

# Czat inwestorski z Bartoszem Józefiakim – członkiem zarządu ds. finansowych Benefit Systems SA

Dyskusja odbyła się dnia: 23.08.2022, godziny 11:00

We wtorek 23 sierpnia o godz. 11:00 zapraszamy na czat inwestorski z Bartoszem Józefiakim – Członkiem Zarządu ds. finansowych Benefit Systems SA. Porozmawiamy o wynikach za II kwartał 2022 roku oraz planach spółki na kolejne okresy.

Grupa Benefit Systems w drugim kwartale zanotowała ponad 50 mln zł zysku operacyjnego, czyli o ponad 30 proc. więcej niż w analogicznym okresie przed pandemią. Początek trzeciego kwartału jest również udany – Spółka szacuje, że pomimo sezonu letniego do końca sierpnia br. liczba kart sportowych zwiększy się do poziomu 1 035 tys. w Polsce oraz do 367 tys. na rynkach zagranicznych. Dobre wyniki odnotowują także własne sieci fitness, które mimo niskiego sezonu, utrzymały dobrą dynamikę sprzedaży karnetów B2C.

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 4 600 obiektów sportowo-rekreacyjnych w ponad 700 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 z Bartoszem Józefiakim – Członkiem Zarządu ds. finansowych Benefit Systems SA. Porozmawiamy o wynikach za II kwartał 2022 roku oraz planach 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 kolejkowane 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](mailto:biuro@stockwatch.pl)
- **moderator:** Już można zadawać pytania. 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
- **Bartosz Józefiak:** Dzień dobry, witam Państwa na czacie inwestorskim z Benefit Systems. Zapraszam do zadawania pytań.
- **ciekawski:** Część środków z nowo pozyskanego w kwietniu finansowania ma pójść na inwestycje ekologiczne – jakie?

**Bartosz Józefiak:** W ramach finansowania z EBOR możemy dokonać inwestycji w niewielką farmę fotowoltaiczną. W ten sposób chcemy m.in. zredukować ślad węglowy naszego biznesu oraz zmniejszać koszty energii. Pracujemy nad tym projektem, jest on na relatywnie wczesnym etapie zaawansowania.

- **Gość:** Czy Waszym zdaniem zmiana nastawienia na siebie i swój dobrostan jaki się dokonał u ludzi po pandemii utrzyma się, czy jednak wrócimy do koncepcji wyścigu szczurów?

**Bartosz Józefiak:** Obserwujemy wzrost świadomości wagi zdrowia fizycznego i psychicznego w społeczeństwie, jak również tego, jak ważną rolę w tym obszarze odgrywa aktywność fizyczna. Nasze badanie MultiSport Index pokazało, że pandemia przesunęła motywację do ćwiczeń w stronę dbania o wellbeing, a w perspektywie najbliższych lat oczekujemy kontynuacji tych trendów.

- **akcjonariusz:** Kiedy rynek może podzielić Wasze optymistyczne spojrzenie na spółkę? Póki co to nadal jesteśmy niżej 2019 i 2020 sprzed pandemii

**Bartosz Józefiak:** Trudno nam odpowiadać w imieniu uczestników rynku kapitałowego; mamy świadomość, że wpływ na wyceny spółek na GPW mają czynniki zewnętrzne – m.in. sytuacja geopolityczna, czynniki makroekonomiczne, rosnące stopy procentowe, które na ten moment negatywnie wpływają na sentyment inwestorów. My koncentrujemy się na odbudowie biznesu, pracy nad poprawą rentowności oraz działaniach nastawionych na przyszłe wzrosty. Wierzimy, że rynek będzie to doceniał.

- **Lukas88:** Między I a II kw 22 widać skokową poprawę na Ebit, na marży poproszę o wyjaśnienie skąd taki przeskok? I na jakim poziomie wzrosty są do utrzymania?

**Bartosz Józefiak:** Czynniki wpływające na poprawę EBITu oraz rentowności w drugim kwartale to przede wszystkim dalsza dynamiczna odbudowa bazy kart i karnetów – zarówno w Polsce jak i na rynkach zagranicznych oraz wzrost ARPU naszych produktów. Dodatkowo pierwszy kwartał jest dla nas zawsze sezonowo

najsłabszy, stąd skokowy wzrost. Oczekujemy, że czynniki, które wspierały wyniki w 2Q będą się utrzymywać w dalszej części roku, w związku z tym z optymizmem podchodzimy do kolejnych kwartałów.

- **Gość:** jak rozwija się Zdrofit Zdrowie? ilu macie klientów? i jakie są założenia do dalszego rozwoju?

