

# Wyniki finansowe Grupy Kapitałowej Benefit Systems za 1Q 2019

16 maja 2019 r.



## Mocne fundamenty biznesu kart sportowych; wspierający karty obszar fitness w trakcie reorganizacji

- 1Q 2019: wzrost liczby kart sportowych o 20% r/r
  - Polska: +116,1 tys. r/r do 1.032,1 tys.
  - Zagranica: +103,5 tys. r/r do 265,3 tys.
- Atrakcyjny potencjał rynku w Polsce:
  - Z ok. 85 tys. firm i instytucji\* zatrudniających ponad 9mln pracowników, około 15 tys. to nasi klienci.
  - Wzrost % nasycenia u obecnych klientów ważnym driverem wzrostu.
- Szacowany potencjał 4\*\* rynków zagranicznych przynajmniej taki jak Polska.
- Podtrzymujemy plan podwojenia skali biznesu (liczba kart + przychody) w ciągu 5 lat.
- Wyniki obszaru fitness poniżej oczekiwań, ale ich funkcja wspierająca, pozwala nam na generowanie wzrostu i rentowności w core business.

\*Dotyczy firm i instytucji zatrudniających ponad 10 pracowników

\*\*Czechy, Bułgaria, Słowacja, Chorwacja

## Oczekiwania dotyczące wyników: spadek zysków w 2019 r. (1)

	2018			2019: istotne zmiany	
	reported	one-off	adj.	MSSF 16	szacowana % zmiana porównywalnych wyników
EBIT	153,6	+21,6mln	<b><u>132,0</u></b>	+23mln	<b><u>spadek kilka - kilkanaście % rdr</u></b>
EBITDA	197,9	+21,6mln	176,3	+152mln	

## Oczekiwania dotyczące wyników: spadek zysków w 2019 r. (2)

### W 2020 r. spodziewany powrót do ścieżki stabilnego wzrostu zysków

- **Karty sportowe** – stabilne wyniki; przewidywalne wzrosty przychodów; czynniki po stronie kosztowej: aktywność użytkowników wspierająca cykl życia karty; budżety na dodatki do karty; wydatki technologiczne/inwestycje (np. karta mobilna).
- **Fitness** – program restrukturyzacji obszaru Fitness jest obecnie priorytetem w Grupie Benefit Systems; po trudnym 2019 r. wejście na ścieżkę poprawy wyników i zmniejszania strat.
- **Zagranica** – utwierdzamy się w przekonaniu, że rynki zagraniczne posiadają potencjał do dalszego rozwoju GK;
  - pojawienie się konkurencji na atrakcyjnych dla nas rynkach regionalnych (Bułgaria, Czechy), skłoniło nas do przyspieszenia tempa rozwoju („first-mover advantage”) i budowy dobrych relacji z partnerami.
  - skalowanie sprzedaży i szybszy wzrost = większe koszty, ale silniejsza pozycja rynkowa w długim okresie.

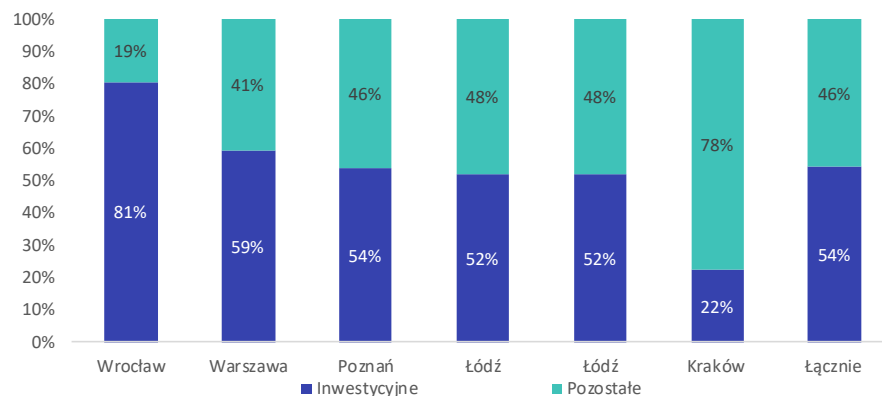
#### 2020 r. - powrót na ścieżkę wzrostu:

- **Poprawa wyników na rynkach zagranicznych**
- **Pierwsze skutki działań naprawczych w Fitness**
- **Stabilny wzrost biznesu kart**

## Akwizycje fitness umożliwiają rozwój kart

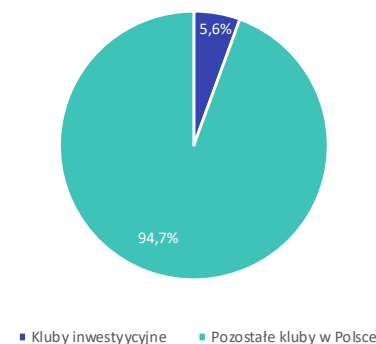
- Zagraniczne sieci fitness wchodziły na rynek Polski. Zapowiadały budowę dziesiątek klubów.
- Ich dotychczasowy rozwój w Polsce jest nadal ograniczony; ale są to podmioty ze sporymi możliwościami finansowymi.
- Podmioty Polskie i Zagraniczne z dużymi budżetami obserwują rynek kart sportowych.
- Ostatnie dwa lata stanowiły „okno transakcyjne” na rynku, które wykorzystaliśmy.
- Aktywność fizyczna Polaków to głównie kluby fitness, w których realizowanych jest 2/3 wszystkich wizyt MultiSport.

