



TELECONFERINȚĂ REZULTATE TRIMESTRUL I 2026

Vineri, 29 mai 2026, ora 16:00 EET

Reprezentanți MedLife:

DI Mihail Marcu, Director General și Președinte Consiliul de Administrație

Dna Alina Irinoiu-Titu, Director Financiar

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

Dna Ioana Birsu, manager relații cu investitorii

Mihail Marcu: Bună ziua și vă mulțumesc pentru participarea la conferința noastră de astăzi privind rezultatele MedLife pentru primul trimestru al anului 2026. Alături de mine se află echipa, echipa obișnuită, Dorin Preda, director general adjunct, Alina Irinoiu-Titu, director financiar, și Ioana Birsu, manager relația cu investitorii. Alina va susține prezentarea, iar după aceea vom fi alături de dumneavoastră pentru sesiunea de întrebări și răspunsuri. Astăzi, cuvântul de încheiere va fi susținut de Dorin Preda, director general adjunct. Alina, ai cuvântul.

Alina Irinoiu: Mulțumesc, Mihai. Bună ziua tuturor și vă mulțumesc pentru participarea la prezentarea noastră de astăzi.

Ca de obicei, voi începe prezentarea cu principalele aspecte ale primului trimestru al acestui an.

În primele 3 luni, Grupul a înregistrat o cifră de afaceri consolidată pro forma de 856,2 milioane RON, reprezentând o creștere de 10,1% față de perioada similară a anului 2025, din care 9% a reprezentat creștere organică.

Cererea în rețeaua noastră a rămas puternică și am continuat să creștem numărul de pacienți și clienți, ceea ce demonstrează că cererea de bază pentru servicii medicale rămâne solidă.

În cadrul liniilor noastre de afaceri principale, clinicile au rămas principalul motor de creștere, ceea ce reflectă atât reziliența platformei de sănătate a Grupului, cât și cererea susținută de servicii medicale, în ciuda unui mediu economic încă dificil.

Spitalele au înregistrat, de asemenea, performanțe solide, urmate de divizia de laboratoare, ambele fiind susținute de cererea continuă de servicii medicale complexe și integrate, precum și de accentul tot mai mare pus de pacienți pe prevenție, diagnosticare și continuitatea îngrijirii.

După cum știți deja, în ultimii ani am crescut semnificativ complexitatea serviciilor medicale, atât în divizia de spitale, prin investiții în echipamente medicale avansate și robotică chirurgicală, infrastructură extinsă și echipe medicale de înaltă specializare, cât și în segmentul de laboratoare, prin extinderea de la testele de rutină către diagnosticul avansat, inclusiv servicii de genetică și patologie. Aceste investiții se traduc progresiv într-o performanță operațională mai puternică, o capacitate crescută de servicii și capacități medicale îmbunătățite în întreaga rețea.

În ceea ce privește profitabilitatea, EBITDA pro forma a atins 124,3 milioane RON (adică o creștere de 10% față de aceeași perioadă a anului trecut), în timp ce rezultatul net pro forma s-a ridicat la 12,6 milioane RON. În ceea ce privește marjele, am observat o ușoară scădere a valorii medii a facturii pe pacient, în special în cazul serviciilor medicale neurgente și discreționare, care pot fi amânate în perioadele de scădere a încrederii consumatorilor. Cu toate acestea, acest efect a fost mai mult decât compensat de creșterea continuă a numărului de pacienți și de creșterile puternice de volum în întreaga rețea.

În ceea ce privește expansiunea și proiectele, am înregistrat mai multe dezvoltări organice și investiții strategice în această perioadă:

- Am extins rețeaua MedLife Genesys în Arad și am deschis a patra clinică în oraș. Noua clinică oferă peste 17 specialități medicale, servicii de laborator și programe dedicate de îngrijire preventivă.
- Am finalizat achiziția Medstar, în urma aprobării Consiliului Concurenței din ianuarie, și am început să consolidăm rezultatele grupului la începutul lunii februarie. Prin această tranzacție ne consolidăm prezența în partea de vest a țării, grupul fiind deja inclus în al doilea brand al nostru.
- De asemenea, am continuat investițiile în tehnologii avansate și capacități operaționale, inclusiv o investiție de 2 milioane de euro într-unul dintre cele mai avansate sisteme robotizate de neurochirurgie din România, disponibil acum la MedLife Sibiu.

