



Wyniki finansowe Grupy Kapitałowej Benefit Systems za 2Q22

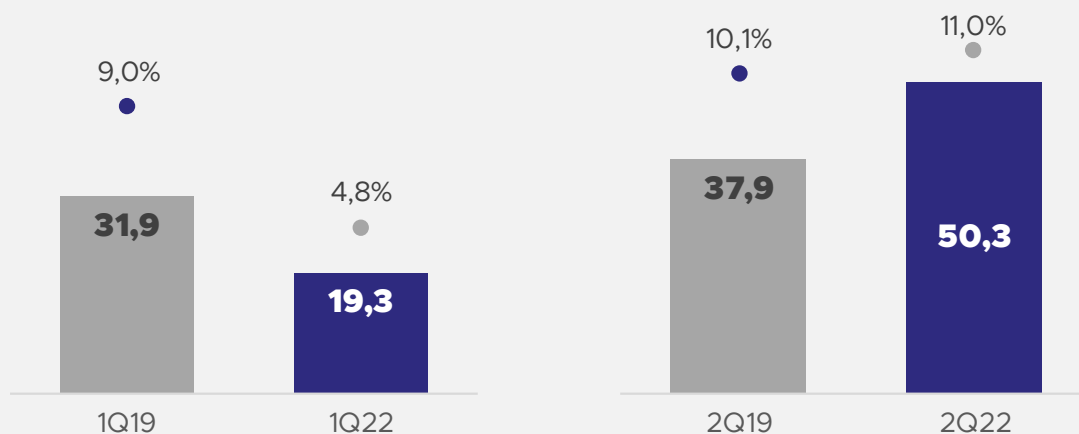
17 sierpnia 2022 r.



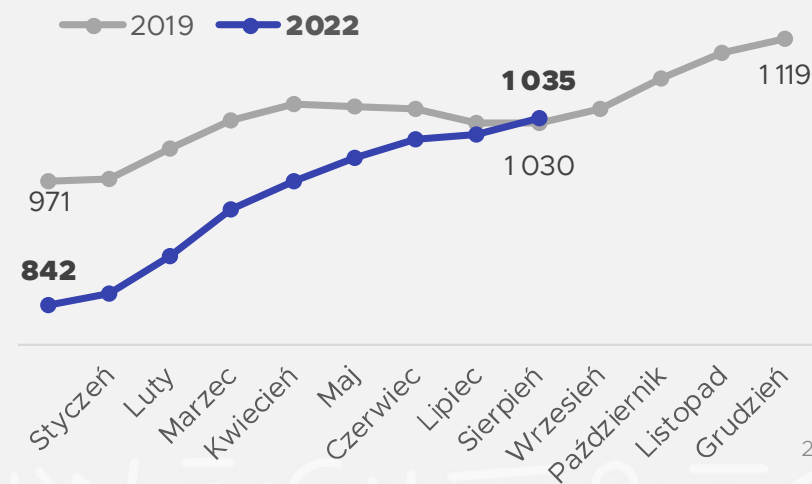
Kontynuacja dobrego momentum wolumenów oraz wyników

- Poprawa wyników vs. pre-Covid: zysk i marża EBIT 2Q22 powyżej 2Q19
- Dynamiczna odbudowa liczby kart i karnetów B2C na wszystkich rynkach: liczba kart w Polsce większa niż w sierpniu 2019, rynki zagraniczne blisko rekordowej liczby kart
- Wspierające otoczenie rynkowe

Kwartalny EBIT i marża EBIT



Liczba kart w Polsce: 2022 vs 2019



Wyniki 2Q22: 50 mln EBIT, powyżej poziomu z 2Q19

WYBRANE DANE (mln PLN)	2Q21	2Q22	rdr	1H21	1H22	rdr
Przychody ze sprzedaży	180,6	459,6	155%	279,1	861,4	209%
Zysk brutto ze sprzedaży	33,8	119,5	253%	16,0	196,4	1128%
SG&A	-41,8	-67,0	60%	-81,8	-125,6	53%
EBITDA	51,9	107,2	107%	53,9	181,9	237%
EBITDA ex. MSSF16	20,3	75,6	273%	-11,4	114,8	n.m.
EBIT	1,3	50,3	n.m.	-48,1	69,7	n.m.
Pre-tax	13,5	40,2	197%	-43,2	50,4	n.m.
Zysk netto*	10,3	31,6	208%	-38,6	39,7	n.m.

* Zysk netto przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej

Wzrost przychodów rdr w 2Q22

- Baza z 2Q21 z restrykcjami covidowymi
- Wzrost ARPU kart sportowych rdr
- Odbudowa bazy karnetów B2C, wyższy *pricing* B2C w PL, konsolidacja Total Fitness i innych M&A

Zysk brutto na sprzedaży:

- Wyższa aktywność użytkowników w Polsce i zagranicą
- Baza porównawcza z 2Q21 to częściowo okres restrykcji i zamknięcia obiektów fitness

SG&A:

- Wzrost 60% rdr z niskiej bazy (+22% vs 2Q19);
- Wyższe koszty m.in. pracy, rozwoju nowych produktów, większa l. etatów; konsolidacja M&A

Wpływ na raportowany zysk pre-tax w 2Q22:

- Różnice FX (MSSF16) w 2Q22: -4mln

Cash flow operacyjny w 2Q22: 92 mln

CASH FLOW (mln PLN)	2Q21	2Q22	1H21	2H21
Cash flow operacyjny	56,2	93,5	88,1	162,3
Cash flow inwestycyjny	-21,4	-38,4	-31,7	-84,7
Cash flow finansowy	-51,3	-147,3	-81,7	-218,5
Zmiana stanu środków pieniężnych	-16,6	-92,2	-25,4	-140,9
Zadłużenie/(gotówka) netto	36,9	-9,8	36,9	-9,8

Cash flow operacyjny w 2Q22:

- Amortyzacja MSSF16: +35mln
- Kapitał obrotowy: -4mln

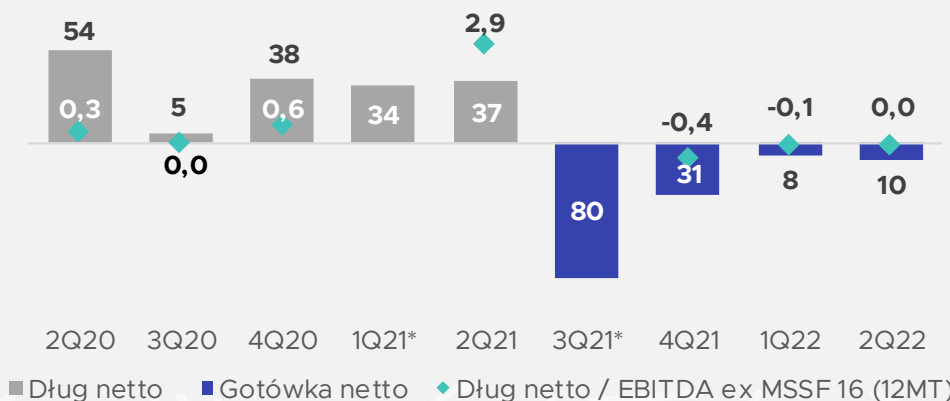
Cash flow inwestycyjny w 2Q22:

- Wydatki na: aktywa trwałe: 11mln
- Wydatki na wartości niematerialne: 14mln
- Wydatki na M&A: 13mln (Lunching.pl)

Cash flow finansowy w 2Q22:

- Spłata leasingów: 49mln (wysoki poziom z uwagi na regulowanie zaległych płatności, FX oraz indeksację)
- Spłata kredytów i obligacji (netto): 93mln

Zadłużenie (gotówka) netto / EBITDA ex. MSSF 16



Zadłużenie/(gotówka) netto = kredyty, pożyczki i obligacje minus środki pieniężne i ekwiwalenty;

EBITDA ex. MSSF 16 bez uwzględnienia wpływu MSSF 16

*Ujemna EBITDA LTM

A stylized map of Europe with a teal-colored segment representing Poland. The segment is filled with white circles of varying sizes, each containing a vertical bar, similar to the BENEFIT logo. The background is a light gray with white outlines of other countries and various blue decorative elements like lines, circles, and a plus sign.

Segment Polska

Aktualna sytuacja – Polska

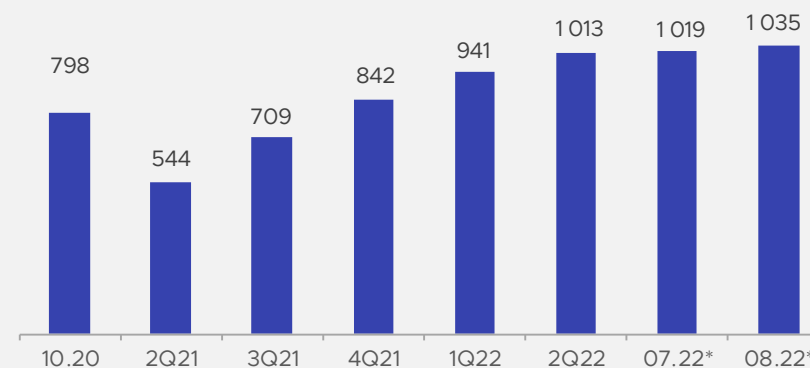
2Q 2022:

- **Przekroczenie miliona kart w czerwcu**, łącznie +72 tys. kart w 2Q22 oraz +171 tys. od początku roku
- Druga faza podwyżek inflacyjnych w kwietniu/maju
- **161 tys. karnetów B2C** na koniec czerwca (vs 160 tys. na koniec marca) w 169 klubach własnych

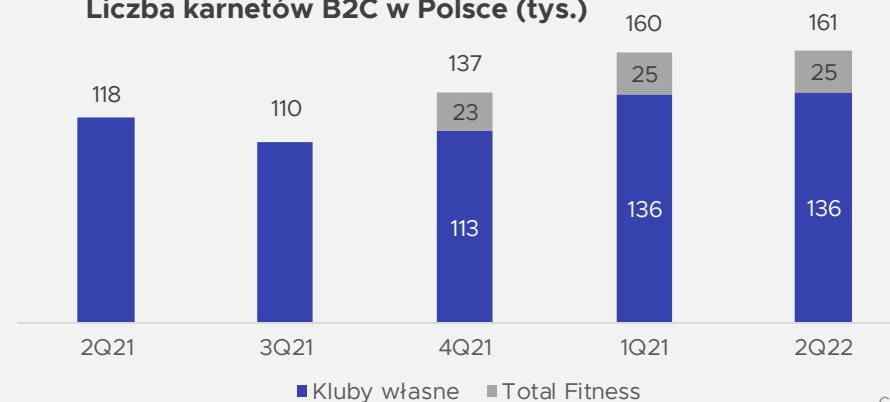
3Q 2022:

- Bez sezonowego *churnu* letniego, wzrost liczby kart w lipcu i sierpniu*
- Aktywność powyżej 2019, ale ze spadkiem rdr
- Ponad 4,600 obiektów partnerskich w programie MultiSport

Liczba kart w Polsce (tys.)



