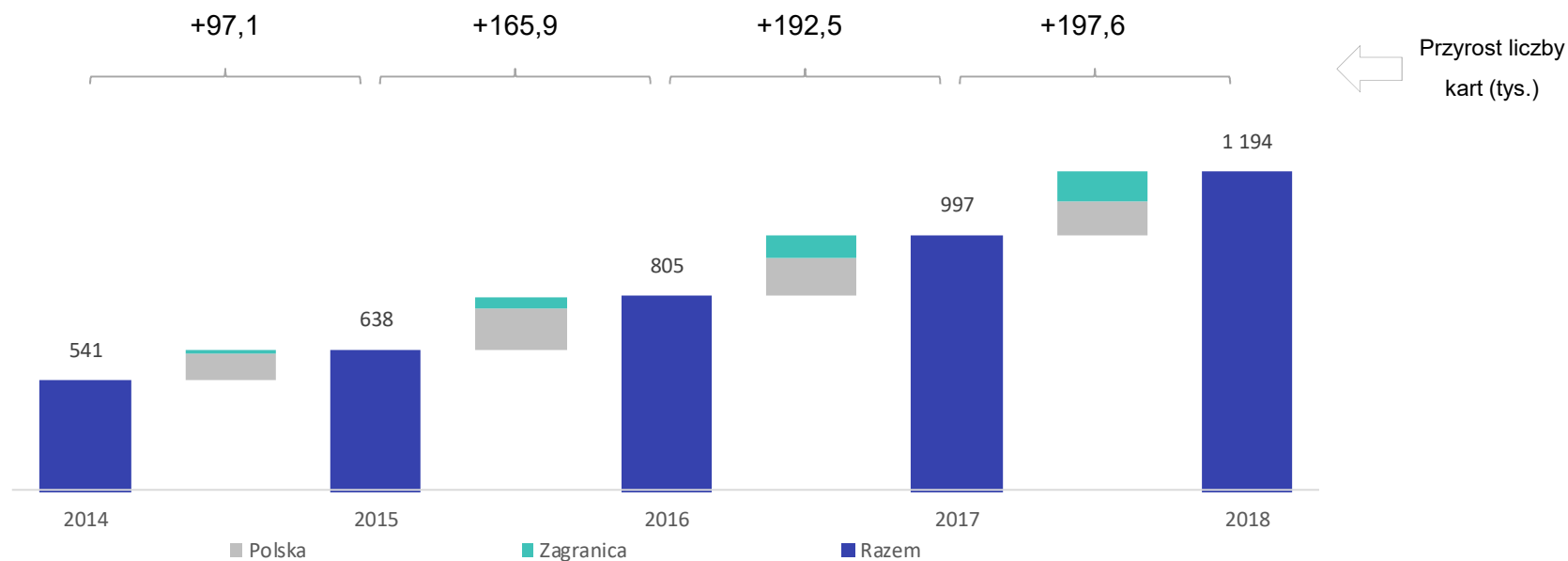


# Wyniki finansowe Grupy Kapitałowej Benefit Systems za 2018 r.

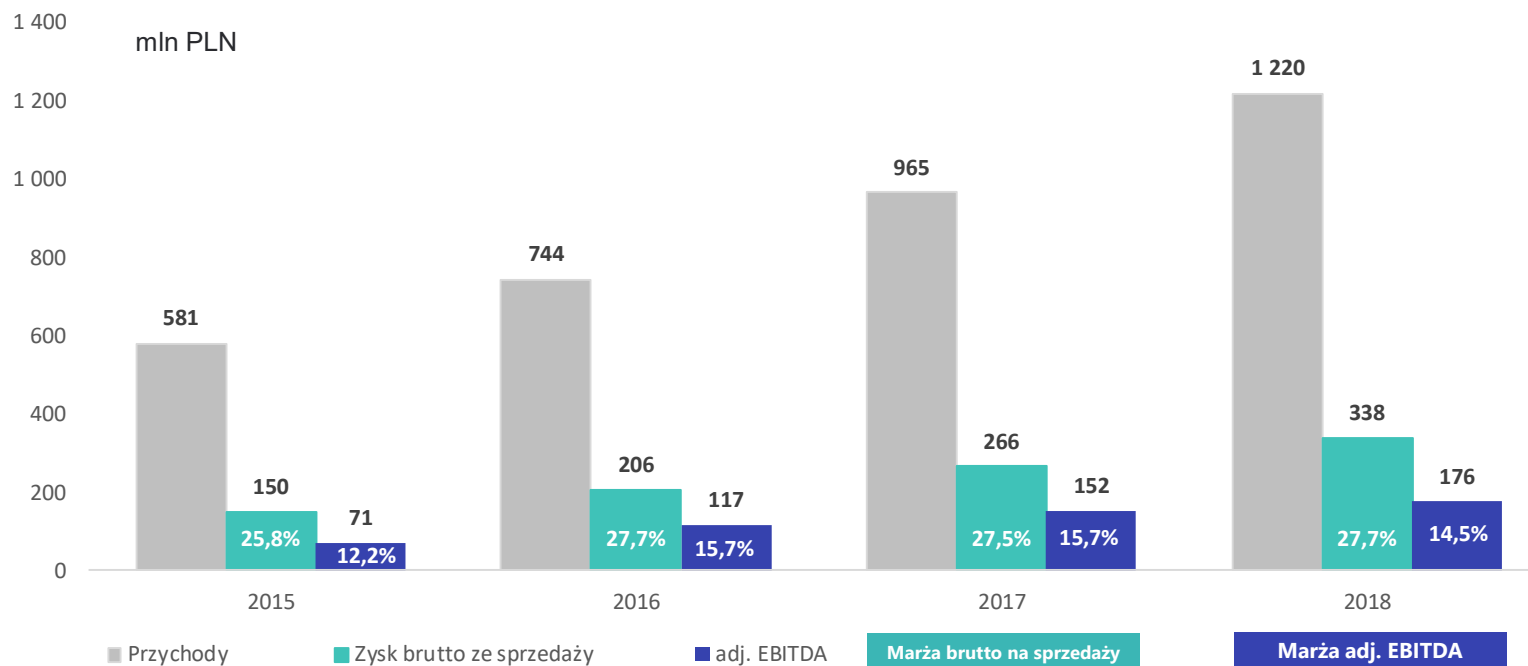
4 kwietnia 2019 r.