- Am anunțat primele rezultate ale programului Longevity100+, evidențiind potențialul genomicii și al medicinei personalizate în prevenire și diagnostic precoce, sprijinind în același timp dezvoltarea serviciilor medicale cu valoare adăugată mai mare.
- În același timp, am continuat să investim în digitalizare și în extinderea ecosistemului nostru tehnologic, cu un accent special pe îmbunătățirea aplicației MedLife și consolidarea capacităților în genomică, medicină personalizată și diagnostic (inclusiv imagistică) – domenii pe care le considerăm priorități strategice pe termen mediu și lung.
- De asemenea, am continuat să ne consolidăm divizia corporate și am lansat noi produse și pachete de servicii concepute pentru a răspunde nevoilor în continuă evoluție ale clienților noștri corporativi. Răspunsul pieței a fost pozitiv, susținând atât achiziția de clienți, cât și extinderea parteneriatelor existente. Drept urmare, am continuat să câștigăm cote de piață în segmentul corporativ, o tendință care ne așteptăm să continue în perioadele următoare.

Analizând dinamica generală a pieței, piața serviciilor nu crește, cheltuielile consumatorilor rămânând destul de reduse în primele 4 luni ale anului 2026, reflectând impactul continuu al ajustărilor fiscale și o perioadă mai amplă de normalizare economică. Cu toate acestea, am înregistrat o creștere a veniturilor de aproximativ 10%, demonstrând că sănătatea rămâne o prioritate pentru consumatorii români și că cererea de servicii medicale de calitate continuă să fie rezilientă, în ciuda contextului macroeconomic.

În ceea ce privește perspectivele, considerăm că măsurile de stabilizare implementate la nivel economic încep treptat să îmbunătățească sentimentul pieței și ar trebui să susțină un mediu mai echilibrat până la sfârșitul acestui an.

Pentru MedLife, așteptările noastre rămân pozitive. Continuăm să observăm o cerere solidă în majoritatea liniilor noastre de afaceri și ne așteptăm să menținem o traiectorie de creștere sănătoasă, susținută atât de dezvoltarea organică, cât și de contribuția unităților recent deschise și integrate.

În același timp, rămânem atenți la contextul macroeconomic mai larg. Deși nu am observat până acum o deteriorare semnificativă a cererii de servicii medicale, vom continua să monitorizăm îndeaproape comportamentul privind cheltuielile ale consumatorilor și bugetele corporative pentru sănătate, valorificând în același timp flexibilitatea modelului nostru de afaceri pentru a răspunde condițiilor de piață în schimbare, atunci când este necesar.

În ceea ce privește prioritățile strategice, rămânem concentrați pe domeniile în care vedem cele mai puternice oportunități pe termen lung de creștere și diferențiere.

Una dintre prioritățile noastre cheie este genetica, medicina personalizată și diagnosticul de precizie. După lansarea programului Longevity100+ în octombrie 2025, primele rezultate au fost încurajatoare și ne confirmă opinia că prevenția, medicina predictivă și asistența medicală personalizată vor deveni din ce în ce mai importante în următorii ani. De aceea, vom continua să extindem accesul la testarea genetică și la serviciile de diagnostic avansat, bazându-ne pe investițiile pe care le-am făcut deja în aceste domenii.

În același timp, continuăm să investim în tehnologie și inovare. Pregătim lansarea unor noi produse interesante în domenii precum genetica, diagnosticul avansat și imagistica, îmbunătățind în același timp semnificativ aplicația MedLife și ecosistemul nostru digital. Obiectivul nostru este simplu: să facem asistența medicală mai accesibilă, mai integrată și mai ușor de navigat pentru pacienți, îmbunătățind în același timp eficiența la nivelul întregului Grup.

Observăm că asistența medicală se îndreaptă din ce în ce mai mult către soluții personalizate, bazate pe tehnologie, și dorim să fim în prima linie a acestei transformări.

