

W czwartek, 3 czerwca 2025 r. odbył się czat inwestorski z dyrektorką finansową Benefit Systems. Spotkanie było poświęcone omówieniu wyników finansowych za I kwartał 2025 r. oraz planów rozwoju. Zapraszamy do lektury całej relacji z czatu

Janusz Maruszewski

11:00

Zapraszamy na czat inwestorski z Małgorzatą Kloką, Dyrektorką Finansową Benefit Systems. Spotkanie będzie poświęcone omówieniu wyników finansowych za I kwartał 2025 r. oraz planów rozwoju. Spotkanie rozpocznie się we wtorek, 3 czerwca 2025 r. o godz. 11:00. Już teraz zachęcamy do zadawania pytań za pośrednictwem poniższego formularza.

Małgorzata Kloka

11:01

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

Gość

11:03

Jak wygląda sytuacja w MAC po przejęciu? Cos Państwa zaskoczyło in plus albo in minus?

Małgorzata Kloka

11:03

Sytuacja wygląda zgodnie lub nieco powyżej naszych oczekiwań, jesteśmy pod wrażeniem kompetencji oraz wyników zespołu MAC. Obecnie nasze prace kierujemy w stronę włączenia MAC do sieci partnerów MultiSport w Turcji oraz na decyzjach dotyczących potencjalnego przyspieszenia tempa otwarć, a kwestie operacyjne zostawiamy zespołowi MAC, bo świetnie sobie radzą. W przyszłości, będziemy chcieli, aby nasze pozostałe sieci też korzystały z ich know-how.

Kuba

11:04

Czy widać trend wzrostu/spadku nieużywanych, ale dalej opłacanych kart? Jak wpływa on zysk spółki?

Małgorzata Kloka

11:04

Trendy w obszarze wykorzystania kart zmieniają się w zależności od sezonu i pory roku. Po wyłączeniu sezonowości, w ostatnich latach obserwujemy systematyczny wzrost ich użycia, co jest dla nas pozytywną informacją.

Jan Kulesza

11:06

Jak interpretować wyprzedanie akcji przez głównego akcjonariusza oraz członka zarządu?

Małgorzata Kloka

11:06

Jako spółka staramy się nie komentować decyzji dotyczących transakcji na akcjach naszej spółki. W przypadku sprzedaży przez głównego akcjonariusza, zachęcamy do zapoznania się z treścią raportu bieżącego, gdzie zwarliśmy informacje otrzymane od Pana James Van Bergh.

Gość

11:09

Co w praktyce, w sensie operacyjnym, biznesowym oznacza sprzedaż akcji przez głównego akcjonariusza? Czy jedna z osób, która stała za ostatnimi latami rozwoju spółki wycofuje się całkowicie?

Małgorzata Kloka

11:09

Na dzisiaj operacyjnie i biznesowo nic się nie zmienia – Grupa ma zarysowaną strategię na najbliższe lata, którą każdy w Benefit Systems i spółkach zależnych będzie wprowadzał w życie, aby osiągnąć cele opisane w naszej strategii do 2027 roku.

Gość

11:13

Czy okres gorszej pogody w II kwartale w jakiś istotny sposób wpłynął na zainteresowanie ofertą, wykorzystanie kart?

Małgorzata Kloka

11:13

Tak, widzimy nieco wyższą aktywność w maju r/r, ale należy pamiętać, że poza pogodą, ma na to wpływ również przesunięcie długiego weekendu z świętem Bożego Ciała w porównaniu z zeszłym rokiem.

Gość

11:15

Czy rezygnacja z wypłaty dywidendy była naprawdę konieczna, nie dało się jej zmniejszyć i dopasować do potrzeb inwestycyjnych, ale jednak jakoś się podzielić zyskiem z akcjonariuszami?

Małgorzata Kloka

11:15

Jest to jednorazowa decyzja, związana z transakcją przejęcia Grupy MAC. Biorąc pod uwagę, że aby sfinansować tę transakcję, zdecydowaliśmy się, przy poparciu akcjonariuszy, na emisję nowych akcji, aby utrzymać elastyczność w zakresie dalszych inwestycji, decyzja o braku dywidendy tak krótko po wpływie środków od akcjonariuszy za objęte akcje wydają się najbardziej optymalnym rozwiązaniem. Oczywiście ostateczna decyzja w tej materii będzie należała do Walnego Zgromadzenia.

Makara

11:19

Witam, jak zamierzają się Państwo ochronić przed negatywnymi skutkami fluktuacji kursu waluty Liry? Zakładam, że wynajem lokali itp. denominowane jest w USD, natomiast jak to wygląda z klientami indywidualnymi? Czy w tym roku planowany jest Individual investor day?

