

## MedLife raportează pentru Q3 2022 o creștere a veniturilor de 27% față de aceeași perioadă a anului trecut

***“În ciuda contextului economic instabil, am reușit să înregistrăm o performanță financiară solidă. Urmează o perioadă de consolidare și de integrare a business-urilor achiziționate.”***

- MedLife a înregistrat în primele 9 luni ale anului 2022 o cifră de afaceri consolidată pro-forma în valoare de 1.3 miliarde RON.
- Compania a urmat într-un ritm susținut strategia de expansiune la nivel național, atât prin achiziții cât și prin dezvoltări organice, bifând 7 unități noi inaugurate și 13 achiziții în mai puțin de nouă luni.
- Dezvoltarea serviciilor de nișă - oncologie, oftalmologie - precum și intrarea pe segmentul de wellness, contribuie la consolidarea celei mai mari platforme de diagnostic și tratament din România, deținută de MedLife.
- În perioada următoare, MedLife va continua dezvoltarea susținută a portofoliului de servicii la nivel național, în acord cu nevoile pacienților. Creșterea și consolidarea excelenței medicale rămâne principalul deziderat al Grupului.

București, 11 noiembrie 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 trimestrului trei din acest an.

Astfel, în pofida contextului economic instabil, aflat sub amenințarea unei recesiuni, Grupul MedLife a înregistrat în primele 9 luni ale anului 2022 o cifră de afaceri consolidată pro-formă în valoare de 1.3 miliarde RON, în creștere cu 27% față de aceeași perioadă a anului trecut. Potrivit reprezentanților companiei, cifra de afaceri pro-formă raportată nu include două achiziții importante: Spitalul Muntenia și Grupul Provita, acestea fiind în curs de aprobare a Consiliului Concurenței.

Cu o creștere constantă a cotei de piață în toate regiunile țării, MedLife a demonstrat încă o dată capacitatea unui business sănătos de a se adapta indiferent de context. În ciuda inflației ridicate și a creșterii costurilor de consum, Grupul românesc a înregistrat în T3 2022 un avans de două cifre pentru majoritatea segmentelor de business. Cele mai performante divizii au fost clinicile și spitalele, cu creșteri de 50%, respectiv 15%, rezultate care reflectă efectele celor aproape doi ani de pandemie, timp în care românii și-au amânat vizitele la medic, de teama infectării sau din cauza restricțiilor.

*“Într-un context marcat de numeroase incertitudini și de o inflație accelerată în întreaga lume, și implicit pe plan local, MedLife demonstrează încă o dată capacitatea extraordinară de adaptare, continuând ritmul susținut de dezvoltare la nivel național. Indiferent de circumstanțe, nevoile pacienților guvernează deciziile noastre de business. Sănătatea nu ține cont de război, inflație sau criză economică, de aceea, am continuat eforturile pentru a oferi soluții personalizate atât pentru angajații celor aproape 10.000 de companii pe care le avem în portofoliu, cât și pentru milioanele de pacienți care trec pragul an de an unităților noastre”,* a declarat Dorin Preda, Director Executiv MedLife Group.

### **Dezvoltare accelerată pentru creșterea accesului la servicii medicale de excelență, atât în regim integrat cât și de nișă**

Primele nouă luni ale anului 2022 au fost intense pentru liderul pieței de servicii medicale private, atât prin prisma dezvoltării organice, cât și a achizițiilor. Pentru a crește accesul la servicii medicale de excelență, MedLife a dezvoltat organic 7 unități noi, printre care clinici de medicină dentară, la Craiova, Ploiești și Arad, sub brandul DENT ESTET, noi hyperclinici în Târgu Mureș și Deva, și centre de nișă în Arad, Târgoviște și Craiova.

Mai mult decât atât, în conformitate cu strategia Grupului, MedLife încheie al treilea trimestru din 2022 cu nu mai puțin de 13 achiziții bifate în mai puțin de 9 luni. Potrivit reprezentanților companiei, planurile de dezvoltare au vizat expansiunea prin achiziții cu accent pe companii cu servicii integrate, precum Medici's sau Grupul Provita, dar și cu intenția de a consolida nișe precum oncologia, oftalmologia și mai nou, segmentul de wellness.

Printre companiile achiziționate de Grupul MedLife în ultimele 9 luni se află: Neolife, OncoCard, Medicris Oradea, Profilaxis Timișoara, Medici's, Opticristal Brașov, Spitalul Muntenia, precum și sălile de fitness Sweat Concept și platforma digitală SanoPass.

Adițional procesului de extindere teritorială, aliniat nevoilor pacienților, investițiile MedLife s-au îndreptat anul acesta și către procesele de digitalizare, inovație și upgradare la nivelul echipamentelor și dotărilor medicale. Totodată, odată cu dezvoltarea diviziei de chirurgie cu intervenții robotice în cel mai mare spital din rețea, s-a încheiat și prima etapă de consolidare MedLife Medical Hub, cel mai mare parc medical al Grupului.

### **Perspective 2023. Ritmul alert al achizițiilor va fi urmat, pe termen scurt, de o perioadă de așezare și consolidare**

Reprezentanții MedLife se așteaptă ca 2023 să fie un an dificil din perspectivă economică, însă mizează pe faptul că piața de servicii medicale și-a dovedit reziliența de a face față mai ușor la diferite crize, comparativ cu alte industrii. În plus, compania se bazează pe agilitatea echipei de management de a adapta strategia în funcție de context.

Pentru anul viitor Grupul românesc are în plan continuarea dezvoltării portofoliului de servicii, în special pe nișe, dar pe termen scurt anunță o perioadă de așezare și consolidare, ca urmare a activității intense de achiziții din ultimele luni.

*"Efectele pandemiei, războiul, inflația, criza energetică – toate au venit ca un boomerang peste întreaga Europa, inclusiv peste mediul de afaceri din România. Din fericire, pe noi, MedLife, ne-a prins cu o strategie de business foarte bine conturată, și am putut să continuăm planurile de expansiune prin achiziții și dezvoltare organică.*

*Mai departe vom acționa prudent, în funcție de context și tendințele din piață. Este firesc ca după extinderea accelerată din ultimele luni să urmeze o perioadă de așezare și consolidare la nivel de grup. În paralel, vom continua să oferim suport companiilor mari, mijlocii, dar și start-up-urilor pentru a le susține business-ul în această perioadă greu de dus pentru mediul de afaceri. Totodată, vom fi alături de restul pacienților care ne trec zilnic pragul cu soluții personalizate, nevoile acestora fiind prioritară în tot procesul nostru decizional",* a declarat Mihai Marcu, Președinte & CEO MedLife Group.

Grupul MedLife se remarcă astăzi prin cea mai puternică rețea de diagnostic și tratament din România, cu 700 locații proprii și parteneri la nivel național. Peste 5,5 milioane pacienți unici au apelat până acum la servicii de prevenție, wellness, tratament și spitalizare în rețeaua MedLife, iar aproape 800.000 de angajați beneficiază de abonamente de servicii medicale prin intermediul abonamentelor MedLife.

\*\*\*

---

Mihai Marcu  
Președintele Consiliului de Administrație