



SISTEMUL MEDICAL  
**MedLife**

**TRANSCRIPT**  
**TELECONFERINȚĂ REZULTATE S1 2023**

Vineri, 25 august 2023, 4 p.m. EET

**Reprezentanti:**

***DI. Mihai Marcu, Președinte Consiliul de Administrație și Director General  
Grupul MedLife***

***DI. Dorin Preda, Membru Consiliul de Administrație și Director Finanțe și  
Trezorerie Grupul MedLife***

***Dna. Alina Irinoiu, Director Financiar Grupul MedLife***

**Operator:**

Prima întrebare este de la Caius Rapanu Caius de la BCR. Vă rog.

**Caius Rapanu:** Bună ziua. Vă mulțumesc foarte mult pentru prezentare. Felicitari pentru rezultate. Vrea doar să mă asigur că am înțeles corect, în sensul că vă uitați ca marjele pentru a doua jumătate a anului să fie în concordanță cu prima jumătate a anului și nu neapărat cu anii anteriori, este corect? Și unde vedeți aceste valori mai departe, în 2024? Mulțumesc.

**Alina Irinoiu:** Bună ziua. Da, ceea ce am menționat este că dacă ne uităm la business în 2022, veți observa că trimestrial, avem o scădere de la 17,2 la 14, la 13, și 10. Privind înapoi, de exemplu, în 2019 când eliminăm COVID, am avut o altă sezonalitate a afacerii, ceea ce este normal pentru businessul nostru. Avem un prim trimestru cu marje crescute. Al doilea este mai jos, al treilea este mai bun, al patrulea este mai jos.

Ceea ce observăm acum este că, după scăderea constantă din 2022, ne întoarcem la model și vedem ajustările sezoniere cu care eram obișnuiți în acest business și ne așteptăm la o ajustare pozitivă în trimestrul viitor. Revenim la tendință, să spunem.

Ceea ce ați menționat este că, da, față de trimestrul trecut, ne așteptăm la o tendință pozitivă în a doua jumătate a anului 2023. În a doua jumătate a anului 2023 ne așteptăm la o tendință pozitivă în ceea ce privește EBITDA. În ceea ce privește 2024, ar fi destul de devreme să facem estimări acum, pentru că, desigur, variază și se va reflecta și impactul pozitiv al proiectelor organice pe care le lansăm.

Aș spune, doar pentru a vă oferi un reper, că suntem focusați pe creșterea marjelor, dar cu cât de mult ar fi foarte greu de afirmat acum. Dar așteptați-vă ca eforturile noastre să fie îndreptate spre îmbunătățirea marjelor și consolidarea afacerii. Desigur, este un grup mare, așa că nu vă așteptați la salturi mari de la început, dar consolidarea treptată ar fi direcția.

**Caius Rapanu:** Vă mulțumesc foarte mult.

**Alina Irinoiu:** Ok. Mulțumesc.

**Operator:** Următoarea întrebare este de la Bram Buring, de la Wood & Co. Vă rog.

**Bram Buring:** Bună ziua tuturor. Doar pentru a continua această ultimă întrebare, ați spune că trecerea între acest al treilea trimestru și al doilea trimestru este punctul de inflexiune în care marjele se vor îmbunătăți treptat? Asta e prima întrebare.

Iar a doua este, cât de mult CAPEX pentru M&A-uri vă mai rămâne de cheltuit în a doua jumătate a anului?

**Alina Irinoiu:** Bram, voi începe cu a doua întrebare. Aș spune că M&A-urile nu sunt acum în discuție. Desigur, ne uităm la piață. Și dacă există vreo oportunitate sau dezvoltarea grupului necesită astfel de tranzacții, atunci am putea profita de ocazie. Deci, nu avem un CAPEX dedicat pentru M&A-uri, sau un buget alocat pentru acestea. Aș spune că avem mai degrabă creșterea în linie pe care am anunțat-o la sfârșitul anului trecut. Asta ar fi o referință.

**Bram Buring:** Bine. Vă întrerup. Deci, nu aveți niște sume pe care trebuie să le cheltuiți în a doua jumătate a anului, totul este inclus?

**Alina Irinoiu:** Da, nu avem un buget alocat pentru M&A-uri în a doua jumătate a anului. Deci, așa cum am spus, nu avem un buget specific de CAPEX alocat fuziunilor și achizițiilor în a doua jumătate. Nu ne uităm la tranzacțiile de M&A așa cum obișnuim în 2022, pentru că ne-am concentrat mai mult pe dezvoltarea organică a afacerii. Ne uităm la condițiile pieței și tendințele pieței. Dacă există vreo tranzacție specifică de care grupul are nevoie în ceea ce privește dezvoltarea, am putea să o urmăm. Dar nu avem un plan de a aloca un buget dedicat pentru M&A pentru acest an.

Și prima întrebare referitoare la scădere, puteți repeta vă rog?

