

## **MedLife a încheiat semestrul I cu o creștere de 28% față de aceeași perioadă a anului trecut**

**„Integrarea serviciilor de sport și a celor de recuperare medicală în abonamentele medicale cu aceleași facilități fiscale pentru angajați ar putea contribui major la degrevarea bugetului asigurărilor sociale de sănătate”**

- *În S1 2022, MedLife a înregistrat o cifră de afaceri consolidată pro-forma de 865 milioane lei, în creștere cu 28% față de aceeași perioadă a anului trecut. Rezultatele reflectă grija continuă față de nevoile pacienților prin diversificarea portofoliului de servicii.*
- *Cumulul important de investiții din primele șase luni - 12 achiziții, șase deschideri de unități noi și rețehnologizare - este rezultatul sinergiilor de dezvoltare și consolidare la nivel de grup.*
- *În completarea serviciilor oferite la nivel național, MedLife a integrat în acest an și servicii de wellness. Viziunea companiei pentru un pacient mai sănătos înseamnă includerea acestora în abonamentele medicale cu aceleași facilități fiscale pentru salariați.*
- *Unul dintre obiectivele strategice ale companiei pentru perioada următoare este accelerarea finalizării proiectului Medical Park. Procesul de transformare a proiectului a urmarit și consolidarea echipelor medicale și alinierea acestora la noua capacitate ce urmează a fi lansată, ceea ce a condus la o scădere a profitabilității pe termen scurt.*
- *În același timp, cererea pentru serviciile în regim de ambulatoriu din clinici continuă să fie ridicată, acestea fiind motorul dezvoltării celorlalte divizii de business: spitale, laboratoare și abonamente medicale.*

**București, 26 august 2022:** MedLife, liderul pieței de servicii medicale private din România și singura companie cu capital românesc din topul operatorilor de servicii medicale private anunță rezultatele financiare aferente primului semestru. Astfel, în primele șase luni ale anului, MedLife a înregistrat o cifră de afaceri consolidată pro-forma în valoare de 865 milioane lei, în creștere cu 28% față de primul semestru din 2021. Potrivit reprezentanților companiei, cifra de afaceri pro-forma raportată nu include trei achiziții importante: Spitalul Muntenia, Grupului Medici's și SWEAT Concept, acestea fiind în curs de aprobare a Consiliului Concurenței sau în curs de finalizare.

Evoluția financiară a grupului reflectă investițiile realizate în această perioadă – consolidarea rețelei MedLife la nivel național prin deschiderea și achiziția de noi clinici și centre medicale de excelență în orașe cheie din țară pentru a îmbunătăți accesul la servicii medicale de calitate și pentru a contribui la un stil de viață mai sănătos al pacienților prin soluții complexe.

Astfel, MedLife și-a dezvoltat infrastructura medicală prin semnarea a 12 achiziții strategice menite să consolideze serviciile oferite la nivel național prin intermediul celor două rețele ale grupului: MedLife și Sfânta Maria. Pe lângă consolidarea poziției de lider la nivel național, grupul a urmărit dezvoltarea unor linii de business care să răspundă nevoilor pacienților cu soluții specifice, de nișă, cum sunt diagnosticul și tratamentul cancerelor, prin achiziția Neolife sau a grupului OncoCard Brașov, a afecțiunilor oftalmologice, prin achiziția Opticristal, dar și integrarea serviciilor de wellness, prin preluarea pachetului majoritar al sălilor de fitness SWEAT Concept.

Din grijă față de nevoile pacienților și din dorința de a crește accesul la servicii medicale de excelență, MedLife a continuat și proiectele de dezvoltare organică prin noi inaugurări de centre medicale la nivel național, precum deschiderea a două clinici de medicină dentară la Craiova și Ploiești sub brandul DENTESTET, deschiderea unei Hyperclinici noi la Târgu Mureș, dar și lansarea unor centre de nișă la Arad, Târgoviște și Craiova.

*„Din poziția de lider al pieței de servicii medicale private, ne-am asumat responsabilitatea de a ne adapta obiectivele de dezvoltare astfel încât să răspundem cât mai bine nevoilor pacienților. Eforturile susținute realizate încă de la începutul pandemiei, prin derularea studiilor de cercetare despre COVID-19, precum și prin diversificarea portofoliului de servicii se reflectă și în evoluția business-ului nostru. Astfel că fiecare proiect demarat în primul semestru, atât în ceea ce privește achizițiile, cât și investițiile pentru noi unități medicale, se va traduce în rezultate pe termen lung pentru investitori și în valoare adăugată pentru pacienții noștri”,* a declarat Dorin Preda, Director Executiv MedLife Group.

În ceea ce privește performanța liniilor de business, grupul a înregistrat cele mai mari creșteri pentru divizia de clinici cu 48,6 % față de anul trecut, respectiv spitale – cu 14,4 % în comparație cu perioada similară din 2021. Această evoluție reflectă cererea care se menține ridicată pentru serviciile în regim de ambulatoriu în rețeaua de clinici și care reprezintă motorul de dezvoltare pentru celelalte divizii de business: spitale, laboratoare și abonamente medicale.

În același timp, divizia de stomatologie a avut o creștere mai temperată, urmare a investițiilor realizate în această perioadă în noi achiziții și inaugurări de noi clinici dentare.

