



**TRANSCRIPT TELECONFERINȚĂ PREZENTARE  
REZULTATE T1 2024**

Vineri, 10 mai 2024, 16.00 EET

**Reprezentanti MedLife:**

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

***Dna. Alina Irinoiu, CFO***

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

***Dna. Ioana Birsu, Manager Relația cu Investitorii***

**Mihai Marcu:** Bună ziua tuturor și vă mulțumesc că v-ați alăturat conferinței de astăzi. Sunt aici cu colegii mei, domnul Dorin Preda, membru al Consiliului de Administrație și Director executiv, Alina Irinoiu, Directorul nostru financiar și managerul IR, Ioana Birsu. Prezentarea va fi făcută de Alina și apoi, bineînțeles, vom merge la sesiunea de întrebări și răspunsuri, împreună. Mulțumesc. Te rog, Alina.

**Alina Irinoiu:** Bună ziua tuturor și mulțumesc Mihai pentru introducere. Vă mulțumim pentru participarea dumneavoastră astăzi la prezentarea rezultatelor financiare pentru primul trimestru 2024.

Ca de obicei, voi începe cu mesajele cheie pentru această perioadă de 3 luni și o perspectivă mai detaliată pentru restul acestui an.

Grupul MedLife a finalizat T1 2024 cu o cifră de afaceri totală pro-forma de 647 milioane RON, în creștere cu 22% față de aceeași perioadă a anului trecut, din care 15% a fost creștere organică. Această creștere puternică arată că am continuat să experimentăm o cerere susținută pentru servicii medicale în unitățile noastre, creând și premise bune de creștere pentru restul anului.

În ceea ce privește profitabilitatea, am avut o creștere robustă a marjei EBITDA de la an la an, ca efect al integrării în Grup a companiilor achiziționate și al investițiilor susținute în dezvoltare organică care au început să contribuie la profitabilitatea globală a Grupului.

În consecință, în această perioadă s-a înregistrat o creștere de 33% a EBITDA pro-forma, până la 99 milioane RON și o creștere cu 65% a rezultatului net pro-forma, până la 14 milioane RON.

Cu toate acestea, vă rugăm să rețineți că, deși piața arată bine și avem o cerere puternică pentru serviciile noastre, există o sezonabilitate în industrie legată de numărul de zile lucrătoare pe trimestru și de obicei T1 este cel cu cel mai mare număr de zile lucrătoare. După îmbunătățirea robustă a marjelor din acest trimestru, ne așteptăm să avem aceeași creștere față de anul trecut, dar nu neapărat comparativ cu trimestrul anterior.

În ceea ce privește proiectele și achizițiile M&A, am finalizat achiziția Personal Genetics (un laborator de genetică), devenind astfel furnizorul cu cea mai mare expertiză în domeniul geneticii și biologiei moleculare din România.

În ceea ce privește perspectivele pentru perioada următoare, vom continua să optimizăm fluxurile și procedurile operaționale din cadrul Grupului, pentru a spori în continuare economiile de scară și expertiza fiecărei unități. Ne vom concentra, de asemenea, pe consolidarea marjelor de profitabilitate de la an la an după investițiile importante, precum și pe reducerea treptată a nivelului datoriei în 2024 și mai departe.

Suntem încrezători că am pus bazele unei platforme solide de creștere în următorii ani, peste nivelul pieței, în special în București unde, împreună cu

noul spital Nord, credem că vom putea prelua poziția de furnizor privat principal de servicii spitalicești în următorii ani.

După cum am discutat și anterior, prioritățile noastre strategice includ dezvoltarea continuă a proiectului MedLife Medical Park, finalizarea Spitalului Medici din Timișoara și a Spitalului MedLife din Craiova. De asemenea, vom continua să investim în tehnologie și digitalizare, având credința că viitorul medicinei constă în adoptarea celor mai noi inovații, îmbunătățirea platformei medicale, extinderea portofoliului de medici și furnizarea de tratamente personalizate. Trecerea treptată din ultimii ani de la servicii de prevenție la servicii spitalicești și oncologice va avea ca rezultat o mai mare rezistență pentru grup pe termen lung.

Indicația noastră de CAPEX pentru acest an este de 25 milioane EUR, inclusiv CAPEX de întreținere, dar excluzând potențialele tranzacții de fuziuni și achiziții.

