

**W poniedziałek, 17 marca 2025 roku, odbył się czat inwestorski z Małgorzatą Kloką, dyrektorką finansową w Benefit Systems. Spotkanie było poświęcone podsumowaniu wstępnych wyników finansowych za 2024 rok oraz planom rozwoju. W ramach dyskusji pojawiły się również pytania o najnowszą akwizycję spółki na rynku tureckim. Zapraszamy do lektury całej relacji z czatu.**

Janusz Maruszewski

10:00

Zapraszamy na czat inwestorski z Małgorzatą Kloką, Dyrektorką Finansową Benefit Systems. Spotkanie odbędzie się w poniedziałek, 17 marca 2025 r. o godz. 10:00 i będzie poświęcone omówieniu wstępnych wyników finansowych za IV kwartał 2024 r. oraz planów rozwoju.

Małgorzata Kloka

10:03

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

Jawik34

10:03

jaki wpływ będą miały na finanse spółki emisje nowych akcji związanych z zakupem MAC w Turcji?

Małgorzata Kloka

10:03

Liczymy, że planowana emisja nowych akcji pozwoli uniknąć nadmiernego zadłużenia spółki oraz umożliwi nam utrzymanie elastyczności, jeśli chodzi o nasze plany rozwojowe i możliwość reagowania na otoczenie rynkowe.

Julian

10:06

Dzień dobry,  
Czy transakcja nabycia Grupy MAC została zrealizowana w ramach konkurencyjnego procesu?

Małgorzata Kloka

10:06

Transakcja miała charakter konkurencyjny - z informacji którymi dysponujemy wynika, że inne podmioty były również zainteresowane przejęciem. W procesie nabycia korzystaliśmy z usług profesjonalnych doradców finansowych oraz prawnych. W wycenie użyliśmy kilku podejść, w tym mnożników porównywalnych transakcji/spółek.

Julian

10:08

Jakie podejście do koncentracji w podobnych przypadkach stosował turecki urząd antymonopolowy i wobec tego jak Spółka ocenia ryzyko wstrzymania lub zmiany transakcji?

Małgorzata Kloka

10:08

Nie chcielibyśmy komentować praktyk tureckiego urzędu; nie mamy z nim jak dotąd żadnych doświadczeń. Warto pamiętać, że na obecnym etapie nasz udział w szeroko rozumianym rynku jest na niskim poziomie, a w Turcji nie mamy jeszcze żadnego działającego klubu fitness.

Julian 10:10

Czy Spółka przy modelowaniu efektów akwizycji MAC założyła realizację synergii kosztowych na rynku tureckim czy też założyła prostą sumę dotychczasowej działalności i MAC?

Małgorzata Kloka 10:10

Tak jak na każdym rynku zakładamy, że po przejęciu MAC wzmocni ofertę naszego produktu kartowego. Jest jednak zbyt wcześnie, aby kwantyfikować ten wpływ.

Julian 10:12

W jakim okresie można spodziewać się decyzji tureckiego urzędu antymonopolowego patrząc na podobne transakcje, które wymagały zgody urzędu?

Małgorzata Kloka 10:12

Spodziewamy się zamknięcia transakcji w drugiej połowie 2025 roku, po spełnieniu warunków zawieszających, z których najważniejszy to zgoda tureckiego urzędu antymonopolowego.

Julian 10:14

W jaki sposób akwizycja turecka przełoży się na zmianę kluczowych parametrów finansowych zakładanych na 2027 takich jak szacowany przychód i poziom rentowności w stosunku do wartości opublikowanych w strategii na lata 2025-2027 i na ile szacujecie Państwo okres przejściowy w którym koszty integracji będą znacząco wpływać na wyniki spółki?

Małgorzata Kloka 10:14

MAC jest aktywem wzrostowym i pod względem kontrybucji do wyników spodziewamy się wyższego wyniku niż ten osiągnięty przez MAC w 2024 roku, o którym informowaliśmy w raporcie bieżącym. Na ten moment nie chcemy jeszcze kwantyfikować potencjalnych korzyści dla produktu MultiSport w Turcji, ale spodziewamy się pozytywnego wpływu. Co do kosztów integracji, to ze względu na praktycznie zerową działalność w obszarze klubów fitness w Turcji nie sądzimy, że będą znaczne.