Małgorzata Kloka

11:19

W średnim terminie będziemy mieli do czynienia z naturalnym hedging’iem tzn. przewidujemy, że generowane w lirach zyski sieci MAC będą finansować inwestycje w nowe kluby w Turcji oraz w rozwój kart MultiSport na tym rynku. Co do czynszów najmu, to są one ponoszone w lirze. Jedyne wydatki jakie grupa MAC ponosi w USD to niewielka część Capexu (głównie sprzęt fitness). Co do dnia indywidualnego inwestora to jest to jedno z działań, które rozważamy, ale decyzja jeszcze nie zapadła.

Makara

11:19

Czy moglibyśmy prosić o informacje kto odkupił akcje sprzedane przez P. Jamesa ?

Małgorzata Kloka 11:19

Nie posiadamy wiedzy na ten temat.

Makara 11:23

Czy w Q2 w wyniku zaraportowane będą jeszcze jakieś pozostałe koszty związane z przejściem MAC? Jak wiadomo z raportu, w Q1 2025 rozpoznali Państwo prawie 50mPLN kosztów z tego tytułu - jak będzie wyglądała sytuacja w Q2 2025?

Małgorzata Kloka 11:23

W Q1 rozpoznaliśmy ok. 26,5 mln kosztów akwizycji MAC (resztę one-offów stanowiły koszty programu motywacyjnego). Nie przewidujemy już istotnych kosztów w 2Q, natomiast nie wykluczamy, że pojawią się jeszcze jakieś pojedyncze, mniejsze kwoty.

Gość 11:25

Świetnie, że pokazujecie już segment Turcja. Proszę o podsumowanie rozwoju sytuacji na tym rynku:

1. Jakie macie do tej pory osiągnięcia?
2. Jakie są perspektywy dla tego rynku?

Małgorzata Kloka 11:25

Dzisiaj skupiamy się na rozwijaniu programu MultiSport na rynku w Turcji, łącznie dzisiaj mamy 30 tys. aktywnych kart MultiSport oraz ponad 2,5 tys. partnerów akceptującym nasze karty. Działamy już nie tylko w Stambule, ale także Ankarze i Izmirze. Perspektywy wydają się optymistyczne, zwłaszcza po tym jak dodamy MAC do sieci partnerów, natomiast oczywiście proces sprzedaży jest długotrwały, więc oczekujemy raczej stabilnych a nie skokowych wzrostów w liczbie kart. Pełny efekt nabycia MAC w dynamice sprzedaży kart w Turcji będzie widoczny w przyszłym roku.

Gość 11:27

Jaki jest II kwartał 2025? Wszystko idzie zgodnie z planem na rynku polskim?

Małgorzata Kloka 11:27

Tak, sprzedaż kart idzie zgodnie, lub nawet nieco powyżej naszych oczekiwań, ale o szczegółach wyników chcielibyśmy opowiedzieć więcej przy okazji publikacji raportu za pierwsze półrocze 2025 roku. Widzimy lekką presję na marżę brutto w kartach na wszystkich rynkach – co jest spodziewane i o czym już wielokrotnie wspominaliśmy.

Gość 11:30

Jak by Pani podsumowała I kwartał 2025? Co poszło zgodnie z planem, a co nie do końca?

Małgorzata Kloka 11:30

I kwartał to sezonowo najtrudniejszy wynikowo kwartał, ze względu na wysoką aktywność użytkowników kart. Natomiast r/r poprawiliśmy skorygowany o wpływ wyceny PM oraz kosztów akwizycji MAC zysk operacyjny o 14%. Widzimy, że Polska cały czas jest kluczowym driverem wyników grupy, ale inwestycje – w kluby fitness czy siły sprzedaży -

za granicą choć nieco obniżają wynik, zaczynają przynosić korzyści i wzrost przychodów na tych rynkach zaczyna przyspieszać.

Gość 11:32

Czego spodziewacie się do końca roku w zakresie rynku polskiego? Czyba od strony kosztowej następuje uspokojenie sytuacji?

Małgorzata Kloka 11:32

Celujemy w utrzymanie dalszego wzrostu liczby kart (łącznie chcemy dodać 130 tys. w 2025 roku) oraz wzrostu liczby klubów własnych. Od strony marży, w 2025 oczekujemy utrzymania lub niewielkiego spadku marży EBIT w Polsce, co oznacza że powinniśmy obserwować wzrost zysku operacyjnego. Sytuacja po stronie kosztów rzeczywiście jest bardziej stabilna – w związku ze spadkiem inflacji, jednak w niektórych obszarach widzimy konieczność ponoszenia wyższych wydatków.

Gość 11:34

Czy widzicie przestrzeń do dalszego rozwoju przez przejęcia na rynku tureckim, czy raczej teraz koncentracja na rozwoju MAC organicznie?

