



SISTEMUL MEDICAL
MedLife

**TRANSCRIPT TELECONFERINȚĂ
PREZENTARE REZULTATE TRIMESTRULUI III 2023**

Vineri, 10 noiembrie 2023, ora 16:00 EET

Reprezentanti:

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

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

Dna. Alina Irinoiu, Director Financiar Grupul MedLife

Mihai Marcu:

Bună ziua tuturor și vă mulțumesc pentru participarea la teleconferința MedLife S.A. referitoare la rezultatele trimestrului 3 din 2023. Astăzi sunt alături de Dorin Preda, Director Executiv și Membru al Consiliului de Administrație, Alina Irinoiu, CFO Grupul MedLife și pentru prima dată, noua noastră colegă, Ioana Bîrsu, Manager IR. Așa cum v-am obișnuit, o voi lăsa pe Alina să prezinte rezultatele și mă voi alătura, împreună cu colegii mei, sesiunii de întrebări și răspunsuri. Alina, te rog.

Alina Irinoiu:

Bună ziua tuturor și mulțumesc Mihai pentru introducere. Voi începe prezentarea cu mesajele cheie referitoare la perioada de 9 luni și la așteptările pentru sfârșitul acestui an și pentru 2024. Mai multe detalii despre 2024 vor urma în raportul din trimestrul următor și, ulterior, după publicarea bugetului pentru anul viitor.

Grupul MedLife a finalizat această perioadă cu o cifră de afaceri totală pro-forma de 1,66 miliarde RON, o creștere de 25% față de aceeași perioadă a anului trecut, din care 10% a fost creștere organică. Această cerere solidă arată că am continuat să avem o creștere robustă, o cerere susținută pentru serviciile medicale din unitățile noastre, în ciuda unui mediu macroeconomic mai puțin favorabil. De asemenea, pe piața locală de servicii medicale private, ratele de creștere nu sunt la fel de mari ca în anii anteriori.

În ceea ce privește profitabilitatea, investițiile aflate la început pun presiune asupra profitabilității Grupului, dar în același timp, pun bazele pentru creșterea viitoare. Cu toate acestea, incluzând impactul pierderii provenite de la aceste unități, marja de profitabilitate a crescut în T3 față de T2 2023: marja EBITDA a crescut de la 12,5% la 13,5%, evidențiind stabilitatea și direcția pozitivă a Grupului.

Investițiile făcute de Grup în această perioadă includ:

- 3 proiecte principale intensive de CAPEX, care au avut rezultate negative în perioada de raportare, și anume:
 - 2 centre de radioterapie Neolife în Brăila și Vâlcea care au fost deschise pentru pacienți în iulie 2023;
 - Spitalul Nord Pipera, un spital de 20.000 de metri pătrați, cu 8 săli de operație și 110 paturi, care va fi inaugurat până la sfârșitul acestei luni (investiția a fost de 30 de milioane de euro, excluzând impactul IFRS 16). Cu o infrastructură impresionantă, noul spital va acoperi specializări precum chirurgia cardiacă de vârf, proceduri intervenționale și cardiologie, cu un accent special pe oncologie.
- investiții suplimentare în platforma oncologică, inclusiv achiziția celui de-al doilea echipament de radioterapie în Brașov și modernizarea echipamentului existent în Sibiu.
- investiții suplimentare în echipamente de ultimă generație în aproape toate spitalele din țară, inclusiv Medical Park din București, Humanitas din Cluj, Spitalul MedLife din Brașov și Poliano din Sibiu, îmbunătățind astfel capacitățile medicale din aceste unități, care vor genera rezultate semnificative în viitor.

Ca urmare a investițiilor, raportul datorie netă / EBITDA a crescut, nivelul de îndatorare urmând să scadă până la sfârșitul anului 2024, odată ce rezultatele acestor investiții se vor materializa.

În ceea ce privește perspectivele pentru sfârșitul acestui an și anul viitor, suntem încrezători că am pus bazele unei platforme solide de creștere. Anticipăm o contribuție crescută provenind din aceste investiții și proiectele aflate la început și vom continua să ne concentrăm pe consolidarea marjelor de profitabilitate.

În ceea ce privește achizițiile, am adoptat anul acesta, așa cum ați văzut deja, o abordare mai prudentă și vom acționa în funcție de circumstanțele și tendințele actuale ale pieței.