Jarek 10:17

Co napędziło wzrost przychodów i zysk operacyjny w 2024 roku? Czy trend jest do utrzymania?

Małgorzata Kloka 10:17

Po stronie przychodów jest to wzrost skali działalności (liczba kart sportowych, liczba karnetów B2C we własnych siłowniach) oraz, choć w mniejszym stopniu, ceny naszych produktów. Rosnące zyski są pochodną wzrostu przychodów oraz nieco lepszej efektywności operacyjnej. Oczekujemy, że przychody będą nadal rosły w tempie dwucyfrowym w tym roku.

Jarek 10:20

Czy EBITDA także wzrośnie w tym roku? Czy są jakieś prognozy na ten rok?

Małgorzata Kloka

10:20

Taki jest nasz cel, aby nasze zyski operacyjne/EBITDA (bez wpływu kosztów programu motywacyjnego) wzrosły także w tym roku.

K.R.

10:21

Dzień dobry

jakie segmenty działalności mają największy potencjał wzrostu w 2025 r? na co możemy liczyć?

Małgorzata Kloka

10:21

Mamy nadzieję, że wszystkie nasze rynki będą rosnać wolumenowo w tym roku. Pod względem procentowym, rynki zagraniczne powinny rosnać szybciej. Jeśli chodzi o wzrost zysków, to segment Polska będzie najprawdopodobniej miał tu istotniejszą rolę.

K.R.

10:23

Czy pierwszy kwartał tego roku notował podobne wzrosty co poprzednie kwartały - chodzi mi o szacunki bo wyników nie ma?

Małgorzata Kloka

10:23

Jeżeli chodzi o wyniki 1Q25 to prosimy o cierpliwość do 21 maja 😊 .

Gość

10:24

Czy utrzymują się tendencje rynkowe które powodowały wzrost zainteresowania kartami?

Małgorzata Kloka

10:24

Tak, popyt na świadczenia fitness jest cały czas na wysokim poziomie, a od pracodawców nie słyszymy o planach zmiany podejścia do benefitów pozapłacowych w tym obszarze.

Piotr

10:25

Dzień dobry czy te zapowiedzi wzrostu liczby klubów fitness za granicą to są oparte o nowe otwarcia czy raczej przejęcia?

Małgorzata Kloka

10:25

Plany, które prezentowaliśmy w naszej strategii na lata 2025-2027 zakładały miks nowych otwarć i przejęć, natomiast z dużym naciskiem na nowe otwarcia. Jeżeli chodzi o plan 45 nowych klubów na 2025 to są to tylko otwarcia organiczne.

Inwestor

10:26

czy obecna kapitalizacja giełdowa spółki odzwierciedla według zarządu jej wyniki finansowe? - proszę o opinię?

Małgorzata Kloka

10:26

Ten osąd zostawiamy inwestorom i rynkowi kapitałowemu.

Gość

10:27

Czy program emisji obligacji wpłynie na politykę dywidendową spółki? Czy nadal zamierzacie utrzymywać wypłatę stabilnego odsetka skonsolidowanego zysku netto?

Małgorzata Kloka

10:27

W minionych latach rekomendacje Zarządu opierały się o naszą politykę dywidendy zakładającą wypłatę co najmniej 60% skonsolidowanego zysku netto z wyłączeniem różnic kursowych. Na ten moment nie można wykluczyć, że przejęcie MAC oraz różne scenariusze w zakresie finansowania, wpłyną na tę rekomendację. Decyzja odnośnie wysokości dywidendy zależy oczywiście od naszych akcjonariuszy i ich głosów na WZA.

Gość

10:28

Czy coś się zmieniło w Państwa podejściu do akwizycji od grudnia 2024 roku? Wtedy wskazywali Państwo, że większy nacisk będzie na rozwój organiczny niż na przejęcie.