În ceea ce privește achizițiile, vom menține profilul achizitiv care a adus această creștere, precum și investițiile organice, păstrând însă, ca și în primul trimestru, o atenție deosebită pe îmbunătățirea marjelor față de anul precedent și reducerea datoriei nete raportată la EBITDA.

În ceea ce privește **Situația consolidată a profitului și pierderii:**

### **3 luni 2024 Pro-forma vs. 3 luni 2023 IFRS:**

- Vânzările Brute (inclusiv Programul Național de Sănătate pentru medicamente pentru chimioterapie) au crescut cu 22%, ajungând la 647 milioane RON;
- Vânzările nete (net de medicamente) au crescut cu 16%, ajungând la 615 milioane RON;
- OPEX a crescut cu 13,6%, la 574 milioane RON;
- Creștere cu 55% a EBIT, până la 43 milioane RON;
- Creștere cu 33% a EBITDA pro-forma, până la 99 milioane RON și a marjei pro-forma de 16,1% (15,2% IFRS și 14,1% în aceeași perioadă a anului trecut);
- Rezultat net de 14 milioane RON și marjă pro-forma de 2,3% (marja IFRS de 2% față de 1,6% în aceeași perioadă a anului trecut). Rezultatul net este încă afectat de mediul dobânzilor ridicate, care a dus la costuri de finanțare mai mari.

În ceea ce privește **Veniturile, de la cifrele IFRS la Pro-forma**, nu au fost incluse ajustări de normalizare din achiziții în perioada de 3 luni, deoarece contractul de cumpărare acțiuni Personal Genetics a fost finalizat în aprilie - minus 32 de milioane de RON reclasarea Programului Național de Sănătate pentru medicamente pentru chimioterapie. Personal Genetics este o companie cu vânzări de 14 milioane de RON în 2023.

În ceea ce privește **EBITDA, de la cifrele IFRS la cifrele pro-forma**, cheltuielile unice de aproximativ 1 milion RON au fost ajustate în cifre pro-forma.

În ceea ce privește **evoluția trimestrială a EBITDA**, este important de menționat că tendința din 2022 a fost vizibil inversată, cu îmbunătățiri robuste ale nivelului EBITDA în cursul anului 2023 și menținerea tendinței de la an la an în 2024, revenind la sezonalitatea obișnuită a afacerii, în timp ce din punct de vedere al veniturilor, tendința arată foarte clar că am reușit să creștem platforma constant, de la trimestru la trimestru, în ultimii 3 ani, atât prin achiziții, cât și organic.

În ceea ce privește **evoluția liniilor de business**:

- Clinicile rămân principala unitate de vânzări a Grupului, cu o pondere de 38% în total vânzări: creșterea de 24% se explică prin cererea susținută de servicii medicale ambulatoriu și noile achiziții efectuate pe parcursul anului 2023, cu o creștere de 23% a numărului de vizite și creștere de 1% a comisionului mediu de la an. Cu toate acestea, în ceea ce privește comisionul mediu, acesta s-a stabilizat la o medie de 217 RON în 2023, înregistrând o creștere de 7% în T1 2024 față de 2023;
- Stomatologie cu o cotă de 5% în total vânzări: vânzările au rămas constante în perioada analizată. Piața a început să fie foarte competitivă, cu mulți jucători cu prețuri mai mici care concurează pe piață în aceste zile. Cu toate acestea, observăm o stabilizare a tendinței pacienților de a trece la servicii mai ieftine și observăm o tendință de creștere a numărului de pacienți față de T3-T4 2023;
- Spitale cu 23% pondere în total vânzări: creșterea de 39% a fost susținută de creșterea numărului de pacienți cu 18% față de aceeași perioadă a anului 2023, ca urmare a creșterii echipelor medicale și a complexității actului medical și a consolidării spitalului Nord după T1 2023. Tariful mediu a crescut cu 17,7%, ca urmare a mixului dintre creșterile de preț și complexitatea intervențiilor. Ne așteptăm la o creștere bună de la spitalele pe parcursul anului, dar rețineți că cea mai puternică creștere a fost deja înregistrată;
- Laboratoare cu o cotă de 11% în vânzări totale: creștere de 19% față de anul anterior, cu creștere de 10% a numărului de teste de laborator efectuate și o creștere de 8,5% a prețurilor medii;
- Corporate cu 12% cotă în total vânzări: creștere de 28% a veniturilor susținută de creșterea numărului de abonamente și ajustările constante de preț pe care le-am prezentat și în teleconferințele anterioare și care și-au dovedit eficiența.