După cum am menționat mai devreme, prioritățile noastre strategice includ viitoarea inaugurare a Spitalului Nord, urmată de dezvoltarea continuă a proiectului MedLife Park și deschiderea de noi unități medicale în regiunea Oltenia și zona de vest a țării.

De asemenea, vom continua să investim în tehnologie și digitalizare, întrucât credem că viitorul medicinei constă în adoptarea celor mai recente inovații, vom continua să îmbunătățim platforma medicală, și să extindem portofoliul de medici, pentru a oferi tratamente personalizate. Credem că trecerea treptată din ultimii ani de la serviciile de prevenire la serviciile spitalicești și oncologice vor avea ca rezultat o mai mare capacitate de reziliență a Grupului.

De asemenea, ne propunem să optimizăm fluxurile operaționale și structura Grupului și avem în derulare 3 proiecte de fuziune cu data de intrare în vigoare 31 decembrie 2023. Proiectele reunesc mai multe entități juridice din filialele noastre. Avem o fuziune care urmează să fie realizată în Arad și anume, Genesys Group, una sub brandul Sfânta Maria, iar cealaltă sub linia de afaceri Farmacii. Plănuim pentru anii următori să continuăm această cale a fuziunilor între companiilor.

Trecând la **Situația Consolidată a Contului de Profit și Pierdere**, când ne uităm la cifrele pro-forma pentru perioada de 9 luni din 2023 față de aceeași perioadă a anului trecut:

- Vânzările Brute, care includ Programul Național de Sănătate pentru medicamente pentru chimioterapie, au crescut cu 25%, ajungând la 1,66 miliarde Lei pentru perioada de 9 luni din 2023;
- Vânzările nete, net de medicamente, au crescut cu 18%, ajungând la 1,56 miliarde Lei;
- OPEX-ul a crescut cu 19,6%, ajungând la 1,48 miliarde Lei;
- EBIT a fost în linie cu aceeași perioadă a anului trecut;
- EBITDA pro-forma a crescut cu 21%, ajungând la 239 milioane Lei și o marjă pro-forma de 15,3%, comparativ cu 15% în aceeași perioadă a anului trecut;
- Rezultatul Net a fost de 18,8 milioane Lei, cu o marjă pro-forma de 1,2%, față de 4,3% în aceeași perioadă a anului trecut;
- Ajustările pro-forma includ rezultatele financiare ale companiilor achiziționate: avem Vânzări de 32 de milioane de Lei exceptând subvențiile primite la nivel de Grup de la CNAS în raport cu Programul Național de Sănătate pentru medicamentele pentru chimioterapie care, față de anul trecut, au crescut în amploare în urma consolidării achizițiilor Neolife și Oncocard. Pentru comparabilitate, am exclus aceste medicamente, respectiv Vânzări de 97 milioane Lei, iar ultima este excluderea unor cheltuieli one-off, legate în principal de costurile cu fuziunile și achizițiile și de impactul investițiilor aflate la început, cea mai semnificativă fiind Spitalul Nord.

În ceea ce privește EBITDA, pe slide-ul următor puteți vedea puntea de la cifrele IFRS la cifrele Pro-forma: 4,8 milioane Lei EBITDA reprezintă contribuția companiilor consolidate

În acest an, dacă rezultatele lor ar fi fost consolidate începând cu 1 ianuarie 2023, plus normalizarea cheltuielilor one-off de 16 milioane Lei.

De data aceasta, am prezentat și o situație proiectată a veniturilor și a EBITDA. Cred că este important să înțelegem și aceste cifre, deoarece vin ca o consecință a faptului că în anii anteriori ne-am concentrat mai mult pe proiecte de fuziuni și achiziții, care au capacitatea de a contribui cu marje pozitive și EBITDA pozitiv la capacitatea de câștig a Grupului, în timp ce anul acesta am investit foarte mult în proiecte organice care vor elibera rezultate pozitive și marje în viitor. Astfel, aceste rezultate prognozate ale investițiilor aflate la început, includ rezultatele pe 9 luni ale noului Spital Nord din București, centrele de radioterapie Neolife din Brăila și Vâlcea, noile echipamente de radioterapie din Brașov și robotul da Vinci al MedPark. Pentru a realiza prognoza, am folosit rezultatele pe 9 luni pentru aceste unități, după 18 luni de la deschidere. Ca atare, o EBITDA pozitivă de 26 de milioane Lei și Venituri de 99 de milioane Lei sunt proiectate a fi generate de aceste unități. Suntem optimisti, conform bugetărilor și prognozelor moderate realizate, că vom culege din plin roadele investițiilor noastre în anii următori.