Liczba karnetów B2C w Polsce (tys.)

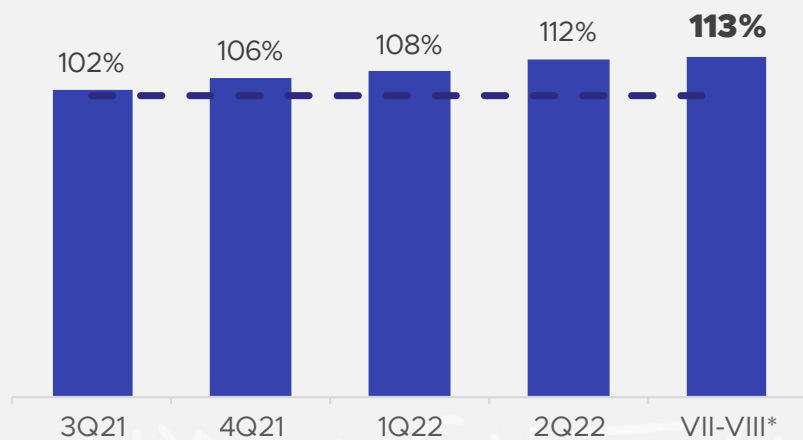


*Szacunkowa liczba kart

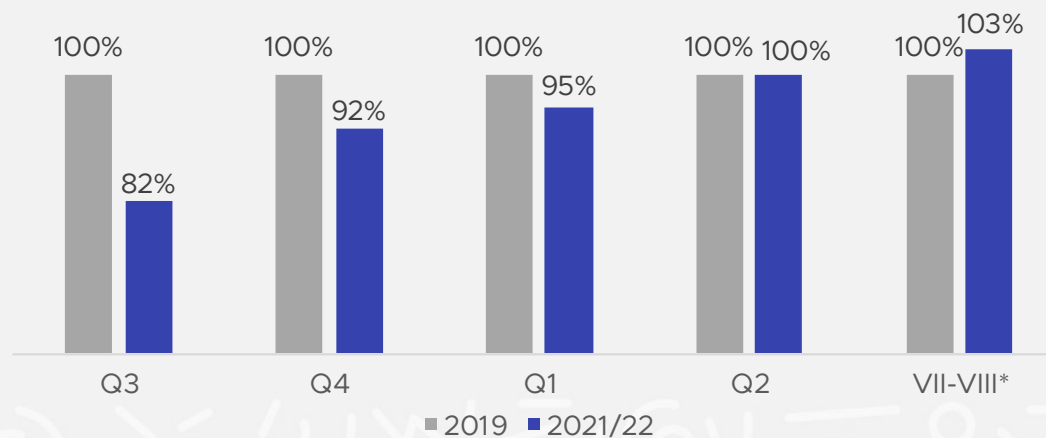
Polska: wzrost ARPU wspiera odbudowę rentowności

- ARPU QTD +13%* vs 2019:
 - Dwie skuteczne podwyżki ARPU od zakończenia lockdownu: w 2H21 oraz od 2Q22
 - Wyższe ARPU w ofertach przetargowych oraz dla nowych klientów
- Koszty bezpośrednie:
 - Utrzymująca się wysoka zmienność wskaźnika aktywności użytkowników
 - Znaczna liczba negocjacji z partnerami zakończona przed okresem wakacyjnym
 - Kontynuacja działań w obszarze anti-fraudowym.

ARPU kart w Polsce, zrebazowany, 2019=100%



Zysk brutto na sprzedaży** per karta w Polsce, zrebazowany, 2019=100%



* Dane szacunkowe za lipiec i połowę sierpnia

**Zysk po kosztach wizyt

Przychody segmentu Polska w 2Q22 na poziomie 330 mln

(mln PLN)	2Q21*	2Q22	rdr	1H21*	1H22	rdr
Polska	125,9	329,6	162%	210,1	621,3	196%
Karty	105,2	260,5	148%	177,5	486,3	174%
Kluby	18,1	95,9	431%	20,5	189,4	826%
Pozostałe**	9,8	11,4	16%	20,3	21,5	6%
Wyłączenia	-7,1	-38,1	n.m.	-8,2	-76,1	n.m.
Liczba kart***	548,1	1 013,2	85%			
Liczba klubów***	155	171	10%			

Przychody w 2Q22:

Karty:

- Wzrost z niskiej bazy rdr, wyższe ARPU rdr o 12%

Fitness:

- Przyrost karnetów B2C o 18% YTD, konsolidacja przychodów TF: 9,3mln
- 169 klubów działających na 30 czerwca (2 kluby w trakcie zamknięcia)

Pozostałe produkty:

- Kafeterie, YesIndeed, MultiLife, Lunching.pl

Przychody z kart sportowych 2Q22 vs 2Q19



* Dane przekształcone po połączeniu segmentu Kafeteria z segmentem Polska

** Pozostałe zawierają przychody obszaru kafeterii i MultiLife w tym YesIndeed, Lunching.pl, Focusly

*** Liczba kart i klubów na koniec okresu.

Wyniki segmentu Polska: 45,4 mln zysku EBIT w 2Q22

(mln PLN)	2Q21*	2Q22	rdr	1H21*	1H22	rdr
Przychody	125,9	329,6	162%	210,1	621,3	196%
Zysk brutto ze sprzedaży	26,2	92,5	253%	19,0	151,1	696%
Marża na sprzedaży	20,8%	28,1%	+7 p.p.	9,0%	24,3%	+15 p.p.
SG&A	-27,9	-44,6	60%	-55,6	-85,4	54%
EBITDA	39,0	92,7	138%	52,8	157,1	197%
EBITDA ex. MSSF16	11,3	65,6	481%	-4,0	99,7	n.m.
EBIT	-3,6	45,4	n.m.	-32,9	63,6	n.m.

Marża brutto w 1Q22:

- (+) Brak lockdownów w 2Q22
- Wyższe koszty bezpośrednie klubów Fitness vs 2Q21, na poziomie kosztów 2Q19 (włączając konsolidacje Total Fitness)
- 2,5 mln kosztów bezpośrednich rozwoju MultiLife

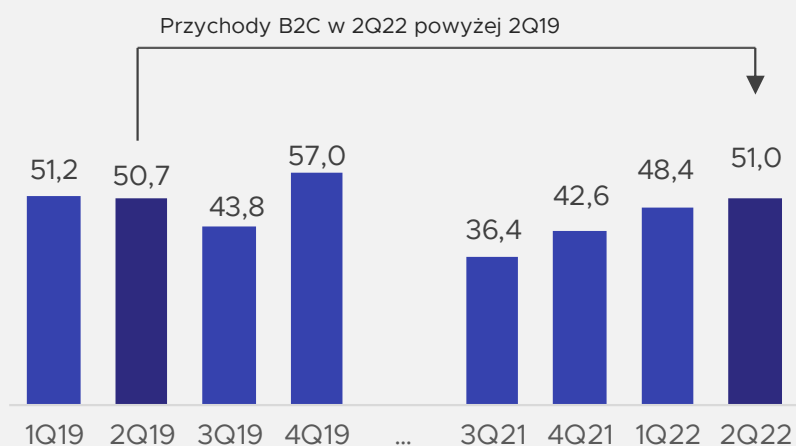
Wzrost kosztów SG&A o 60% rdr w 2Q22:

- Wzrost kosztów pracy (również w obszarach rozwojowych - m.in. MultiLife), konsolidacja Total Fitness, Focusly oraz YesIndeed.
- Niska baza porównawcza z 2Q21, +8 mln vs 2Q19, głównie koszty sprzedaży

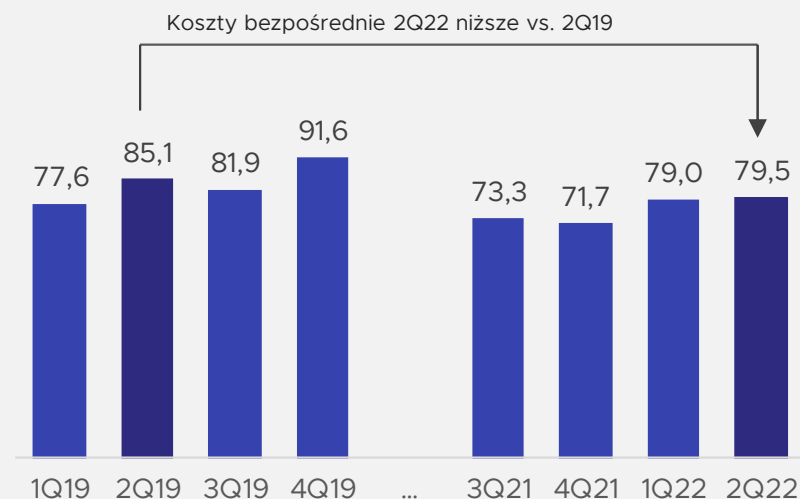
* Dane przekształcone po połączeniu segmentu Kafeteria z segmentem Polska

Poprawa efektywności w klubach fitness*: przychody B2C w 2Q22 na poziomie 2Q19 przy niższych kosztach bezpośrednich klubów