În ceea ce privește fuziunile și achizițiile, rămânem activi pe piață și continuăm să evaluăm oportunitățile pe măsură ce acestea apar. În prezent, nu vedem tranzacții de amploare pe

termen scurt, dar suntem foarte prezenți pe piață și menținem un dialog activ cu potențialele ținte.

Trecând la secțiunea următoare, **rezultatele financiare**, și analizând **contul de profit și pierdere consolidat**:

Pro forma pentru primul trimestru al anului 2026 comparativ cu primul trimestru al anului 2025 conform IFRS

- Vânzările brute (inclusiv Programul Național de Sănătate pentru medicamente de chimioterapie) au crescut cu 10,1%, ajungând la 856,2 milioane RON;
- Profitul operațional pro forma a crescut cu 6,9%, ajungând la 47 milioane RON;
- EBITDA pro forma a crescut cu 10%, ajungând la 124,3 milioane RON, rezultând o marjă de 16% pe bază pro forma, față de 14% conform IFRS și 14,5% în T1 2025;
- Rezultatul net pro forma a fost de 12,6 milioane RON, o creștere de 18,9% față de perioada similară a anului trecut.

În ceea ce privește **cifrele pro forma**:

- referitor la tranziția veniturilor de la cifrele IFRS la cele pro forma, am inclus ajustări de normalizare de 3 milioane RON de la filialele integrate în primul trimestru al anului 2026 (și anume Medstar, care a intrat în consolidare în februarie 2026) și am extras reclasificarea de 79,6 milioane RON a Programului Național de Sănătate pentru medicamente de chimioterapie în toate unitățile noastre – vă reamintesc că aceasta este o activitate cu o contribuție directă la marjă de zero, dar foarte importantă în susținerea creșterii volumului în domenii de servicii complementare, și a fost întotdeauna abordată ca o ajustare în cifrele pro forma.
- În ceea ce privește puntea de legătură în EBITDA, de la cifrele IFRS la cifrele pro forma: 108 mii RON corespund ajustărilor de normalizare din achiziții, iar 4,4 milioane RON sunt cheltuieli unice.

Analizând evoluția EBITDA **de la un trimestru la altul**, marja EBITDA în T1 2026 s-a menținut, în linii mari, la nivelurile istorice, în ciuda unui mediu de piață caracterizat de scăderea cheltuielilor de consum și de o ușoară scădere a valorii medii a facturii pe pacient. Deși pacienții au devenit ceva mai selectivi în anumite categorii de cheltuieli, cererea de servicii medicale a rămas puternică, permițându-ne să continuăm creșterea volumului de pacienți la nivelul întregului Grup. În același timp, contribuția crescândă a serviciilor medicale de complexitate mai mare și accentul nostru continuu pe eficiența operațională au contribuit la susținerea nivelurilor de profitabilitate.

În ceea ce privește veniturile, primul trimestru a marcat un nou record pentru Grup. Creșterea a continuat să fie determinată în principal de volum, susținută de fluxuri mai mari de pacienți în spitale, clinici și laboratoare, precum și de contribuția unităților deschise sau integrate în ultimul an. Acest lucru confirmă faptul că creșterea noastră este determinată nu numai de expansiune, ci și de dezvoltarea continuă a rețelei noastre existente.

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

- Clinicile continuă să fie principalul motor al veniturilor, reprezentând 39% din vânzările totale. Creșterea a fost determinată în mare parte de volum, cu o creștere de 10,4% a vizitelor, completată de ajustări moderate ale prețurilor.
- Spitalele au înregistrat, de asemenea, o creștere puternică, veniturile crescând cu 11%, determinată atât de o creștere de 6% a volumului de pacienți față de anul precedent, cât și de o creștere de 5% a tarifului mediu. Evoluția tarifului mediu reflectă în primul rând trecerea continuă către servicii și proceduri medicale de complexitate mai mare, ceea ce duce la un mix de servicii mai favorabil. Spitalele rămân principalul motor de

creștere al Grupului, susținute de capacitățile suplimentare create în ultimii ani, care ating treptat niveluri de utilizare mai ridicate.