Trecând la următorul slide, în ceea ce privește evoluția EBITDA de la un trimestru la altul, este important să menționăm și să vedem tendința din anul precedent care s-a inversat, cu o creștere de 1% a EBITDA în T3 față de T2, în timp ce pentru Venituri tendința arată foarte clar că am reușit să creștem platforma de la un trimestru la altul, atât prin achiziții, cât și organic.

Trecând la următorul slide, în ceea ce privește evoluția **liniilor de afaceri**:

- **Clinicile** rămân principala unitate de vânzări a grupului, cu o cotă de 37% în total vânzări. Creșterea de 36% se explică prin cererea susținută de servicii medicale în ambulatoriu și noile achiziții efectuate în perioada 2022 și 2023, care au dus la o creștere cu 29% a numărului de vizite și 6% a tarifului mediu.
- **Stomatologia**: Vânzările au crescut cu 6%, în principal ca urmare a creșterii tarifului mediu, în timp ce numărul de vizite a rămas constant pe parcursul perioadei, ca urmare a scăderii numărului de proceduri specializate, care au fost înlocuite cu servicii și intervenții standard.
- **Spitalele**: 22% cotă în vânzări totale. Creșterea de 28% a fost susținută de creșterea cu 18% a numărului de pacienți față de aceeași perioadă a anului trecut, ca urmare a creșterii echipelor medicale și a complexității actului medical, a investițiilor efectuate, precum și a consolidării Spitalelor Oncocard, Muntenia și Nord pe parcursul anilor 2022 și 2023. Tariful medie a crescut cu 8,5%.
- **Laboratoare**: cotă de 11% în vânzările totale și creștere de 12% de la an la an, 11% provenind din creșterea numărului de teste de laborator efectuate.
- **Corporate**: 12% cotă în vânzări totale. Creștere de 16% a veniturilor susținută de creșterea numărului de abonamente și de ajustări ale prețurilor.

În ceea ce privește **Veniturile** împărțite pe categoriile pret per serviciu, Casa Națională de Asigurări de Sănătate (CNAS) și Contracte, 61% sunt aferente Veniturilor din pret per serviciu, ponderea CNAS a crescut ca urmare a investițiilor în sectorul oncologic la 26%, iar 13% provin din categoria Corporate.

Trecând la evoluția **Cheltuielilor operationale**, factorii de creștere a costurilor au fost:

- creșterea consumabilelor și a materialelor de reparații cu 0,7% din vânzări, în urma

consolidării consumabilelor pentru medicamente pentru chimioterapie la NeoLife & Oncocard.

- scăderea mărfurilor cu 2,1% din Vânzări, ca urmare a scăderii ponderii Pharmachem și Farmacii în total Grup. Acest lucru a venit în urma consolidării companiilor achiziționate în 2023 și a dezvoltării organice continue a unităților de ambulatoriu și spitale, cumulată cu ajustarea mixului de produse și a economiilor de scară obținute pe linia de business Farmacii, ca urmare a suportului provenit de la compania de distribuție a produselor farmaceutice din cadrul Grupului.
- creșterea cheltuielilor de marketing, în conformitate cu strategia din ultimele trimestre de consolidare a valorii brandului și a poziției de lider pe piața medicală privată.
- creșterea cheltuielilor cu terții, inclusiv a contractelor medicale și a cheltuielilor salariale, cu 2,8% din vânzări. Pe de o parte, după cum am discutat anterior, la începutul acestui an inflația ridicată a venit cu o presiune în creștere asupra salariilor, în al doilea rând, echipe medicale și operaționale au fost permanent aduse, pe tot parcursul perioadei, și puse în funcțiune pentru investițiile aflate la început.
- creșterea Amortizării cu 1% din Vânzări ca urmare a consolidării noilor companii, și a creșterii bazei de active în urma proiectelor de dezvoltare organică care se vor amortiza pe termen mediu și lung.

Mergând la slide-ul următor, în ceea ce privește **Situația consolidată a poziției financiare:**

Activele imobilizate au crescut cu 15%, pe de o parte, datorită creșterii imobilizărilor corporale cu 20%, iar pe de altă parte, datorită creșterii fondului comercial cu 22%, ca urmare a consolidării companiilor nou achiziționate.