Wizyty w klubach inwestycyjnych jako % wizyt we wszystkich obiektach fitness w największych miastach Polski w 2018 r.







Wyniki finansowe Grupy Kapitałowej Benefit Systems za 1Q 2019

Udział klubów inwestycyjnych w Polsce jako % wszystkich klubów\*



\*Liczba obiektów sportowo-rekreacyjnych koncentrujących się na usługach typu siłownia i/lub zajęcia fitness w Polsce szacowana na ok. 3500 [benefitsystems.pl](http://benefitsystems.pl) | 5

## Przyczyny słabego performance fitness

- Strategia inwestycji jest niezbędna w zabezpieczeniu długoterminowej perspektywy wzrostu core business. 
  - Przez wykorzystanie „okna transferowego” w obszarze M&A zabezpieczyliśmy ważne lokalizacje w największych miastach. 
  - Otworzyliśmy ponad 40 klubów w dwa lata. W 2019 r. zagospodarowaliśmy „lukę podażową” po Pure Jatom (kilkanaście lokalizacji). 
  - Struktura transakcji podziału Calypso była skomplikowana oraz długotrwała; wymagała wielu działań prawnych; jej powodzenie i termin zamknięcia zależało od wielu czynników. 
- Nie doceniliśmy krótkoterminowego wpływu procesu akwizycji na wyniki oraz skali wyzwania zarządczego.
  - Zwiększenie skali działalności (z ok. 70 do 150 klubów) oraz integracja 5 różnych sieci fitness/organizacji nastąpiło bez wystarczającego przygotowania struktur organizacyjnych oraz kadry menedżerskiej.
  - Szybkie tempo otwarć, krótki okres przygotowań.
  - Duże zainteresowanie innych graczy lokalizacjami po Pure Jatom.
  - Nie doceniliśmy wpływu struktury transakcji na działalność operacyjną.
  - Przepinanie klientów B2C rozpoczęte w okolicy końca wysokiego sezonu dla klubów.
  - Różne podejścia do klientów w Calypso i Zdrofit; inne rodzaje umów, regulaminy, zapisy na zajęcia. Nie doszacowaliśmy przyzwyczajenia konsumentów do marki.

## Plan działań naprawczych

- Zmiana struktury zarządczej – rekrutacja nowych menedżerów (poziom executive) oraz przesunięcie managerów z Benefit Systems.
- Zwiększenie zaangażowania 3 osób z Zarządu Benefit Systems w działania obszaru Fitness.
- W Warszawie połączenie klubów 2 sieci w jedną: synergia kosztowa oraz atrakcyjna oferta dla klientów (obejmująca kilkadziesiąt najlepszych obiektów w stolicy) powinna pozwolić odzyskać utracony przychód B2C.
- Zespół, który zajmował się inwestycjami i rozwojem sieci, skupi się teraz na konsolidacji i restrukturyzacji, a także rozpocznie program optymalizacji kosztów.
- Podjęcie decyzji co do przyszłości klubów, w których istnieje ryzyko trwałej nierentowności.
- Weryfikacja planu otwarć w perspektywie następnych 2-4 lat. Selektywne podejście do nowych lokalizacji oraz poprawa timingu otwarć, by w miarę możliwości od początku sprzedaż B2C uwzględniała wysoki sezon.

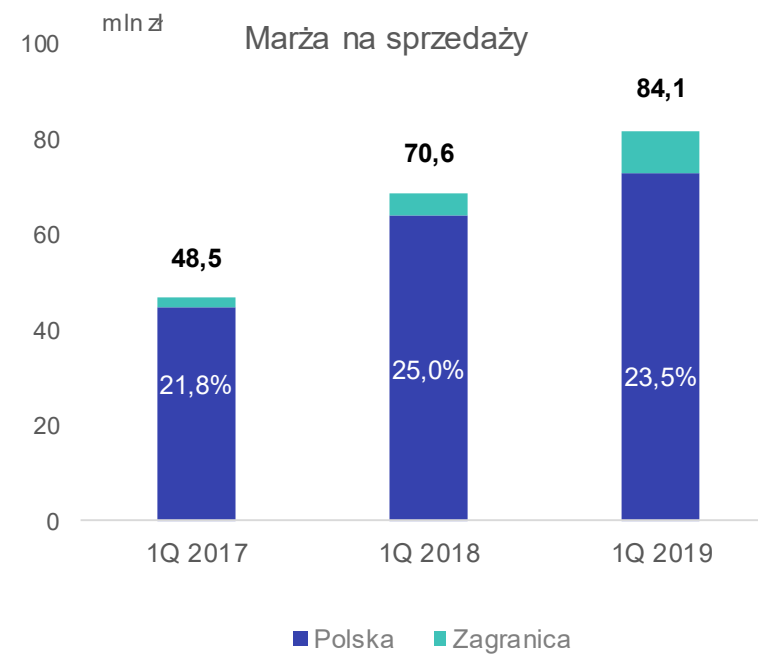
## Podstawowe dane finansowe

WYBRANE DANE (mln PLN)	1Q 2018	1Q 2019	rdr (%)	1Q 2019 [bez MSSF 16]	rdr (%)
Przychody ze sprzedaży	281,6	357,7	27%		
Zysk brutto ze sprzedaży	70,6	84,1	19%		
EBITDA bez PM	41,6	75,4	81%	48,8	17%
EBITDA	38,6	74,1	92%	47,5	23%
EBIT	28,5	31,9	12%	25,2	-12%
Wynik brutto (pre-tax)	27,8	20,8	-25%	23,3	-16%
Wynik netto*	21,7	16,2	-25%		

\* Wynik netto przypadający akcjonariuszom podmiotu dominującego.