Małgorzata Kloka

10:28

W naszej strategii zakładamy miks greenfieldu i przejęć. Tak należałoby myśleć o naszych działaniach również na przyszłość.

Gość

10:28

Ile czasu pracowaliście nad transakcją przejęcia MAC?

Małgorzata Kloka

10:28

Nie chcemy komentować tej kwestii; co do zasady był to proces o dość szybkim tempie.

Jan

10:31

Dzień dobry,

Szczyłą się Państwo wzorową komunikacją z udziałowcami, natomiast maile z pytaniami kierowane na Państwa skrzynkę IR odbijają się bez odpowiedzi, co budzi wątpliwości co do zaangażowania w utrzymywanie efektywnej relacji z inwestorami. Czy mógłbym prosić o Państwa komentarz w tej sprawie? Pozostając w temacie chciałbym zapytać o Benefit Systems Individual Investor Day - organizowali Państwo takie spotkanie w 2023 roku, natomiast od tamtej pory nie organizowali Państwo ponownie takiego wydarzenia. Czy planują Państwo kolejną edycję tego spotkania lub spotkanie w innej formie z akcjonariuszami indywidualnymi?

Małgorzata Kloka

10:31

Staramy się odpowiadać na wszystkie pytania, które trafiają do skrzynki IR, natomiast czasami zdarza się, że niektóre maile nie przechodzą przez filtry antyspamowe; czasem też – w bardziej ‘gorących’ okresach – potrzebujemy nieco więcej czasu na odpowiedź. Zawsze można też napisać na LinkedIn. Rzeczywiście w 2023 r. był Individual Investor Day, jeśli chcieliby Państwo kolejnego wydarzenia o podobnym charakterze, to bardzo proszę zgłaszać tę potrzebę właśnie na naszą skrzynkę IR – bardzo chętnie zaprosimy Państwa znów na spotkanie z Benefit Systems.

Gość

10:32

Jak wygląda realizacja założeń dotyczących rynku tureckiego? W grudniu 2024 roku mówili Państwo o rozwoju w Ankarze i Izmirze oraz planach na ponad 20 tys. kart MultiSport w Turcji do końca 2024 roku. Jakie są aktualne wyniki i prognozy na 2025 rok?

Małgorzata Kloka

10:32

Zakładamy, że w tym roku nastąpi istotne przyspieszenie, jeżeli chodzi o liczbę kart w Turcji, przy czym większość wzrostu planujemy że przypadnie na drugą połowę roku.

Mateusz Bujak

10:33

Dzień dobry,

Jestem ciekawy jaką przewagę w branży fitness daje skala? Czy posiadanie największej sieci obiektów w danym kraju pozwala na istotne rabaty w dostawach sprzętu fitness, ewentualnie marketing jest efektywniejszy? Większość kosztów (czynsz, wynagrodzenia, energia) raczej się nie skaluje.

Pozdrawiam

Małgorzata Kloka

10:33

Naszym zdaniem dzięki skali jesteśmy w stanie zoptymalizować koszty w wielu obszarach jak np. marketing, koszty centrali (wynagrodzeń), koszty usług obcych, w tym sprzątniania czy capexu. Natomiast przede wszystkim większa skala przekłada się na wyższą jakość i wartość naszych produktów dla użytkowników.

Gość

10:34

Jak wygląda standing finansowy przejętej spółki MAC? Czy jest ona obecnie zyskowna na poziomie gotówkowym?

Małgorzata Kloka

10:34

Grupa MAC posiadała gotówkę netto na koniec 2024 roku (14m USD) oraz generuje dodatnie zyski (50m USD EBITDA w 2024 roku) oraz dodatnie przepływy pieniężne.