Activele circulante, excluzând numerarul și echivalentul de numerar, au rămas destul de stabile, cu o creștere de 8%, similar evoluției grupului. Aceeași tendință se poate observa și în cazul datoriilor curente, în creștere cu 6%.

Datoria financiară a crescut cu 22%, ca urmare a achizițiilor finalizate la începutul anului, dar sume mari provin din proiectele de dezvoltare organică prezentate anterior și contractele conform IFRS 16 corespunzătoare acestora. Nou-veniții în grup au un număr limitat de clădiri închiriate pe o perioadă extinsă de timp, de la 10 la 20 de ani, ceea ce este în afara limitei contractelor Grupului MedLife.

În ceea ce privește raportul anualizat datorie netă / EBITDA pro-forma, suntem la 4,3. Datoria netă / EBITDA este prognozată să scadă sub 4 până la sfârșitul anului viitor. Nu am surprins încă o mare parte din rezultatele care urmează să vină din proiectele de dezvoltare organică, care se preconizează că vor genera valoare începând cu anul viitor. Folosind rezultatele prognozate pe 9 luni ale investițiilor aflate la început, datoria netă / EBITDA s-ar situa în jurul valorii de 3,9.

Există, de asemenea, apetit din partea băncilor de a crește expunerea, având în vedere că nu am fructificat încă marjele investițiilor din 2023. Cu toate acestea, vom acționa ținând cont de tendințele actuale din piață și de context și vom analiza cu atenție dacă le putem folosi în legătură cu oportunități importante care pot apărea. Aceste oportunități importante se referă la scenariile în care am achiziționa companii profitabile, am achiziționa EBITDA fără un impact asupra poziției datoriei nete / EBITDA.

Aceasta este prezentarea mea de astăzi, mai am un slide referitor la fluxul de numerar,

dar cred că am atins deja acest subiect, când am prezentat creșterea investițiilor în imobilizări corporale. Puteți observa că acesta aproape s-a dublat față de anul trecut, cu 160 de milioane de Lei investiți suplimentar în această perioadă, în timp ce achiziția de filiale s-a ridicat la 70 de milioane de lei.

Rămânem disponibili pentru sesiunea de întrebări și răspunsuri. Mulțumesc foarte mult.

Operator: Prima întrebare vine de la Caius Rapanu, de la Banca Comercială Română. Vă rog.

Caius Rapanu: Bună ziua, mulțumesc pentru prezentare și felicitări pentru rezultate, pentru programul de investiții și pentru toate reușitele voastre. Întrebarea mea ar fi referitoare la ce s-a întâmplat în trimestrul trei cu valoarea medie a tarifelor? Conform calculelor mele, vedem unele chiar în scădere față de trimestrul precedent, în stomatologie, spitale, laboratoare și farmacii. Greșesc sau este o reflecție a concurenței în creștere, mai multă conștientizare a prețurilor din partea consumatorului sau ce se întâmplă acolo? În ceea ce privește clinicile, văd o creștere pe segmentul Corporate, dar în rest, văd o scădere a tarifelor medii în trimestrul trei față de al doilea trimestru? Mulțumesc.

Alina Irinoiu: Bună ziua, mulțumesc pentru întrebare. Aș spune că nu există un motiv anume pentru scăderea pe care o observați, deoarece depinde întotdeauna de mixul de servicii din unitate și de evenimente unice, să spunem, care apar. Voi încerca să trec prin fiecare.

De asemenea, este important de menționat că nu am efectuat ajustări de preț la tarifele noastre pentru servicii în timpul trimestrului al treilea. Deci, avem aceeași politică de prețuri, cu excepția liniei de Corporate, unde într-adevăr am efectuat ajustări de preț pentru portofoliul nostru de-a lungul perioadei.

Deci, în ceea ce privește Stomatologia, aș spune că mixul este destul de diferit acum și se înregistrează o contracție a intervențiilor sofisticate și scumpe pe care le vedeam în trecut. Acum, această linie de business acoperă prin unitățile sale și mai multe zone din țară, iar procedurile efectuate au o valoare mai mică comparativ cu perioada când eram concentrați doar pe București. Acum, acoperim toată țara iar puterea de cumpărare este diferită.