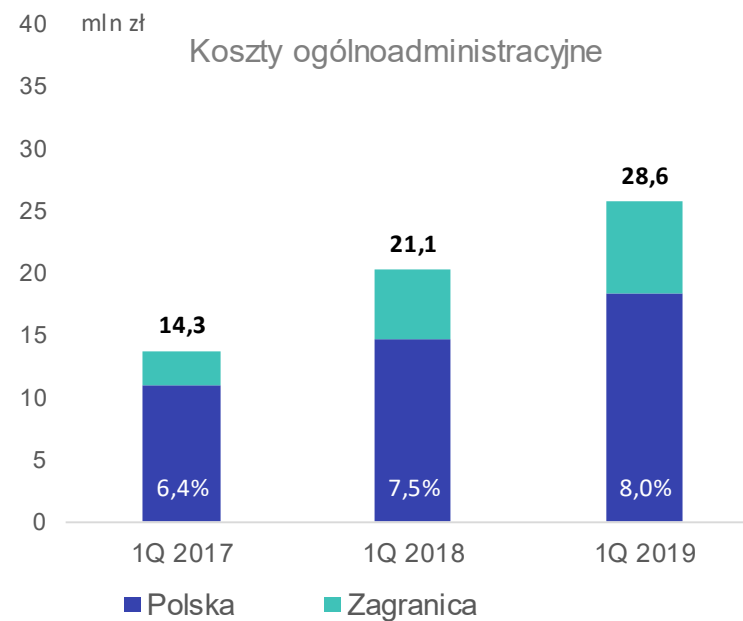
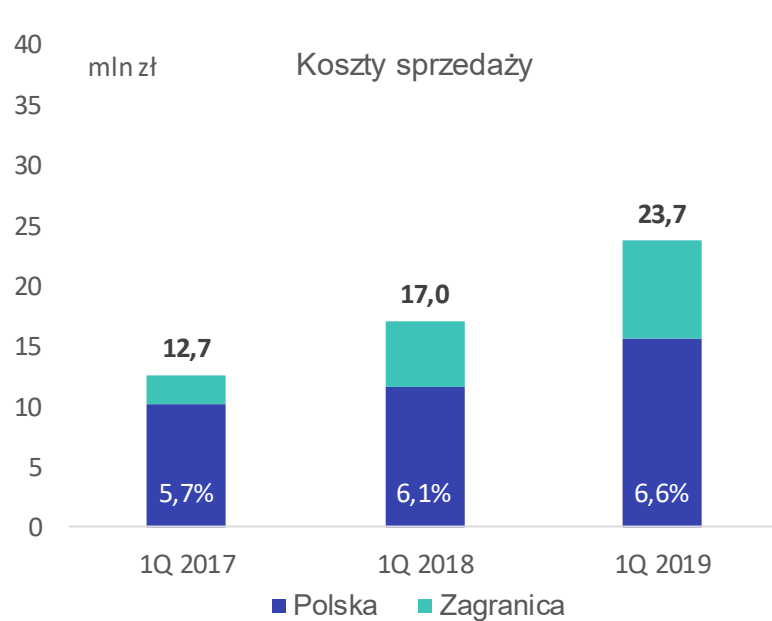


## Przychody oraz marża na sprzedaży



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 1Q 2019



Koszty Ogółem / Przychody Grupy

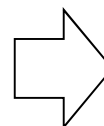
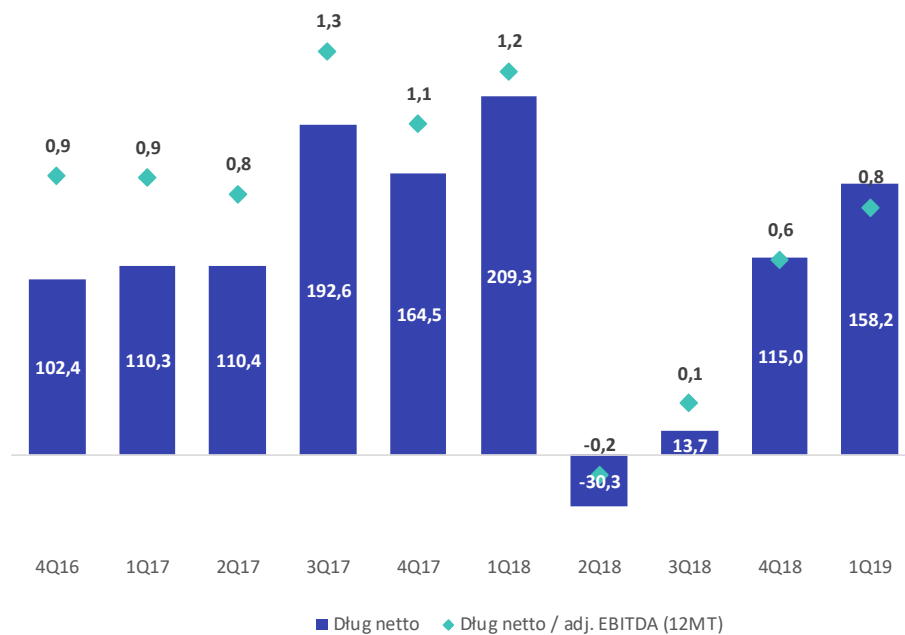
## Wyniki Segmentów operacyjnych

