



TRANSCRIERE CONFERINȚĂ TELEFONICĂ 9 LUNI 2025

Vineri, 14 noiembrie 2025, ora 16:00 EET

Reprezentanți MedLife:

DI Mihai Marcu, CEO și Președinte al Consiliului de Administrație

Dna Alina Irinoiu, CFO

DI Dorin Preda, Director General Adjunct și Membru al Consiliului de Administrație

Dna Ioana Birsu, Manager Relații cu Investitorii

Mihai Marcu: Bună seara tuturor. Vă mulțumim foarte mult că participați astăzi la conferința noastră privind rezultatele trimestrului al treilea din 2025. Astăzi sunt aici cu domnul Dorin Preda, CEO adjunct, cu Alina Irinoiu Titu, directorul financiar al companiei, și Ioana Birsu, Managerul nostru de Relații cu Investitorii. Îi voi da cuvântul Alinei, care va susține prezentarea principală, iar după aceea vom fi aici, desigur, pentru sesiunea de întrebări și răspunsuri. Alina, te rog, preia...

Alina Irinoiu: Bună ziua tuturor și vă mulțumim că v-ați alăturat prezentării noastre astăzi. Ca întotdeauna, voi începe prezentarea cu momentele **principale** ale acestei perioade.

În primele 9 luni ale anului, Grupul a înregistrat o cifră de afaceri consolidată pro-forma de 2,36 miliarde RON, reflectând o creștere de 19,5% față de aceeași perioadă din 2024.

EBITDA pro-forma a avansat cu 20,4%, ajungând la 349,1 milioane RON.

Creșterea organică a veniturilor de 15,5% a fost determinată de o cerere robustă pentru servicii medicale și de creșterea treptată a capacităților noi adăugate, în timp ce restul de 4% provine din achizițiile finalizate în trimestrul 4 din 2024 și în acest an.

În ceea ce privește liniile de afaceri, spitalele au avut cea mai puternică performanță, urmate de rețelele de clinicii și divizia de laboratoare. Impactul pozitiv al investițiilor recente în echipamente moderne, facilități noi și echipe medicale remarcabile se reflectă acum atât în rezultatele financiare, cât și operaționale și, mai important, pune bazele unei creșteri susținute a profitabilității pe termen mediu și lung.

În al treilea trimestru al anului, am continuat extinderea infrastructurii medicale a Grupului prin finalizarea unei serii de proiecte organice anunțate pentru acest an și care erau deja în derulare:

- primul este noua sală de operații a Spitalului MedLife Craiova, care consolidează poziția noastră ca unul dintre cele mai moderne centre medicale din regiunea Oltenia. Echipamentele folosite în noile săli de operație respectă cele mai înalte standarde tehnologice, iar echipa medicală este formată din peste 20 de specialiști, inclusiv chirurgi generaliști, ortopezi, specialiști ORL, neurochirurgi și chirurgi vasculari. Începând cu anul viitor, atenția spitalului se va concentra tot mai mult pe intervenții chirurgicale oncologice extrem de complexe, având în vedere că o mare parte dintre pacienții MedLife Craiova sunt tratați pentru afecțiuni oncologice.
- al doilea proiect organic finalizat în trimestrul al treilea, este o nouă hyperclinică multidisciplinară deschisă la Pitești, în urma unei investiții de 3 milioane EUR. Noua facilitate este proiectată ca un centru medical modern, care include 21 de săli de consultație, 2 puncte de prelevare, 13 paturi pentru spitalizare de zi, propriul laborator și este echipată cu echipamente de ultimă generație. Echipa hyperclinicii este formată din 80 de medici și 30 de asistente medicale, operatori și personal suport, specialiști din Pitești, București și Craiova, mulți dintre ei cu recunoaștere locală și națională.

Referitor la **perspective**:

Pe termen scurt și mediu, ne așteptăm ca Grupul să mențină o traiectorie stabilă și am adoptat o abordare prudentă, valorificând resursele disponibile pentru a susține investițiile strategice și a ne adapta la mediul macroeconomic în evoluție.

Continuăm să monitorizăm îndeaproape impactul actualului mediu macroeconomic asupra puterii de cumpărare și suntem pregătiți să abordăm provocările potențiale, protejând în același timp creșterea și stabilitatea.

Rețelele de laboratoare și spitale au menținut o performanță constantă, în timp ce liniile noastre de afaceri pentru boli cronice și îngrijire acută au stimulat tot mai mult creșterea vânzărilor în ultimii ani.

