

## MedLife anunță o creștere de 28% pentru primul trimestru din acest an

***"Post pandemie, a crescut numărul cancerelor nediagnosticsate la timp, dar și a bolilor cronice a căror evoluție a progresat. Avem la îndemână cea mai puternică platformă de diagnostic și tratament medical pentru a veni în sprijinul unui număr cât mai mare de români și a salva vieți"***

- MedLife a înregistrat în T1 2022 o cifră de afaceri consolidată pro forma de 431 milioane lei, în creștere cu 28% față de aceeași perioadă a anului trecut, în linie cu estimările anunțate către investitori.
- Odată cu finalizarea achiziției OncoCard, MedLife a reușit să devină lider național și pe segmentul de oncologie și radioterapie, având cea mai puternică platformă de diagnostic și tratament a cancerului în România.
- Pentru următoarea perioadă a anului, compania va continua consolidarea unităților spitalicești din porofoliu, extinderea cu unități noi în orașe neacoperite și programul de achiziții fiind principalele segmente de dezvoltare și investiții.
- MedLife a reușit să implementeze în ultimii ani un model de business sustenabil, așa cum s-a angajat în ultimii cinci ani: să investească în oncologie și în unități spitalicești pe segmentul de boli acute. Acestea sunt afecțiuni care nu pot fi amânate pe ciclul economic următor, în funcție de pandemii sau situația geopolitică.

București 13 mai, 2022: MedLife, liderul pieței de servicii medicale private din România a înregistrat în primele trei luni ale anului 2022 o cifră de afaceri consolidată pro-forma în valoare de 431 milioane lei, în creștere cu 28% față de primul trimestru din 2021. Potrivit reprezentanților companiei, rezultatele din primul trimestru reflectă faptul că piața a început să reentre în mișcare, după doi ani de pandemie, iar românii își reiau ușor și precaut activitățile obișnuite.

*"Cei doi ani de pandemie, dar și războiul din Ucraina ne-au arătat că sănătatea nu poate fi pusă pe pauză. Din contră, ne-au confirmat că indiferent de context, suntem în măsură să ne adaptăm și să ne aliniem la nevoile pieței, și să fim un partener de nădejde atât pentru companiile din România, cât și pentru fiecare român care ne trece pragul. Am investit masiv în digitalizare, am investit în cercetare și inovație, am făcut upgrade la nivel de echipamente și dotări și ne-am consolidat poziția de lider pe zona de oncologie. Vom păstra un nivel de acțiune echilibrat, atât din perspectivă medicală cât și de business, consolidând segmentul de oncologie, iar în unitati spitalicești cel de boli acute. Acestea sunt afecțiuni care nu pot fi amânate pe ciclul economic urmator, în funcție de pandemie sau situația geopolitică."* a declarat Mihai Marcu, Președinte & CEO MedLife Group.

## **Creșteri susținute pentru servicii de oncologie, dar și pentru intervenții chirurgicale în cazul afecțiunilor acute, care nu suportă amânare**

În pofida contextului incert de la începutul anului, MedLife a reușit să înregistreze creșteri la nivelul tuturor diviziilor de business. Compania a pus un accent important pe zona de oncologie, dar și pe zona de prevenție, venind în întâmpinarea nevoilor pacienților cu o serie de produse și programe noi privind evaluarea post covid, screening-ul bolilor cronice și a controalelor de rutină. Astfel la nivelul diviziei de clinici, MedLife a înregistrat o creștere de 58%.

*„La nivelul pieței de servicii medicale private nu am văzut o stagnare. Dimpotrivă, odată cu relaxarea treptată a restricțiilor Covid, cererea pentru servicii medicale a crescut. Românii au simțit nevoia să își reia controalele pentru patologia cronică, să își programeze intervențiile chirurgicale amânate în pandemie sau pur și simplu să își facă un control de rutină post Covid, iar acest lucru continuă să se reflecte în numărul mare al pacienților care ne trec pragul zi de zi” a declarat Dorin Preda, Director Executive, MedLife Group.*

Și în zona de spitale compania a înregistrat un salt important, acesta fiind pus pe seama creșterii numărului de intervenții chirurgicale amânate în pandemie sau a intervențiilor cu caracter de urgență.

*"Realitatea este că ne confruntăm cu un număr tot mai mare de pacienți care necesită un tratament chirurgical în regim de urgență. Cu părere de rău, această lungă perioadă de pandemie a lăsat în urmă nu doar un număr mare de decese, dar și un număr mare de cancere nediagnosticsate la timp sau de boli cronice nemonitorizate, iar trendul pare să fie unul ascendent” a mai declarat Dorin Preda.*

### **Cea mai puternică platformă de diagnostic și tratament pentru bolile cu cea mai ridicată rată de mortalitate din România**

Odată cu accentuarea tendinței de creștere a numărului de bolnavi cu cancer, MedLife și-a intensificat eforturile pentru consolidarea segmentului de oncologie și radioterapie. Astfel după alăturarea NeoLife România în grup, compania a reușit să finalizeze și achiziția OncoCard, devenind operatorul cu cea mai puternică platformă de diagnostic și tratament din România pentru patologia cu cea mai ridicată rată de mortalitate, inclusiv patologia oncologică.

*"Avem nevoie mai mult ca niciodată de soluții complexe și complete pentru a lupta cu această boală a secolului, cancerul. După ce am dezvoltat cea mai mare platformă medicală pentru diagnosticul și tratamentul patologiei acute și cronice, venim în completare cu expertiza și acoperire însemnate pe oncologie și radioterapie în particular. Alături de companiile partenere din grup avem dotările și expertiza necesară pentru a lupta împotriva bolilor cu cea mai ridicată rată de mortalitate din România, inclusiv cancerul. Așadar ne turăm motoarele și suntem pregătiți să venim în sprijinul unui număr cât mai mare de români cu soluții complete de diagnostic și tratament pentru a salva cât mai multe vieți” a declarat Mihai Marcu, Președinte & CEO MedLife Group.*

### **Accent pe digitalizare, extindere teritorială și robotizare dar și adaugarea unor linii de venituri rezistente la tensiunile geopolitice și valurile pandemice. MedLife a devenit fără îndoială compania din regiune cu cea mai echilibrată structură de venituri**

Pentru perioada următoare, reprezentanții MedLife se arată optimiști cu privire la evoluția pieței și reconfirmă intenția de a continua investițiile, având ca priorități zonele de digitalizare, extindere teritorială și tehnologizarea.

*"Dincolo de contextul geopolitic, suntem conectați cu tot ceea ce înseamnă dinamica economică actuală și credem în continuare că România are o perspectivă bună de creștere pe termen mediu. Ne concentrăm pe programul de achiziții și sperăm ca în curând să integrăm noi parteneri în grup. Fiind singura firmă românească ce consolidează piața și, în același timp, fiind percepuți de firmele din România mai degrabă ca un partener decât un achizitor, avem avantaje importante în consolidarea acestui segment. Totodată, vizăm consolidarea infrastructurii pe zona de chirurgie de înaltă performanță la nivelul grupului. Aici avem deja în*

SISTEMUL MEDICAL



*derulare proiecte importante legate de robotizare care vor crește și mai mult nivelul de complexitate al actului chirurgical. Nu în ultimul rând, am reușit să echilibrăm activitatea medicală a grupului MedLife adaugând serviciilor de screening și prevenție un volum important de venituri pe segmentele de oncologie și chirurgie, segmente ce sunt mai puțin elastice la sezonalitate, valuri de pandemie și amenințări geopolitice.” a mai declarat Mihai Marcu, Președinte & CEO MedLife Group.*