EBIT (mln PLN)	1Q 2018	1Q 2019	rdr	1Q 2019 bez MSSF 16	rdr	
<b>Polska</b>	36,2	39,3	9%	33,1	-8%	
Karty sportowe	34,9	33,4	-4%	33,1	-5%	(-) wyższa aktywność użytkowników; wzrost SG&A
Fitness	1,3	6,0		0,1		
<b>Kafeterie</b>	0,8	(0,9)		(0,8)		(-) wyższy poziom zatrudnienia; wyższa amortyzacja
<b>Zagranica</b>	(6,2)	(6,9)		(7,5)		
Karty sportowe	(4,0)	(5,7)		(5,7)		(-) skalowanie sprzedaży; koszty nowych rynków
Fitness	(2,2)	(1,2)		(1,7)		
<b>Pozostałe</b>	(2,3)	0,4		0,3		(+) niższa wycena PM
<b>RAZEM</b>	<b>28,5</b>	<b>31,9</b>	<b>12%</b>	<b>25,2</b>	<b>-12%</b>	

## Stabilne przepływy pieniężne z działalności operacyjnej

CASH FLOW (mln PLN)	1Q 2018	1Q 2019
Cash flow operacyjny	41,2	76,1
Cash flow inwestycyjny	(83,8)	(45,7)
Cash flow finansowy	21,1	(0,7)
Zmiana stanu środków pieniężnych	(21,5)	29,7
<b>Środki pieniężne na koniec okresu</b>	<b>31,0</b>	<b>105,5</b>
<b>Zadłużenie/(gotówka) netto</b>	<b>209,3</b>	<b>158,2</b>

## Dług netto / adj. EBITDA\* poniżej 1,0x



- Zadłużenie długoterminowe:
  - Kredyty bankowe: 136,5 mln zł
  - Leasing: 7,9 mln
- Zadłużenie krótkoterminowe:
  - Obligacje: 70,5 mln zł
  - Kredyty bankowe: 39,9 mln zł
  - Leasing: 8,9 mln
- Środki pieniężne: 105,5 mln zł
- Dług netto pod wpływem konsolidacji Benefit Partners metodą pełną (wpływ ca. 34mln zł).

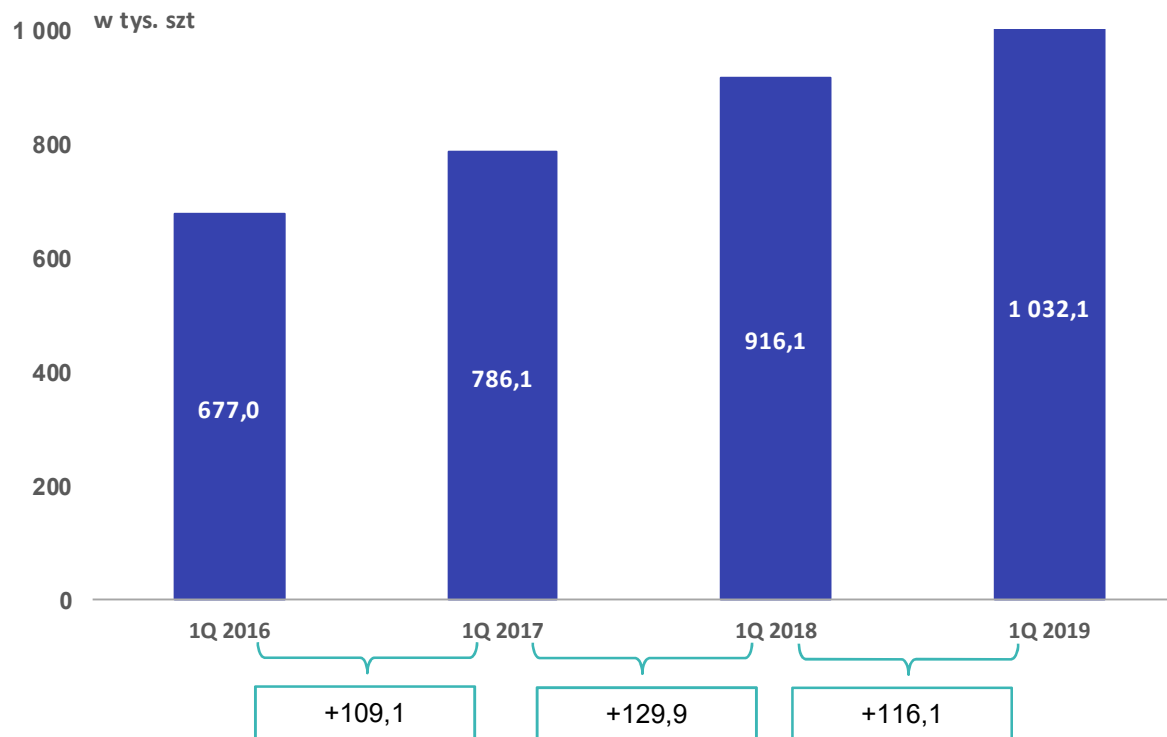
Dług netto = kredyty, pożyczki i leasingi krótko i długoterminowe minus gotówka (bez uwzględnienia zobowiązań z tytułu leasingu wg MSSF 16)  
 Adj. EBITDA bez uwzględnienia amortyzacji z MSSF 16



Segment  
Polska

 **BENEFIT**  
systems

## Liczba kart sportowych – rynek polski



1Q 2019:  
+60,9 tys.  
(+6,3% k/k)

1Q 2018:  
+50,6 tys.  
(+5,8% k/k)