### **Starea de sănătate a angajaților, factor important pentru creșterea performanței business-urilor din România, dar și a economiei în ansamblu**

Adițional dezvoltării serviciilor integrate pentru pacienți, MedLife a continuat să dezvolte și portofoliul de servicii dedicate companiilor. Pe lângă programele de prevenție și educație medicală pentru angajați sau rapoartele personalizate despre starea de sănătate a acestora, compania a continuat să își extindă în tot acest timp portofoliul și cu alte soluții medicale adaptate nevoilor companiilor, și mai ales a angajaților – serviciul premium Concierge Doctor, asistență medicală la sediul companiei sau în orice zonă din țară prin clinicile medicale mobile, programe de wellbeing pentru angajați susținute prin sesiuni de fitness online, gimnastică medicală, sau masaj la birou.

*„În contextul pandemiei și al crizei din regiune, mediul de afaceri din România a fost greu încercat în ultimii doi ani, astfel că este esențial ca business-urile să aibă un partener care să le ofere sprijinul necesar pentru a crește sănătos în perioada următoare. De aceea, anul acesta am continuat să dezvoltăm abonamentele medicale pentru clienții corporate cu soluții de asigurare și să ne extindem serviciile pentru segmentul IMM, astfel încât să ajutăm companiile să aibă în continuare grijă de sănătatea angajaților lor și să atingă un nou nivel de performanță”,* a adăugat Dorin Preda, Director Executiv MedLife Group.

### **Perspective pentru al doilea semestru: plan echilibrat de achiziții și investiții pentru dezvoltarea rețelei și a infrastructurii existente**

Ca obiective pentru perioada următoare, reprezentanții MedLife au în vedere o strategie de dezvoltare atent aliniată atât la contextul macro-economic la nivel național, cât și la nivel regional.

*„Războiul din Ucraina a accentuat volatilitatea economiei regionale, implicit dinamica economică la nivel național, astfel că vedem o dezvoltare aliniată la contextul pieței pentru a doua jumătate a anului. În acest sens, vom fi atenți la proiecțiile macroeconomice și ne vom continua planurile de achiziții și investiții în mod echilibrat. Nevoile pacienților noștri vor governa în continuare deciziile noastre de business, astfel că în lunile următoare ne vom concentra pe obiectivele setate încă de la începutul acestui an - investițiile pentru finalizarea celei de-a doua etape a proiectului MedLife Medical Park, pentru care*

*șperăm să anunțăm către investitori un open days în noiembrie a.c., dar și a altor proiecte legate de extinderea rețelei de spitale în țară pentru consolidarea serviciilor la nivel național.*

*În plus, ne vom concentra să consolidăm și serviciile de prevenție. Credem cu tarie că, alături de consultațiile periodice sau analizele medicale, mișcarea și sportul sunt deopotrivă comportamente de prevenție care pot îmbunătăți sănătatea pacienților, fapt care s-a dovedit încă o dată real în pandemie, pe baza studiilor efectuate pe pacienții aflați în recuperare post covid. De aceea, vedem necesară integrarea acestor servicii în abonamentele medicale cu menținerea aceluiași facilități fiscale oferite salariaților. Dincolo de faptul că această abordare holistică ar putea impacta starea de sănătate și stilul de viață ale pacienților, acest lucru ar putea contribui major și la degrevarea Fondului Național de Sănătate”, a declarat Mihai Marcu, Președinte & CEO MedLife Group.*

## **Despre Sistemul Medical MedLife**

Sistemul Medical MedLife a pornit acum aproape trei decenii, s-a dezvoltat sănătos și a devenit cel mai mare furnizor de servicii medicale private din România. Antreprenorii români, care au pus bazele acestei companii, au investit și s-au implicat pentru a aduce schimbare în sistemul de sănătate românesc, au crezut în inovație și au îndrăznit să țintească cât mai sus, pentru a oferi pacienților români calitate, profesionalism, grijă și respect pentru nevoile lor.

Compania operează cea mai extinsă rețea de clinici, una din marile rețele de laboratoare medicale, spitale generale și specializate și are cea mai mare bază de clienți corporate pentru Pachete de Prevenție în Sănătate din țară. Este, de asemenea, din punct de vedere al vânzărilor, unul dintre cei mai mari jucători de servicii medicale private din Europa Centrală și de Est.

Grupul MedLife are un istoric de succes în ceea ce privește atât creșterea organică, cât și creșterea prin achiziții. Echipa sa puternică și experimentată de management a fost capabilă să creeze și să gestioneze aceste oportunități de creștere, dobândind cunoștințe și experiență valoroase, care să îi permită găsirea celei mai bune căi pentru continuarea cu succes a extinderii.

Fiind o companie românească cu tradiție, MedLife a ales să se listeze la Bursa din România, fiind un model al listărilor pe piața locală de capital. A deschis orizonturi, iar prin guvernanta corporativă pe care o are implementată, a inspirat și alte companii locale spre a porni pe acest drum și a ajuta la dezvoltarea capitalului românesc și a economiei. Acțiunile emise de MedLife SA sunt admise la tranzacționare pe piața reglementată la vedere administrată de Bursa de Valori București, Categoria Premium, având simbolul de tranzacționare "M".

În perioada de pandemie, MedLife a reușit să joace un rol esențial în societate și să capete un statut de lider în monitorizarea pandemiei prin implicarea activă în zona de cercetare.

Compania continuă să investească în proiecte cu impact asupra comunității locale în tehnologie și infrastructură. Creează locuri de muncă și dezvoltă un ecosistem care contribuie la dezvoltarea și menținerea unei Români sănătoase.