În ceea ce privește Spitalele, am consolidat și businessul Provita. În trimestrul trecut nu aveam cifrele lor operaționale deoarece tocmai intrau în consolidare. Acum, am reușit să le pregătim din punct de vedere operațional, conform modului în care raportăm noi numărul de pacienți. Deci, aș spune că acesta ar fi motivul. În afară de asta, nu am efectuat vreo modificare.

În ceea ce privește Laboratoarele, activitatea desfășurată aici de al doilea brand a crescut într-adevăr pentru că au crescut și plafoanele de la Casa Națională de Asigurări de Sănătate pentru pacienții subvenționați de stat. Deci, în ceea ce privește scăderea tarifului mediu, acesta ar fi motivul.

În ceea ce privește Farmaciile aș spune că scăderea valorii medii a bonului este moderată. Este în concordanță și cu ajustările pe care le-am făcut în timpul celui de-al doilea trimestru. În al doilea trimestru, observați o scădere de la 18 milioane lei la 13 milioane lei. Am ajustat mixul de produse farmaceutice vândute pentru a elimina acele produse care aduc profitabilitate scăzută pentru Grup. Acesta este noul mix de servicii prestate iar scăderea ar putea fi determinată de lunile de vară, să spunem, dar nimic deosebit acolo.

Caius Rapanu: Vă mulțumesc foarte mult.

Alina Irinoiu: Sper că am răspuns întrebărilor.

Caius Rapanu: Da, mulțumesc.

Operator: Următoarea întrebare este de la Bram Buring de la Wood and Co. Vă rog.

Bram Buring: Da, bună ziua. O întrebare, vă rog, cu privire la cota de impozitare pentru trimestrul al treilea. Calculele mele au fost corecte? De fapt, ați plătit impozite mai mari decât ați avut câștiguri înainte de impozitare și în special în al treilea trimestru? Ați putea să comentați despre ceea ce provoacă asta, vă rog.

Alina Irinoiu: Da, Bram, într-adevăr. Când ne uităm la cheltuiala cu impozitul, chiar dacă rezultatul înainte de impozitare a scăzut, din cauza dublării costurilor financiare nete față de anul precedent, când ne uităm la impozitul pe profit, avem, pe de o parte, companii care sunt îndatorate pentru că realizează investiții semnificative iar profitul lor este diminuat, dar avem în grup și companii foarte bune din punct de vedere al profitabilității care plătesc impozit.

Cota efectivă de impozitare, când te uiți la întregul grup, a crescut într-adevăr. Mai există, dacă mă uit la rezultatul înainte de impozitare, și un impact care vine din IFRS 16 care diminuează, practic, rezultatul înainte de impozitare, dar care nu are nicio ajustare corespunzătoare în impozitul pe profit. Una peste alta, acesta ar fi motivul și, într-adevăr, comparativ cu anul precedent, cota efectivă de impozitare a crescut.

Și va crește și mai mult dacă noi, doar un mic comentariu, va crește și anul viitor din cauza cotei de impozit pe venit de 1% pentru companiile care depășesc 50 de milioane de euro cifră de afaceri și, în acest caz, ar fi MedLife SA. Nicio altă companie din cadrul Grupului MedLife nu depășește acest prag.

Bram Buring: O secundă, atunci. Permiteți-mi să clarific ultimul punct. Deci, pe scurt, MedLife, la nivel de Grup, nu va plăti impozitul de 1%. Vor plăti doar impozite pe profit. Deoarece aceasta beneficiind ...

Alina Irinoiu: Nu, nu.

Bram Buring: Vor plăti cei 1%.

Alina Irinoiu: Nu, domnule. Nu cred că am explicat foarte clar. Am spus că având în vedere această nouă regulă fiscală conform căreia companiile care depășesc 50 de milioane de euro cifră de afaceri vor trebui să plătească minimum între 16% impozit pe profit și 1% impozit pe cifra de afaceri, MedLife este singura care depășește acest prag în ceea ce privește cifra de afaceri. Deci, acest lucru va fi aplicabil doar pentru MedLife SA parte din consolidarea totală a companiilor. Toate celelalte firme care se află sub prag, vor rămâne așa cum sunt în ceea ce privește calculul impozitului.

Bram Buring: Bine. Deci, trebuie să ne uităm acum și la rezultatele neconsolidate pentru a calcula impozitul acolo. Pentru a rămâne simplu, la ce v-ați aștepta pentru o cotă efectivă de impozitare pentru 2024?