Cheltuielile de capital pentru trimestrul 4 în raport cu noile proiecte rămân foarte scăzute, fără inițiative CAPEX planificate, pe măsură ce continuăm să prioritizăm eficiența operațională

și alocarea strategică a resurselor. Toate investițiile viitoare vor fi evaluate cu atenție, ținând cont de condițiile pieței și de prioritățile strategice de afaceri. În trimestrul 4, centrul de oncologie Neolife din Bacău va fi deschis, în timp ce noua Hyperclinică din Arad este programată să fie finalizată în primul trimestru al anului 2026.

În ceea ce privește **prioritățile strategice**, ne propunem să accelerăm proiectele de cercetare și să contribuim activ la îmbunătățirea atât a rezultatelor medicale, cât și a experienței pacientului. O inițiativă definitorie în această direcție este proiectul pilot de cercetare recent lansat în imagistica medicală, unde radiologii noștri lucrează cot la cot cu un algoritm AI antrenat să identifice tipare subtile și să susțină crearea de rapoarte imagistice standardizate, cuprinzătoare și extrem de precise, cu scopul final de a spori precizia diagnosticului. Cu o bază de date de aproape un milion de investigații RMN, ne așteptăm ca acest proiect să ne poziționeze în fruntea cercetării medicale private, probabil din regiune, demonstrând cum tehnologia poate amplifica—mai degrabă decât înlocui—expertiza umană.

De asemenea, am făcut progrese importante în dezvoltarea programului nostru strategic de testare genetică și am lansat la începutul lunii octombrie **Longevity100+**, primul și cel mai mare program de testare genetică din regiune. Inițiativa își propune să democratizeze accesul la testarea genetică și să mute accentul de la tratarea bolilor avansate către identificarea și prevenirea timpurie a riscului acestora. După finalizarea cercetărilor efectuate pe aproximativ 4.000 de pacienți din România, începând de anul viitor testarea genetică va deveni disponibilă publicului larg la un preț accesibil, marcând un pas semnificativ spre transformarea medicinei preventive în România. Această schimbare ne duce dincolo de serviciile tradiționale de screening și tratament, orientându-ne către planuri de sănătate personalizate, susținute de date genetice, tehnologie de ultimă oră și expertiza echipelor noastre medicale multidisciplinare — un model care urmărește să ne diferențieze pe termen lung și să consolideze avantajul nostru competitiv. Investițiile realizate în această direcție sunt estimate la 10 milioane EUR, un nivel echilibrat în raport cu dimensiunea Grupului.

Anticipăm să vedem primele rezultate ale acestor investiții, cel mai probabil în a doua jumătate a anului viitor, așa că este încă devreme să facem estimări privind volumele așteptate sau contribuția potențială la creșterea volumului.

Trecând la următoarea secțiune, a **rezultatelor financiare** și analizând situația **consolidată a profitului și pierderii**:

9 luni 2025 Pro-forma vs. 9 luni 2024 IFRS

- Vânzările brute (inclusiv Programul Național de Sănătate pentru medicamentele de chimioterapie) au crescut cu 19,5%, ajungând la 2,36 miliarde RON, în timp ce vânzările nete (minus programul național de sănătate) au crescut cu 9,4%, ajungând la 2,16 miliarde RON;
- OPEX-ul a crescut cu 9,1%, ajungând la 2 miliarde RON;
- Profitul operațional a crescut cu 18,1%, ajungând la 133,3 milioane RON;
- EBITDA pro-forma a crescut cu 20,4%, ajungând la 349,1 milioane RON, rezultând o marjă de 16,1% (14,3% pe baza IFRS și comparativ cu 14,7% în primele 9 luni ale anului 2024);
- Rezultatul net pro-forma a fost de 2,5 milioane RON, o scădere de 87,9% față de aceeași perioadă a anului trecut, determinată în principal de deprecierea cursului valutar din trimestrul al doilea.

Referitor la **cifrele Pro-forma**:

- În ceea ce privește trecerea veniturilor **de la cifrele IFRS la cifrele Pro-forma**, am inclus ajustări de normalizare de 2,3 milioane RON din achizițiile Routine Med și All Clinic (Routine Med a intrat în consolidare în februarie 2025, în timp ce All Clinic a intrat în aprilie 2025) și am extras 199,4 milioane RON privind reclassificarea din Programul Național de Sănătate pentru medicamente de chimioterapie în toate unitățile noastre,

care a crescut cu 44% comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut (138 milioane la 9 luni 2024).