**Bartosz Józefiak:** Ciągłe udoskonalamy nasz projekt Zdrofit Zdrowe Miejsce; w pierwszym półroczu b.r. nieco zmieniliśmy formułę tej usługi. Aktualnie koncentrujemy się na monetyzacji usług oferowanych w formacie 1-na-1 oraz na rozwoju i doskonaleniu zajęć grupowych (tzw. Fizjoklasy) oferowanych dla osób posiadających karnety. Wpływ tego w skali grupy kapitałowej jest na ten moment relatywnie niewielki.

- **Gość:** Jaka liczbę klubów własnych zakładacie mieć na koniec 2022 i jak ona będzie wyglądać w 2023. A jak to się ma w stosunku do klubów współdziałających.

**Bartosz Józefiak:** Do końca 2022 zakładamy otworzyć 10 klubów (6 w Polsce i 4 zagranicą), czyli powinniśmy skończyć z ok. 175 działających klubów w Polsce i 28 zagranicą. W przyszłym roku tempo otwarć będzie zależne od otoczenia rynkowego, na ten moment planujemy około 10 otwarć na wszystkich rynkach. Natomiast cała baza placówek partnerskich MultiSport na chwilę obecną liczy ok. 4,600 placówek partnerskich w Polsce i ok. 4,000 zagranicą.

- **gość:** Dzień dobry, wygląda na to, że bój o powrót do przed pandemicznych stanów się udał, zatem czas na spojrzenie w przyszłość - gdzie widzicie się za 5 lat?

**Bartosz Józefiak:** Tak, 'bój' to dobre słowo ;) - ostatnie kilka kwartałów to wielki nakład pracy w grupie kapitałowej. Za 5 lat chcielibyśmy być niezmiennie liderem rynku w Polsce i na rynkach zagranicznych. Zakładamy, że rynek polski będzie z każdym rokiem zbliżać się do swojego długoterminowego potencjału, który szacujemy na 1,8mln – 2,2mln kart. W obszarze klubów fitness oczekivalibyśmy zrównoważonego wzrostu liczby klubów i stopniowej poprawy ich rentowności. Na rynkach zagranicznych za 5 lat chcielibyśmy mieć mocny, rentowny biznes na rynkach, na których dziś działamy (Czechy, Słowacja, Bułgaria, Chorwacja) oraz pręźnie budujące się operacje w nowych krajach – np. na rynku tureckim. Zakładamy, że za 5 lat będziemy również liderem rynku kafeteryjnego oraz osiągać istotne przychody z innych produktów takich jak MultiLife. Przez te 5 lat chcielibyśmy być też spółką dywidendową.

- **Sarnny:** CF finansowy był wysoki jak napisaliście Państwo m.in. ze względu na regulowanie zaległych płatności. Może Pan rozwinąć temat? Czy jakieś zaległości jeszcze są?

**Bartosz Józefiak:** Oczywiście, chodzi głównie o płatności czynszów, które w wielu przypadkach w trakcie lockdownów oraz okresie po lockdownach były wstrzymane z uwagi na prowadzone negocjacje z wynajmującymi. Na ten moment zdecydowana większość negocjacji się zakończyła, stąd większa skala płatności w 2Q22. Wpływ regulowania zaległości będzie jeszcze widoczny w 3Q22, ale w dużo mniejszym

stopniu. W kolejnych kwartałach wrócimy do znormalizowanych poziomów płatności czynszowych.

- **Gość:** czy w MyBenefit widzicie zmiany nawyków Polaków i przestawianie się na życie w online?

**Bartosz Józefiak:** Nie, nie widzimy istotnych zmian. Niezmiennie największą popularnością cieszy się kategoria 'sklepy', nasi użytkownicy równie chętnie finansują z punktów kafeteryjnych karty MultiSport. Utrzymuje się również popularność kategorii 'hotele i turystyka'.

- **Lusiaa:** Jak w okresie bez lockdownów wygląda wykorzystanie platform treningów online? jakie jest "obłożenie"

**Bartosz Józefiak:** Nieporównywalnie większą popularnością od online'u cieszą się treningi na „żywo”. Tu frekwencja jest duża również w sezonie wakacyjnym, który zwykle wiązał się z niższym "traffickiem". Kanał online traktujemy jako uzupełnienie naszej oferty. Było to również świetne narzędzie w trakcie lockdownów – wtedy widzieliśmy zwiększony traffic na naszej platformie.

- **Adam:** Czy patrząc z perspektywy kilku porządnych już miesięcy, w Waszym portfelu, Total Fitness spełnił w pełni pokładane w nim nadzieje?

**Bartosz Józefiak:** Tak, działalność Total Fitness od momentu przejęcia spełnia nasze oczekiwania, w pierwszym półroczu spółka wygenerowała około 6,5 mln EBITDA bez MSSF16 co stanowi ok. 65 proc. prognozy na cały 2022 rok.