## 2018: rekordowy przyrost kart sportowych na poziomie Grupy



## Wzrost skali działalności przy utrzymaniu stabilnej rentowności brutto



## Podstawowe dane finansowe

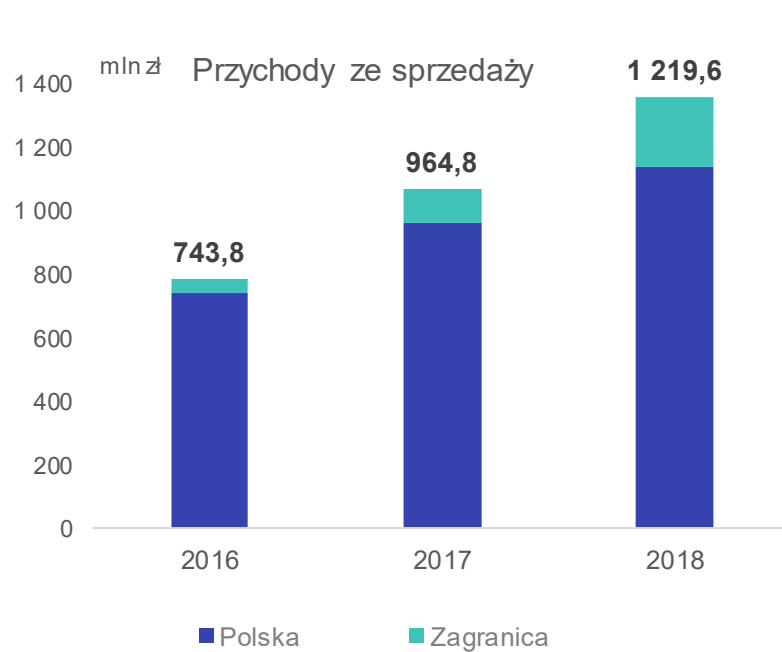
WYBRANE DANE (mln PLN)	2017	2018	rdr	4Q 2017	4Q 2018	rdr
Przychody ze sprzedaży	964,8	1 219,6	26%	266,7	330,0	24%
Zysk brutto ze sprzedaży	265,7	338,0	27%	75,9	97,8	29%
EBITDA bez PM	164,7	214,3	30%	45,3	71,4	58%
EBITDA	155,5	197,9	27%	41,3	64,2	55%
EBIT	121,4	153,6	26%	31,7	50,6	60%
adj. EBIT*	117,8	132,0	12%	28,1	29,0	3%
Wynik brutto (pre-tax)	116,3	157,4	35%	28,1	59,5	112%
adj. wynik brutto (pre-tax)**	112,7	125,2	11%	24,5	27,3	11%
Wynik netto***	88,1	114,6	30%	18,0	40,9	127%

\* Wynik skorygowany o przychody z tytułu rozliczeń transakcji fitness (3,6 mln zł w 4Q 2017 r. oraz 21,6 mln zł w 4Q 2018 r.)

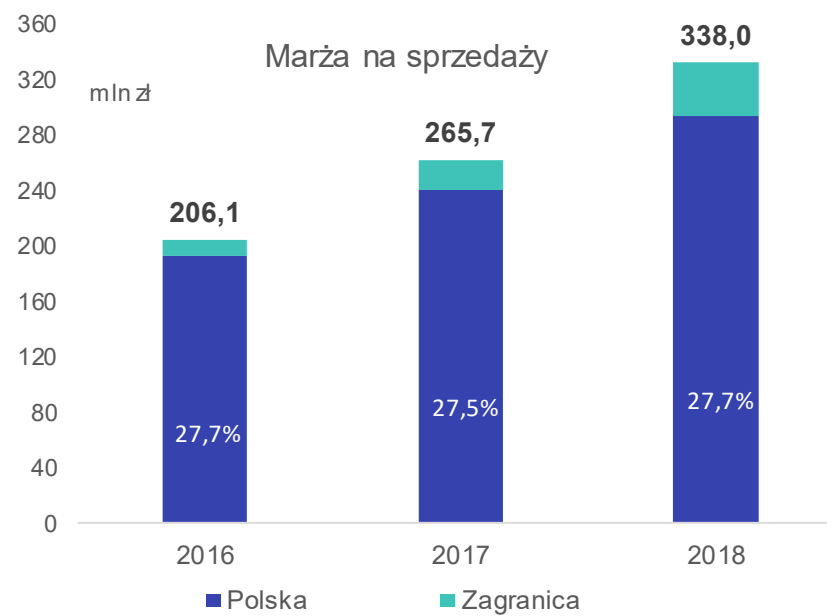
\*\* Wynik dodatkowo skorygowany o 10,6 mln zł w 4Q 2018 w pozycji Przychody i koszty finansowe (związane z rozliczeniami transakcji fitness),

\*\*\* Wynik netto przypadający akcjonariuszom podmiotu dominującego.

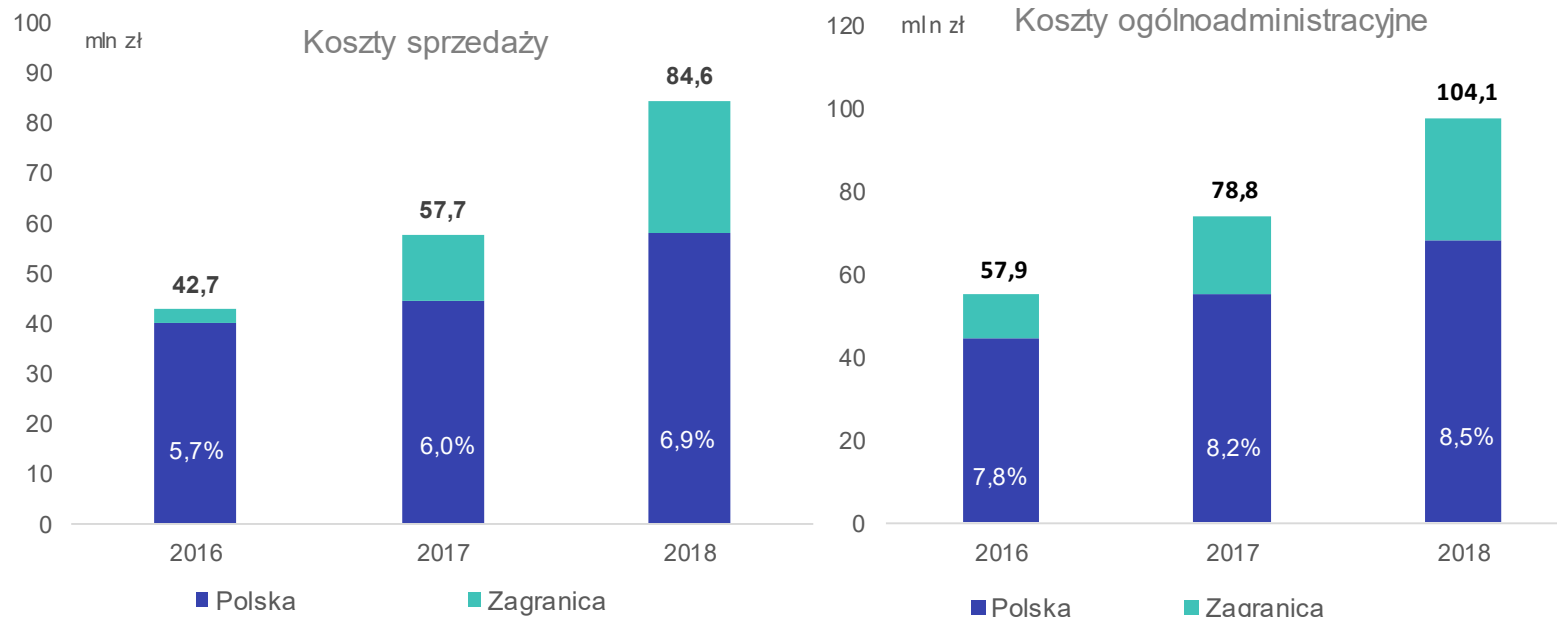
## Przychody oraz marża na sprzedaży



Polska = Karty sportowe + Fitness + Kafeterie



## Koszty sprzedaży i ogólnoadministracyjne (z wyłączeniem Programu Motywacyjnego)



Polska = Karty sportowe + Fitness + Kafeteria

Wyniki finansowe Grupy Kapitałowej Benefit Systems za 2018 r.