- În ceea ce privește trecerea EBITDA **de la cifrele IFRS la cifrele Pro-forma**: RON 203 mii corespund ajustărilor de normalizare din achiziții, iar RON 10,5 milioane sunt cheltuieli unice.

Privind evoluția **EBITDA de la trimestru la trimestru**: am înregistrat o îmbunătățire constantă a nivelurilor EBITDA în ultimii 2 ani, deși pe parcursul acestei perioade am integrat noi unități cu contribuție negativă la EBITDA în perioada de raportare.

Veniturile trimestriale au crescut constant în ultimii ani, reflectând capacitatea platformei de creștere atât prin achiziții, cât și prin proiecte organice. După cum am menționat deja, din creșterea de 19,5% a veniturilor înregistrată în primele 9 luni ale acestui an, 15,5% este organică, iar restul de 4% provine din achizițiile finalizate până la sfârșitul anului 2024 și pe parcursul anului 2025.

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

- Clinicile continuă să fie principalul motor de vânzări al Grupului, reprezentând 37,4% din vânzările totale. Creșterea de 19,2% din primele 9 luni ale anului este determinată de o creștere de 13,7% a numărului de vizite și o creștere de 4,9% a tarifului mediu anual. Volumele mai mari se datorează în mare parte celor mai recente achiziții, Euromedica, VP Med și RoutineMed, precum și creșterii diviziilor de oncologie și imagistică și a contribuției tot mai mari a unităților nou dezvoltate;
- Stomatologia reprezintă 3,9% din vânzările totale. Vânzările au scăzut aici cu 2,8% în această perioadă de 9 luni. În trimestrul 3 din 2025, însă, tendința s-a domolit, înregistrând o creștere de 3,4% față de anul precedent. Segmentul stomatologiei premium dă semne de saturație și aici vom evalua și testa modele alternative de servicii.
- Spitalele reprezintă 27,6% din vânzările totale. Creșterea de 39,2% a fost determinată de o creștere de 32% a numărului de pacienți comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut, rezultată din:
 - achiziții, și anume Euromedica Hospital consolidat începând cu octombrie 2024;
 - investiții în tehnologie și echipamente în spitalele noastre mature din București, Cluj, Sibiu, Brașov și Arad, împreună cu integrarea unor noi echipe medicale;
 - un număr crescut de proceduri și echipe medicale extinse la Spitalul Nord din București, deschis la începutul anului trecut;
 - deschiderea spitalului Timișoara la sfârșitul anului 2024, care a avut un început foarte puternic și acum înregistrează o creștere accelerată.

În plus, tarifului mediu a crescut cu 5,5%, reflectând atât ajustările de preț, cât și o complexitate mai mare a intervențiilor.

- Laboratoarele reprezintă 11,1% din vânzările totale și au înregistrat o creștere anuală de 16,1%. Acest lucru a fost determinat de o creștere cu 20,9% a numărului de teste de laborator efectuate, în ciuda unei scăderi de 4% a tarifului mediu, reflectând un mix diferit de servicii. Creșterea volumului a fost susținută în toate laboratoarele, inclusiv în brandurile MedLife și Sfânta Maria, cu o creștere deosebit de puternică în divizia de biologie moleculară și genetică.
- Corporate reprezintă 9,6% din vânzările totale, cu venituri care au înregistrat o mică creștere de 0,7% comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut. Numărul pachetelor preventive a crescut anual cu 1,7%, ceea ce a compensat scăderea medie a tarifului mediu de 1,1%. După cum am menționat anterior, portofoliul corporate a trecut printr-un proces amplu de re poziționare, iar efectele acestui efort au fost deja surprinse în

nivelul prețurilor și în profitabilitate. Pe viitor, plănuim să introducem produse noi și să extindem baza de clienți.

- Farmaciile reprezintă 2,4% din vânzările totale, cu venituri în creștere de 11,2%, impulsionate de o creștere de 17,6% a cheltuielilor medii pe client.
- Linia Altele reprezintă 8% din vânzările totale și a înregistrat o creștere de 9,3% a veniturilor, determinată în principal de performanța puternică din distribuția farmaceutică, cu contribuții suplimentare din partea Băncii de Celule Stem și a serviciilor de wellness.