Paweł Biedrzycki

10:37

Dzień dobry,

Gratuluję transakcji przejęcia grupy MAC. Mam następujące pytania związane z tą transakcją:

1. Czy wyniki finansowe Grupy MAC za 2024 były obciążone jednorazowymi wydarzeniami, które miały znaczący wpływ na wynik?
2. Z czego wynika wysoka rentowność tej Grupy?
3. Czy w związku z tym M&A zmieni się strategia dla tego rynku

Małgorzata Kloka

10:37

Dziękujemy za miłe słowa:

1. Nie.
2. Wiele powodów a) Relatywnie wysokie ARPU – w Turcji mamy do czynienia z relatywnie niską podażą nowoczesnych klubów vs. popyt, co korzystnie wpływa na pricing. b) Wysokie umiejętności sprzedażowe przekładające się na wysoką sprzedaż (liczba

karnetów) na klub c) Dobrze wynegocjowane umowy czynszowe d) Dobra kontrola pozostałych kosztów.

3. Na ten moment za wcześnie, aby to komentować. Natomiast, co do zasady, naszą strategią na każdym rynku jest budowa biznesu w oparciu o dwie 'nogi' – karty sportowe i fitness. Tego modelu również będziemy się trzymać w Turcji

Gość 10:38

Jaką strategię chcecie Państwo przyjąć w zakresie tureckiego MAC? Czy zamierzacie tam dalej zdobywać rynek, na razie kosztem marży, czy jest już tam jednak przestrzeń do generowania marży?

Małgorzata Kloka 10:38

Chcielibyśmy, żeby sieć MAC kontynuowała działania z ostatnich 2-3 lat, czyli rozwój, ale z naciskiem na utrzymywanie wysokiej rentowności. To się jak dotąd udawało; liczymy, że kolejne lata również wpiszą się w ten trend.

Mateusz Bujak 10:39

Czy sięgnięcie po emisję akcji jako środek finansowania nabycia grupy MAC oznacza, że są one wycenione dosyć wysoko i chcą Państwo skorzystać z korzystnej wyceny?

Małgorzata Kloka 10:39

Nasza motywacja jest nieco inna. Chcielibyśmy częściowo sfinansować przejęcie z emisji nowych akcji po to, by na przyszłość utrzymać umiarkowany poziom zadłużenia oraz tym samym elastyczność do dalszej ekspansji i bieżącego reagowania na potencjalne nowe możliwości rynkowe.

Gość 10:41

Od jakiego momentu wyniki finansowe MAC mogą być uwzględniane w wyniku Grupy? Czy to się wydarzy od II kwartału br. czy później?

Małgorzata Kloka 10:41

Wyniki będą uwzględniane po tym, jak faktycznie przejmemy udziały w MAC. Na ten moment zamknięcie transakcji planowane jest na 2 połowę 2025 roku. Trudno nam wskazywać konkretną datę.

Gość 10:42

Jak Państwo oceniacie IV kwartał 2024 r. na rynku polskim

Małgorzata Kloka 10:42

Był to dobry kwartał pod względem nowej sprzedaży oraz rentowności biznesu, w tym klubów fitness. Oceniamy go jak najbardziej pozytywnie

Gość 10:45

Czy widzicie Państwo jeszcze jakieś inne ciekawe rynki, podobne do rynku tureckiego, którymi moglibyście się zainteresować w przyszłości?

Małgorzata Kloka 10:45

Tak, mamy kilka rynków, które analizujemy i monitorujemy, ale na ten moment nasze skupienie jest na krajach, w których już jesteśmy.

Jan 10:46

W jaki sposób konstruowane są umowy wynajmu powierzchni klubów fitness i spa? Na jak długo podpisane są umowy, w jakiej walucie płaci się czynsz, jaka cykliczna waloryzacja jest wpisana w umowy?

Małgorzata Kloka 10:46

Czynsze są płatne w lirach tureckich. Są również co do zasady płatne jako % od obrotu, więc ich waloryzacja następuje niejako pośrednio. Umowy są wieloletnie, zwykle 10 lat + i mają opcje przedłużenia.

Jan 10:46

Czy po dokonaniu się przejęcia Benefit Systems opublikuje dla akcjonariuszy samodzielne skosolidowane sprawozdanie finansowe Grupy Mac za 2023 i za 2024 rok

Małgorzata Kloka 10:46

Na ten moment nie planujemy takiego działania. Rozważymy natomiast przekazanie szerszych informacji dotyczących kluczowych KPI tej sieci.