Koszty Ogółem / Przychody Grupy

## Wyniki Segmentów operacyjnych: 2018

EBITDA (mln PLN)	2017	2018	rdr	
<b>Polska</b>	165,1	200,4	21%	
Karty sportowe	141,3	201,9	43%	(+) rentowność brutto, wzrost skali biznesu
Fitness*	9,9	(9,3)		(-) przyspieszenie otwarć klubów
Kafeterie	13,9	7,7	-45%	(-) mniejsza skala akcji wakacyjnej
<b>Zagranica</b>	(8,8)	(10,1)		
Karty sportowe	(4,6)	(2,1)		(+) wzrost skali biznesu
Fitness	(4,2)	(8,0)		(-) konsolidacji M&A, nowe otwarcia
<b>Pozostałe</b>	(4,4)	(14,0)		(-) wyższa wycena PM
<b>RAZEM*</b>	<b>151,9</b>	<b>176,3</b>	<b>16%</b>	

\* Wynik skorygowany o przychody z tytułu rozliczeń transakcji fitness (3,6 mln zł w 4Q 2017 r. oraz 21,6 mln zł w 4Q 2018 r.)

## Wyniki Segmentów operacyjnych: 4Q 2018

EBITDA (mln PLN)	4Q 2017	4Q 2018	rdr	
Polska	42,3	50,4	19%	
Karty sportowe	39,0	57,0	46%	(+) rentowność brutto, wzrost skali biznesu
Fitness*	(1,1)	(9,5)		(-) przyspieszenie otwarć klubów
Kafeterie	4,3	2,9	-33%	(-) one-off w 4Q 2017 - duże zamówienie od klienta
Zagranica	(3,5)	(3,0)		
Karty sportowe	(2,2)	(1,4)		(+) wzrost skali biznesu
Fitness	(1,6)	(1,6)		(-) konsolidacji M&A, nowe otwarcia
Pozostałe	(1,1)	(4,8)		(-) wyższa wycena PM
<b>RAZEM*</b>	<b>37,7</b>	<b>42,6</b>	<b>13%</b>	

\* Wynik skorygowany o przychody z tytułu rozliczeń transakcji fitness (3,6 mln zł w 4Q 2017 r. oraz 21,6 mln zł w 4Q 2018 r.)



## Cash flow inwestycyjny pod wpływem transakcji w segmencie fitness

CASH FLOW (mln PLN)	4Q 2017	4Q 2018	2017	2018
Cash flow operacyjny	33,9	31,8	139,2	140,0
Cash flow inwestycyjny	-10,4	-130,2*	-161,8	-263,0*
Cash flow finansowy	-17,3	-9,2*	9,9	146,4*
Zmiana stanu środków pieniężnych	6,1	31,8	-12,7	140,0
<b>Środki pieniężne na koniec okresu</b>			<b>52,5</b>	<b>75,8</b>
<b>Zadłużenie/(gotówka) netto</b>			<b>164,5</b>	<b>115,0</b>

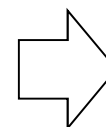
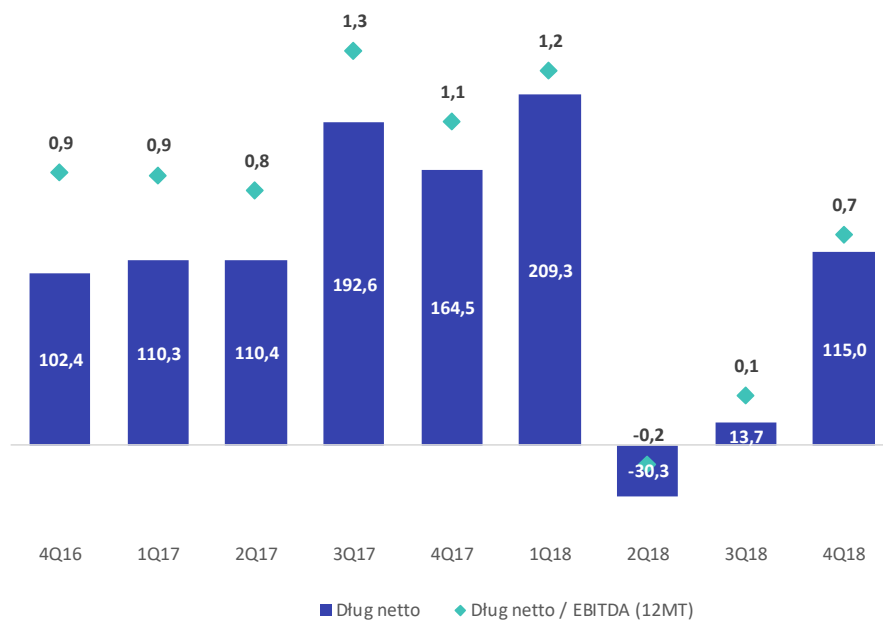
\* Ujęcie pozycji Transakcje z podmiotami niekontrolującymi (58,6 mln zł) w cash flow finansowym za 2018 r. (w 1-3Q 2018 r. w cash flow inwestycyjnym).  
CF inwestycyjny w 4Q 2018 r. zaprezentowany wg. poprzedniej klasyfikacji.

Wyniki finansowe Grupy Kapitałowej Benefit Systems za 2018 r.

Zadłużenie netto = kredyty, pożyczki i leasingi krótko i długoterminowe minus gotówka

(mln PLN)	2018
Przejęcie 14 klubów i 4 umów Calypso	<b>-73,5</b>
Transakcje w Polsce (S4, Tiger, FitFabric)	<b>-39,3</b>
Nabycie Pure Jatomi Czechy	<b>-20,6</b>
Nakłady inwestycyjne - kluby w Polsce	<b>-55,1</b>
Pożyczki - Benefit Partners	<b>-30,0</b>
Nakłady inwestycyjne - kluby zagranica	<b>-8,3</b>
Segment Kafeterie	<b>-8,8</b>
Segment Karty sportowe	<b>-12,2</b>
Pożyczki - partnerzy	<b>-14,3</b>
Inne	<b>-0,8</b>
<b>Razem - Cash flow inwestycyjny</b>	<b>-263,0</b>
Transakcje w Polsce (Zdrofit, Fabryka Formy)	<b>-58,6</b>
<b>Razem</b>	<b>-321,6</b>