**Bram Buring:** Întrebarea a fost, mai degrabă, am ajuns la un punct de inflexiune în care vedem că marginile se comprimă și știm de ce? Consolidati noi afaceri. S-a atins punctul de inflexiune când, în general, marjele vor crește, în loc să continue să scadă?

**Alina Irinoiu:** Da. Aș spune că aceasta este viziunea noastră asupra marginilor și a evoluției grupului. Am ajuns în punctul în care, mergând mai departe, vom vedea ajustări pozitive ale trendului.

**Bram Buring:** Asta e excelent. Mulțumesc foarte mult.

**Operator:** Următoarea întrebare este de la Ciubotaru, Cristina de la Raiffeisen. Te rog.

**Cristina Ciubotaru:** Bună ziua tuturor. Am o întrebare privind finanțarea. (...inaudibil). Mulțumesc.

**Alina Irinoiu:** Îmi pare rău, Cristina, dar s-a întrerupt și nu am putut înțelege întrebarea. Îmi pare rău, poți te rog să o repeți, mult mai tare, dacă se poate?

**Cristina Ciubotaru:** Mă auziți mai bine acum?

**Alina Irinoiu:** Să spunem că un pic mai bine.

**Cristina Ciubotaru:** Ok. Întrebarea mea este legată de costul finanțării, dacă sunteți în discuții cu băncile pentru a refinanța orice datorie existentă?

**Alina Irinoiu:** Deci, întrebarea este legată de costul finanțării și dacă am avut discuții pentru a refinanța datoria. Nu, pentru că am avut discuții cu băncile cu privire la dobânda actuală de pe piață. Suntem încă foarte bine poziționați pentru că am făcut această refinanțare la sfârșitul anului trecut când dobânzile erau mai bune în ceea ce privește marja fixă.

Într-adevăr, avem această componentă variabilă care nu poate fi schimbată, Euribor. Dar partea bună este că am înregistrat deja creșterea. Analizând evoluția Euribor-ului pentru perioada următoare, se pare că ceea ce urmează pentru sfârșitul acestui an nu va mai fi o ajustare importantă. Și ne așteptăm să vedem o încetinire și, sperăm, o scădere până la sfârșitul anului viitor.

Dar în ceea ce privește refinanțarea, avem asigurarea că în ceea ce privește marja fixă aplicată de bănci, ceea ce avem și am negociat la sfârșitul anului trecut este o marjă bună în piață.

**Cristina Ciubotaru:** Am înțeles. Mulțumesc.

**Alina Irinoiu:** Mulțumesc.

**Operator:** Doamnelor și domnilor, nu există alte întrebări în acest moment. Voi lăsa manamentul să facă comentariile de încheiere. Mulțumesc.

**Mihai Marcu:** Mulțumesc. Voi adăuga câteva cuvinte la final, ca de obicei. În primul rând, voi răspunde la ultima întrebare adresată de Bram. Mulțumesc pentru aceasta.

Deci, da, credem că inflexiunea scăderii marjei a fost la sfârșitul lui 2022 și vedem semne, semne consistente, că trendul se întoarce. Nu este atât de rapid pe cât ne-am dorit, dar tendința este pozitivă și fermă în această direcție, începând cu primul trimestru al acestui an, și rămâne în continuare.

Piața este robustă. Cerere este încă în piață. Există voci în piață care spun că aceasta va crește cu doar 3% până la 5%. Asta este destul de surprinzător pentru noi, pentru că cererea este acolo și putem vedea, pe unele segmente o încetinire, dar agregat, ținând cont de veniturile diversificate ale MedLife de astăzi, este la fel ca anul trecut și nu vedem vreun semn de scădere și asta este important.

Ultimul comentariu va fi despre achiziții, de asemenea, subiectul unei întrebări de astăzi. Costul este încă mare, așa că nu vom sări neapărat să facem achiziții. Nu avem în vedere nicio achiziție la scară mare, poate unele foarte mici pentru al doilea brand la Sfânta Maria.

Nu avem o piață bună pentru achiziții astăzi, pentru că, după pandemia de COVID, unele dintre companii au rămas slăbite, iar altele din sectorul medical au făcut profituri foarte mari și totuși și-ar dori să le mențină, de parcă ar fi încă în era COVID, iar MedLife nu va fi cumpărător în astfel de situații.

De asemenea, nu vrem să facem achiziții, pentru că ne-am dori să consolidăm și să depășim această marjă, despre care discutăm în toate conferințele. Încă sperăm să ne întoarcem, nu neapărat la anii cu marje de 17 sau 18, la care am ajuns în timpul COVID-19, dar 15 ar trebui să fie gestionabil și acesta este focusul nostru în acest moment.

Deci, asta este pentru astăzi de la noi. Vă mulțumesc foarte mult pentru participarea la conferință. Sa aveți o zi bună și un weekend plăcut. Mulțumesc și la revedere.