Przychody B2C w klubach fitness*



Koszty bezpośrednie w klubach fitness*



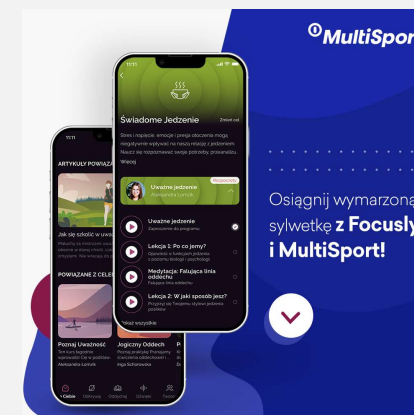
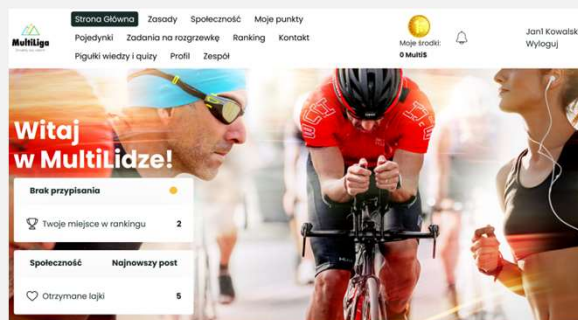
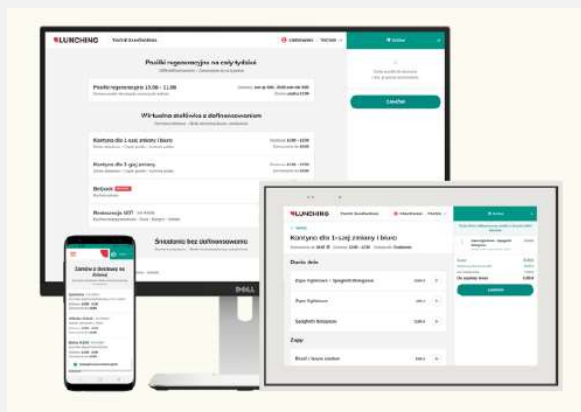
Poprawa efektywności w klubach:

- Zamknięcie 13 nierentownych lokalizacji (kolejne kluby w trakcie zamknięcia)
- Restrukturyzacja kosztowa w okresie pandemii
- Podwyżki karnetów (wzrost ARPU +9% vs 2Q20), odbudowa wolumenów

* Przychody i koszty klubów fitness bez Total Fitness

Kluczowe działania w przejętych spółkach

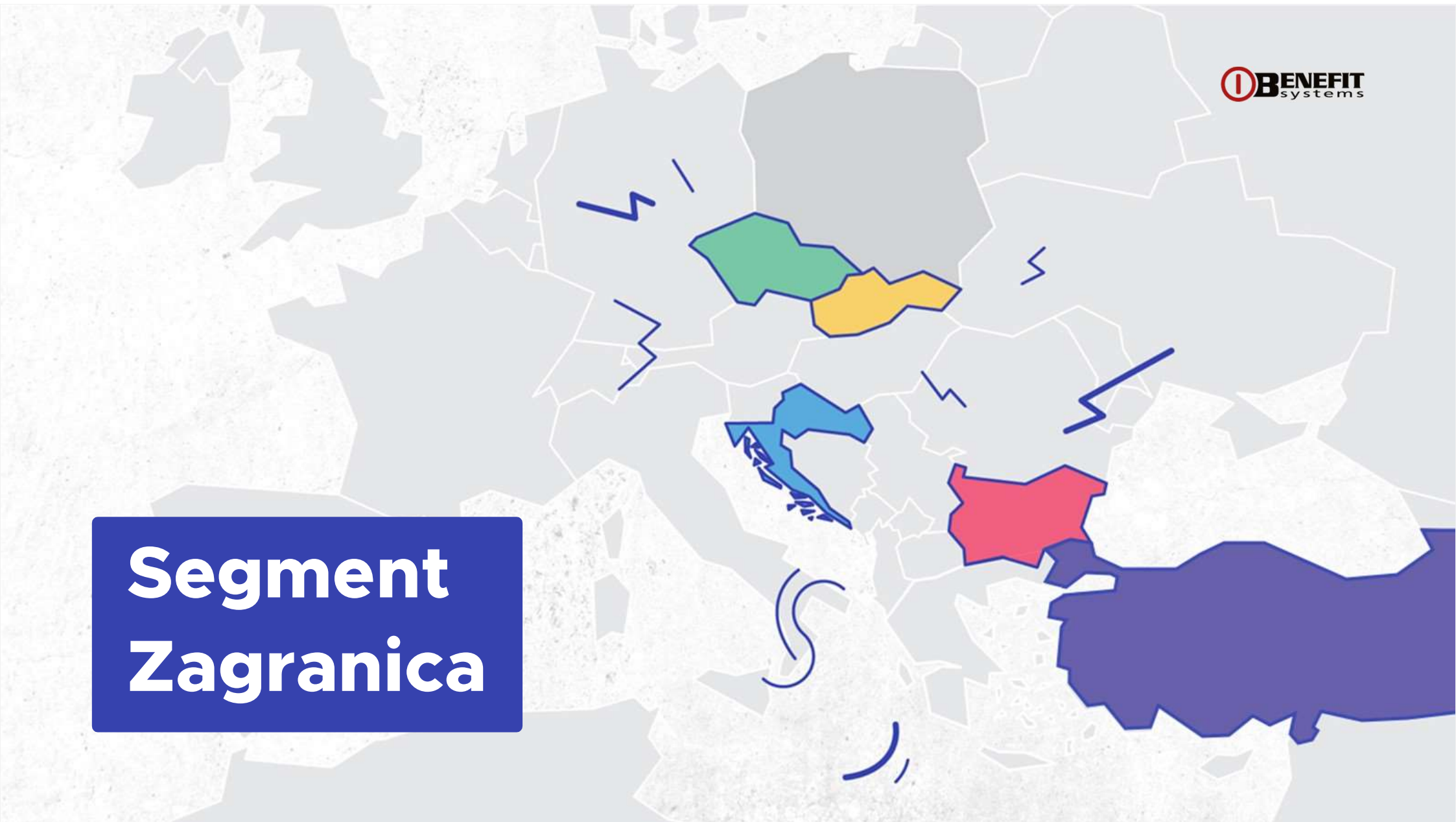
- Lunching.pl:
 - Główny cel: szybkie skalowanie biznesu (przy znaczącym popycie);
 - Kluczowa dywersyfikacja portfolio klientów;
 - 2,9 mln obrotów w 2Q22 (kwiecień-czerwiec)
- YesIndeed:
 - Sprzedaż usług grywalizacyjnych: wysoka efektywność naszych rozwiązań przekłada się na rosnące grono klientów biznesowych
 - Wykorzystanie rozwiązań YInD do programów lojalnościowych i aktywizujących w Grupie
 - Ponad milion przychodów oraz ~150 tys. zysku EBIT w 2Q22
- Focusly:
 - Prace nad contentem (m.in. materiały video/audio z rozpoznawalnymi ekspertami)
 - Strategii pricingu B2C
 - Letnia promocja dla użytkowników MultiSport
 - Pilot projektu „Spokojna Głowa”: sprzedaż B2B dostępu do aplikacji w formule SaaS wraz z pakietem warsztatów (online/offline)



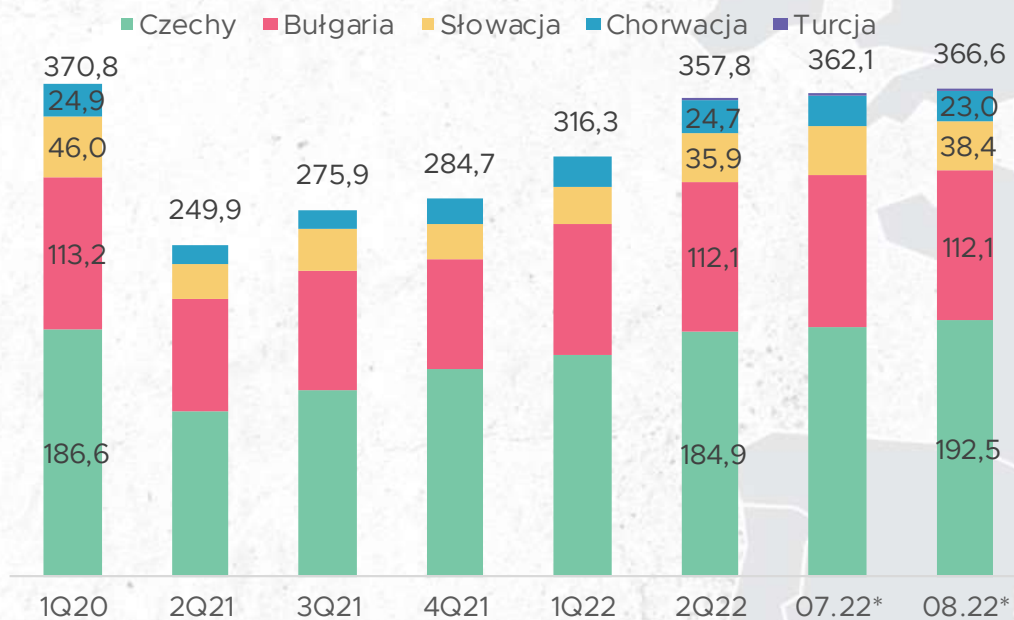
Działania anti-churnowe w sezonie letnim



Segment Zagranica



Karty sportowe na rynkach zagranicznych



Liczba klubów	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22
Czechy	13	13	13	14	13
Słowacja	1	2	2	2	2
Bułgaria	9	9	9	9	9
RAZEM	23	24	24	25	24