- **zatroskany:** Czy wzrost kosztów za granicą jest równie duży jak w PL?

**Bartosz Józefiak:** Widzimy pewne różnice pomiędzy poszczególnymi rynkami, ale co do zasady presja na koszty pracy czy ceny energii, jak również kwestia indeksacji czynszów widoczna jest na wszystkich naszych rynkach.

- **gość:** a co tam na Słowenii? coś tam w tym roku się zadzieje?

**Bartosz Józefiak:** Na ten moment nie planujemy działań operacyjnych na rynku słoweńskim w tym roku.

- **gość:** Były dwie podwyżki w tym roku już jak dobrze pamiętam, czy planujecie kolejne zmiany? czy te były pokrywają już zmienne warunki kosztowe?

**Bartosz Józefiak:** W tym roku przeprowadziliśmy jedną podwyżkę w Polsce w okresie kwiecień-maj. W pozostałej części roku będziemy koncentrować się na negocjacjach z niskorentownymi klientami. Jak widać po wynikach 2Q w Polsce, te działania adresują presję kosztową.

- **zatroskany:** Jak wpływają na Was rosnące koszty choćby prąd? A mówią, że to dopiero początek podwyżek

**Bartosz Józefiak:** Rosnące ceny prądu przełożyły się na kilka mln wyższe koszty w tym roku vs. 2021. Jeśli chodzi o rok przyszły to, trudno prognozować ile tego wzrostu nominalnie będzie. Warto jednak pamiętać, że koszty energii to ok 5% wszystkich kosztów w klubach fitness oraz ok 2% wszystkich kosztów w Grupie kapitałowej. Także wpływ na wynik będzie, ale raczej o umiarkowanych charakterze.

- **inwestor\_2k:** Witam. Czy widmo recesji jest już widoczne w popycie na karty Multisport? Firmy zaczynają szukać oszczędności?

**Bartosz Józefiak:** Na ten moment nie widzimy tego efektu; nie mamy negatywnych sygnałów od naszych klientów. Wręcz przeciwnie – z uwagi na rozgrzany rynek pracy i konkurencję o pracowników, skłonność firm do finansowania świadczeń pozapłacowych jest nadal wysoka. Widzimy również niezły popyt ze strony nowych klientów – głównie mniejszych firm.

- **JanekZA:** Jak rozwija się rynek Turecki? Kiedy spodziewacie się, że rynek ten zacznie w pełni kontrybuować do wyniku?, póki co piszecie, że kilkaset kart sprzedanych vs tysiące rozdanych

**Bartosz Józefiak:** Na rynku Tureckim nasz zespół rozwija produkt oraz bazę partnerską, do końca roku chcemy mieć kilka tysięcy sprzedanych kart. Na ten moment jest za wcześnie, aby mówić kiedy rynek turecki będzie istotnie kontrybuował do wyników Grupy. Jeśli potencjał rynku spełni nasze oczekiwania, będziemy inwestować w siły sprzedażowe, zwiększając koszty SG&A.

- **Gość:** Jak rozwija się Lunching.pl? jakie są oczekiwania wobec tego przejścia?

**Bartosz Józefiak:** Lunching.pl jest z nami od kilku miesięcy. To produkt ze świetną technologią, ale na wczesnym etapie rozwoju. Aktualnie koncentrujemy się na rozbudowaniu zespołów sprzedażowych oraz skalowaniu produktu.

- **Robcik:** Który z rynków zagranicznych najlepiej performuje po Covid?

**Bartosz Józefiak:** Najszybciej bazę kart odbudowaliśmy w Czechach, także w Bułgarii tempo powrotu kart jest szybkie. Natomiast w Chorwacji w 2Q22 po raz pierwszy w historii zanotowaliśmy zysk na poziomie EBIT.

- **sasky:** Dzień dobry, jaka jest obecna kondycja rynku pozapłacowych świadczeń pracowniczych po tegorocznych zawirowaniach? Czy branża wróciła do poziomów sprzed "covidowej" paniki?

**Bartosz Józefiak:** Z naszych obserwacji wynika, że rynek świadczeń pozapłacowych jest w bardzo dobrej kondycji - widzimy to zarówno w naszych wynikach – ponad 1mln kart MultiSport, rekordowe wyniki naszej platformy kafeterijnej, jak i w danych rynkowych – w ostatnich miesiącach liczba benefitów w publikowanych ogłoszeniach o pracę jest praktycznie na rekordowych poziomach, tuż przed początkiem pandemii.

- **Gość:** Czy planujecie wypłacić dywidendę w przyszłym roku?