- Laboratoarele au înregistrat, de asemenea, o creștere de 11% a veniturilor, susținută de o creștere de 12% a testelor efectuate. Tariful mediu a rămas, în general, stabil, reflectând efectul combinat al creșterilor selective de preț și al unei ușoare scăderi a valorii medii pe pacient.
- Divizia Corporate a continuat să înregistreze performanțe foarte bune, volumul abonamentelor crescând cu 7,2% față de anul precedent, iar veniturile cu 11,6%, susținute de o creștere de 4,1% a tarifelor medii. Suntem încurajați în mod special de reacția pieței la noile produse și pachete de servicii pe care le-am introdus, care sunt mai bine aliniată la nevoile în continuă evoluție ale angajatorilor și angajaților. Continuăm să observăm un impuls comercial puternic, atât din câștigarea de clienți noi, cât și din extinderea contractelor existente, ceea ce susține câștiguri suplimentare de cotă de piață și confirmă faptul că ne îndreptăm în direcția corectă în acest segment.
- Divizia de stomatologie a înregistrat o scădere de 2,7%, reflectând în principal o cerere mai redusă într-un segment de piață mai strâns legat de puterea de cumpărare și de cheltuielile discreționare. Ca răspuns, revizuim și perfecționăm în prezent strategia noastră în segmentul stomatologic, punând un accent mai puternic pe serviciile de nivel mediu-înalt.
- Farmaciile au reprezentat 3% din vânzările totale, veniturile crescând cu 30,5% față de anul precedent, impulsionate în principal de o creștere a cheltuielilor per client și de un mix de produse îmbunătățit, care au contribuit la o valoare medie mai mare a coșului de cumpărături.
- Categoria „Altele”, care reprezintă 6,6% din vânzările totale, a înregistrat o scădere de 16,4% față de aceeași perioadă a anului trecut, determinată în principal de scăderea activității de distribuție en gros.

Analizând structura costurilor din slide-ul următor, creșterea costurilor cu consumabilele și materialele de reparații ca procent din vânzări a fost determinată în principal de contribuția tot mai mare a serviciilor spitalicești, oncologice și de laborator la structura veniturilor, în concordanță cu tendința din trimestrele anterioare, începând cu trimestrul al doilea al anului 2025. De asemenea, am înregistrat o creștere moderată a cheltuielilor cu utilitățile și amortizarea, ca urmare a investițiilor realizate în ultimii ani, a punerii în funcțiune treptate a facilităților nou deschise, precum și a impactului reevaluării imobilelor efectuate la sfârșitul anului 2025, care a dus la o valoare justă mai mare a activelor imobiliare ale Grupului.

În același timp, în ciuda creșterii TVA-ului și a impactului aprecierii monedei euro, asupra unei părți din costurile noastre de achiziție, am reușit să menținem un profil al marjei relativ stabil. Acest lucru a fost susținut de negocierile cu furnizorii, de inițiativele continue de eficientizare operațională și de beneficiile generate de amploarea operațiunilor noastre.

Privind **situația financiară:**

- Activele imobilizate au crescut cu 1,4%, în principal datorită creșterii fondului comercial;
- Activele curente, excluzând numerarul și echivalentele de numerar, au crescut cu 9%, în principal datorită plăților în avans și calendarului creanțelor; datoriile curente corespunzătoare (excluzând datoriile purtătoare de dobândă) au crescut, de asemenea, cu 4,4%.

- Datoria financiară a crescut cu 2,1%, ceea ce a dus la o creștere de 2,7% a datoriei nete totale.
- Raportul dintre datoria netă și EBITDA pro forma a rămas practic neschimbat față de sfârșitul anului 2025, situându-se la 3,85x la 31 martie 2026.

Ne propunem o reducere treptată a gradului de îndatorare către 3,5x până la sfârșitul anului 2026.

Trecând la **fluxul de numerar consolidat**, fluxul de numerar din exploatare înainte de capitalul circulant a crescut cu 7,9%, până la 123,6 milioane RON, reflectând o puternică capacitate de generare a numerarului.

Fluxul de numerar net din activități operaționale a fost de 70 milioane RON, în scădere cu 22% ca urmare a calendarului creanțelor.