Wzrost r/r

## Segment Polska: Spadek EBIT o 8% rdr w 1Q 2019 (bez MSSF 16)

(mln PLN)	1Q 2018	1Q 2019	rdr (%)	1Q 2019 bez MSSF 16	rdr (%)
Liczba kart (w tys.)	916,1	1 032,1	13%		
Liczba klubów	85	150	76%		
Przychody	232,1	284,8	23%		
Zysk brutto ze sprzedaży	60,7	70,9	17%		
Marża na sprzedaży	26,2%	24,9%	-1,3 p.p.		
SG&A	(23,7)	(31,5)	33%		
EBITDA	44,0	75,3	71%	53,3	21%
EBIT	36,2	39,3	9%	33,1	-8%

### Marża brutto:

- Karty sportowe: wysoka baza (+6pp rdr w 1Q 2018); mniej korzystny kalendarz; wyższe koszty akcji dodatkowych (Zimowy Narodowy, Nextbike)
- Wzrost kosztów pracowniczych
- Większa skala konsolidacji niżej marżowego segmentu fitness

### Wzrost SG&A:

- Wzrost skali biznesu fitness
- Wyższy poziom zatrudnienia w segmencie kart sportowych.
- Wyższe koszty IT, PR i marketingu



## Polska: karty sportowe

(mln PLN)	1Q 2018	1Q 2019	rdr (%)	1Q 2019 bez MSSF 16	rdr (%)
Liczba kart (w tys.)	916,1	1 032,1	13%		
Przychody	203,7	233,6	15%		
Zysk brutto ze sprzedaży*	48,9	51,1	4%		
Marża na sprzedaży	24,0%	21,9%	-2,1 p.p.		
SG&A	(13,7)	(18,2)	33%		
EBITDA	37,1	38,1	3%	35,7	-4%
EBIT	34,9	33,4	-4%	33,1	-5%

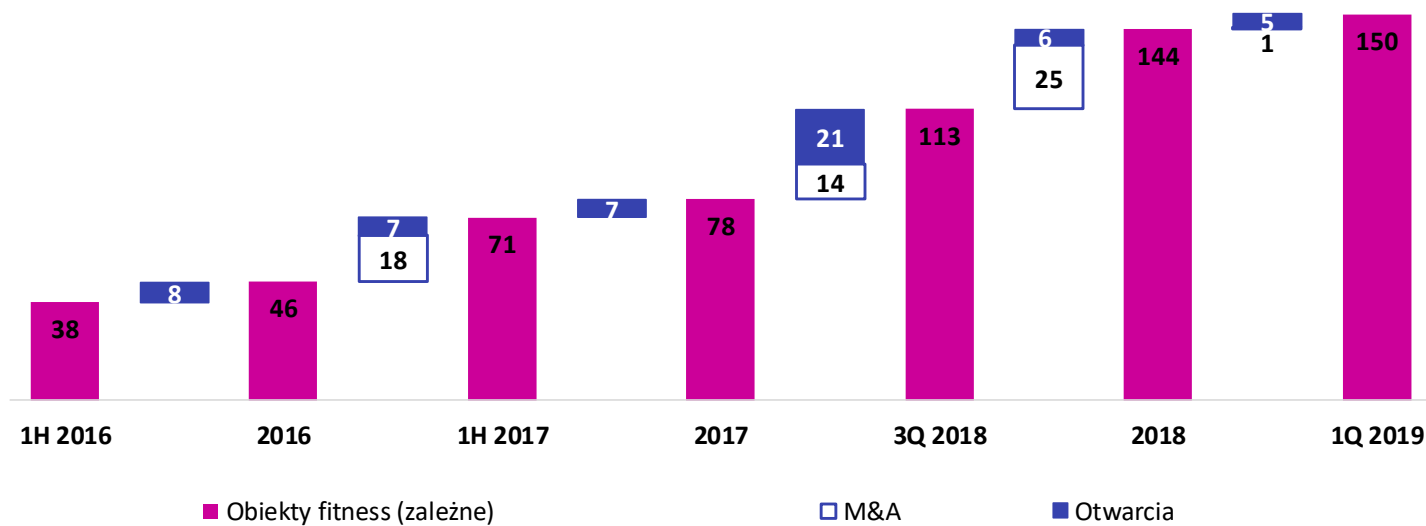
\* W tym koszty z tytułu „recharge”: 9,4mln w 1Q 2019 r. oraz 5,5mln w 1Q 2018.