## Dług netto / EBITDA poniżej 1,0x



- Zadłużenie długoterminowe:
  - Kredyty bankowe: 79,4 mln zł
  - Leasing: 9,3 mln
- Zadłużenie krótkoterminowe:
  - Obligacje: 69,9 mln zł
  - Kredyty bankowe: 24,8 mln zł
  - Leasing: 7,4 mln
- Środki pieniężne: 75,8 mln zł

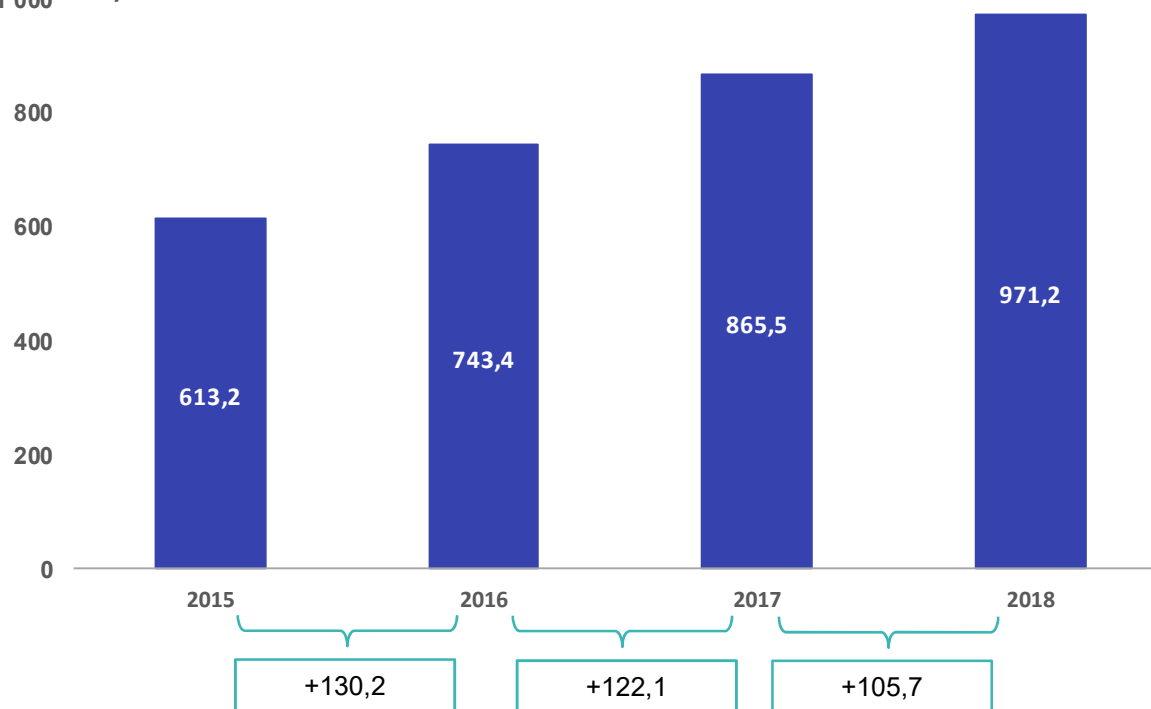


Segment  
Kart sportowych

 **BENEFIT**  
systems

## Liczba kart sportowych – rynek polski

1 000 w tys. szt



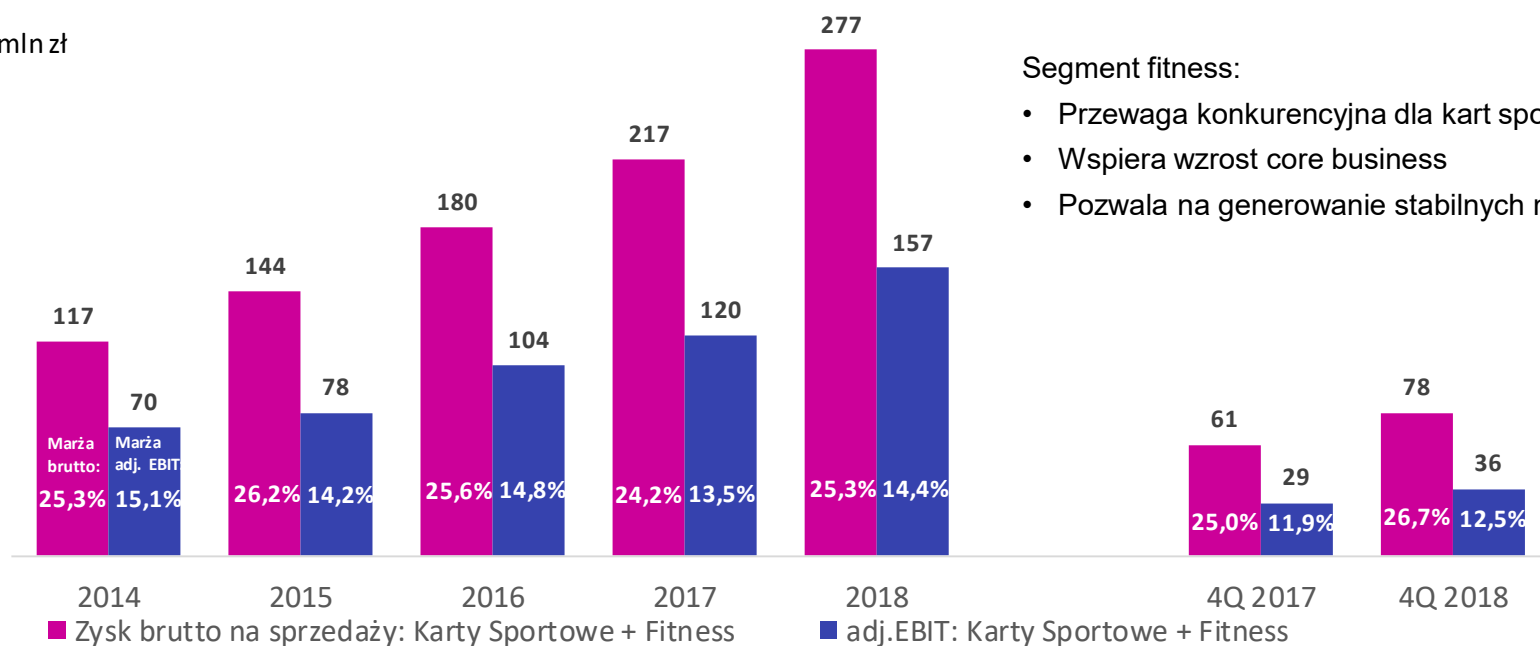
1-4Q 2018:  
+105,7 tys.  
(+12,2% r/r)

1-4Q 2017:  
+122,1 tys.  
(+16,4% r/r)

Wzrost r/r

## Karty sportowe i Fitness: segmenty komplementarne z rosnącymi zyskami i stabilną marżą

mln zł



Segment fitness:

- Przewaga konkurencyjna dla kart sportowych
- Wspiera wzrost core business
- Pozwala na generowanie stabilnych marż

Rentowność nie uwzględnia pozycji segmentu uzgodnienia konsolidacyjne

## Karty sportowe: wzrost EBITDA o 43% w 2018 r.

(mln PLN)	2017	2018	rdr (%)	4Q 2017	4Q 2018	rdr (%)
Liczba kart (w tys.)	865,5	971,2	12%	865,5	971,2	12%
Przychody	730,7	846,7	16%	194,1	221,9	14%
Zysk brutto ze sprzedaży*	191,2	261,6	37%	53,6	77,5	45%
Marża na sprzedaży	26,2%	30,9%	+4,7 p.p.	27,6%	34,9%	+7,3 p.p.
SG&A	57,9	68,1	18%	17,0	22,6	33%
EBITDA	141,3	201,9	43%	39,0	57,0	46%

\* w tym „recharge” do Segmentu Fitness: 37,6 mln w 2018 r. oraz 13,7 mln w 2017 r.