Ernest 10:48

Dzień dobry, cena nabycia MAC to 1,6mld, jak rozumiem 1mld pochodzi z emisji obligacji. Jak wygląda finansowanie pozostałych 600mln PLN? Jaki % tej kwoty to finansowanie zewnętrzne a ile środki pieniężne.

Pozdrawiam

Małgorzata Kloka 10:48

Środki z obligacji planujemy w większości wykorzystać na rozwój organiczny (ponad 65 nowych klubów planowanych do otwarcia w tym roku) oraz mniejsze akwizycje poza Turcją. Jeśli chodzi o nabycie MAC, to chcielibyśmy sfinansować je z emisji nowych akcji, środków własnych oraz finansowania dłużnego – dokładny ‘miks’ tych źródeł, ustalimy w najbliższych tygodniach.

Jan 10:50

Ile dokładnie klubów fitness w Turcji oraz ile salonów spa należy do jednego z podmiotów sprzedających

Małgorzata Kloka 10:50

Na koniec 2024 r. sieć MAC miała 121 klubów, przy czym 100 klubów to brand MacFit, 17 to brand MacOne, a 4 to brand MacStudio. Jeśli chodzi o salony spa, było ich na koniec minionego roku 23, przy czym zdecydowana większość z nich jest w ramach klubów MAC

Marek\_wwa 10:51

Czy planują Państwo w przyszłości ekspansję na kolejne rynki, jeżeli tak to które?

Małgorzata Kloka 10:51

W najbliższej przyszłości planujemy się skupiać na krajach, w których już jesteśmy – widzimy spory potencjał do rozwoju na tych rynkach i na tym chcielibyśmy utrzymać nasz ‘focus’. Jeśli mówimy o długim horyzoncie czasowym, to oczywiście chcielibyśmy kontynuować naszą ekspansję geograficzną. Stale monitorujemy i analizujemy różne rynki, natomiast na tym etapie nie chcemy dzielić się szerszymi informacjami w tym zakresie.

Ernest

10:53

Z czego wynikał ujemny zysk operacyjny na działalności zagranicznej w Q4 2024? Czy było to spowodowane one-offem czy może w kolejnych kwartałach powinniśmy się spodziewać podobnych wyników w tym segmencie?

Małgorzata Kloka

10:53

W 4Q24 zysk operacyjny działalności zagranicznej był na plusie (PLN 9,4m), segment zanotował jednak spadek rok do roku związany głównie z kosztami rozwoju w Turcji oraz rozwoju sieci klubów fitness.

Krzysztof

10:56

Jak duży udział w rynku Tureckim uzyska spółka po przejściu w Turcji ?

Małgorzata Kloka

10:56

Mamy relatywnie niewiele danych odnośnie tureckiego rynku fitness – wiemy, że jest bardzo rozdrobniony, że MAC jest jego wyraźnym liderem, a kolejny gracz ma kilkanaście lokalizacji. Trudno szacować nam udział w rynku. Warto jednak wspomnieć, że MAC jest zdecydowanie najmocniejszym brandem fitness na rynku, posiadającym 121 klubów, ponad 300 tysięcy użytkowników B2C oraz ponad 1,4mn użytkowników online.

Gość

10:58

Jak zaczął się 2025 w Grupie, jesteście zadowoleni z pierwszych miesięcy?

Małgorzata Kloka

10:58

2025 zaczął się zgodnie z naszymi oczekiwaniami, nawet lekko powyżej, więc jesteśmy zadowoleni.

ziomek12

10:59

Dzień dobry, czy mają Państwo w planach wejścia na inne rynki europejskie? Na przykład zachodnią Europę?

Małgorzata Kloka

10:59

Zachodnia Europa nie jest dla nas naturalnym kierunkiem. W ekspansji geograficznej szukamy krajów, które charakteryzują się wysoką fragmentacją rynku obiektów sportowych. Większość rynków Europy Zachodniej cechuje się wysoką konsolidacją branży fitness i ich atrakcyjność z perspektywy naszego modelu biznesowego jest niewielka.

Małgorzata Kloka

11:00

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

Pełny zapis czatu dostępny [tutaj](#).