## Polska: fitness

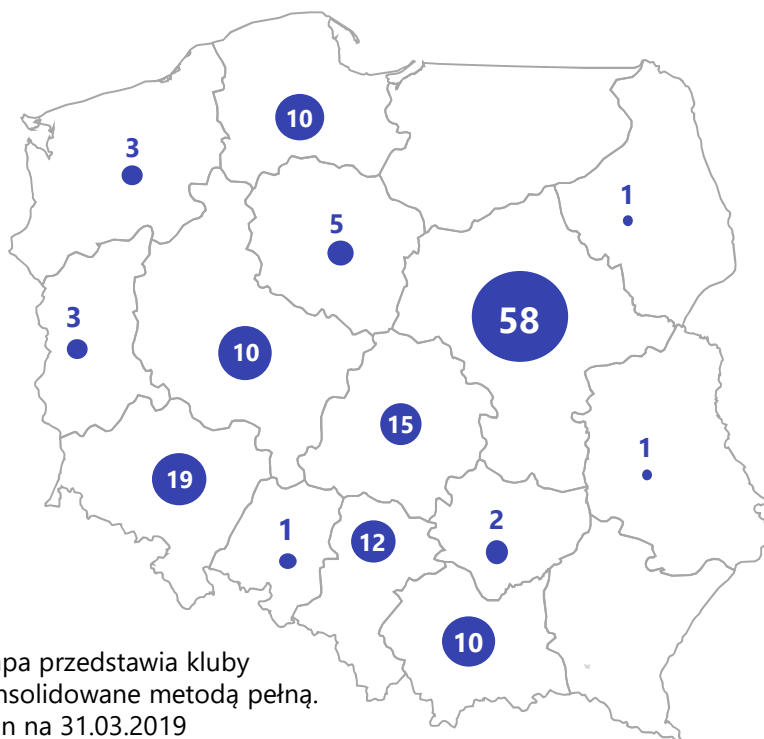
(mln PLN)	1Q 2018	1Q 2019	rdr (%)	1Q 2019 bez MSSF 16	rdr (%)
Liczba klubów	85	150	76%		
Przychody	55,5	97,4	75%		
Zysk brutto ze sprzedaży*	11,9	19,9	67%		
Marża na sprzedaży	21,5%	20,4%	-1,1 p.p.		
SG&A	(10,1)	(13,3)	32%		
EBITDA	6,9	37,2	n.m.	17,6	155%
EBIT	1,3	6,0	n.m.	0,1	n.m.

\* W tym przychody z tytułu „recharge”: 9,4mln w 1Q 2019 r. oraz 5,5mln w 1Q 2018.

## Rozwój klubów fitness – spółki zależne



## Rozwój klubów fitness



Mapa przedstawia kluby konsolidowane metodą pełną. Stan na 31.03.2019

SIEĆ	marzec 2018	grudzień 2018	marzec 2019
Fabryka Formy	24	27	28
Fitness Academy	17	19	20
Zdrofit	21	58*	59*
My Fitness Place	13	14	15
Fitness Club S4	-	14	14
Tiger Gym**	9	-	-
Fit Fabric		11	13
Wesolandia	1	1	1
<b>RAZEM</b>	<b>85</b>	<b>144</b>	<b>150</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.

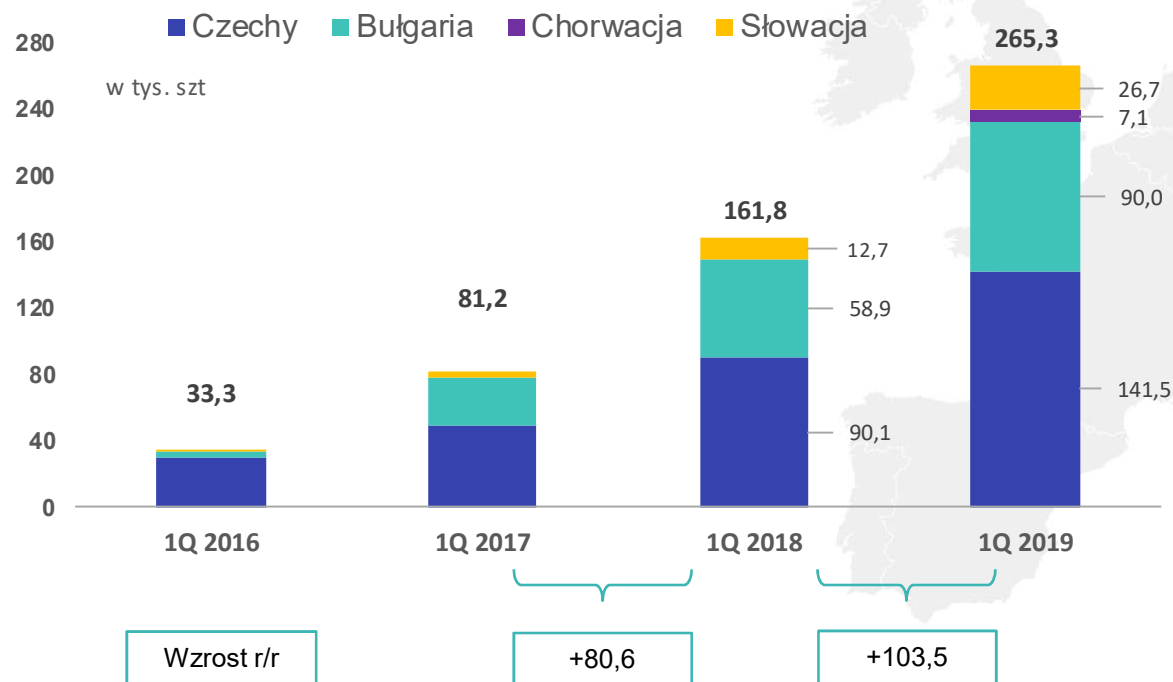
Ponadto w podmiotach stowarzyszonych: 46 klubów na 31.03.2019