*Szacunkowa liczba kart za maj

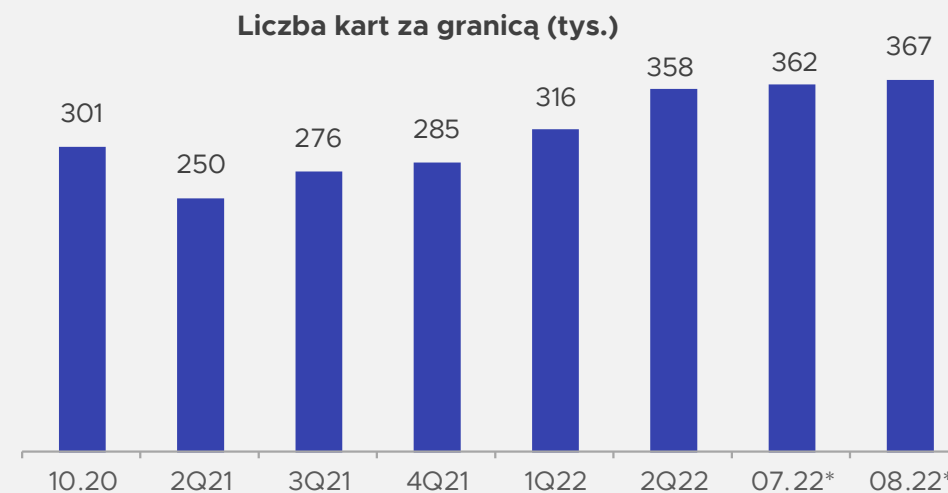
Aktualna sytuacja – Zagranica

2Q 2022:

- **42 tys. przyrostu kart sportowych w 2Q22 (w tym 18 tys. w Czechach i 14 tys. w Bułgarii)** oraz 73 tys. od początku roku
- Podwyżki cen oraz wzrost ARPU kompensują wzrost kosztów wizyt i aktywności
- Poprawa efektywności w obszarze fitness w wyniku budowania skali i po restrukturyzacji kosztów w okresie pandemii – EBIT najwyżej w historii

3Q 2022:

- Wzrost liczby kart w lipcu i sierpniu – pierwszy raz bez sezonowego *churnu* letniego, pomimo braku istotnych nakładów marketingowych
- Turcja: kilkaset sprzedanych kart, kilka tysięcy testowych rozdanych

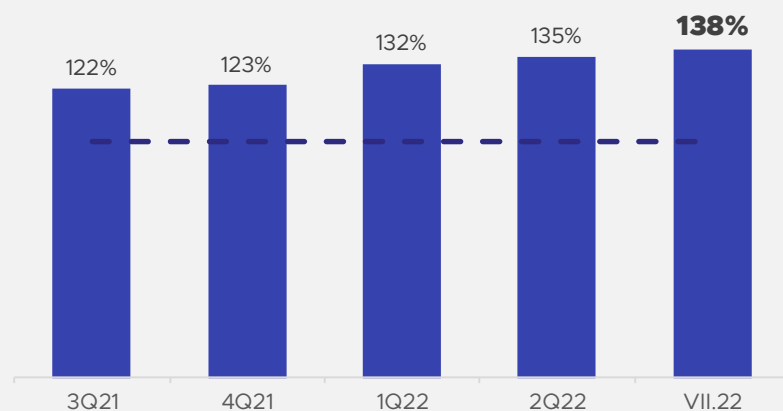


*Szacunkowa liczba kart

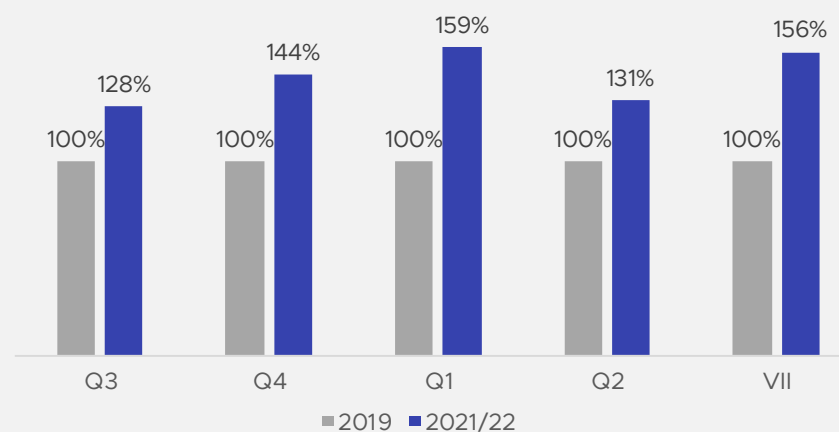
Zagranica: wzrost ARPU wspiera odbudowę rentowności

- 2Q22 ARPU +35% vs. 2019 (z czego ok. 2/3 to pozytywny wpływ VAT oraz FX) - wzrost na wszystkich rynkach
- Wysoka liczba negocjacji z partnerami, jednostkowy koszt wizyty w 2Q22 na podobnym poziomie kdk

ARPU kart zagranicą, zrebazowany, 2019=100% (w PLN)



Zysk brutto ze sprzedaży** per karta za granicą, zrebazowany, 2019=100% (w PLN)



* Dane szacunkowe za lipiec i połowę sierpnia

**Zysk po kosztach wizyt

Kontynuacja wzrostu przychodów zagranicą

(mln PLN)	2Q21	2Q22	rdr	1H21	1H22	rdr
Zagranica	54,8	130,1	137%	69,0	240,2	248%
Karty	51,1	118,6	132%	64,5	219,7	241%
Kluby	6,9	23,0	234%	8,9	43,6	392%
Wyłączenia	-3,2	-11,6	n.m.	-4,3	-23,1	n.m.
Liczba kart*	249,9	357,8	43%			
Liczba klubów*	23	24	4%			

* Liczba kart i klubów na koniec okresu.

Przychody w 2Q22:

Karty:

- (+) Wyższe przychody pochodną odbudowy wolumenu kart na wszystkich rynkach
- (+) Pozytywny efekt wyższego ARPU
- (+) Baza 2Q21 pod wpływem lockdownów w CZ i SK

Fitness:

- Wyższa liczba klubów rdr, zamknięcie jednego klubu w 2Q22
- Baza 2Q21 pod wpływem lockdownów w CZ i SK

Zmiana przychodów w Kartach 2Q22 vs 2Q19



Wyniki segmentu Zagranica: pozytywny EBIT w 2Q22

(mln PLN)	2Q21*	2Q22	rdr	1H21*	1H22	rdr
Przychody	54,8	130,1	137%	69,0	240,2	248%
Zysk brutto ze sprzedaży	7,7	27,1	251%	-2,9	45,4	n.m.
Marża na sprzedaży	14,1%	20,8%	+7 p.p.	-4,3%	18,9%	+23 p.p.
SG&A	-14,1	-20,7	47%	-26,5	-38,6	46%
EBITDA	12,8	16,3	28%	0,9	26,5	n.m.
EBITDA ex. MSSF16	8,4	11,6	37%	-8,2	16,6	n.m.
EBIT	4,7	6,7	43%	-15,4	7,8	n.m.

* Wyniki 2Q21 zawierają +10,6mln rekompensat/dotacji COVID-19. W 1H21 to +13,6mln

Marża brutto w 2Q22:

- Baza 2Q21 pod wpływem lockdownów w CZ i SK
- Wyższa aktywność w 2Q22 vs. 2Q19
- Wyższe koszty bezpośrednie klubów fitness rdr

SG&A w 2Q22 o 15% wyższe niż w 2Q19:

- Wzrost rdr wynika z niskiej bazy 2Q21 (końcówka lockdownu w CZ i SK)
- Wskaźnik SG&A/przychody niższy o 7 p.p. vs. 2Q19

EBIT w 2Q22 na poziomie +6,7mln:

- Wyniki wspierane przez szybkie tempo odbudowy bazy oraz kontrolę kosztów

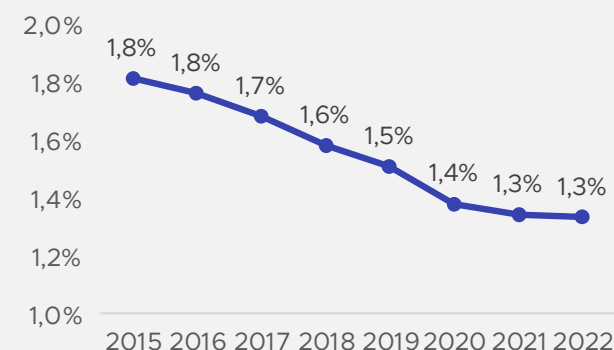


Outlook

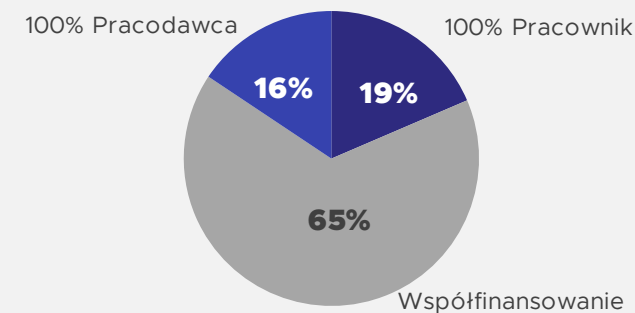
Korzystny outlook (1): częściowo acykliczny charakter karty sportowej i jej rosnąca siła nabywcza.