**Bartosz Józefiak:** Nasza polityka dywidendowa zakłada dzielenie się zyskiem z akcjonariuszami i wypłatę co najmniej 50 proc. zysków. Na chwilę obecną widzimy dużą szansę na podzielenie się zyskiem z akcjonariuszami w przyszłym roku.

- **Stan:** Gospodarka spowalnia, prognozy makro są coraz gorsze, nie obawiacie się, że rzeczywiście nadchodzą czasy zaciskania pasa i firmy a także pracownicy będą cieli jednak wydatki w 2023?

**Bartosz Józefiak:** Mamy świadomość, że czeka nas schłodzenie gospodarki, co będzie się zapewne wiązało z większą zmiennością otoczenia makro i rynku pracy. Z drugiej strony trzeba pamiętać, że rynek pracy wchodzi w spowolnienie na rekordowych poziomach. Jesteśmy zdania, że nawet jeśli rynek pracy nieco się pogorszy, to nadal będzie relatywnie niezłym wsparciem dla naszego biznesu. Co więcej, część naszych klientów finansuje nasze produkty z ZFŚS; w wielu przypadkach mamy mechanizm współfinansowania. Baza naszych klientów jest też bardzo zdywersyfikowana. Warto również mieć na uwadze, że w tym momencie nie ma żadnych oznak ograniczania wydatków na fitness w Polsce, a pandemii przesunęła ciężar motywacji do ćwiczeń w kierunku dbania o zdrowie, a nie tylko rozrywki.

- **Gość:** Jak kształtuje się porównanie wzrostu kosztów utrzymania klubów w PL a zagranicą?

**Bartosz Józefiak:** Pokazujemy szczegółową analizę tych kosztów w załącznikach do naszych prezentacji wyników.

- **GOŚĆ:** jakie średnioroczne poziomy ARPU i churn zakładacie w perspektywie 2, 3 i 5 lat?

**Bartosz Józefiak:** To trudne pytanie, bo nie wiemy, jak będzie kształtowała się inflacja czy aktywność użytkowników w kolejnych latach. Bardziej niż na samym ARPU będziemy się koncentrować na poprawie i następnie utrzymaniu satysfakcjonującej nas rentowności. Jeśli chodzi o churn to historycznie – jeśli chodzi o naszych klientów/pracodawców - był on relatywnie niski – poniżej 2 proc. Zakładamy, że jest to poziom do utrzymania w przyszłości, z uwagi na atrakcyjność karty MultiSport.

- **ShareHolder:** Proszę rozwinąć punkt z prezentacji: kontynuacja działań antyfraudowych. O co chodzi?

**Bartosz Józefiak:** Zdarzają się sytuacje, w których użytkownicy i partnerzy korzystają z kart w sposób niezgodny z zaakceptowanym przez siebie regulaminem, generując dla nas nieuzasadnione koszty. Monitorujemy to zjawisko i podejmujemy działania, żeby je minimalizować.

- **Gość:** Jaki jest background rynku kafeteryjnego na dziś - Kim są najwięksi konkurencji? jaka jest jego wielkość? gdzie Wy się na nim pozycjonujecie?

**Bartosz Józefiak:** Na koniec czerwca naszej platformie kafeteryjnej było niespełna 550 tysięcy użytkowników. Szacujemy, że mamy nieco ponad 50 proc. udziału w rynku. Najwięksi konkurenci to Medicover, Worksmile, Motivizer czy Najś.

- **Gość:** Piszecie Państwo, że Wasi klienci są branżowo mocno zdywersyfikowani. Jaka branża ma największy udział a jaka jest najbardziej egzotyczna ;)?

**Bartosz Józefiak:** Mamy ponad 20 tysięcy klientów, a największe branże to: produkcja i przemysł, handel, IT i telekomunikacja oraz finanse i ubezpieczenia. Mamy też klientów w obszarze administracji publicznej czy oświaty.

- **Gość:** jakie miesięczne obroty generuje platforma kafeteryjna?... może nawet w ujęciu średniorocznym, bo pewnie jest tam jakaś sezonowość, szczególnie w dziale sklepowym ;)

**Bartosz Józefiak:** Tak, w okresie przedświątecznym obroty na naszych platformach są dużo wyższe. W normalnych miesiącach obrót to około 30-40 mln miesięcznie, natomiast w 4 kwartale zeszłego roku było to średnio prawie 60 mln miesięcznie.

- **Bartosz Józefiak:** Bardzo dziękuję za udział w czacie inwestorskim oraz za zainteresowanie spółką Benefit Systems. Zapraszam na czaty po wynikach kolejnych okresów 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/bartosz-jozefiak-czlonk-zarzadu-ds-finansowych-benefit-systems-sa-start-23-sierpnia-o-godz-1100,549>