Ieșirile de numerar din investiții au scăzut față de primul trimestru al anului 2025, 63 de milioane de lei fiind investiți în achiziția de filiale și în achiziția de imobile, instalații și echipamente. În ceea ce privește indicațiile pentru bugetul de CAPEX pentru 2026, acesta se ridică la 20 de milioane de euro, fără a include achizițiile.

Aceasta încheie prezentarea noastră de astăzi și putem trece acum la sesiunea de întrebări și răspunsuri. Vom răspunde mai întâi la întrebările primite prin telefon, dacă există, iar apoi vom trece la întrebările trimise prin intermediul platformei. Vă mulțumesc. Operator...

Operator: Prima întrebare vine de la Elias New, de la ODDO BHF. Vă rog să începeți.

Elias New: Da, bună ziua. Sper că mă auziți și vă mulțumesc pentru timpul acordat. Am trei întrebări și aș dori să le adresez pe rând. Să începem cu marjele. Cum putem interpreta evoluția marjelor pentru restul anului, având în vedere că marja EBITDA conform IFRS pentru primul trimestru este de 14%, iar bugetul pentru întregul an este de 14,5%? Ar trebui, deci, să ne așteptăm la o îmbunătățire progresivă a marjelor pe parcursul anului?

A doua parte a întrebării este următoarea: ați menționat o scădere a cheltuielilor de consum în acest trimestru. Așadar, mă întrebam dacă ați observat o deteriorare în acest sens în primul trimestru, comparativ cu trimestrele anului trecut.

Alina Irinoiu: Vă mulțumesc pentru întrebări. Voi începe cu prima. Ne menținem proiecțiile bugetare. Suntem în linie cu bugetul și nu observăm abateri de la acesta.

În ceea ce privește a doua întrebare, într-adevăr, consumul în România la diferite niveluri de servicii este afectat. Cu toate acestea, observăm că cererea pentru serviciile noastre rămâne puternică. Desigur, nu la fel de puternică sau nu am crescut la fel de mult ca anul trecut. Dar, totuși, este o cerere foarte bună în comparație cu sentimentul general al pieței. Așadar, pentru a vă răspunde la întrebare, cererea a încetinit, să spunem, în comparație cu anul trecut, dar este încă puternică și în conformitate cu bugetul.

Elias New: Bine, doar pentru a clarifica acest aspect. Deci, secvențial, cheltuielile consumatorilor au încetinit și ele? Așadar, comparând trimestrul IV cu trimestrul I, mă întrebam dacă există ceva legat de contextul economic? Orice detaliu pe care l-ați putea oferi ar fi de ajutor. Și cred că, doar pentru a clarifica, poate, întrebarea mea referitoare la marjă: deci, pentru a atinge ținta de 14,5% din buget, cred că ar trebui să vedem o oarecare îmbunătățire față de marja EBITDA din primul trimestru. Deci, această îmbunătățire ar trebui să vină progresiv pe măsură ce anul avansează sau cum ar trebui să ne gândim la acest tip de creștere a marjei repartizată pe restul trimestrelor anului? Sper că este clar?

Alina Irinoiu: Da, așa este. Așadar, dacă ne menținem în limitele bugetului, vom observa o evoluție lentă pe parcursul anului. Revenind la cererea consumatorilor, am înțeles că ați spus că consumul a continuat tendința din trimestrul trecut. Și acest lucru este adevărat: în România, consumul a început să scadă de la începutul lunii octombrie a anului trecut și a

continuat această tendință până în prezent. Cu toate acestea, în această perioadă, am înregistrat o cerere bună pentru serviciile medicale.

Elias New: A doua mea întrebare ar avea legătură cu amortizarea și deprecierea (D&A). Deci, D&A a fost ceva mai mare în primul trimestru, adică 77 de milioane de RON. Știu că există o volatilitate mare în linia D&A în cazul vostru, de la un trimestru la altul. Dar mă întrebam, în ceea ce privește cifrele din primul trimestru, dacă există ceva anume de menționat aici? Și cum ar trebui să ne gândim la evoluția amortizării și deprecierei pe parcursul anului? Încerc doar să înțeleg acest aspect, având în vedere volatilitatea trimestrială pe care o raportați aici și dacă există ceva de menționat?