- Rosnąca siła nabywcza kart MultiSport – koszt karty jako % wynagrodzenia zmalał z 1,8% w 2016 do 1,3% obecnie
- Mechanizm współfinansowania karty (~2/3 bazy)
- Finansowanie części kart z ZFŚS
- Brak oznak ograniczania wydatków na fitness. Pandemia przesunęła ciężar motywacji do ćwiczeń w kierunku *healthcare**
- Tańsze karty w ofercie (kart limitowane, FitSport)
- Zdywersyfikowana sektorowo baza klientów

Śr. cena karty jako % przeciętnego wynagrodzenia**



Struktura finansowania kart MultiSport



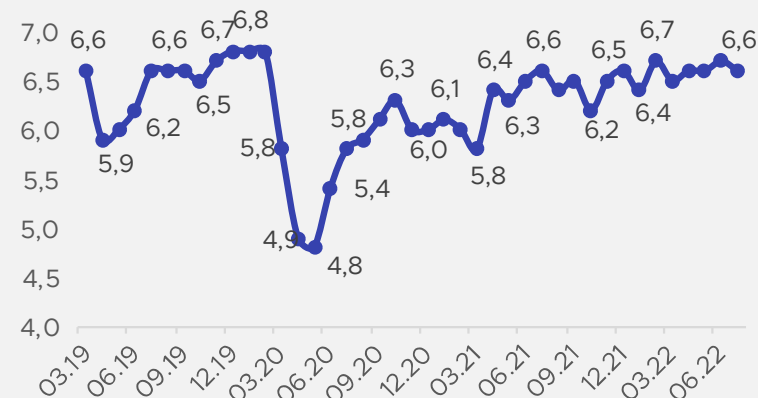
* Kondycja psychiczna i relaks głównym powodem uprawiania sportu dla 42% ćwiczących vs 28% przed pandemią, Badanie MultiSport Index 2022

**W sektorze przedsiębiorstw wg GUS

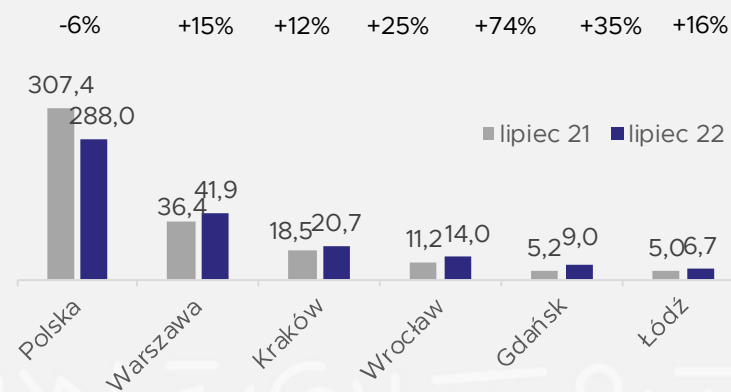
Korzystny outlook (2): schłodzenie na rynku pracy z wysokiej bazy i o niejednorodnym charakterze

- Wysoka baza:
 - Rekordowa liczba pracujących, historycznie najniższe bezrobocie. Utrzymująca się dwucyfrowa dynamika płac
- Niejednorodne sygnały schładzania. Liczba nowych ofert pracy:
 - spada rdr od maja w Polsce, ale rośnie w największych miastach
 - niższa rdr dla pracy fizycznej; wyższa m.in. w IT, usługach
- Wysoka skłonnością pracodawców do oferowania benefitów:
 - Średnio 6,6 benefitów w ogłoszeniach o pracę*
 - 59% ofert pracy z kartą sportową*
- Brak negatywnych sygnałów od klientów MutliSport odnośnie spowolnienia gospodarczego. Duże zainteresowanie wśród mniejszych firm.

Średnia liczba benefitów pozapłacowych wymienianych przez pracodawców w ofertach pracy*



Liczba nowych ofert pracy w Polsce i największych miastach (tys.)*



*Oferty pracy w Polsce, Grant Thornton, Lipiec 2022

OUTLOOK

[przy założeniu stabilnej sytuacji epidemicznej]

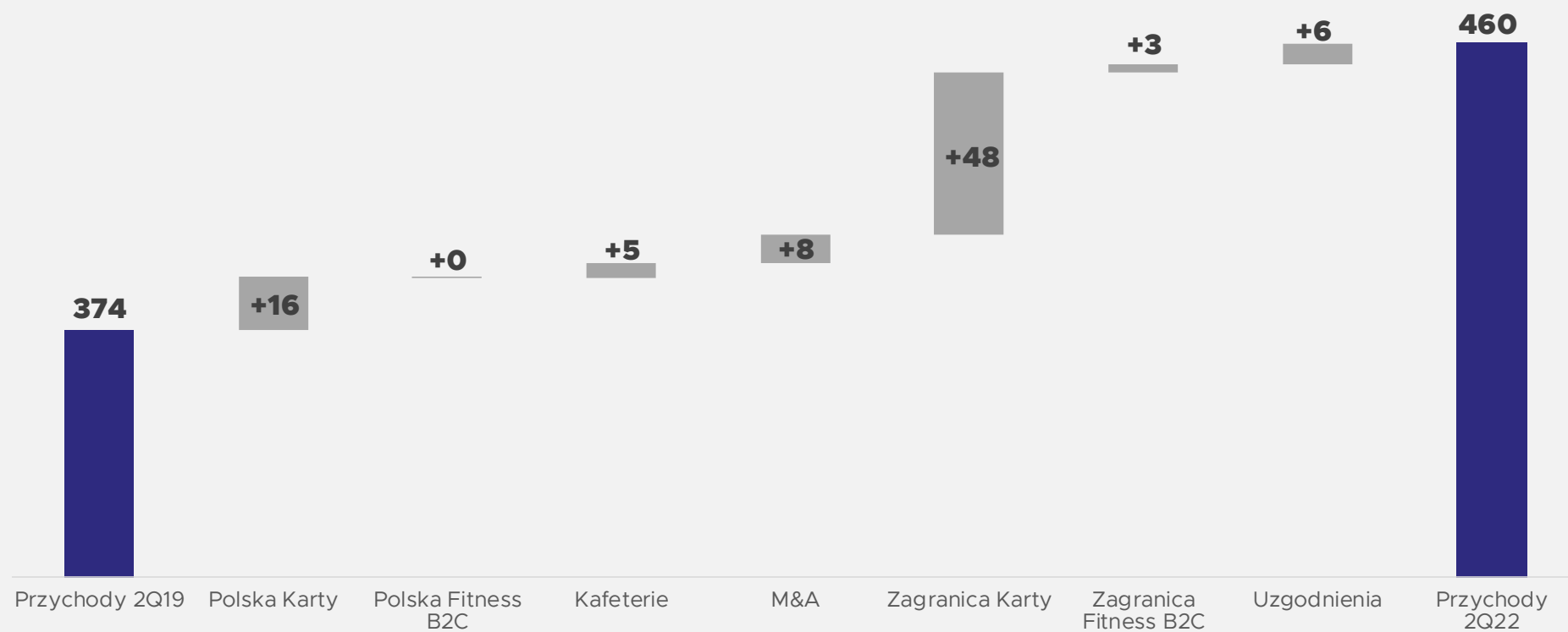
- Polska:
 - Dobry start 3Q22
 - **Dążenie do 1 100 tys. kart na koniec roku.**
 - Kontynuacja poprawy wyników vs. pre-Covid w drugim półroczu 2022.
 - **Renegocjacje umów z niskorentownymi klientami.**
 - Kontynuacja prac nad programem MultiLife oraz rozwojem Kafeterii.
- Zagranica:
 - **Dążenie do 400 tysięcy kart na koniec 2022 r.**
 - **Dobry start 3Q22. Utrzymanie dobrej dynamiki wynikowej w 2H2022.** Poziom aktywności użytkowników najistotniejszym czynnikiem wpływającym na marżę.
 - Realizacja celów w Turcji. Decyzja odnośnie tempa rozwoju po zakończeniu roku.
- Wydatki inwestycyjne:
 - Zaplanowane otwarcia 10 klubów (6 w Polsce [4Q22/1Q23], 4 za granicą; możliwe zamknięcia 2 nierentownych klubów w PL)
 - Capex w 2H22 szacowany na poziomie PLN 60-70mln
 - Otwarcia w 2023 zależne od otoczenia rynkowego – aktualne plany ok. 10 lokalizacji (na wszystkich rynkach).





Załączniki

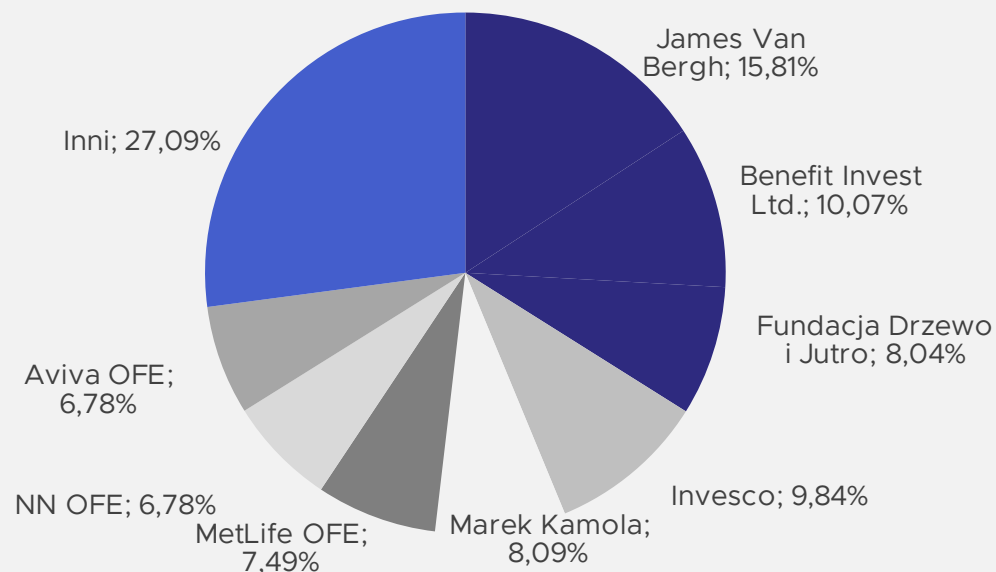
Przychody w 2Q22 wyższe o 86mln (+23%) względem 2Q19



