






**W czwartek 5 grudnia 2024 r. odbył się czat inwestorski z Małgorzatą Kloką, Dyrektorką Finansową Benefit Systems, poświęcony omówieniu wyników finansowych, nowej strategii do roku 2027 oraz planom rozwoju grupy. Zapraszamy do lektury całej relacji z czatu.**

 Janusz Maruszewski 10:30  
Zapraszamy na czat inwestorski z Małgorzatą Kloką, Dyrektorką Finansową Benefit Systems. Spotkanie odbędzie się w czwartek, 5 grudnia 2024 r. o godz. 10:30 i będzie poświęcone omówieniu wyników finansowych, nowej strategii do roku 2027 oraz planom rozwoju grupy. Zapraszamy do zadawania pytań już teraz.


 Małgorzata Kloka 10:31  
Dzień dobry, witam Państwa! Dziękujemy za zainteresowanie spółką i zapraszam do zadawania pytań


 Gość 10:32  
Czy zakładane inwestycje do 2027 roku mogą wpłynąć na możliwość utrzymania polityki dywidendowej?

 Małgorzata Kloka 10:32  
W naszej strategii uwzględniliśmy, że będziemy w stanie utrzymać obecną politykę dywidendową, która zakłada propozycję wypłaty min. 60% skonsolidowanego zysku netto. Należy jednak pamiętać, że finalne decyzje będą podejmowane przez akcjonariuszy w czasie WZA.


 G.D. 10:34  
Dzień dobry,  
W jaki sposób planujecie zwiększyć liczbę klubów fitness z obecnych 330 do zakładanych 600–650 w 2027 roku? Akwizycje czy bardziej rozwój organiczny?

 Małgorzata Kloka 10:34

 Małgorzata Kloka 10:34  
W naszej strategii zakładamy nacisk na otwarcia organiczne i to one będą stanowić większość wzrostu liczby klubów. Część wzrostu będzie również pochodziła z procesu M&A ale na ten moment nie chcielibyśmy podawać bardziej dokładnych liczb.

 Gość 10:36  
Czy zarząd ocenia obecną kapitalizację na giełdzie jako relatywną do wyników, czy może wciąż jest za niska?

 Małgorzata Kloka 10:36

 Małgorzata Kloka 10:36  
Co do zasady nie komentujemy publicznie notowań i wyceny naszej spółki. Natomiast podejmujemy wiele działań w obszarze relacji inwestorskich i kontaktu z rynkiem kapitałowym, tak aby docierać do coraz większej bazy inwestorów.

G.D. 10:41



Które rynki zagraniczne są brane pod uwagę?

Małgorzata Kloka

10:41



Nasze operacje prowadzimy z sukcesem od dłuższego czasu na 4 rynkach – Czechy, Bułgaria, Słowacja i Chorwacja oraz od niedawna rozwijamy nasz model biznesowy w Turcji. W okresie do 2027 zakładamy rozwój na tych rynkach. Prowadzimy poszukiwania kolejnych rynków, ale na ten moment nie mamy żadnego nowego kraju na celowniku w najbliższych latach.



Damian

10:44

Jakie nowe funkcjonalności będą wprowadzane na platformie MyBenefit, aby zwiększyć liczbę użytkowników do 1,1–1,2 mln

Małgorzata Kloka

10:44



Będziemy stale pracować nad ofertą partnerów kafeterii, tak aby mieć jak najbardziej atrakcyjną ofertę na rynku i dalej wprowadzać nowe funkcjonalności w zakresie tzw. HR Tools'ów, czyli rozwiązań informatycznych dla działów HR, które ułatwią proces opieki nad pracownikiem od momentu zatrudnienia aż do jego odejścia.



Rafał

10:45

Czym się wyróżniło Wellbee, że zdecydowaliście się na wejście w inwestycję i czy da się zwiększyć przychody i zyski tego podmiotu?

Małgorzata Kloka

10:45



Wellbee mimo dopiero kilku lat działalności bardzo szybko osiągnęło sukcesy w obszarze opieki psychologicznej, zarówno w segmencie B2C jak i B2B. Z naszej perspektywy ich rozwiązania były jedną z brakujących funkcjonalności produktu MultiLife. Spodziewamy się istotnych synergii ze względu na naszą ekspertyzę w sprzedaży produktu B2B, co powinno się przełożyć na wzrost przychodów i zysków, choć nie będą one istotne z punktu widzenia całej Grupy.



Rafał

10:49

Czy Wellbee będzie miało widoczny wpływ na ofertę i tym samym przychody grupy?

Małgorzata Kloka

10:49



Tak, spodziewamy się, że Wellbee istotnie poprawi naszą ofertę w zakresie obszaru Well-being, gdzie stale rozwijamy produkt MultiLife. Jeżeli chodzi o przychody, to ze względu na dość małą skalę rozwoju tego obszaru, nie spodziewamy się istotnego wpływu na przychody.



Gość

10:52

Czy w ramach ogłoszonej strategii spodziewacie się jakichś dużych akwizycji w ramach segmentu fitness?