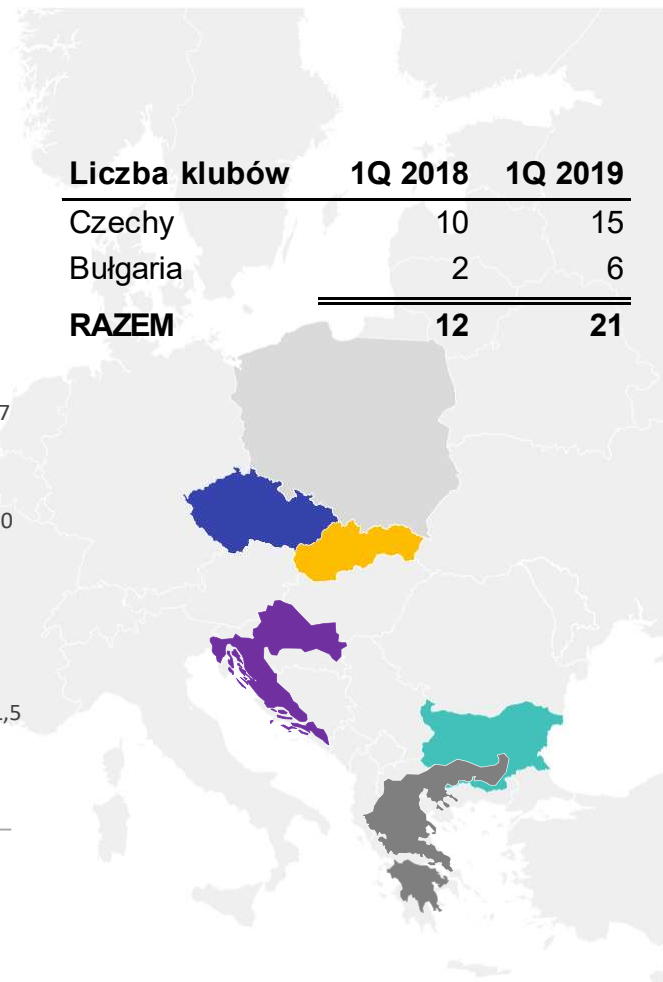
Segment  
Zagranica

 **BENEFIT**  
systems

## Karty sportowe na rynkach zagranicznych



Liczba klubów	1Q 2018	1Q 2019
Czechy	10	15
Bułgaria	2	6
<b>RAZEM</b>	<b>12</b>	<b>21</b>



## Wyniki segmentu Zagranica

WYBRANE DANE (mln PLN)	1Q18	1Q19	rdr	1Q 2019 bez MSSF 16
Liczba kart (w tys.)	161,8	265,1	64%	
Przychody ze sprzedaży	42,4	72,0	70%	
Zysk brutto ze sprzedaży	4,6	8,8	88%	
Marża na sprzedaży	11,0%	12,2%	+1,2 p.p.	
SG&A	(11,0)	(15,4)	39%	
EBITDA	(4,7)	(1,7)	-	(6,2)
Karty sportowe	(3,8)	(4,9)	-	(5,3)
Fitness	(0,9)	3,2	-	(0,9)
EBIT	(6,2)	(6,9)	-	(7,5)

- Przychody ze sprzedaży kart sportowych: +74% rdr
- Przychody fitness: +78% rdr (konsolidacja klubów kupionych od Pure Jatomi w maju 2018; nowe otwarcia w Bułgarii)
- Marża brutto w kartach sportowych porównywalna rdr.
- Wzrost kosztów SG&A: skalowanie sprzedaży (głównie Czechy), dwa nowe rynki.