EBIT w 2Q22 wyższy o 12mln (+32%) względem 2Q19



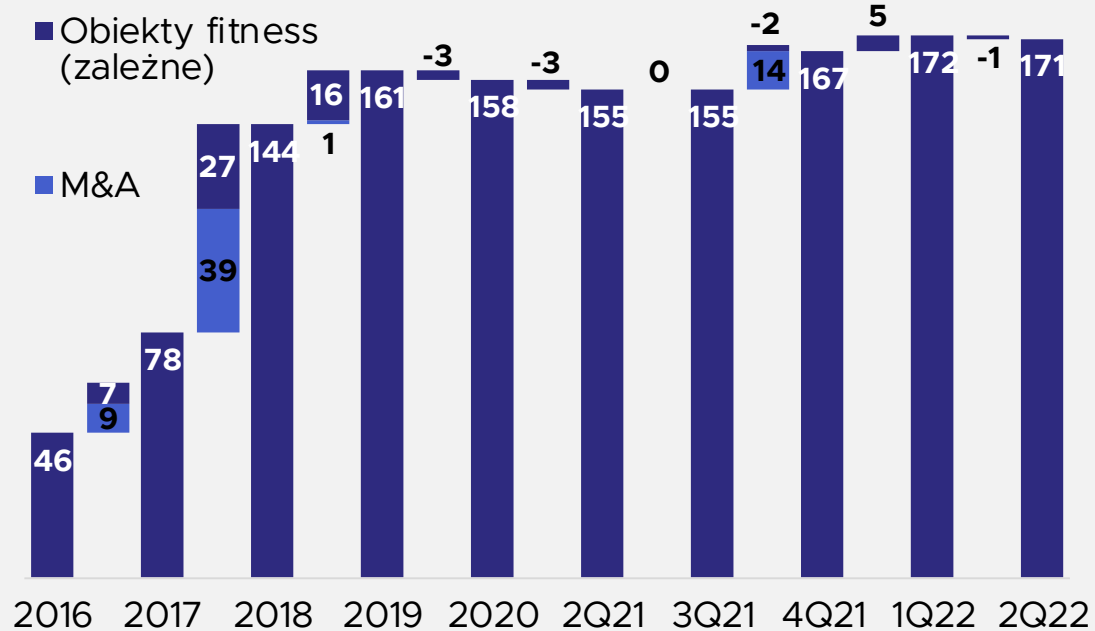
Akcjonariat i kalendarium wydarzeń



Data	Wydarzenie
22 sierpnia 2022	Nadzwyczajne Walne Zgromadzenie
9 listopada 2022	Publikacja raportu za 9M22

- Ogólna liczba akcji oraz głosów na WZA to 2.933.542
- Główny akcjonariusz James Van Bergh kontroluje ~34% akcji i głosów (bezpośrednio oraz pośrednio, zgodnie z porozumieniem opisanym w raporcie bieżącym 60/2018)

Rozwój klubów fitness



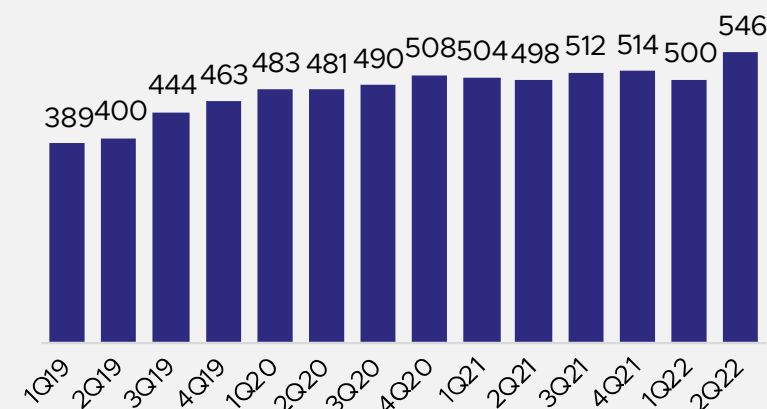
SIEĆ	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22
Fabryka Formy	27	27	25	25	25
Fitness Academy	17	17	17	17	17
Zdrofit	68	68	69	73	72
My Fitness Place	15	16	15	15	15
Fitness Club S4	11	11	11	11	11
Fit Fabric	16	15	15	16	16
Wesolandia	1	1	1	1	1
Total Fitness			14	14	14
RAZEM	155	155	167	172	171

Kafeterie: kontynuacja wzrostu obrotów, konsolidacja Lunching.pl

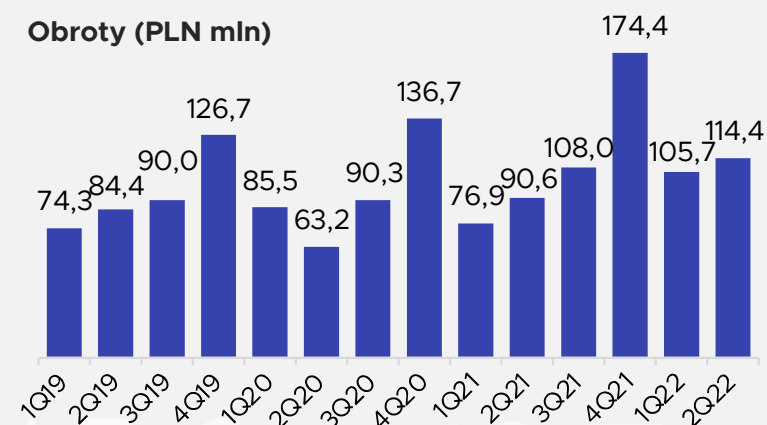
(mln PLN)	2Q21	2Q22	rdr	1H21	1H22	rdr
L. użytkowników (tys.)	497,7	546,2	10%	497,7	546,2	10%
Obroty	90,6	114,4	26%	167,5	220,1	31%
Przychody	9,8	11,4	16%	20,3	21,5	6%
w tym obszar ML*	0,0	0,5	n.m.	0,0	0,6	n.m.
Koszt własny sprzedaży	-4,9	-10,2	107%	-10,3	-19,2	87%
Zysk brutto	4,9	1,2	-76%	10,1	2,3	-77%

- Wzrost obrotów o 26% rdr z uwagi na: (i) utrzymującą się wysoką skłonnością pracodawców do oferowania świadczeń pozapłacowych, (ii) zmianę systemów motywacyjnych działu sprzedaży oraz (iii) inflację.
- Dynamiczny wzrost liczby użytkowników w 2Q22 z uwagi na korzystne otoczenie rynkowe
- Wzrost kosztu własnego sprzedaży ze względu na prezentację kosztów MultiLife w Kafeterii

Liczba użytkowników (tys.)



Obroty (PLN mln)



* Obszar ML zawiera przychody Focusly oraz Lunching.pl, który jest konsolidowany od 2Q22

Total Fitness: na drodze do osiągnięcia zakładanych wyników w 2022

(mIn PLN)	4Q21*	1Q22	2Q22
Przychody	5,9	9,7	9,3
w tym karty MultiSport	1,4	2,4	2,5
EBITDA	2,9	5,3	5,1
EBITDA ex. MSSF16	1,7	3,4	3,2
Marża EBITDA ex. MSSF 16	28,9%	35,1%	35,0%
EBIT	1,1	2,5	2,5
Marża EBIT	17,9%	26,1%	26,6%
Liczba karnetów B2C	23,4	24,6	24,4

- 24,4 tys. karnetów B2C w czerwcu 2022 vs. 23,4 tys. karnetów na dzień nabycia (listopad 2021)
- Dynamika wolumenów niższa niż w innych sieciach z uwagi na wysoką bazę (bez utraty użytkowników w pandemii)
- Przychody 1H22 to 48% prognozy 2022 (EBITDA bez MSSF16 w 1H22 to ok. 65% prognozy 2022)
- Wzrost cenników o 8-9% vs. styczeń 2020

*4Q21 uwzględnia wyniki za listopad i grudzień (od dnia przejęcia).

Przychody segmentu Polska historycznie

(mIn PLN)	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21*	2Q21*	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22
Karty	233,6	244,7	238,8	260,0	249,9	51,4	168,2	104,7	72,3	105,2	159,6	211,1	225,8	260,5
Kluby	97,4	93,1	90,1	95,5	85,2	17,1	66,8	27,6	2,4	18,1	56,6	74,9	93,5	95,9
Kafeterie	5,6	5,0	9,8	13,8	8,7	6,8	9,4	15,4	10,6	9,8	13,9	24,9	10,1	10,8
MultiLife													0,1	0,5
Wyłączenia	-46,2	-42,5	-46,3	-38,5	-35,8	-3,5	-20,4	-8,2	-1,1	-7,1	-20,2	-27,8	-37,9	-38,1
Polska	290,4	300,4	292,4	330,8	308,0	71,8	224,1	139,4	84,2	125,9	209,8	283,1	291,6	329,6

Koszt własny sprzedaży segmentu Polska historycznie

(mIn PLN)	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21*	2Q21*	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22
Karty	-182,5	-172,4	-163,7	-173,2	-168,2	-30,9	-113,7	-64,4	-40,7	-57,5	-118,1	-143,8	-176,7	-180,2
Kluby	-77,6	-85,1	-81,9	-91,6	-84,8	-52,6	-72,6	-48,9	-46,9	-44,4	-73,3	-75,7	-84,8	-84,9
Kafeterie	-3,9	-2,1	-4,0	-8,0	-5,7	-5,8	-6,2	-8,2	-5,4	-4,9	-6,1	-8,9	-7,0	-6,7
MultiLife													-1,8	-3,4
Wyłączenia	46,2	43,8	46,8	36,7	35,8	3,5	20,4	8,2	1,5	7,1	20,0	27,7	37,2	38,4
Polska	-217,7	-215,7	-202,9	-236,0	-223,0	-85,8	-172,1	-113,3	-91,4	-99,7	-177,4	-200,8	-233,0	-236,8

* Dane przekształcone po połączeniu segmentu Kafeteria z segmentem Polska

Zysk brutto ze sprzedaży segmentu Polska historycznie

(mIn PLN)	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21*	2Q21*	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22
Karty	51,1	72,2	75,1	86,9	81,7	20,4	54,5	40,3	31,6	47,6	41,5	67,3	49,2	80,3
Kluby	19,9	8,1	8,2	3,8	0,4	-35,5	-5,9	-21,4	-44,5	-26,3	-16,6	-0,8	8,7	11,0
Kafeteria	1,7	3,0	5,8	5,9	3,0	1,1	3,2	7,2	5,2	4,9	7,8	16,0	3,1	4,1
MultiLife													-1,7	-2,9
Wyłączenia	0,0	1,3	0,4	-1,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	-0,2	-0,2	-0,7	0,2
Polska	72,6	84,6	89,5	94,8	85,1	-14,0	51,9	26,1	-7,2	26,2	32,4	82,3	58,6	92,8