În ceea ce privește evoluția cheltuielilor de exploatare, cheltuielile de exploatare au scăzut ca % din vânzări de la 95,4% în 2023 la 93,8% în 2024.

Cea mai mare schimbare observată este scăderea Mărfurilor cu 1,7 p.p. a vânzărilor urmată de scăderea ponderii Pharmachem & Farmacii în totalul Grupului, tendință observată pe tot parcursul anului 2023.

În ceea ce privește **Situația consolidată a poziției financiare**:

- Activele imobilizate au rămas stabile în această perioadă de 3 luni, în creștere cu 1%.
- Atât Activele circulante, excluzând numerarul și echivalentele de numerar, cât și Datoriile curente excluzând datoria purtătoare de dobândă, au crescut cu 9% și respectiv, 15%, în concordanță cu creșterea activității și evoluția Grupului;
- Datoria financiară a crescut cu 2%, ducând la o scădere generală a datoriei nete cu 1%.

În ceea ce privește raportul datorie netă raportată la EBITDA pro-forma, suntem la 4,3x la 31 martie 2024, comparativ cu 4,6x la 31 decembrie 2023. Ne angajăm să continuăm tendința de creștere solidă a afacerii, intrând într-un ciclu de creștere treptată marjelor și scădere a nivelului datoriei.

Trecând la **Fluxul de numerar consolidat**, pentru perioada de 3 luni încheiată la 31 martie 2024, numerarul net din activități de exploatare, după plata dobânzilor, impozitului pe profit și variațiile capitalului de lucru, s-a ridicat la 106 milioane RON, cu 60% mai mare față de aceeași perioadă a anului trecut. Numerarul net utilizat în activități de finanțare s-a ridicat la 17 milioane RON (în mare parte legate de plata împrumuturilor și a contractelor de închiriere, deoarece sunt prezentate drept finanțare conform IFRS 16), în timp ce 46 de milioane RON au fost utilizate în activități de investiții și sunt legate de CAPEX, parțial legate de proiectele din 2023, dar și cele din 2024.

Cred că am acoperit tot ceea ce am vrut să prezint astăzi și putem trece la sesiunea de întrebări și răspunsuri. Mulțumesc foarte mult.

**Operator:** Prima întrebare audio vine de la Rapanu Caius, BCR. Vă rog.

**Caius Rapanu:** Bună ziua. Mulțumesc foarte mult pentru prezentare și felicitări pentru rezultate. Am avut câteva întrebări pe platformă, dar probabil că nu le-ați primit. Cum vedeți creșterea unităților organice în ceea ce privește vizitele, pacienții, vizitele la laborator în 2024 și mai departe? Din nou, nu vorbim de noi achiziții, ci de capacitatea de creștere a numărului de pacienți, vizite etc., mergând mai departe pe activele existente? Și, de asemenea, cum vedeți puterea dvs. de stabilire a prețurilor în viitor în ceea ce privește posibilitatea de a transmite clientului presiunile inflaționiste și creșterea forței de muncă pentru a menține calitatea înaltă a serviciilor pe care le furnizați? Mulțumesc.

**Alina Irinoiu:** Bună, Caius. Îți mulțumim pentru întrebări. Într-adevăr, putem vedea și întrebările în platformă. Am spus că, în primul rând, vom răspunde întrebărilor telefonice și după aceea trecem pe platformă, dar îți mulțumim pentru intervenție.

În ceea ce privește prima întrebare, împărțirea între creștere organică și achiziții, în prezent, deci în primul trimestru: creșterea organică a fost de 15% și ne așteptăm să o menținem pe tot parcursul acestui an.

De obicei, după cum știți, nu dezvăluim creșterea organică pe linii de activitate, așa că nu pot face comentarii suplimentare despre modul în care creșterea va fi distribuită către liniile noastre de afaceri, dar cred că știți deja că rețeaua noastră este de obicei sinergică și ori de câte ori o linie de afaceri rămâne puțin în urmă, ne concentram asupra celorlalte. Dar, pot spune că putem vedea un potențial mare în clinici, care este, evident, cea mai relevantă linie de afaceri din portofoliul nostru în ceea ce privește ponderea în total venituri și încă putem observa o cerere bună de servicii medicale și de obicei clinicile sunt cele care fac trimiteri către laboratoare și spitale.