Małgorzata Kloka 11:34

Na dzisiaj skupiamy się na wzroście organicznym, plany MAC w zakresie nowych otwarć są ambitne i na tym chcielibyśmy się skupić. Jednakże pozostajemy otwarci na ewentualne okazje inwestycyjne, które mogą, choć nie muszą się pojawić.

Gość 11:38

Czy planowane 30–50% tempo wzrostu wyników Grupy MAC w 2025 roku będzie miało trwały charakter, czy raczej jednorazowy efekt integracji?

Małgorzata Kloka 11:38

W naszej ocenie perspektywa rozwoju działalności Grupy MAC i tym samym jej wyników finansowych jest bardzo atrakcyjna, co wynika ze strukturalnej niskiej podaży nowoczesnej przestrzeni fitness w Turcji. Jesteśmy optymistycznie nastawieni w długim terminie. Jednak na ten moment za wcześnie, aby komentować konkretne tempo wzrostu po 2025. Na pewno będzie ono mocno zależało od tempa otwarć, a w tym obszarze nie zostały jeszcze podjęte ostateczne decyzje.

Adam 11:39

jaki jest długofalowy potencjał wzrostu liczby kart sportowych? Czy rynek się nie nasycił?

Małgorzata Kloka 11:39

W Polsce szacujemy, że potencjał całego rynku kart sportowych to między 2,5 mln a 2,8 mln, w segmencie Zagranica UE to między 1,7 mln a 2,0 mln, także potencjał do wzrostu ciągle jeszcze jest.

Gość 11:42

Jak idą projekty w zakresie mental health? Wszystko zgodnie z planem? To chyba rosnący rynek?

Małgorzata Kloka

11:42

Aktualnie jesteśmy na etapie włączanie usług Wellbee do naszego produktu MultiLife. Prace idą zgodnie z oczekiwaniami. Rzeczywiście rynek mental health ma wysoki potencjał, natomiast spodziewamy się, że przez najbliższe lata ten segment będzie miał raczej niewielki wpływ na przychody i wyniki grupy, z uwagi na ciągłe bardzo szybkie tempo wzrostu kart i klubów.

Adam

11:43

Czy trwają jakieś rozmowy dotyczące potencjalnych akwizycji? Chodzi mi o przejście na kolejne kraje

Małgorzata Kloka

11:43

Na ten moment prowadzimy wiele rozmów dotyczących przejęć niewielkich podmiotów, jednak tylko na rynkach, gdzie już funkcjonujemy.

J.D.

11:45

Czy polityka dywidendowa na lata 2023–2025 zostanie formalnie zaktualizowana w związku z dużym poziomem inwestycji?

Małgorzata Kloka

11:45

Taki mamy plan i chcemy ją zaktualizować w nadchodzącym czasie. Tak jak sygnalizowaliśmy przy okazji ogłoszenia naszej strategii do roku 2027, chcemy utrzymać politykę proponowania dzielenia się zyskiem z naszymi akcjonariuszami na zbliżonym poziomie, jak w poprzedniej polityce.

J.D.

11:49

Jak chcecie pogodzić duże plany rozwoju i inwestycji za granicą z oczekiwaniami akcjonariuszy, którzy liczą na regularne dywidendy

Małgorzata Kloka

11:49

Mamy to szczęście, że nas biznes jest bardzo ‘cashowy’ – generowany cash flow operacyjny jest bliski wynikowy EBITDA; nie musimy inwestować znacznych kwot w kapitał obrotowy. To powinno pomóc w zaadresowaniu tych dwóch kwestii. Jesteśmy w ciągłym dialogu z naszymi akcjonariuszami i wierzymy, że będą oni w sposób racjonalny podchodzić do kwestii dywidendy, tak, aby spółka mogła inwestować w projekty, które przyniosą atrakcyjne, ponadprzeciętne stopy zwrotu, tak jak to było dotychczas.

Gość

11:51

Perspektywa obniżki stóp procentowych raczej się oddaliła po wyborach, czy to coś zmienia w Waszym modelu i finansach?

Małgorzata Kloka

11:51

Raczej nie. Oczywiście mamy teraz istotne zadłużenie odsetkowe (obligacje i kredyt), więc wolelibyśmy, aby stopy spadały, ale z uwagi na naszą wysoką rentowność operacyjną, brak spadku stóp procentowych nie wpływa istotnie na nasze plany.

Gość

11:54

Czy macie w planie kolejne emisje obligacji, rynek powinien nadal sprzyjać?

Małgorzata Kloka

11:54

Tak, rynek jest faktycznie bardzo sprzyjający, jednak pozyskane przez nas finansowanie jest wystarczające w zakresie potrzeb inwestycyjnych które posiadamy. W bazowym scenariuszu nie przewidujemy emisji obligacji w kolejnych latach.

Małgorzata Kloka

11:59

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

Pełny zapis czatu dostępny [tutaj](#).