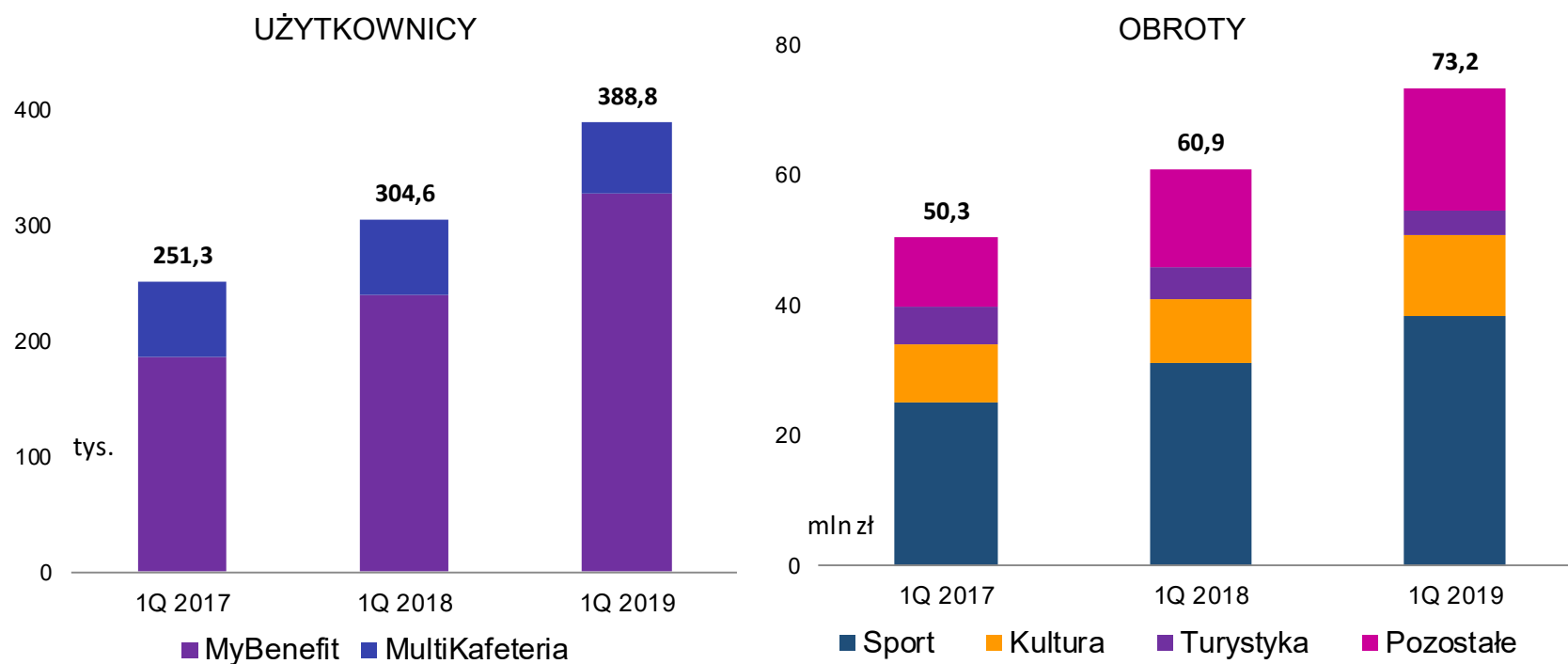


Segment  
Kafeteria

 **BENEFIT**  
systems



## Użytkownicy oraz obroty na platformach kafeteryjnych



## Wyniki segmentu Kafeteria

(mln PLN)	1Q18	1Q19	rdr	1Q 2019 bez MSSF 16
Obroty z użytkownikami	60,9	74,3	22%	
Przychody ze sprzedaży	8,3	9,2	11%	
Zysk brutto ze sprzedaży	3,3	1,7	-48%	
Marża na sprzedaży	39,3%	18,4%	-20,9 p.p.	
SG&A	(2,5)	(2,5)	0%	
EBITDA	1,2	0,0		-0,4
EBIT	0,8	(0,9)		(1,0)

- Skalowanie sprzedaży; inwestycja w przyszły rozwój.
- Wzrost zatrudnienia oraz wyższe koszty amortyzacji (związane z poniesionymi nakładami na IT) – wpływ na wyższy koszt własny sprzedaży.
- Wzrost kosztów sprzedaży (dział sprzedaży, marketing, obsługa klienta), zrównoważony przez niższe koszty ogólnoadministracyjne
- Niewielki wpływ MSSF 16

Pozostałe informacje



## Wpływ MSSF 16 na wyniki i bilans

- Na 1.01.2019 r. Grupa zastosowała „zmodyfikowaną metodę retrospektywną”, bez przekształcania danych porównawczych, bez rozpoznanienia podatku odroczonego oraz bez wpływu na kapitały własne na 1.01.2019 r.
- Aktywa z tytułu prawa do użytkowania na 31.03.2019 r. wyniosły 637,5 mln zł; wartość zobowiązań z tytułu prawa do użytkowania: 689,5 mln zł.
- Szacowany wpływ MSSF 16 na wyniki w 2019 r.: EBIT +23 mln zł, EBITDA +152 mln zł, negatywny wpływ na zysk brutto przed opodatkowaniem.
- Prawie 900 kontraktów; ok. 90% wartości aktywa z tytułu prawa do użytkowania związana z nieruchomościami (stan na 1.01.2019 r.).

## Nabycie 14 klubów + 4 lokalizacji Calypso

### Kluczowe aktywa dla użytkowników MultiSport (1)

- 69 mln zł + 37 mln zł [earn-out uzależniony od wyceny Benefit Systems] za 14 klubów i 4 umowy najmu (67%)
- Mniej niż 5% wszystkich klubów w Warszawie; nabyte kluby w Warszawie odpowiadają za kilkanaście % wszystkich wizyt generowanych w klubach fitness w stolicy przez użytkowników MultiSport.
- Użytkownicy MultiSport, którzy w 2018 r. skorzystali z oferty klubów Calypso (12 klubów w Warszawie, bez uwzględnienia klubów Piaseczno i Piastów), pochodzą z ponad 75% współpracujących z Benefit Systems podmiotów gospodarczych zarejestrowanych w Stolicy.
- Ponad 30% kart sportowych w Polsce to użytkownicy przebywający w Warszawie, która stanowi centrum podejmowania decyzji o zakupie świadczeń zapłaconych w wielu dużych firmach i grupach kapitałowych.
- Utrudnienia w procesie przepinania bazy klientów B2C. W długim terminie spodziewamy się odzyskać utracone przychody; nowa oferta dla klientów w sieci Zdrofit obejmuje więcej klubów w Warszawie niż było w sieci Calypso.

## Nabycie 14 klubów + 4 lokalizacji Calypso

### Kluczowe aktywa dla użytkowników MultiSport (2)

- Przy transakcji dokonana została due diligence i niezależna, zewnętrzna wycena.
- DD i wycena zrobione na bazie 11 klubów (do momentu zamknięcia transakcji otworzone zostały jeszcze 3 nowe kluby). Zamknięcie transakcji trwało blisko rok.
- Dane finansowe 11 klubów:
  - 2016: przychody: 35,6 mln zł; EBITDA 6,6 mln zł;
  - 2017: przychody: 40,4 mln zł; EBITDA 6,1 mln zł;
- W 2017 r. z 9 z 11 klubów miało pozytywną EBITDA.
- Dwie metody wyceny (DCF; metoda porównawcza); widełki wyceny: 88,7 mln zł – 128,9 mln zł.
- W obu metodach wyceny projekty inwestycyjne kontrybuują pozytywnie do wyceny, mimo iż w pierwszych latach obciążają wynik.

Podsumowanie



## Podsumowanie 1Q 2019



WZROST LICZBY KART SPORTOWYCH O 20% RDR



DYNAMICZNY WZROST KART W SEGMENTCIE ZAGRANICA



SIECI FITNESS: REPROGNOZA WYNIKÓW ORAZ RESTRUKTURYZACJA



**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.