Małgorzata Kloka

10:52



Ze względu na dużą fragmentację rynku klubów fitness w krajach, w których prowadzimy działalność, nie spodziewamy się bardzo dużych akwizycji. To co zakładamy w strategii to ewentualne powtórzenie analogicznych transakcji, takich jak udało nam się zrealizować w ostatnich 2 latach.

Paweł

10:55



Jak spółka zamierza osiągnąć cel 600-650 własnych klubów fitness do 2027 roku, biorąc pod uwagę, że na koniec września 2024 roku posiadała 230 klubów? To spory wzrost, jak go zamierzacie osiągnąć?

Małgorzata Kloka

10:55



Na koniec września w Grupie BS było 290 klubów (230 w Polsce, 60 na rynkach zagranicznych). Wzrost będzie mixem wzrostu organicznego oraz M&A, przy czym większy ciężar będzie na tym pierwszym. W przyszłym roku planujemy otworzyć co najmniej 20 klubów w Polsce oraz 45 na rynkach zagranicznych. Niezmiennie analizujemy też rynek pod kątem M&A.

Gość

10:58



Czy nowa strategia będzie wymagała pozyskania jakiegoś dodatkowego finansowania, czy będzie to tylko wzrost organiczny?

Małgorzata Kloka

10:58



Strategia zakłada wykorzystanie środków generowanych z działalności organicznej oraz dodatkowego finansowania dłużnego, w zależności o tempa realizacji inwestycji. Obecnie mamy dostępne finansowanie w kwocie 345 mln zł. Nie wykluczamy też pozyskania kolejnych środków w obszarze długu.

Gość

11:01



W segmencie zagranicznym, pomimo wzrostu przychodów o 14,4% w porównaniu z 2023 rokiem, zysk operacyjny spadł o 8,6%. Z czego to wynika? To kwestie walutowe, czy coś jeszcze?

Małgorzata Kloka

11:01



To wypadkowa kilku czynników – waluty, przyspieszenia w Turcji (większa skala kosztów niż rok temu) oraz inwestycji w fitness oraz zespoły sprzedażowe na wszystkich rynkach.

Gość

11:02



Co z presją kosztową, jak to widzicie jeśli chodzi o 2025 roku, będzie mniejsza?

Małgorzata Kloka

11:02



Wydaje się, że presja na koszty w 2025 może być podobna jak bieżącym roku. Poza kosztami pracy i czynszów. Wzrost płacy minimalnej w 2025 będzie istotnie niższy niż w tym roku. Jeśli chodzi o czynsze, to są one indeksowane inflacją z roku poprzedzającego, więc tu też presja powinna być niższa.



Gość

11:03

Czy nowa strategia zakłada jakieś zmiany w zakresie wypłacania dywidend?

Małgorzata Kloka

11:03



W strategii wskazaliśmy, że intencją spółki jest utrzymanie dotychczasowej polityki dywidendowej (min. 60% skonsolidowanego zysku netto). Natomiast wysokość dywidendy jest zawsze przedmiotem decyzji walnego zgromadzenia.



Gość

11:03

Czy planujecie pozyskiwanie dodatkowego kapitału w formie emisji akcji lub obligacji, aby sfinansować realizację strategii?

Małgorzata Kloka

11:03



Na ten moment mamy dostępne 345 milionów finansowania dłużnego, w tym 300 mln kredytu inwestycyjnego. Nie wykluczamy pozyskania większej ilości finansowania dłużnego.



Gość

11:06

Czy oprócz fitnessu i welbeeing macie w planach jakiś dalszy rozwój o nowe segmenty, np. przychodnie zdrowia?

Małgorzata Kloka

11:06



Chcemy rozwijać kafeterię MyBenefit oraz obszar benefitów pracowniczych w obszarze żywienia (poprzez spółkę stowarzyszoną SmartLunch). Innych obszarów produktowych, czyli również wspomnianych wyżej przychodni, nie rozważamy na ten moment.



Piotr

11:07

Jak przebiega IV kwartał pod względem wyników? Jak wygląda sytuacja po listopadzie i październiku?

Małgorzata Kloka

11:07



Podaliśmy wstępne liczby kart na listopad w prezentacji wynikowej za 3Q24. Wzrost liczby kart w drugiej połowie roku nas cieszy i sprawia, że dalej optymistycznie zapatrujemy się na kolejny rok.



Gość

11:08

Czy w ramach potencjalnego M&A związanego z klubami, rozważacie jedno większe przejęcie, czy kilka/kilkanaście mniejszych?

Małgorzata Kloka

11:08



Raczej staramy się nie udzielać aż tak szczegółowych informacji o naszych planach akwizycyjnych. Ale znanym faktem jest to, że działamy na rozdrobnionych rynkach, co determinuje nasze praktyczne możliwości w tym zakresie.



Gość

11:10

Jakie są Państwa zapatrywania na 2025 rok? Czy widzicie jakieś symptomy spowolnienia?