Mergând mai departe, **cheltuielile operaționale** ca procent din vânzări au crescut cu 0,6 p.p., ajungând la 95,2%, provenind din:

- Creșterea materialelor consumabile și a materialelor de reparații ca procent din vânzări de la 18,1% la 19,7%, în concordanță cu contribuția mai mare a serviciilor oncologice, laboratoare și spitale, la mixul de venituri, compensată de o scădere a contribuției mărfurilor și diviziei farma în vânzările totale;
- Creșterea cheltuielilor cu terții și cu salariile cu 0,7 p.p., așteptările fiind ca acestea să se normalizeze pe măsură ce capacitățile nou create continuă să crească;
- Creșterea deprecierii cu 0,2 p.p., în linie cu activitatea accelerată de achiziții din anii precedenți (amortizarea activelor intangibile corespunzătoare), precum și cu noile investiții comisionate.

Privind situația **financiară**:

- Activele imobilizate au crescut cu 3,4%, ca urmare, în principal, a creșterii fondului comercial și a imobilizărilor corporale.
- Datoria financiară a crescut cu 12,3%, ceea ce a dus la o creștere cu 8,5% a **datoriei** nete. Nivelul mai ridicat al datoriei reflectă utilizările pentru finanțarea parțială a achizițiilor și investițiilor continue, dar și impactul valutar al deprecierii RON față de EUR.
- Privind raportul datorie netă versus EBITDA Pro-forma, acesta a rămas stabil la 3,71x, comparativ cu 3,78x la sfârșitul anului 2024, și este determinat în principal de finalizarea investițiilor continue, unele dintre ele fiind încă în stadii foarte incipiente și negenerând venituri, cum ar fi investițiile în centrul de oncologie și radioterapie Neolife care va fi deschise în trimestrul 4, precum și de divizia de genetică.

Trecând la **fluxul consolidat de numerar**, numerarul net din activitățile operaționale a ajuns la 166 milioane RON, o scădere de 22% față de aceeași perioadă a anului trecut, determinată în principal de modificările capitalului de lucru.

În primele nouă luni ale anului, 175 milioane RON au fost alocate activităților de investiții, inclusiv achiziția de subsidiare și CAPEX pentru proiecte în curs, cele mai importante fiind spitalul Timișoara, centrul de oncologie și radioterapie din Bacău, Hyperclinica din Pitești și laboratorul de genetică.

În ceea ce privește perspectivele, așa cum am menționat anterior, planul CAPEX pentru ultimul trimestru al anului este foarte scăzut, fără fonduri suplimentare alocate unor noi proiecte, în timp ce nevoile și proiectele de CAPEX vor fi discutate pentru bugetul anului viitor.

Aceasta încheie prezentarea noastră de astăzi și putem trece acum la sesiunea de întrebări și răspunsuri. Vom răspunde mai întâi la întrebările telefonice, dacă există, iar apoi putem trece la întrebările trimise prin platformă. Operator...

Operator: Doamnelor și domnilor, nu sunt întrebări audio în acest moment. Voi preda acum cuvântul conducerii pentru orice întrebări scrise. Vă mulțumesc.

Dorin Preda: Mulțumesc. Voi încerca să răspund la prima întrebare adresată de domnul Daniel Munteanu referitoare la clădirea Banu Manta pe care am cumpărat-o de la Telekom în 2017. De fapt, această clădire a fost, știți, ne-am gândit la această clădire ca fiind noile noastre birouri, pentru că încă ocupăm spații medicale în parcul medical. Dar, pentru că am priorizat alte proiecte și considerăm că este mai bine să investim în spitale și linii de afaceri care vor produce, am acordat prioritate mai mică acestei clădiri. Totuși, începând cu anul viitor, vom alocă mai multe investiții CAPEX pentru această clădire, sperând să fie gata în 2027.

Ce este important de menționat aici este că, pe lângă birouri, plănuim să avem aici și o clinică, un ambulatoriu. Sperăm că va fi deschis în același timp cu mutarea noastră în clădire. Aceasta a fost prima întrebare.

A doua întrebare vine de la domnul Cristian Petre, care întreabă dacă am observat vreo încetinire în această perioadă. Compară primul trimestru cu al treilea trimestru și, de fapt, vede cifre destul de plate. De fapt, este o creștere foarte mică. Și aș spune aici că vedem volume solide în zilele noastre. Septembrie a fost o lună foarte bună. Octombrie este, de asemenea, o lună bună. Am avut poate o vară mai puțin fericită. Adică, august nu a fost o lună prea bună pentru noi. Dar, așa cum vedem astăzi, volumele sunt solide. Așadar, suntem destul de optimiști în privința lunilor ce urmează.