Alina Irinoiu: Este greu de estimat, Bram, în acest moment. Depinde și de bugetul pe care îl vom publica. Ceea ce pot spune acum este că MedLife va avea practic un impozit pe venit de minim 1 milion EUR plătit pentru că este 1% din cifra de afaceri. Deci, 1 milion de euro va fi minim.

Bram Buring: Anual?

Alina Irinoiu: Anual, da. Ceea ce MedLife va plăti individual ca impozit pe venit.

Bram Buring: Deci MedLife...

Alina Irinoiu: MedLife, compania listată.

Bram Buring: Neconsolidat.

Alina Irinoiu: Neconsolidat, da. Separat.

Bram Buring: Neconsolidat, MedLife, compania-mamă, va plăti o sumă de 1 milion euro, minim 1 milion euro.

Alina Irinoiu: Da.

Bram Buring: Și apoi mai este și se întâmplă cu toate celelalte companii?

Alina Irinoiu: Da, celelalte companii rămân la fel, același principiu de a plăti 16% din rezultatul fiscal net.

Bram Buring: Ok. Ok, pot lucra cu asta. Vă mulțumesc frumos.

Alina Irinoiu: Mulțumim, Bram.

Operator: Doamnelor și domnilor, nu mai sunt alte întrebări în acest moment. Voi lăsa echipa de management să facă comentariile de încheiere. Mulțumesc.

Mihai Marcu: Mulțumesc. Mulțumesc, Alina, pentru prezentare. Voi avea o scurtă declarație înainte de a termina această conferință. Deci, din nou, vă mulțumesc pentru participare.

Vreau să vă reamintesc că am crescut în continuare, cu 25%. Aceasta este o cifră destul de mare de la an la an, deoarece devenim din ce în ce mai mari. Îmi amintesc că acum șapte ani, când ne-am listat la bursă, aveam vânzări de 85 de milioane euro. Iar anul acesta, vom termina cu vânzări în jur de 450 de milioane euro. Aceasta ne arată că este în ADN-ul nostru această creștere și capacitate de a prelua oportunități și de a crește mai rapid decât piața.

Nu intenționăm să schimbăm asta, vom continua să creștem. Bineînțeles, vom fi mult, mult mai atenți și vom încerca, în cursul anului viitor să recâștigăm marja, dacă se poate, să trecem peste 15%, așa cum am discutat mereu cu voi, să recâștigăm marja pe care o aveam cu doi, trei ani în urmă. Așadar, așteptați-vă să încercăm să creștem. Și, în același timp, va fi și un efort de aliniere și de recâștigare a marjei, pentru anul care vine.

De asemenea, trecem printr-un proces foarte, foarte dificil și provocator din punct al relațiilor cu autoritățile, pentru că este dificil să fuzionezi companiile în același timp, să păstrezi licențele la toate spitalele, clinicile, laboratoarele și farmaciile. Și aceasta este o provocare pentru noi, dar sperăm să finalizăm, așa cum a prezentat Alina, unele dintre firmele locale din Arad, farmaciile și brandul Sfânta Maria. Anul viitor vom continua să consolidăm grupul în sensul de a aduce în cadrul acestuia, în special subsidiarele pe care le detinem 100% și să nu mai avem acest transfer de valoare, pentru că acum MedLife, așa cum a subliniat Alina, este o companie cu multe cheltuieli generale și care gestionează toate celelalte companii. Iar această structură, noua structură, dacă vom reuși să incorporăm în grup marile companii precum Polisano, Micromedica, celelalte spitale și atâtea clinici din țară, vom putea să avem o altă formă.

Deci, acesta este drumul pe care mergem. Ne uităm în continuare la oportunitățile din piață, la mici achiziții deocamdată, nu cu schimbări importante. De asemenea, monitorizăm piața să vedem dacă există vreo oportunitate mai mare. Dar vom cumpăra EBITDA și nu companii în stadiu de creștere, așa cum am făcut în ultimul an. Deci, acea marjă de 15% sau 14% - 15% pe EBITDA va fi unul dintre obiectivele noastre principale.

Acestea fiind spuse, vă mulțumim foarte mult pentru că ați fost astăzi alături de noi și vă urez o seară plăcută. Mulțumesc. La revedere.