Apoi, accentul în acest an este cu siguranță pe spitale. Pe de o parte, datorită investițiilor pe care le-am făcut în rețea până acum. Pe de altă parte, Spitalul Nord, care are un potențial mare și un potențial uriaș de umplere a capacității, și, în al treilea rând, în ceea ce privește spitalele la care lucrăm în acest moment și aici menționez Timișoara, care este planificat să fie deschis către sfârșitul acestui an și Craiova - aici unitatea este mai mică, nu este un spital la același nivel cu cele pe care le avem în rețea în acest moment pentru că se va concentra pe spitalizare de zi și oncologie, care sunt mai nișate. Dar la Timișoara ne vom concentra pe chirurgie. Așadar, pentru a vă răspunde la întrebare sau pentru a vă oferi o tendință a focusului nostru, spitalele vor fi cu siguranță importante în acest an.

În ceea ce privește perspectivele privind costurile legate de forța de muncă în viitor, nu vedem o presiune pe piață legată de acestea. Cu toate acestea, la un anumit nivel, normal să spunem, în fiecare zi există niște presiuni, dar nu o presiune generală, așa cum am fost martorii cu ceva timp în urmă, când salariile medicilor au crescut semnificativ.

În ceea ce privește prețurile, am efectuat deja unele ajustări de preț. Nu sunt sigură dacă am vorbit despre acestea în ultima conferință telefonică, dar pentru a fi sigură, voi repeta că am implementat creșteri în clinici de 6%. În ceea ce privește momentul de la care estimăm să vedem efectele, așa spune că începând cu februarie, martie, pentru că de obicei avem programări în ianuarie din decembrie. Am crescut prețurile în spitale cu o medie de 10%, dar și aici efectele încep să se vadă începând cu luna martie. Am crescut prețurile în laboratoare cu 3% în ianuarie și am mai avut o creștere de 3% în aprilie. Și ajustările continue de preț pe care le-am efectuat în segmentul corporate, cred că le cunoașteți deja.

**Caius Rapanu:** Grozav. Vă mulțumesc foarte mult pentru răspuns și, din nou, felicitări pentru rezultate.

**Alina Irinoiu:** Mulțumesc foarte mult.

**Operator:** Doamnelor și domnilor, acum voi da cuvântul conducerii pentru orice întrebări transmise pe platformă. Mulțumesc.

**Mihai Marcu:** Voi trece prin întrebările care mai rămân de răspuns, care de fapt au fost deja trimise pe platformă.

Așa că, mai întâi, voi discuta despre contribuția Spitalului Nord Pipera la segmentul spitalelor și voi spune că nu am publicat niciodată acest tip de date. Aș vrea, totuși pentru că este nou în grupul nostru, să spun că Nord Pipera are, să zicem, o contribuție mică de două cifre - o contribuție foarte mică de două cifre la creșterea totală pe segmentul spitalelor de 39%, restul fiind organic, care este o creștere destul de puternică.

În al doilea rând, despre cifrele bugetate comparativ cu T1, întrebarea fiind dacă comparăm cifrele bugetate pentru T1 în ceea ce privește vânzările și profitul net cu rezultatul, pot spune că rezultatele din T1 sunt mai bune decât cele bugetate, iar noi sper să păstrăm această tendință de-a lungul anului. Dar, așa cum a subliniat Alina în cadrul prezentării, nu aș compara exact creșterea din punct de vedere al marjelor cu trimestrul I, aș compara mai degrabă cu sezonabilitatea trimestrelor din anii precedenți.

De asemenea, voi discuta despre strategia privind spitalele. Văd aici o întrebare dacă tarifele sunt accesibile. Pot spune că creșterile de prețuri au funcționat. De fapt, MedLife nu a fost unul dintre cele mai scumpe lanțuri de spitale de pe piață. Deci nu avem nicio îngrijorare în acest sens. Colaborarea cu asigurători poate fi dezvoltată și ar putea fi un motor de creștere, dar nu văd, pe termen scurt, o creștere atât de importantă rezultată din această activitate.

Despre segmentul farmaceutic unde cred că se poate observa că nu este un segment în creștere în compania noastră, dar trebuie să subliniez că nu este în prioritățile noastre, pentru că marjele nu sunt neapărat în același segment. Deci, nu trebuie să vă așteptați să facem un efort substanțial pentru o creștere mare pe segmentul farmaceutic.