Małgorzata Kloka

11:10



Nie widzimy symptomów spowolnienia. Sezon jesienno-zimowy przebiega bardzo dobrze na wszystkich naszych rynkach. W Polsce, tak jak już sygnalizowaliśmy, spodziewamy się nieco wolniejszego tempa przyrostu kart w przyszłym roku vs. 2024, ale to raczej związane z wyjątkowo dobrym wynikiem 2024 oraz efektem bazy, a nie z oczekiwanym spowolnieniem. Na rynkach zagranicznych, po gorszej pierwszej połowie roku teraz przyspieszamy i oczekujemy, że ten trend utrzyma się w kolejnych kwartałach.



Gość

11:14

Czy w Polsce rynek nie jest już na takim etapie, że dalszy rozrost jest coraz bardziej ograniczony?

Małgorzata Kloka

11:14



Nie. Szacujemy długoterminowy potencjał całego rynku na 2,5-2,8 mln kart, więc przestrzeni na wzrost jest jeszcze dużo. Wspierają nas globalne trendy związane ze zdrowym/aktywnym trybem życia oraz wchodzenie rynek pracy Gen Z, które – dużo bardziej niż roczniki wychodzące z rynku pracy - jest zainteresowane aktywnością fizyczną.



Gość

11:14

Do kiedy obowiązuje obecny program motywacyjny? Czy będzie przyjęty nowy, czy mogą wiedzieć jakie są jego cele?

Małgorzata Kloka

11:14



Program obowiązuje na lata 2021-2025. Decyzja dotycząca przyjęcia nowego programu oraz jego celów leży w gestii akcjonariuszy, którzy będą mogli o tym zadecydować w czasie jednego z kolejnych walnych zgromadzeń.



JB

11:16

W jaki sposób Benefit Systems planuje osiągnąć rentowność EBIT na poziomie 22-24% do 2027 roku, biorąc pod uwagę obecną rentowność na poziomie około 17%?

Małgorzata Kloka

11:16



Jeśli chodzi o plan rentowności na poziomie 22-24% w 2027, to tyczy się on obszaru kart sportowych w Polsce. W 2023 ten obszar miał rentowność EBIT na poziomie ok 23%.



Paweł Biedrzycki

11:18

Gratuluje wyników i przyjętych celów w ramach nowej strategii. Proszę o informację czy spółka stawia w ramach nowej strategii jakieś konkretne cele liczbowe odnośnie

liczby kart na rynku Tureckim? Czy strategia kupowania/otwierania własnych klubów na rynkach zagranicznych odnosi się również do tej destynacji?

Małgorzata Kloka

11:18



Mamy oczywiście wewnętrzne cele dla rynku tureckiego, natomiast w komunikacji z rynkiem kapitałowym trzymamy się KPI na poziomie segmentów. Strategia inwestycji w kluby fitness jest nieodłącznie związana z rozwojem programu MultiSport i również w Turcji zakładamy rozpoczęcie procesu otwierania klubów w okresie strategii.

Gość

11:21



A jakie były w takim razie założenia akwizycji Wellbee, czy to będzie generować jakieś dodatkowe nakłady inwestycyjne dla Benefitu? Czy ten podmiot utrzymuje się sam i celem jest rozwój produktowy?

Małgorzata Kloka

11:21



Nie zakładamy kolejnych nakładów inwestycyjnych dla tej spółki. Celem jest rozwój produktowy oraz wsparcie przez Wellbee produktu MultiLife.

Gość

11:22



Czy po akwizycji wellbee jest szansa na crossselling do obecnych klientów Benefitu, jaki to jest potencjał? Czy raczej w drugą stronę to ma zadziałać, że klienci wellbee, staną się w części klientami segmentu fitness?

Małgorzata Kloka

11:22



Naszą intencją przy tej akwizycji było, aby Wellbee wspierało rozwój MultiLife. W tym kontekście chcielibyśmy robić cross-sell to aktualnej bazy klientów. Natomiast naszą długoterminową intencją jest, aby oferować klientom i użytkownikom ekosystem benefitów, więc chętnie zaoferujemy klientom Wellbee nasze pozostałe produkty.

Gość

11:25



Co się dzieje na rynku tureckim, jak Pani ocenia postępy w rozwoju spółki? Czy tam jest szansa, że ten rozwój mocno przyspieszy?

Małgorzata Kloka

11:25



Na ten moment jesteśmy zadowoleni z naszego tempa rozwoju w tym kraju. Otwieramy kolejne biura, z każdym miesiącem podpisujemy nowych partnerów, w tym w dwóch kolejnych miastach tj. Ankarze i Izmirze. Aktualnie sieć partnerska liczy ponad 1500 lokalizacji. Z każdym miesiącem zyskujemy coraz większą liczbę nowych kart. Rok 2024 zamierzamy zakończyć z ponad 20 tys. kart MultiSport, a w przyszłym roku zamierzamy jeszcze przyspieszyć ze wzrostem i dodać kolejnych 50 tys.

Małgorzata Kloka

11:25



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

Pełny zapis czatu dostępny [tutaj](#).