### Wzrostu marży brutto:

- Spadek udziałów heavy users
- Niższe koszty akcji wakacyjnej
- Mix kontraktów (typy kart, segment klientów)
- Korzystny układ kalendarza (4Q)

### Wzrost SG&A:

- Wyższy poziom zatrudnienia
- Koszty PR i marketingu
- Koszty IT

Segment  
Fitness



## Finalizacja programu akwizycyjnego w Polsce w 2018 r.



- 14 klubów w Warszawie
- 4 umowy najmu/inwestycje w toku
- Wartość transakcji: 69 mln zł + 37 mln zł [earn out]



- 11 klubów w aglomeracji łódzkiej
- Nabycie 22,5% za 9,6 mln zł (do 52,5%)
- Umowa na pozostałe 47,5% udziałów za max. 30,9 mln zł [do 07.2021]



- Nabycie 33,94% udziałów w Fabryce Formy (grudzień 2017 r.) do 100% za 12,0 mln zł (płatność w 2018 r.)



- 14 klubów w Warszawie
- Nabycie 100% za 22,2 mln zł



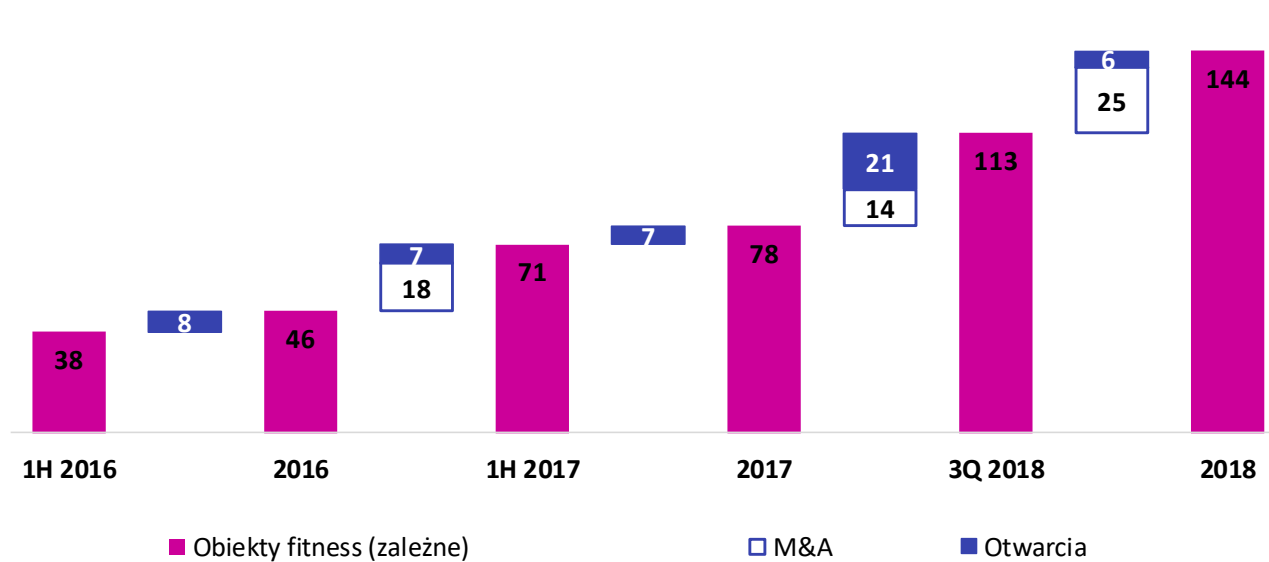
- Nabycie pozostałych 44,97% udziałów (do 100%) za 52,5 mln zł

### INNE TRANSAKCJE:

- Nabycie 70% udziałów w Tiger sp. z o.o. za 7,8 mln w styczniu 2018 r.
- Po dniu bilansowym: nabycie 47,5% udziałów w Benefit Partners za 2,6 mln zł.
- Po dniu bilansowym: nabycie klubu w woj. małopolskim za 4,7 mln zł.



## Rozwój klubów fitness – spółki zależne



### NOWE KLUBY W 2018 r.:

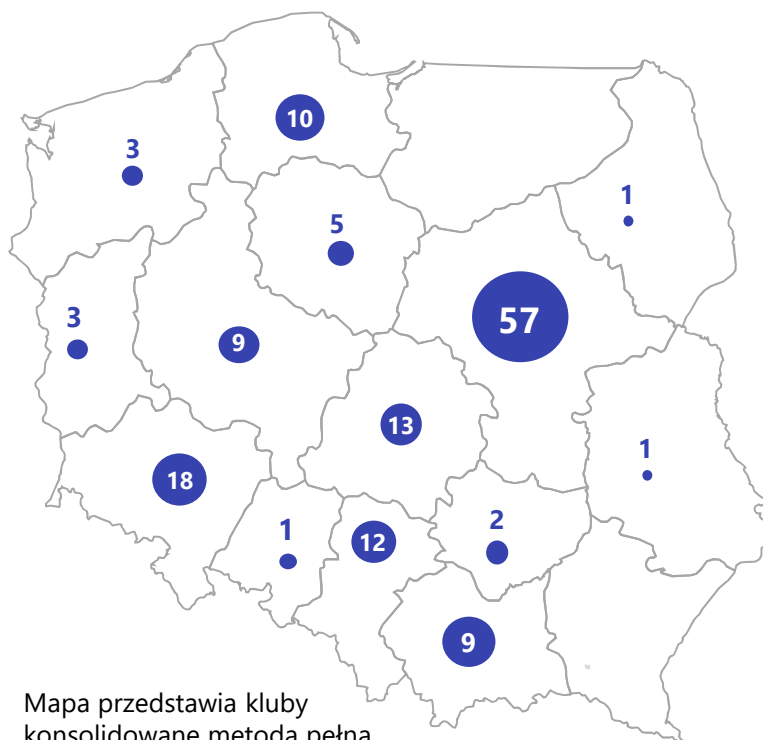
#### Akwizycje:

- Fitness Club S4: 14 klubów
- Calypso: 14 klubów
- FitFabric: 11 klubów

#### Otwarcia organiczne:

- 27 klubów, z czego 12 lokalizacji po Pure Jatomi

## Rozwój klubów fitness



Mapa przedstawia kluby konsolidowane metodą pełną. Stan na 31.12.2018

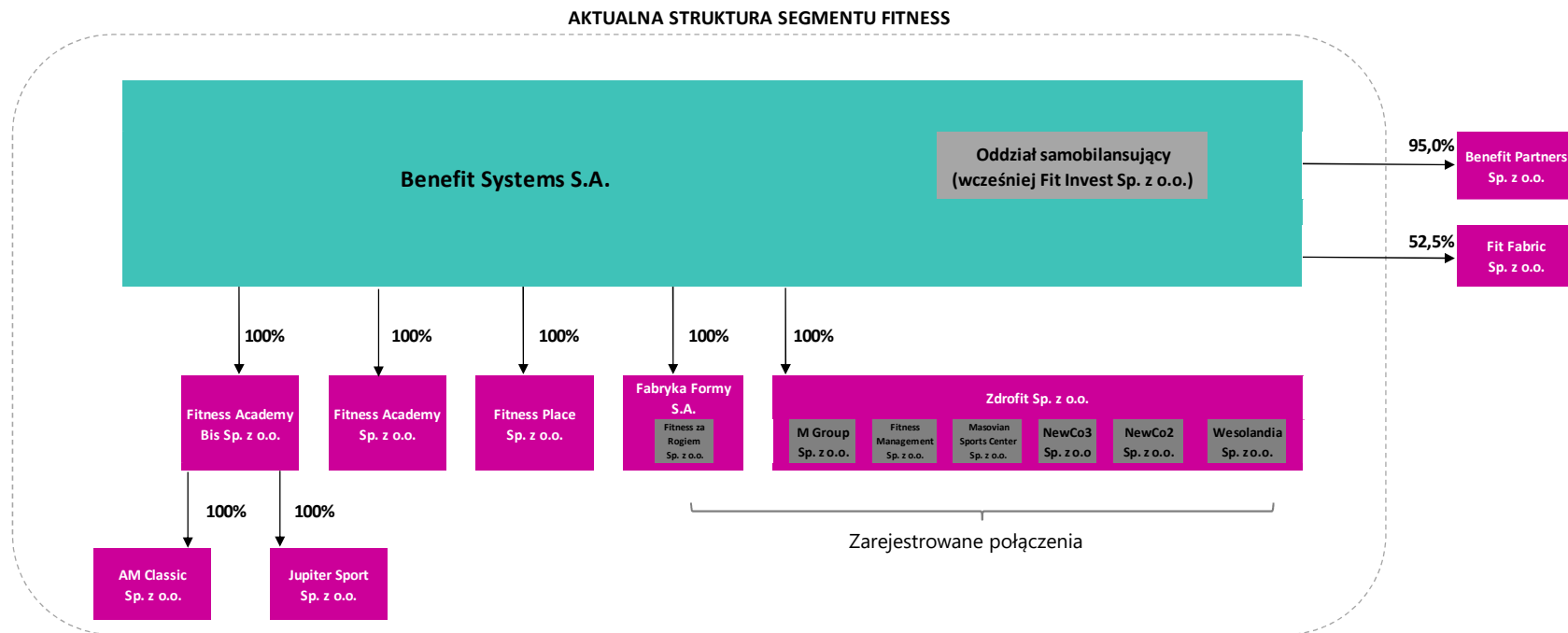
SIEĆ	gru 2017	wrz 2018	gru 2018
Fabryka Formy	23	25	27
Fitness Academy	17	19	19
Zdrofit	17	40	58*
My Fitness Place	11	14	14
Fitness Club S4	-	14	14
Tiger Gym**	9	-	-
Fit Fabric			11
Wesolandia	1	1	1
<b>RAZEM</b>	<b>78</b>	<b>113</b>	<b>144</b>

\* Zawiera 14 klubów Calypso przejętych w listopadzie 2018 r., których rebranding na Zdrofit rozpoczął się w 2019 r.

\*\* Rebranding na Zdrofit w 2018 r.

Ponadto w podmiotach stowarzyszonych:  
46 klubów na 31.12.2018

# Reorganizacja segmentu fitness: uproszczenie struktury grupy i poprawa efektywności



## Wyniki segmentu Fitness

(mln PLN)	2017	2018	rdr	4Q 2017	4Q 2018	rdr
Przychody ze sprzedaży*	164.0	247.8	51%	48.7	70.8	45%
Zysk brutto ze sprzedaży	25.7	15.0	-42%	7.2	0.7	-90%
Marża na sprzedaży	15.7%	6.1%	-9.6 p.p.	14.7%	1.0%	-13.7 p.p.
SG&A	31.3	47.6	52%	9.3	17.3	87%
EBITDA	13.5	12.3		2.5	12.1	
adj. EBITDA	9.9	-9.3		2.5	-9.5	
Udział w wyniku (MPW)	3.2	-4.9		1.4	-1.6	

- Duże obciążenie zysku brutto ze sprzedaży znaczną skalą otwarć klubów (27 klubów w 2018 r.)
- Wzrost kosztów SG&A związany z większą skalą biznesu i konsolidacją nowych sieci
- Rozliczenie transakcji fitness: nabycie części Calypso oraz udziałów Fit Fabric: +21,6 mln w 2018 r.

\* W tym przychody z tytułu „recharge”: 37,6 mln w 2018 r. oraz 13,7 mln w 2017 r.

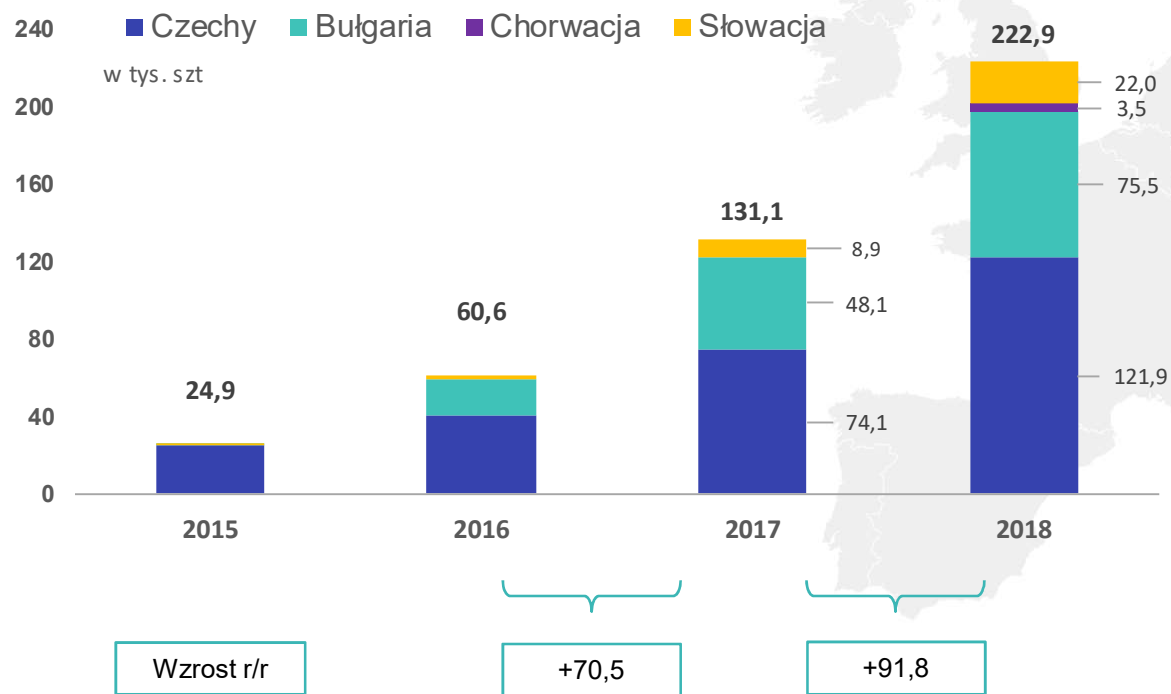
\*\* Wynik skorygowany o przychody z tytułu rozliczeń transakcji fitness (3,6 mln zł w 4Q 2017 r. oraz 21,6 mln zł w 4Q 2018 r.)



