 2020, kiedy to zaobserwowaliśmy duży skok liczby kart w lipcu. Długotrwałe, bo trwające prawie 8 miesięcy zamknięcie branży fitness, stwarza dodatkowe ryzyka związane z odbudową liczby kart.



Paweł Biedrzycki

14:22

Jakie są wasze oczekiwania względem wpływu zniesienia lockdownu na segment kafeterie?

Bartosz Józefiak

14:22



Segment Kafeterie był w relatywnie niewielkim stopniu dotknięty przez pandemią. To co się zmieniło to miks sprzedażowy na naszych platformach kafeteryjnych – większym zainteresowaniem cieszyła się oferta e-commerce, mniejszym – z naturalnych względów – oferta w kategoriach sport, turystyka czy kultura. Oczekujemy, że po zniesieniu lockdownu zaobserwujemy ruch w kierunku normalizacji miks sprzedażowego wobec stanu sprzed pandemii. Kafeteria była zawsze dla nas istotnym kanałem dystrybucji kart sportowych; to nie ulegnie zmianie.



Gość

14:24

Czy widzi Pan jakiś potencjalny wzrost kosztów w segmencie kafeterie, szczególnie w obszarach, które dotknął bardzo lockdown jak kultura, rozrywka plenerowa itp.?



Bartosz Józefiak

14:24

W segmencie Kafeterie naszymi przychodami jest marża od zrealizowanych zakupów za pośrednictwem platformy. Głównymi kosztami to koszty sprzedaży oraz obsługi klienta i systemów. Nie spodziewamy się istotnych wzrostów kosztów z powodu lockdownu.



Inwestor

14:26

Jak Pan ocenia szanse na powrót do realizacji polityki dywidendowej na lata 2020-2023? Trochę czasu jeszcze zostało :)



Bartosz Józefiak

14:26

Benefit Systems to spółka, która przed pandemią regularnie dzieliła się zyskiem z akcjonariuszami. Naszą intencją jest powrót do tej praktyki, jak tylko skończy się pandemia i związana z nią presja na wyniki.



Inwestor

14:28

Jak Pan ocenia pozycję konkurencyjną Benefitu aktualnie i jak to się może zmieniać w ciągu najbliższego roku względem innych podmiotów? Czy macie potencjał do zdobywania rynku i odbierania go konkurencji?



Bartosz Józefiak

14:29

W ciągu ostatnich dwóch miesięcy nie widzimy istotnej zmiany w działaniach konkurencji. Wierzymy, że atrakcyjność naszej oferty, nad której rozwojem cały czas pracujemy, w dalszym ciągu będzie decydująca dla obecnych jak i nowych użytkowników.



Piotr

14:32

Czy Benefit ma jeszcze szansę na jakieś większe wsparcie państwa w związku z obostrzeniami, które były do niedawna?

Bartosz Józefiak

14:32



W 1Q21 w wynikach ujęliśmy ok 6mn pozytywnego wpływu związanego z pomocą państwa w zakresie funduszu płac. W kolejnych kwartałach nie oczekujemy istotnego wpływu z tego tytułu – te programy nie są przedłużane. Nie oczekujemy również na istotne wsparcie z tytułu np. instrumentów PFR. Na rynkach zagranicznych – zwłaszcza w Czechach - skala pomocy państwa była istotnie większa relatywnie do skali prowadzanego przez nas biznesu.

Gość

14:33



Czy widzicie jakieś długoterminowe ryzyko w zakresie programów benefitowych w sytuacji, w której część osób na stałe lub częściowo pozostanie na pracy zdalnej i będzie działać z domu?

Bartosz Józefiak

14:33

Zakładamy, że charakter benefitów pozapłacowych w krótkim i średnim terminie będzie się zmieniać, tak, aby zaadresować zmieniające się potrzeby pracowników i pracodawców. Przykładem takiej nowej potrzeby są benefity z zakresu wsparcia psychologicznego dla pracowników, o które pyta dziś wielu pracodawców. Kolejnym ważnym trendem to przeniesienie części benefitów do sfery online.



W Benefit Systems uważnie obserwujemy te trendy i odpowiadamy na nie – w naszej ofercie mamy treningi online, usługi z zakresu fizjoprofilaktyki pomagające bezpiecznie wrócić do aktywności fizycznej po okresie lockdowny czy nowy produkt MultiLife, w którym oferujemy usługi również w obszarze wellbeing'u.

W długim terminie oczekujemy, że benefity związane z aktywnością fizyczną w obiektach, będą nadal kluczowe dla większości pracodawców i pracowników. Co więcej, pomimo pandemii, rynek pracy zachowuje się bardzo dobrze i nie można wykluczyć, że firmy, aby pozyskać pracowników będą musiały oferować atrakcyjne pakiety benefitów.

Grzesiek

14:35



Jak wygląda sytuacja na rynkach zagranicznych, szczególnie Czechy, Słowacja i Bułgaria? Czy tam dynamika powrotu do normalności jest lepsze niż w Polsce?

Bartosz Józefiak

14:35



W Bułgarii siłownie i kluby fitness są otwarte (z przerwami) od początku lutego, na Słowacji od 26 kwietnia, w Czechach od 17 maja. W tych dwóch ostatnich krajach na początku zostały wdrożone surowe restrykcje, które wraz z poprawą sytuacji epidemiologicznej są łagodzone. W Bułgarii i Chorwacji liczba kart jest zbliżona do tej sprzed drugiej fali lockdownów. Jeśli chodzi o Czechy i Słowację, to czerwiec będzie pierwszym miesiącem, w którym będziemy względnie normlanie funkcjonować.