* Dane przekształcone po połączeniu segmentu Kafeteria z segmentem Polska

Przychody segmentu Zagranica historycznie

(mln PLN)	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22
Karty	62,5	70,2	72,9	82,2	72,9	85,2	83,3	31,8	13,4	51,1	82,9	90,4	101,1	118,6
Kluby	14,9	14,5	14,2	15,5	15,1	8,3	13,2	6,9	2,0	6,9	12,3	14,9	20,6	23,0
Wyłączenia	-5,4	-5,8	-5,7	-7,3	-7,2	-2,9	-5,8	-4,7	-1,1	-3,2	-5,8	-7,8	-11,4	-11,6
Zagranica	72,0	79,0	81,4	90,4	80,8	90,6	90,6	34,0	14,2	54,8	89,3	97,6	110,2	130,1

Koszt własny sprzedaży segmentu Zagranica historycznie

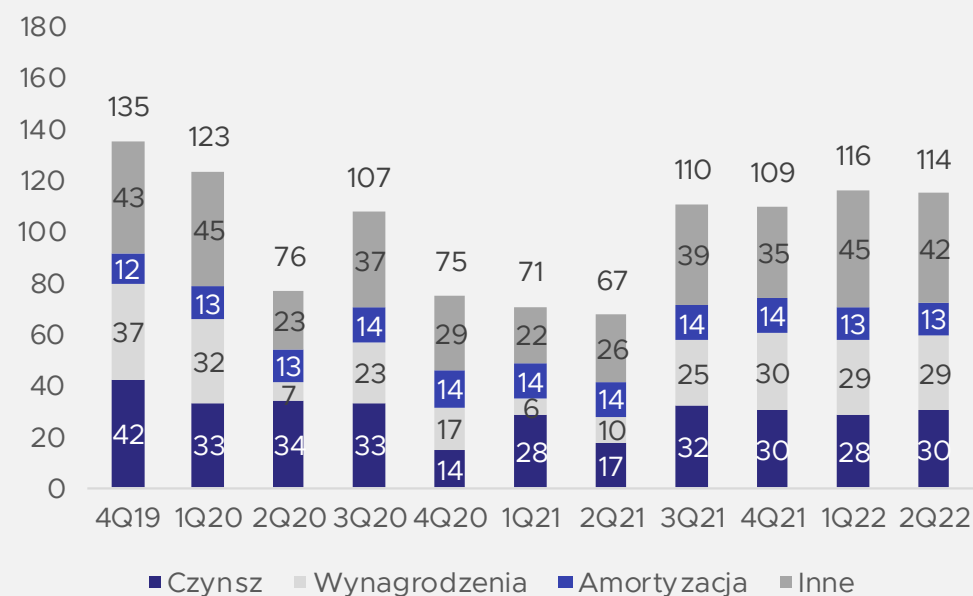
(mln PLN)	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22
Karty	-54,8	-55,7	-53,7	-62,9	-64,8	-47,6	-58,7	-30,4	-15,7	-38,3	-58,2	-65,1	-84,0	-95,5
Kluby	-13,8	-15,3	-13,1	-16,3	-15,3	-13,0	-13,9	-11,7	-10,3	-12,0	-13,8	-14,4	-18,4	-18,9
Wyłączenia	5,4	5,8	5,7	7,4	7,2	2,9	5,8	5,3	1,1	3,2	5,8	7,5	10,5	11,4
Zagranica	-63,3	-65,2	-61,0	-71,8	-72,8	-57,7	-66,8	-36,9	-24,9	-47,1	-66,1	-72,0	-91,9	-103,0

Zysk brutto ze sprzedaży segmentu Zagranica historycznie

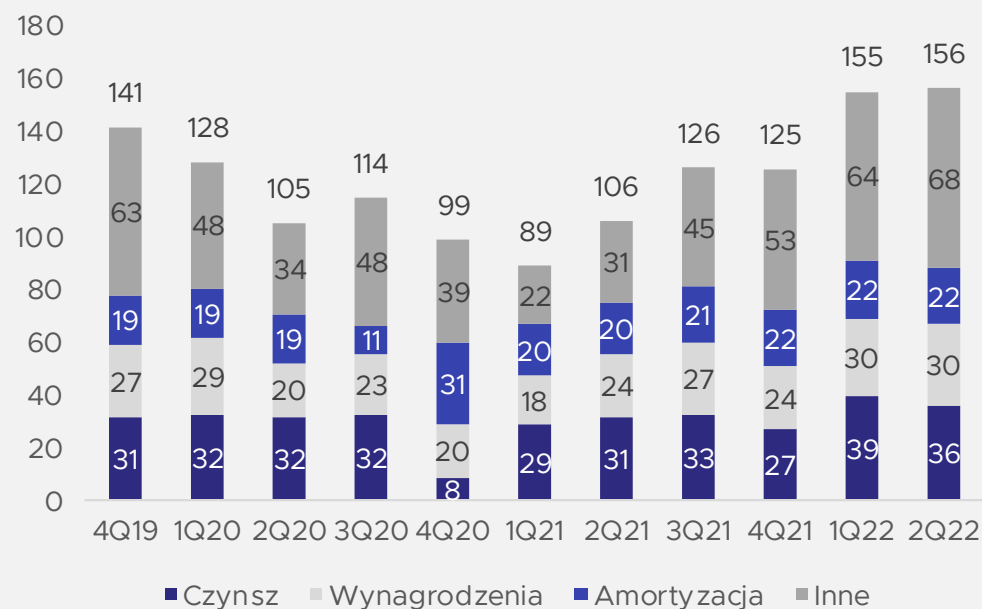
(mln PLN)	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22
Karty	7,7	14,6	19,2	19,3	8,2	37,6	24,6	1,4	-2,2	12,8	24,7	25,3	17,0	23,2
Kluby	1,0	-0,8	1,1	-0,8	-0,1	-4,7	-0,7	-4,8	-8,4	-5,1	-1,5	0,5	2,2	4,2
Wyłączenia	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	-0,2	-0,9	-0,2
Zagranica	8,8	13,8	20,4	18,6	8,0	32,9	23,8	-3,0	-10,7	7,7	23,2	25,6	18,3	27,1

Koszty bezpośrednie klubów Fitness

Miesięczny koszt w Polsce (PLN/średni m²)



Miesięczny koszt w segmencie Zagranica (PLN/średni m²)



Powierzchnia (sqm)*	4Q18	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22
Polska	206 045	212 038	216 239	223 506	229 028	229 028	228 538	223 017	222 110	221 097	219 864	222 372	241 038	247 498	247 331
Zagranica	32 440	35 844	38 035	37 695	38 921	40 238	40 238	40 238	37 900	38 615	36 056	37 776	38 959	40 090	38 569

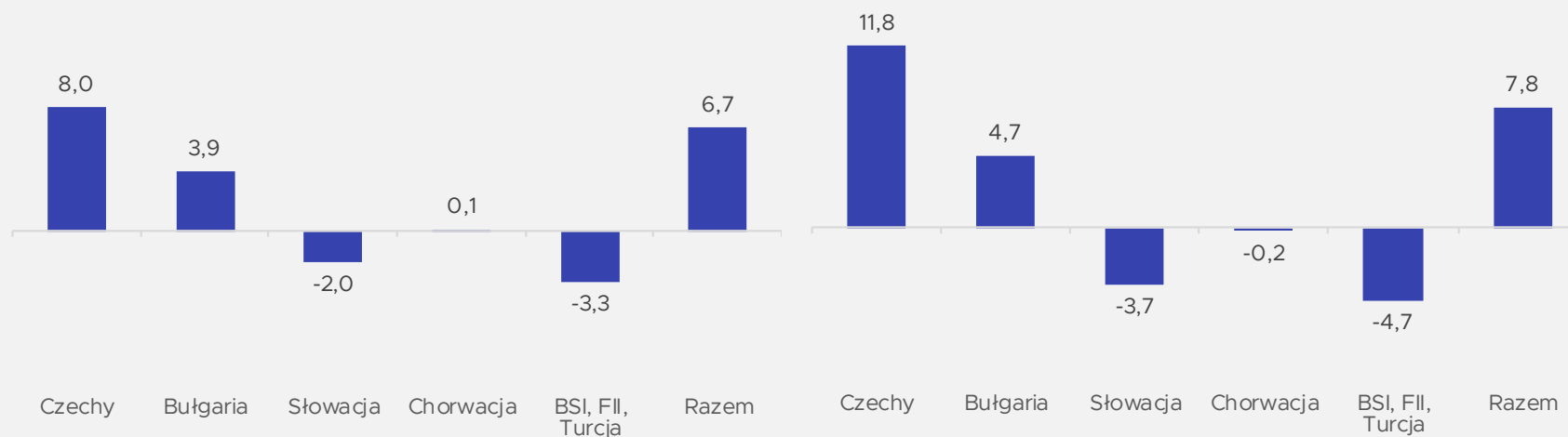
* Powierzchnia na koniec kwartału

Wyniki segmentu Zagranica: 2Q 2022

- Czechy i Bułgaria: pozytywny wpływ efektu skali oraz wzrostu ARPU
- Słowacja: efekt spadku liczby kart po pandemii oraz wysokiej aktywności
- Chorwacja: pierwszy kwartał powyżej *break even*

2Q22: EBIT (PLN mln)

1H22: EBIT (PLN mln)



Grupa Benefit Systems – KPI (1)

Karty ('000)	1Q17	2Q17	3Q17	4Q17	1Q18	2Q18	3Q18	4Q18	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19
Razem	867,3	898,9	913,6	996,6	1077,8	1097,3	1104,2	1194,1	1 297,4	1 332,3	1 336,2	1 453,4
Polska	786,1	803,1	808,0	865,5	916,1	919,5	917,2	971,2	1 032,1	1 046,5	1 046,6	1 118,8
Zagranica	81,2	95,7	105,7	131,1	161,8	177,9	187,0	222,9	265,3	285,7	289,6	334,6
Czechy	49,4	54,8	62,1	74,1	90,1	99,8	105,1	121,9	141,5	150,9	155,4	171,7
Bułgaria	28,1	36,0	37,7	48,1	58,9	63,4	63,4	75,5	90,0	93,4	89,9	102,5
Słowacja	3,7	5,0	5,9	8,9	12,7	14,7	18,1	22,0	26,7	30,5	33,1	40,4
Chorwacja							0,5	3,5	7,1	10,8	10,9	19,5