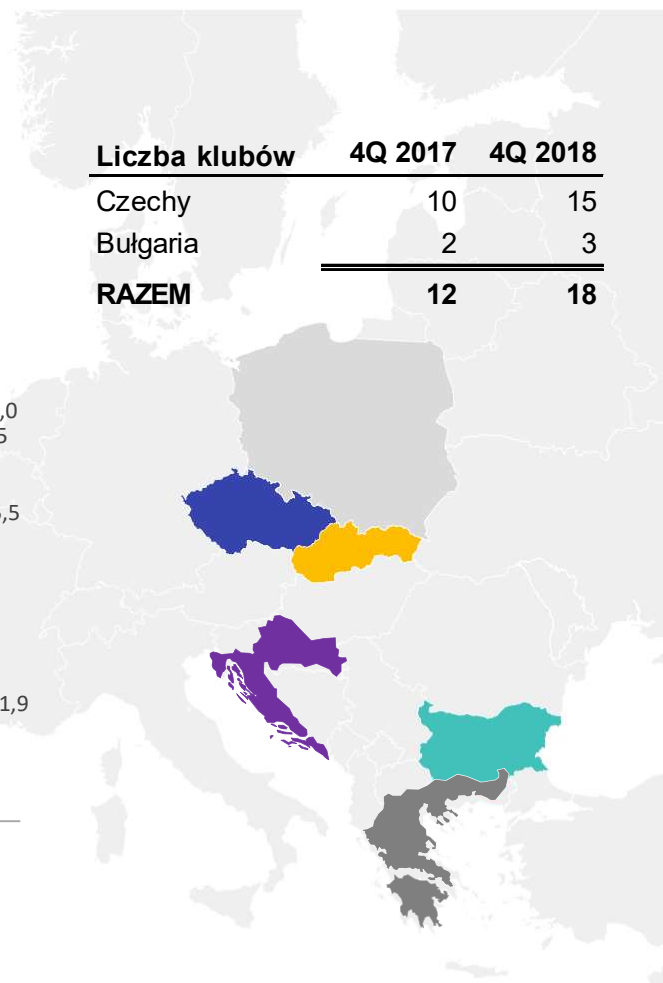
Segment  
Zagranica

 **BENEFIT**  
systems

## Liczba kart sportowych – rynki zagraniczne




Liczba klubów	4Q 2017	4Q 2018
Czechy	10	15
Bułgaria	2	3
<b>RAZEM</b>	<b>12</b>	<b>18</b>



## Wyniki segmentu Zagranica

(mIn PLN)	2017	2018	rdr	4Q 2017	4Q 2018	rdr
Liczba kart (w tys.)	131,1	222,9	70%	131,1	222,9	70%
Przychody	106,1	218,0	105%	36,7	70,0	90%
Zysk brutto	21,6	38,8	80%	7,6	13,1	74%
Marża brutto	20,4%	17,8%	-2,5 p.p.	20,6%	18,8%	-1,8 p.p.
SG&A	31,9	56,1	76%	11,7	18,1	54%
EBITDA	(8,8)	(10,1)		(3,5)	(3,0)	
Karty sportowe	(4,6)	(2,1)		(2,2)	(1,4)	
Fitness	(4,2)	(8,0)		(1,3)	(1,6)	

- Wzrost przychodów: przyrost liczby kart, zwiększenie skali działalności fitness (wzrost organiczny, M&A).
- Marża brutto: w kartach stabilna w 2018 i 4Q 2018; spadek rdr wynika z większej skali konsolidacji fitness.
- Wzrost kosztów SG&A: skalowanie sprzedaży (głównie Czechy), dwa nowe rynki, rozwój fitness.