Gość

14:37



Spółka ma spore zapasy gotówki. Jak sobie radzicie w środowisku zerowych stóp procentowych? W co jest zainwestowany ten kapitał?

Bartosz Józefiak

14:37



Z uwagi na dużą niepewność w otoczeniu gospodarczym i biznesowym, w ostatnich kwartałach koncentrowaliśmy się na ochronie naszej pozycji płynnościowej, a inwestycje ograniczaliśmy do niezbędnego minimum. Mam nadzieję, że odbudowa bazy kart będzie postępowała zgodnie z oczekiwaniami, a spółka będzie mogła wrócić do inwestycji – zarówno w obszarze klubów fitness, nowych rynków (czego przykładem jest Turcja) jak również rozwoju nowego produktu MultiLife.

SW

14:40



Jaki jest stosunek zarządu do postępowania antymonopolowego? Czy i w jakim zakresie jest tutaj ryzyko prawne/finansowe dla spółki i jak duże?

Bartosz Józefiak

14:40



W styczniu złożyliśmy odwołanie od decyzji Prezesa UOKiK w obszarze jednego z zarzutów; pozostała część postępowania została przedłużona przez Prezesa UOKiK do końca października. Nie zgadzamy się z zarzutami urzędu. Postępowanie Prezesa UOKiK dotyczy lat 2012-2017 i nie jest związane z bieżącą działalnością spółki.

Spekulant

14:41



Skąd decyzja o wejściu na rynek w Turcji?

Bartosz Józefiak

14:41



Jest to rynek o niskim wskaźniku konsolidacji rynku fitness, z dużym potencjałem demograficznym – istotnie większą liczbą ludności niż w Polsce. Z drugiej strony widzimy duże ryzyka związane z stabilnością finansowo-ekonomiczną czy różnicami polityczno-kulturowymi. Dlatego ostrożnie zamierzamy testować rynek przez następne 18-24 miesięcy.

Spekulant

14:42



Jakiej skali inwestycji oczekujecie w Turcji?

Bartosz Józefiak

14:42



Nasz budżet związany z pierwszą fazą rozwoju na rynku tureckim wynosi ok 2 milionów euro. Po tym okresie będziemy mogli lepiej oszacować potencjał Turcji i wtedy podejmiemy kolejne decyzje inwestycyjne.

Spekulant

14:47



Czy nie obawiacie się ryzyka politycznego w Turcji?

Bartosz Józefiak

14:47



Rozumiemy, że z tym rynkiem wiążą się ryzyka – ekonomiczne, polityczne, walutowe czy kulturowe. Jako operator kart sportowych będziemy działać w sektorze usług, który wydaje się mniej narażony na np. ryzyka polityczne w porównaniu do innych sektorów gospodarki (np. energetyki).

Karolek

14:49



Jak idzie sprzedaż karnetów na siłowniach?

Bartosz Józefiak

14:49



Miesiące wakacyjne i przedwakacyjne to niski sezon w sprzedaży karnetów, kluczowe w tym aspekcie będą wrzesień i październik. W pierwszy weekend po otwarciu zaobserwowaliśmy zwiększoną sprzedaż, ale trudno na tej niewielkiej próbie wyciągać wnioski. Sytuacji branży fitness jest na tyle niestandardowa, że budowa oczekiwań sprzedażowych wydaje się być obciążona dużą niepewnością. Liczymy na to, że po wygaśnięciu pandemii, zainteresowanie społeczeństwa aktywnością fizyczną będzie wzrastać.



Karolek

14:52

Czy będziecie otwierać nowe kluby?



Bartosz Józefiak

14:52

Tak, cały czas analizujemy dostępność atrakcyjnych lokalizacji. W tym roku w Polsce planujemy otwarcie do 7 klubów. Na rynkach zagranicznych na ten moment zakładamy otwarcie w sumie 3 klubów w 2021.



Gość

14:56

Jak dużo waszych partnerów może upaść?

Bartosz Józefiak

14:56



Sytuacja branży jest trudna, w praktyce branża bez ograniczeń mogła funkcjonować przez około 5 miesięcy z ostatnich 15 miesięcy, przy czym 3 miesiące to był niski sezon. Sektor w niewielkim stopniu był objęty pomocą w ramach tarcz antykryzysowych. Z szacunków branżowych, z którymi się zgadzamy wynika, że przez pandemię zamknęło się ok 200 obiektów.

Siłownie są prowadzone przez pasjonatów i zdeterminowanych ludzi ze sportowym zacięciem. Branża jest przyzwyczajona do walki w „trudnych” warunkach, dlatego spodziewamy się niskiej liczby upadłości/zamknięć biznesów. Prawdziwą skalę pokaże kilka pierwszych miesięcy po otwarciu – dopiero wtedy zobaczymy, które punkty się otworzą.



Gość

14:59

Jak wygląda kwestia negocjacji czynszowych?

Bartosz Józefiak

14:59



Renegocjacje stawek i rozmowy z landlordami to w zasadzie proces ciągły. W kontekście średnio- i długoterminowym, oczekujemy spadku kosztów bezpośrednich klubów o 8mn kwartalnie; na tę kwotę mają wpływ również oczekiwania niższych kosztów czynszów.



Bartosz Józefiak

14:59

Bardzo dziękujemy za udział w czacie inwestorskim. Zapraszamy na czat po wynikach półrocznych.

Pełny zapis czatu dostępny [tutaj](#).