

MED LIFE S.A. Bugetul pentru anul 2025



	Anul financiar		Variatie
	2024	2025	
<i>(RON, daca nu este specificat altfel)</i>	<i>auditate, IFRS</i>	<i>Buget</i>	
Venituri din contracte cu clientii	716,937,391	788,584,726	10.0%
Alte venituri operationale	839,144		
Venituri din dividende	26,421,834	25,000,000	-5.4%
VENITURI OPERATIONALE	744,198,369	813,584,726	9.3%
CHELTUIELI OPERATIONALE	(681,604,346)	(742,612,101)	9.0%
EBITDA	130,658,439	145,888,174	11.7%
<i>marja EBITDA (%)</i>	<i>18.2%</i>	<i>18.5%</i>	
PROFIT OPERATIONAL	62,594,023	70,972,625	13.4%
<i>marja PROFITULUI OPERATIONAL (%)</i>	<i>8.7%</i>	<i>9.0%</i>	
REZULTAT FINANCIAR	(33,213,126)	(36,850,851)	11.0%
REZULTAT NET	22,496,331	26,235,927	16.6%
<i>marja REZULTATULUI NET (%)</i>	<i>3.1%</i>	<i>3.3%</i>	

Fundamentarea Bugetului pentru anul 2025

Performanța financiară a **Companiei** este afectată, a fost afectată în trecut și se preconizează că va fi afectată în viitor de o serie de factori, cum ar fi:

- Condițiile economice globale și regionale, respectiv contextul economic la nivel național și regional care pot influența negativ activitatea **Companiei** se referă la factori precum: inflație, recesiune, schimbările în politica fiscală și monetară, restricționarea creditării, majorarea ratelor dobânzilor, tarife noi sau în creștere, fluctuații valutare, prețurile materiilor prime (energie electrică, gaze naturale), etc.
- Contextul geopolitic care exercită o presiune asupra cererii generale într-o anumită măsură;
- Evoluția mediului macroeconomic și starea generală de sănătate a populației-țintă care determină consumul de servicii medicale private;
- Nivelul istoric redus al investițiilor statului în sănătatea publică care orientează accesul populației către servicii medicale private;
- Cea mai mare parte a cifrei de afaceri a **Companiei** se bazează pe cheltuieli private și nu pe asigurări medicale finanțate de stat;
- **Medlife** are un model de afaceri puternic echilibrat care facilitează captarea veniturilor recurente;
- Strategia **Companiei** pe extinderea prin investiții organice și achiziții, ceea ce oferă baza pentru o creștere durabilă;
- Costurile cu forța de muncă și eficiența la scară vor avea un impact asupra rentabilității.

Estimările și ipotezele folosite se bazează pe experiența istorică și pe alți factori considerați rezonabili în condițiile actuale, iar rezultatele lor stabilesc baza pentru judecata referitoare la performanța viitoare, care nu este ușor de conturat din alte surse.

Conducerea se așteaptă ca performanțele **Companiei** să se îmbunătățească în timp și rezultatele financiare să crească, bazate pe creșterea dovedită a cererii pentru serviciile medicale oferite în unitățile **Companiei**.

Mai mult, un efect pozitiv se va traduce din performanța în creștere a entităților achiziționate în 2023 și 2024, care urmează să se alinieze performanței la nivelul Grupului, dar și din proiectele dezvoltate organic pentru care s-au făcut investiții semnificative de CAPEX în 2023 și 2024.

Compania estimează că:

- va continua să capitalizeze pe unitățile medicale ale companiilor achiziționate pentru a dezvolta organic operațiunile acestora și a le alinia la un nivel de rentabilitate (marja EBITDA) similar cu cel al Grupului;
- va continua să analizeze potențiala achiziție a anumitor companii medicale, ceea ce va determina extinderea serviciilor sale în zonele unde deja are o prezență locală sau va permite Grupului să se extindă în noi zone geografice;
- va continua să valorifice oportunităților de creștere pentru unitățile existente prin generarea de venituri suplimentare pe aceeași structură de costuri fixe, deja existentă, în special în cazul spitalelor;
- va continua să optimizeze mixul de servicii oferite în unitățile sale pe baza condițiilor de piață specifice, urmărind astfel creșterea veniturilor și îmbunătățirea marginii de profit a fiecărei unități medicale;
- va beneficia de consolidarea pieței, care este deosebit de favorabilă liderilor pieței de servicii medicale private, permițând o creștere accelerată a vânzărilor și o prezență mai intensă atât pe piața regională, cât și pe specialități de nișă, facilitând atingerea economiilor de scară.

Rezultatele reale pot diferi de estimări.