Există o altă întrebare despre tarifele abonamentelor corporative. Am reușit să creștem mult tarifele în segmentul corporative. De fapt, avem o flexibilitate mare aici pentru că principalul nostru concurent pe acest segment este, cred că nu este un secret pentru că a fost publicat de unele ziare, se pare că ar putea fi la vânzare. Nu știm asta cu siguranță, este doar o informație din ziare, dar pot spune că totuși, nu este necesar foarte greu să semnezi acum contracte cu un preț mai mare. Probabil că și alți concurenți fac asta.

De asemenea, acest lucru este de fapt normal după ce salariile mai ales în sectorul medical au crescut foarte mult în ultimii ani. Cred că piața înțelege asta și este dispusă să ofere clienților lor abonamente, chiar și cu creșterile de preț. Da, putem semna contracte cu prețuri mai mari cu clienții noștri pe segmentul corporative.

Acestea au fost întrebările. Dacă există alte întrebări, putem încerca din nou să vedem dacă există? Dacă nu, pot trece la comentariile de încheiere.

**Operator:** Doamnelor și domnilor, nu există alte întrebări în acest moment. Acum managementul va face comentariile de încheiere. Mulțumesc.

**Mihai Marcu:** Așadar, vă mulțumim din nou foarte mult pentru participarea astăzi la conferința noastră. După cum ați observat, avem o creștere robustă și o creștere în același timp a marjelor EBITDA și a profitabilității. Sperăm, după cum puteți observa din structura bilanțului nostru și în special a situației consolidate a profitului și pierderii, că dacă rata dobânzii va fi redusă, dacă va decide Banca Centrală Europeană, atunci este evident că aceasta va fi transferată de la EBITDA la profit în situația consolidată a profitului și pierderii. deoarece structura noastră este de această natură. Sper că acest lucru se va întâmpla, iar dacă se va întâmpla, pur și simplu va fi transpus din EBITDA în profit. După cum puteți vedea, o parte din creștere, o parte foarte importantă a creșterii, așa cum a subliniat Alina, 15% este creștere organică. Aceasta este destul de ridicată pentru o companie de dimensiunea noastră și suntem foarte mândri de asta.

Se poate vedea că spitalele au fost campioni în acest sens. Luptăm de ani de zile pentru ca acest lucru să se întâmple, deoarece marjele din spitale ar fi putut fi gestionate mai bine în grupul nostru și sper că aceasta va fi o parte a succesului nostru.

De fapt, toate economiile de scară despre care discutam în ultimii ani încep să aibă efecte și puteți vedea că ciclul de achiziții și creștere funcționează și creșterea este urmată de profit în această perioadă.

Vom continua să creștem. Vom urmări piața îndeaproape pentru că, așa cum am spus mai devreme, ne așteptăm la schimbări foarte mari pe piață. Suntem foarte bine pregătiți pentru asta și de fapt acum, deoarece am rămas destul de singuri pe piața achizițiilor, sper că asta ne va oferi un avantaj bun.

Bineînțeles, așa cum am spus în toate comunicările către dumneavoastră, vrem totuși să vă dovedim pe o perioadă mai lungă că putem consolida și face o creștere stabilă a marjelor noastre. Deci, vom face achiziții da, dar ne vom uita și suntem foarte conștienți de faptul că trebuie să dovedim pe o perioadă mai lungă, probabil o perioadă contabilă anuală, că putem reuși să captăm marjele după o lungă perioadă de timp de creștere și achiziții. Devenim încet unul dintre principalii specialiști ai pieței de achiziții și fuziuni și suntem foarte mândri de asta.

Sper că putem reuși să facem asta și la un nivel mai mic, în sensul de a face achiziții la o scară mai mică. Deci, avem capacitatea de a achiziționa companii mici și de a fuziona încet aceste companii în grupul nostru și de a folosi economiile de scară și toate aceste companii împreună, astfel încât să devină mai eficiente și mai profitabile. Deci, asta este pentru azi.



Văd o altă întrebare: ne așteptăm la o creștere suplimentară a pierderii financiare nete în T2 comparativ cu T1? Nu văd asta pe termen scurt, oricum nu ca o cifră mare. Deci răspunsul este că nu văd o creștere semnificativă a pierderii financiare nete în al doilea trimestru comparativ cu primul trimestru.

Vă mulțumim foarte mult, o zi bună și vă mulțumim din nou pentru că ați fost alături de noi astăzi. La revedere.