Karty ('000)	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20*	1Q21*	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22
Razem	1 548,9	787,1	1 056,4	729,2	681,9	798,0	985,2	1 126,8	1 256,8	1 371,0
Polska	1 177,5	498,9	766,3	475,4	436,5	548,1	709,3	842,1	940,5	1013,2
Zagranica	371,4	288,2	290,1	253,8	245,4	249,9	275,9	284,7	316,3	357,8
Czechy	186,6	157,7	162,0	134,8	134,8	124,0	140,5	156,3	167,0	184,9
Bułgaria	113,2	79,4	75,4	86,9	78,8	85,4	89,5	82,8	97,6	112,1
Słowacja	46,0	37,3	40,1	18,4	18,4	25,9	30,8	26,5	28,8	35,9
Chorwacja	24,9	13,8	12,6	13,7	13,5	14,6	15,1	19,1	22,9	24,7
Turcja										0,1

Średnia ważona liczba kart na ostatni miesiąc kwartału * Stan na ostatni miesiąc przed zawieszeniem programu

Grupa Benefit Systems – KPI (2)

Liczba klubów*	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20
Polska	150	153	159	161	163	159	158	158
Zagranica	21	23	23	24	25	25	25	24

Liczba klubów*	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22
Polska	157	155	155	167	172	171
Zagranica	25	23	24	24	25	24

* Kluby konsolidowane metodą pełną, stan na koniec kwartału

Kafeterie	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20
Użytkownicy ('000)	388,8	400,5	444,3	462,7	482,8	481,1	489,6	508,0
Obroty (PLN mn)	74,3	84,4	90,0	126,7	85,5	63,2	90,3	136,7

Kafeterie	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22
Użytkownicy ('000)	503,6	497,7	511,7	513,5	500,1	546,2
Obroty (PLN mn)	76,9	90,6	108,0	174,4	105,7	114,4

Grupa Benefit Systems – rachunek zysków i strat

RZiS (PLN mln)	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22
Przychody	386,1	161,4	313,5	172,8	98,5	180,6	297,3	378,6	401,8	459,6
Koszt własny sprzedaży	-291,2	-141,0	-235,6	-147,5	-116,3	-146,7	-240,9	-270,0	-324,9	-340,1
Zysk brutto ze sprzedaży	94,9	20,4	77,9	25,3	-17,8	33,8	56,3	108,6	76,9	119,5
Koszty SG&A	-54,3	-43,9	-46,2	-48,0	-40,0	-41,8	-52,7	-69,1	-58,6	-67,0
Pozostałe przychody i koszty operacyjne	2,3	-10,4	1,7	-23,1	8,5	9,3	2,6	-1,6	1,0	-2,1
Zysk/strata na sprzedaży jednostek zależnych	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
EBIT	42,9	-33,9	33,4	-45,9	-49,4	1,3	6,2	37,9	19,3	50,3
D&A	-53,4	-53,2	-51,3	-53,4	-51,4	-50,6	-51,1	-56,0	-55,3	-56,9
EBITDA	96,3	19,3	84,8	7,5	2,0	51,9	57,3	93,9	74,6	107,2
Przychody i koszty finansowe	-42,3	2,0	-9,1	-39,7	-7,3	11,3	-14,0	-4,2	-9,0	-10,4
Udział w zysku (stracie) jednostek wycenianych MPW	0,9	-0,1	0,2	0,8	-0,1	0,9	0,1	0,0	-0,1	0,3
Zysk przed opodatkowaniem	1,5	-31,9	24,6	-84,8	-56,8	13,5	-7,6	33,7	10,2	40,2
Podatek dochodowy	-0,1	-7,2	-5,6	4,9	7,0	-2,8	-1,5	-9,4	-2,1	-8,2
Udziały mniejszości	0,6	-1,7	-0,8	0,6	0,9	-0,5	-0,8	-0,8	0,0	-0,4
Zysk netto przypadający akcjonariuszom podmiotu dominującego	2,0	-40,8	18,1	-79,4	-48,9	10,3	-10,0	23,5	8,1	31,6

* Dane przekształcone po połączeniu segmentu Kafeteria z segmentem Polska

Grupa Benefit Systems – bilans

Bilans (PLN mln)	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22
Wartość firmy	363,3	363,3	363,3	363,3	363,3	369,7	369,7	446,4	446,4	461,0
Wartości niematerialne	68,8	67,1	68,4	73,0	76,8	86,1	92,9	101,3	105,7	114,2
Rzeczowe aktywa trwałe	374,8	350,9	342,4	333,7	321,2	310,4	304,2	327,3	320,5	301,8
Aktywa z tytułu prawa do użytkowania	872,3	832,2	793,9	782,9	759,1	738,0	729,8	786,5	763,8	777,5
Pożyczki i należności długoterminowe	71,4	64,1	64,7	34,8	33,2	34,2	39,6	30,8	27,7	22,0
Inne aktywa długoterminowe	43,9	41,6	47,4	33,0	39,2	37,2	41,3	35,7	34,1	33,9
Aktywa trwałe	1 794,5	1 719,3	1 680,1	1 620,8	1 592,9	1 575,7	1 577,6	1 728,0	1 698,2	1 710,4
Zapasy	4,1	3,8	3,7	4,1	4,1	3,7	4,6	4,4	5,2	5,9
Należności handlowe oraz pozostałe	159,3	145,3	155,5	183,9	99,2	115,2	131,3	193,4	130,3	167,0
Pożyczki krótkoterminowe	11,2	12,2	12,9	8,5	8,5	7,7	9,6	1,5	3,3	6,5
Środki pieniężne	191,9	131,2	171,3	223,8	214,9	198,4	303,0	253,0	204,4	112,2
Inne aktywa obrotowe	0,8	0,5	0,9	3,3	0,6	9,6	0,1	0,5	2,1	0,5
Aktywa obrotowe	367,4	293,0	344,4	423,6	327,3	334,6	448,7	452,8	345,3	292,0
Aktywa razem	2 161,8	2 012,3	2 024,5	2 044,4	1 920,2	1 910,3	2 026,2	2 180,8	2 043,4	2 002,5
Kapitał własny j.d.	620,5	574,2	592,8	524,5	474,0	486,4	568,4	603,7	604,8	636,8
Kredyty, pożyczki i papiery dłużne	268,1	185,3	176,6	261,5	249,0	235,2	223,1	221,9	196,6	102,3
Zobowiązania z tytułu prawa do użytkowania	975,7	957,9	923,8	931,7	917,8	881,9	883,2	936,8	911,3	911,4
Zobowiązania handlowe oraz inne	253,7	258,6	294,0	289,3	244,6	278,4	316,9	362,6	275,5	309,5
Inne zobowiązania i rezerwy	44,3	35,0	36,3	38,8	37,2	30,6	38,0	57,7	57,7	45,3
Zobowiązania razem	1 541,8	1 436,7	1 430,6	1 521,3	1 448,6	1 426,2	1 461,2	1 579,1	1 441,1	1 368,5
Pasywa razem	2 161,8	2 012,3	2 024,5	2 044,4	1 920,2	1 910,3	2 026,2	2 180,8	2 043,4	2 002,5

Grupa Benefit Systems – cash flow

Cash Flow (PLN mln)	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	3Q21	4Q21	1Q22	2Q22
Zysk przed opodatkowaniem	1,5	-31,9	24,6	-84,8	-56,8	13,5	-7,6	33,7	10,2	40,2
Korekty razem:	97,8	56,3	64,8	73,9	55,4	25,0	62,6	65,5	64,2	62,3
w tym amortyzacja	53,4	53,2	51,3	53,4	51,4	50,6	51,1	56,0	55,3	56,9
Zmiany w kapitale obrotowym	19,2	4,9	12,5	-1,6	33,3	35,7	11,1	-21,6	-3,8	-4,0
Zapłacony podatek dochodowy	-6,7	-0,1	-7,9	-0,3	0,0	-18,0	11,8	-2,8	-1,8	-5,0
Cash Flow operacyjny	111,9	29,2	93,9	-12,9	31,9	56,2	77,8	74,7	68,8	93,5
Wydatki na nabycie WNiP netto	-6,3	-2,2	-6,6	-6,2	-6,6	-8,7	-10,3	-11,7	-9,1	-14,0
Wydatki na nabycie RAT netto	-11,7	-4,5	-5,0	-8,1	-4,7	-4,5	-10,1	-12,3	-17,4	-11,1
Inwestycje w jednostki zależne	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-8,2	0,0	-50,7	-19,9	-13,4
Inne	4,1	5,7	-2,4	9,0	1,0	0,0	1,1	0,0	0,1	0,0
Cash Flow inwestycyjny	-13,9	-1,1	-14,0	-5,2	-10,3	-21,4	-19,3	-74,8	-46,3	-38,4
Zmiana zadłużenia	90,6	-82,7	-8,9	85,0	-13,5	-13,5	-13,2	-15,0	-25,7	-93,1
Leasing finansowy	-36,6	0,6	-39,8	-14,1	-15,8	-24,3	-36,7	-35,3	-37,6	-49,2
Emisja akcji	0,0	0,0	13,7	3,8	0,0	0,0	13,4	5,9	0,0	0,0
Skup akcji / sprzedaż akcji własnych	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	92,5	0,0	0,0	0,0
Odsetki zapłacone	-1,8	-1,1	-0,7	-0,7	-1,1	-3,1	-1,2	-2,5	-3,0	-4,6
Transakcje z jednostkami niekontrolującymi	-30,4	-5,7	-3,3	-3,2	0,0	-10,5	-8,2	-1,6	-4,8	0,0
Inne	0,0	0,0	-0,6	-0,1	0,0	0,0	-0,5	-1,3	0,0	-0,3
Cash Flow finansowy	21,9	-88,9	-39,8	70,6	-30,4	-51,3	46,0	-49,9	-71,2	-147,3

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 któregokolwiek 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.