Alina Irinoiu: Este adevărat. Există o creștere a valorii absolute. Și aceasta se datorează, pe de o parte, investițiilor pe care le-am făcut progresiv, practic anul trecut, și care acum sunt, să spunem, în proces de creștere a capacității. Apoi, este vorba și de o reevaluare a activelor pe care am efectuat-o. Valoarea justă a proprietăților pe care le deținem a crescut față de anul precedent. Efectuăm reevaluarea la fiecare trei ani.

Apoi, analizând modul în care vedem această depreciere, având în vedere că avem și o activitate CAPEX în acest an, deci intenționăm să investim în continuare. Am presupus că, pentru acest an, ponderea în vânzările totale va rămâne aceeași. Așadar, aproximativ 9%, așa cum vedeți acum, va fi constantă pentru acest an.

Elias New: Bine. Este foarte util. Și ultima întrebare din partea mea va fi legată de îndrumarea privind rezultatul financiar ca parte a bugetului, care cred că este de 138 de milioane de RON. Ați putea să ne explicați puțin mai detaliat elementele variabile de aici? Deci, ce ipoteze include aceasta în ceea ce privește eventualele evoluții nefavorabile ale cursului de schimb al RON față de euro, pe care le-am observat și noi în ultimele săptămâni și luni? Și, având în vedere creșterea ratelor dobânzilor Euribor din ultimele luni, acest lucru este deja reflectat în previziunile privind rezultatul financiar?

Alina Irinoiu: Vă mulțumesc pentru întrebare. Avem un model care a inclus în bugetul nostru o depreciere de 2% a RON față de euro. Așadar, acest lucru este reflectat în buget. În acest moment, astăzi, ne situăm la aproximativ 3% pe piață. Cu toate acestea, să vedem ce se va întâmpla. Ne așteptăm ca rata de schimb să se normalizeze odată ce va fi numit un nou guvern.

Elias New: Și în ceea ce privește rata dobânzii Euribor, care a evoluat destul de nefavorabil în ultimele luni de la criza din Iran. Este acest lucru deja inclus în buget sau există un anumit risc, care ar putea duce, de asemenea, la un rezultat financiar mai mare pentru dumneavoastră decât cel prevăzut în orientările dumneavoastră?

Alina Irinoiu: Nu cred că am înțeles pe deplin întrebarea, dar voi spune doar ce am înțeles. Precizez că am modelat și inclus o depreciere de 2%, care a fost în concordanță și cu consensul venit din partea instituțiilor financiare.

Elias New: Nu, doar pentru a clarifica, întrebarea mea se referea de fapt la dobânda efectivă, rata dobânzii pe care o plățiți, având în vedere că datoria dumneavoastră este denominată în euro. Și având în vedere fluctuațiile pe care le-am observat în ceea ce privește ratele dobânzilor, ratele dobânzilor pe termen scurt în ultimele săptămâni și luni. Și când comparați cu momentul în care ați publicat bugetul. Mă întreb doar dacă această diferență, poate în comparație cu ipotezele dvs. de planificare, trebuie reflectată în buget sau dacă este încă exactă în ceea ce privește cifra pe care o indicați?

Alina Irinoiu: Bine. Deci, din perspectiva cheltuielilor cu dobânzile, am realizat și noi o modelare în concordanță cu evoluția actuală. Avem o resetare semestrială a Euribor. Aceasta a avut loc deja în luna mai și este în concordanță cu bugetul nostru. Așadar, suntem acoperiți pentru cheltuielile cu dobânzile pe care le avem la împrumuturile noastre în euro.

Elias New: Bine, este excelent. Da, asta îmi răspunde la întrebări. Mulțumesc mult.

Alina Irinoiu: Mulțumesc.

Operator: Nu mai sunt întrebări adresate prin telefon. Voi da acum cuvântul managementului pentru a răspunde la întrebările scrise primite de la participanții la webcast.