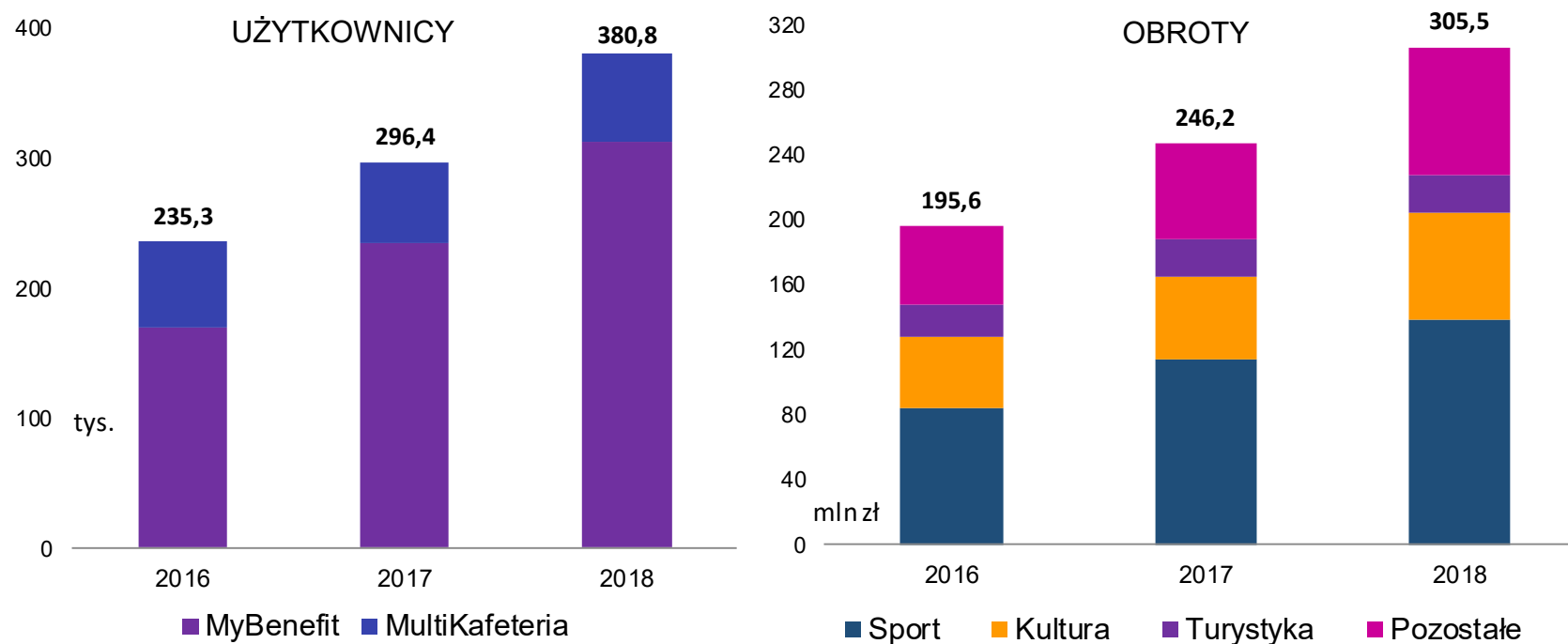


Segment  
Kafeteria

 **BENEFIT**  
systems



## Użytkownicy oraz obroty na platformach kafeteryjnych



## Wyniki segmentu Kafeterie

(mln PLN)	2017*	2018	rdr	4Q 2017	4Q 2018	rdr
Obroty z użytkownikami	246,2	305,5	24%	81,3	106,1	31%
Przychody ze sprzedaży*	53,6	44,0	-18%	n.m.*	n.m.*	-76%
Zysk brutto ze sprzedaży	23,3	16,6	-29%	7,4	4,8	-35%
Marża na sprzedaży	43,4%	37,7%	-5,7 p.p.	n.m.	n.m.	
SG&A	10,6	10,2	-3%	3,4	2,0	-42%
EBITDA	13,9	7,7	-45%	4,3	2,9	-33%

\* W 2018 r. zmiana kwalifikacji przychodów i kosztów z części umów z dostawcami na model agencyjny. W 4Q 2018 r. dokonany zmiany przychodów/kosztów za cały 2018 r.

Dane porównywalne za 2017 r. uległy przekształceniu w związku z ww. korektą (13,8 mln w 2017 r.).

- Zmiana kwalifikacji części umów z dostawcami (bez wpływu na wynik)
- Akcja wakacyjna: +5,6mln w 2017 vs. +0,7mln w 2018.
- Zmiana alokacji kosztów pomiędzy KWS oraz SG&A (w 4Q narastająco dla całego roku)
- W 2017 r. pozytywny one-off w kosztach SG&A (0,9mln)
- Wysoka baza porównawcza w 4Q 2017 (duże zamówienie od klienta)

Podsumowanie



## Aktywnie odpowiedzialni



Jesteśmy **pierwszą** spółką publiczną w Europie Środkowo-Wschodniej i **jedyną firmą z polskim rodowodem**, która posiada certyfikat B-Corp.



Aktywne Szkoły MultiSport – ponad **9000 uczniów**.



Aktywizujemy osoby starsze. MultiSport Senior to **pierwsza w Polsce** karta sportowa dla osób powyżej 60. roku życia.



Do tej pory realizowaliśmy **70 projektów** wolontariacko-filantropijnych.

## Podsumowanie



REKORDOWY PRZYRÓST KART SPORTOWYCH



STABILNA RENTOWNOŚĆ BRUTTO NA POZIOMIE GRUPY KAPITAŁOWEJ



ZAKOŃCZENIE DUŻEGO PROGRAMU AKWIZYCYJNEGO W POLSCE

**Zastrzeżenie:**

Niniejsza prezentacja ma charakter wyłącznie informacyjny i nie stanowi i nie powinna być traktowana, w całości ani w części, jako ogłoszenie dotyczące papierów wartościowych, oferta bądź zaproszenie do sprzedaży lub emisji ani jako propozycja złożenia oferty zakupu, nabycia lub dokonania zapisów na papiery wartościowe Benefit Systems S.A. („**Emitent**”) lub któregośkolwiek z jej podmiotów zależnych, ani kwity depozytowe reprezentujące takie papiery wartościowe, w jakiegokolwiek jurysdykcji, ani jako zaproszenie bądź zachęta do podjęcia decyzji inwestycyjnej dotyczącej takich papierów wartościowych. Prezentacja ta w szczególności nie służy w jakikolwiek sposób, bezpośrednio lub pośrednio, promowaniu subskrypcji akcji nowej emisji lub sprzedaży akcji własnych Emitenta i nie jest materiałem promocyjnym przygotowanym lub opublikowanym przez Emitenta na potrzeby promowania akcji nowej emisji lub ich subskrypcji lub sprzedaży akcji własnych Emitenta albo zachęcania, bezpośrednio lub pośrednio, do ich nabycia lub objęcia. Emitent nie opublikował dotychczas jakichkolwiek materiałów mających na celu promocję akcji nowej emisji lub ich subskrypcji lub sprzedaży akcji własnych Emitenta.

Niniejsza prezentacja zawiera stwierdzenia, które są lub mogą być uznane za stwierdzenia dotyczące przyszłości, dotyczące kondycji finansowej, wyników, działalności operacyjnej i przedsięwzięć grupy kapitałowej Emitenta („**Grupa Emitenta**”). Stwierdzenia dotyczące przyszłości można zidentyfikować po tym, że nie odnoszą się jedynie do wydarzeń historycznych lub bieżących. Stwierdzenia dotyczące przyszłości często zawierają takie słowa jak „przewiduje”, „docelowe”, „oczekuje”, „szacuje”, „zamierza”, „spodziewane”, „planuje”, „cel”, „uważa” lub inne słowa o podobnym znaczeniu. Ze względu na ich charakter stwierdzenia dotyczące przyszłości są obarczone ryzykiem i niepewnością, ponieważ dotyczą zdarzeń lub okoliczności przyszłych, z których szereg może być poza kontrolą Grupy Emitenta. W efekcie rzeczywiste wyniki Grupy Emitenta w przyszłości mogą się zasadniczo różnić od planów, celów i oczekiwań wymienionych w stwierdzeniach dotyczących przyszłości. Emitent nie jest zobowiązany do aktualizowania stwierdzeń dotyczących przyszłości zawartych w niniejszej prezentacji.

Niniejsza prezentacja, jak też jakakolwiek jej część, nie jest przeznaczona do rozpowszechniania, bezpośrednio albo pośrednio, na terytorium albo do Stanów Zjednoczonych Ameryki albo w innych państwach, w których publiczne rozpowszechnianie informacji zawartych w niniejszej prezentacji może podlegać ograniczeniom lub być zakazane przez prawo. Papiery wartościowe, o których mowa w niniejszej prezentacji, nie zostały i nie zostaną zarejestrowane na podstawie Amerykańskiej Ustawy o Papierach Wartościowych z 1933 r. ze zmianami (ang. U.S. Securities Act of 1933) i nie mogą być oferowane ani zbywane na terytorium Stanów Zjednoczonych Ameryki za wyjątkiem transakcji niepodlegających obowiązkowi rejestracyjnemu przewidzianemu w Amerykańskiej Ustawie o Papierach Wartościowych lub na podstawie wyjątku od takiego obowiązku rejestracyjnego.