Alina Irinoiu: A treia întrebare vine tot de la Cristian Petre. Dar aș vrea să te întreb dacă poți explica puțin: cum abordezi ratele de creștere diferite între segmente. La ce anume te referi?

Poate că în la ajustările de preț, și voi comenta asta iar dacă vrei să adaugi mai multe, te rog să o faci. Anul acesta, am crescut prețurile la începutul anului. Chiar dacă în august au existat ajustări ale TVA-ului care au un impact de 200.000 EUR pe lună în ceea ce privește costurile pentru noi, deoarece TVA-ul este un cost pentru rețeaua de sănătate, nu am crescut prețurile în general, cu o singură excepție. Am făcut unele majorări în divizia spitalelor și nu avem intenția de a ajusta prețurile până la sfârșitul acestui an. Va avea loc o discuție pentru anul viitor. Încă avem această opțiune, desigur, de a ajusta prețurile. Dar încă nu am decis dacă acest lucru se va implementa începând cu anul viitor.

Operator: Doamnelor și domnilor, nu mai sunt întrebări în acest moment. Voi da acum cuvântul managementului pentru orice comentarii de încheiere. Vă mulțumesc.

Mihai Marcu: Vă mulțumim din nou pentru participarea la conferința noastră de astăzi. Ca o notă generală, ar trebui să observați că MedLife a crescut organic destul de puternic, în ciuda recesiunii economice și a, cel puțin, scăderii vânzărilor în retail și online în România, conform datelor publicate recent. Am observat o scădere a cererii, mai ales în august și septembrie, de fapt la începutul lui septembrie.

În octombrie, cererea și-a revenit și pot să vă spun că este corect. Clinicile au fost abordate de mai puțini clienți decât ne așteptam la începutul anului. Dar aici sunt în principal clienți care accesează serviciile nu doar pentru afecțiuni medicale, ci și pentru evaluarea sănătății.

Și, desigur, poate că acest lucru a fost puțin ajustat, nu mai puțin decât anul trecut, dar ne așteptam să creștem puțin mai repede. În schimb, am reușit să dezvoltăm linia de afaceri spitale, unde clienții, majoritatea clienților, nu pot amâna nevoile lor medicale pentru următorul ciclu economic. Creșterea a fost determinată și de noile unități, în special Medici's și Nord. Noul spital din Craiova a început, de asemenea, să contribuie. Am considerat că acestea vor crește mai încet, acum un an și jumătate, dar acum au început să contribuie. Mai este loc de creștere, dar suntem mulțumiți de performanța lor.

Am lansat și câteva produse noi. Cred că ați văzut în presă inovația și utilizarea tehnologiei foarte avansate. Pot să vă spun că vom lansa și produse noi în domeniul imagisticii și AI, la

Începutul anului viitor. Aceeași abordare foarte, foarte inovatoare a cercetării, suntem foarte mândri de asta.

Dar trebuie să Țineți cont că aceste noi linii de afaceri nu au fost încă testate pe client. Așadar, credem cu Țărie că aceste produse și schimbările pe care le vor aduce pot chiar schimba sectorul medical. Iar în viitor, nu doar produsele lansate de MedLife, ci și aceste produse noi în genetică, în AI și imagistică, vor schimba sectorul în anii ce vor urma.

Personal, cred că acest sector va arăta diferit peste cinci ani. Și pacienții vor arăta diferit și vor avea nevoi diferite. Și cred că ar trebui să fim acolo. Și dacă o companie medicală nu va fi prezentă, cred că nu va livra peste cinci ani de acum înainte.

Așadar, acesta este un lucru, încercăm să Ținem pasul cu noile tehnologii și inovațiile din sectorul medical din întreaga lume. De asemenea, știm că economia românească nu merge bine. Și vom echilibra cu grijă investițiile, având în vedere nivelul actual al datoriilor, despre care știm că este puțin ridicat. Lucru pe care vrem să îl ajustăm.

Acestea fiind spuse, vă mulțumesc din nou și vă doresc un weekend foarte plăcut. Vă mulțumesc foarte mult. Seară bună.