Dorin Preda: Da. Vă mulțumesc foarte mult. De fapt, vedem o serie de întrebări în platformă și voi încerca să rezum răspunsurile, deoarece unele dintre ele au fost deja răspuse de Alina. Iar altele se repetă și voi încerca să le grupez pe subiecte. Deci, unul dintre subiecte este legat de profitabilitate și de așteptările pe care le putem transmite pieței în ceea ce privește profitabilitatea.

Așa cum a menționat Alina puțin mai devreme, considerăm că 2026 va fi un an de îmbunătățire a profitabilității. După cum știți, unele dintre proiectele noastre greenfield pe care le-am realizat în 2025 și, de asemenea, în 2024, și anume Spitalul din Timișoara, care a atins deja pragul de rentabilitate în ultimul trimestru al anului 2025, precum și Spitalul Nord, care a atins pragul de rentabilitate la începutul lui 2026, sunt unități care își cresc volumul de activitate și probabil ar trebui să contribuie din ce în ce mai mult la venituri pe parcursul anului.

Mai mult decât atât, cred că trebuie să menționăm un aspect aici, deoarece niciunul dintre aceste două spitale nu are încă un contract cu Casa Națională de Sănătate. Așadar, desigur, performanța, în acest moment, este influențată de acest aspect. Dar, din punctul nostru de vedere, nu este o problemă de „dacă”, ci de „când” vor face parte din contractul cu Casa Națională de Sănătate. Odată ce vor fi incluse în acel contract, contribuția lor la performanța efectivă a anului va fi și mai importantă. Aceasta ar fi una dintre întrebări.

Ce pot menționa, de asemenea, este că ne concentrăm în continuare pe eficiență, îmbunătățiri și căutarea altor sinergii în cadrul grupului, și continuăm să facem lucrurile pe care le-am menționat în teleconferințele anterioare, și anume că încercăm să adăugăm diferite niveluri de integrare, fie juridică, fie operațională, între filiale, astfel încât, din aceasta, ar trebui să rezulte unele sinergii sau economii care, în final, vor contribui la profitabilitatea generală din acest an.

Există o altă întrebare legată de efectul de levier, de cât de expuși suntem și care este direcția?

Desigur, puteți vedea rezultatele în ceea ce privește raportul dintre datoria netă și EBITDA. Din punct de vedere strategic, planul nostru este de a reduce gradul de îndatorare și în acest an, cu obiectivul ca, până la sfârșitul anului 2026, raportul dintre datoria netă și EBITDA să fie de aproximativ 3,5x.

Există o altă întrebare legată de impactul cursului de schimb valutar. Cred că Alina a răspuns deja parțial la această întrebare. Am analizat intens oportunitățile de acoperire a riscului disponibile pe piață. Din păcate, cel puțin până acum, suma pe care ar fi trebuit să o plătim pentru a beneficia de o astfel de protecție nu avea sens, deoarece prețul pe care l-am fi plătit pentru acest tip de opțiuni de acoperire a riscului este chiar mai mare decât ceea ce vedem astăzi în ceea ce privește cursul de schimb valutar.

Alina a menționat că avem o anumită depreciere a monedei pe care o avem deja în bilanț. Și, oricum, privind în perspectivă, în cazul în care ne extindem facilitățile sau căutăm alte tipuri de structuri, desigur, vom încerca să adăugăm o altă facilitate denominată în RON pentru a diversifica puțin structura pe care o avem în ceea ce privește creditarea.

Alina Irinoiu: Avem, de asemenea, câteva întrebări privind creșterile de prețuri planificate pentru trimestrele următoare. Răspunsul nostru este nu. Nu planificăm alte creșteri de

prețuri, cel puțin în această etapă, deoarece nu credem că piața poate absorbi alte creșteri de prețuri în afara celor pe care le-am implementat deja în primul trimestru. Reamintim că am majorat prețurile în clinici cu 5%, în spitale cu 5% până la 10% și în laboratoare cu 3%.

În ceea ce privește întrebările legate de fluxul semnificativ de numerar către creanțe și de variațiile temporare ale capitalului circulant, acest lucru nu are legătură cu calitatea creanțelor. Este o chestiune de sincronizare. Creanțele provin de la Casa Națională de Asigurări de Sănătate, care are mecanisme de plată diferite pe parcursul anului față de cele de la sfârșitul anului. De aceea apar aceste fluctuații, dar este ceva gestionabil și recuperabil. Așadar, este doar o chestiune de sincronizare.

Dorin Preda: Cred că acestea ar fi întrebările. Văd că mai este una referitoare la Longevity. Longevity, așa cum am spus puțin mai devreme, este o combinație între tehnologie și genomică, și încercăm să venim cu o nouă perspectivă asupra medicinei personalizate. Cred că Alina a abordat deja acest subiect în timpul prezentării sale. Desigur, în acest moment, este un model care ne va ajuta să dezvoltăm toate celelalte linii de afaceri, poate divizia corporate, ca un prim pas. Dar, desigur, ideea este că lansarea acestor tipuri de produse ne va diferenția de ceilalți jucători de pe piață și ne va aduce avantaje pe termen lung.

Alina Irinoiu: Și ultima întrebare, după care îi voi lăsa cuvântul lui Dorin pentru concluzii, se referă la Medstar. Întrebarea legată de Medstar se referă la contribuția la grup. Deci, a fost consolidată din februarie. Este o afacere cu venituri de aproximativ 3 milioane RON, 3,5 milioane RON pe lună. În ceea ce privește EBITDA, este o afacere similară cu modelul nostru, cu o marjă EBITDA între 12 și 15.

Acestea fiind spuse, vă mulțumesc foarte mult pentru întrebări. Și îi voi da cuvântul lui Dorin să spună câteva cuvinte de încheiere.

Dorin Preda: Da. Vă mulțumesc foarte mult tuturor pentru participarea de astăzi. Cred că, odată ce ne apropiem de finalul acestei conferințe, ar fi câteva concluzii pe care le consider importante pentru dumneavoastră, pentru a înțelege atât contextul actual al pieței, cât și prioritățile noastre pentru perioada următoare. Am abordat deja aceste aspecte, dar cred că merită să le clarificăm.

Deci, prima idee este că cererea de servicii medicale private rămâne puternică, chiar dacă rata de creștere nu mai este la fel de accelerată ca anul trecut. Pe de altă parte, am observat o anumită presiune asupra valorii medii a facturii, în special pentru serviciile care nu sunt neapărat considerate de necesitate medicală imediată.

Cu toate acestea, în ciuda tuturor acestor tendințe, ceea ce am observat în primul trimestru este că am reușit să creștem numărul de pacienți în aproape toate liniile de afaceri, ceea ce, desigur, reconfirmă interesul continuu al pacienților și nevoile lor de servicii medicale de înaltă calitate, accesibile și integrate.

A doua idee este că suntem pregătiți să lansăm noi produse și servicii în perioada următoare, în special în domeniul tehnologiei și al geneticii, deoarece considerăm cu adevărat că atât tehnologia, cât și genetica sunt domenii care vor juca un rol foarte important în medicina viitorului.

Ne concentrăm pe dezvoltarea de soluții model care vor îmbunătăți experiența pacienților și vor facilita, de asemenea, accesul rapid la servicii medicale și la informații medicale relevante, punând un accent major pe creșterea interacțiunii și a accesibilității prin noua aplicație mobilă la care lucrăm.

Al treilea element, dar nu și ultimul, pe care cred că trebuie să-l menționăm aici este că vom continua să ne concentrăm pe eficiența operațională și pe îmbunătățirea performanței celor mai recente spitale deschise în rețea.

Vom continua să monitorizăm costurile și să optimizăm procesele interne, astfel încât să putem susține dezvoltarea durabilă a companiei. În același timp, continuăm să investim în consolidarea echipei noastre medicale, în digitalizarea proceselor interne și în îmbunătățirea calității serviciilor pe care le oferim, care, desigur, trebuie să fie în concordanță cu nevoile tot mai mari ale pacienților.

Acestea fiind spuse, vă mulțumesc încă o dată pentru participarea dumneavoastră de astăzi și vă doresc un weekend plăcut. Vă mulțumesc foarte mult.