



TRANSCRIPT TELECONFERINȚĂ REZULTATE S1 2026

Vineri, 28 august 2026, 4.00 PM EET

Mihail Marcu: Bună ziua și vă mulțumim că participați astăzi la conferința privind rezultatele MedLife pentru primul semestru al anului 2026. Alături de mine se află astăzi echipa formată din Dorin Preda, Director General Adjunct, Alina Irinoiu-Titu, CFO al Grupului, Ioana Birsu, Manager IR și Flavia Cimpean, Manager în cadrul Departamentului Financiar. Alina va susține prezentarea, iar ulterior vom fi alături de dumneavoastră pentru sesiunea de întrebări și răspunsuri. Alina, ai cuvântul.

Alina Irinoiu: Bună ziua tuturor și vă mulțumesc că v-ați alăturat prezentării noastre de astăzi.

Ca de fiecare dată, voi începe prezentarea cu principalele rezultate pentru primele șase luni ale acestui an.

Privind performanța noastră generală, am avut un început solid de an. Veniturile pro forma au ajuns la 1,7 miliarde RON, în creștere cu aproape 11% față de anul anterior, creșterea organică fiind de 9,5%. Creșterea a fost determinată în principal de volumele mai mari de pacienți, în condițiile în care cererea pentru servicii medicale a rămas puternică, în pofida mediului macroeconomic dificil și a persistenței unei tendințe de scădere a consumului.

Un alt aspect important pentru noi este faptul că această creștere a fost însoțită de o îmbunătățire a marjelor EBITDA. Am observat o evoluție pozitivă în trimestrul al doilea, ceea ce a dus marja EBITDA pro forma pentru primul semestru la 16,4%. Aceasta reflectă, pe de o parte, creșterea veniturilor, cu o mai bună absorbție a bazei de costuri, dar și măsurile de eficientizare și optimizare a costurilor pe care le-am implementat la nivelul Grupului.

Toate liniile noastre principale de business au avut o evoluție bună, cu un dinamism deosebit în Corporate și Clinici, în timp ce Laboratoarele și Spitalele au înregistrat, de asemenea, rezultate solide. Voi intra în mai multe detalii cu privire la fiecare linie de business în slide-urile următoare, însă, în ansamblu, rezultatele confirmă sinergiile dintre liniile de business și soliditatea cererii de bază.

În același timp, am continuat să facem progrese în proiectele importante pentru următoarea etapă de creștere a Grupului. Am continuat să investim în infrastructură, diagnostic avansat, medicină personalizată, digitalizare și tehnologie.

Intrând în a doua jumătate a anului, prioritățile noastre rămân clare: continuarea creșterii organice, îmbunătățirea eficienței la nivelul Grupului și implementarea proiectelor strategice deja în desfășurare.

În ceea ce privește extinderea rețelei, am continuat să ne consolidăm prezența regională printr-o combinație de achiziții și investiții organice.

În ianuarie, am finalizat achiziția Medstar Group, adăugând patru clinici la rețeaua Sfânta Maria și extinzându-ne în continuare prezența în vestul țării, în special în zona serviciilor de diagnostic, imagistică și recuperare.

În Arad, am deschis cea de-a patra unitate medicală MedLife, extinzând accesul la peste 17 specialități, introducând totodată un Longevity Center.

În București, am relocat o clinică într-o hyperclinică mai mare, de tip one-stop-shop. Astfel, rețeaua noastră ajunge la 37 de hyperclinici la nivel național, dintre care opt în București.

Mai recent, în luna august, am anunțat achiziția unei participații de 75% în Qualipat, un laborator specializat în anatomie patologică și diagnostic molecular. Tranzacția are o puternică justificare strategică, consolidându-ne în continuare capacitățile în domeniul diagnosticelor avansate și al medicinei personalizate și întărindu-ne poziția de lider pe piața românească de anatomie patologică.

Dincolo de extinderea rețelei, am continuat să investim în servicii medicale cu valoare adăugată mai mare și în noi zone de creștere.

De exemplu, la MedLife Polisano din Sibiu, am investit peste 2 milioane de euro în infrastructură chirurgicală avansată, extinzându-ne capacitățile de chirurgie asistată robotic și poziționând spitalul ca un centru regional pentru servicii medicale complexe.

Divizia Corporate a menținut o creștere puternică, cu produse noi și pachete de servicii personalizate. Acest lucru s-a tradus prin atragerea de noi clienți, consolidarea relațiilor cu partenerii existenți și câștiguri suplimentare de cotă de piață.

Un alt domeniu strategic pe care am continuat să îl dezvoltăm este medicina personalizată, prin două direcții complementare. În primul rând, creștem complexitatea capacităților noastre de laborator, Longevity100+ evoluând de la secvențiere genomică către integrarea datelor genetice, de microbiom și clinice, punând bazele unor diagnostice și servicii medicale mai personalizate.

În paralel, ducem aplicația noastră mobilă la un nivel superior, dezvoltând-o treptat într-un ecosistem mai larg de sănătate și într-un partener de încredere pentru sănătatea pacienților noștri. Ideea este de a reuni într-un singur loc date medicale, genetice, biometrice și privind stilul de viață, permițându-ne să înțelegem mai bine fiecare pacient și să oferim, în timp, informații, recomandări și servicii medicale mai personalizate.

Privind înainte, ne menținem concentrarea pe creștere sustenabilă și alocarea disciplinată a capitalului. În același timp, monitorizăm îndeaproape mediul macroeconomic și rămânem flexibili în modul în care răspundem condițiilor în schimbare ale pieței.

Vom continua să investim în domeniile care susțin dezvoltarea pe termen lung a Grupului, în special tehnologie și diagnostic avansat, concentrându-ne totodată pe valorificarea sinergiilor din rețea și pe îmbunătățirea în continuare a marjelor.

În ceea ce privește M&A, rămânem activi pe piață și continuăm să analizăm oportunitățile care au sens din punct de vedere strategic pentru noi, atât în România, cât și la nivel regional. Ne concentrăm în principal pe tranzacții de dimensiune mică și medie. În prezent, nu analizăm tranzacții de dimensiuni mari și ne așteptăm ca această abordare să rămână, în linii mari, neschimbată pe termen mediu.

Trecând la următoarea secțiune, rezultatele financiare, și privind contul consolidat de profit și pierdere:

6 luni 2026 pro forma vs. 6 luni 2025 IFRS

Vânzările brute (incluzând Programul Național de Sănătate pentru medicamentele oncologice) au crescut cu 10,7%, ajungând la 1,7 miliarde RON;

Profitul operațional pro forma a crescut cu 22,3%, până la 103 milioane RON;

EBITDA pro forma a crescut cu 14,5%, până la 259 milioane RON, rezultând o marjă de 16,4% pe bază pro forma, respectiv 13,9% pe bază IFRS, față de 14,4% în H1 2025.

Vă rog să rețineți că, în cifrele IFRS, la alte cheltuieli administrative și operaționale este inclusă o sumă de 1,5 milioane de euro plătită în cursul perioadei în legătură cu soluționarea definitivă a unui litigiu în care a fost implicată compania. Nu fusese recunoscut niciun provizion în perioadele de raportare anterioare cu privire la acest litigiu, începând din 2018, întrucât, pe baza informațiilor disponibile la datele respective de raportare, inclusiv a evoluției procedurilor și a deciziilor emise anterior de autoritățile competente, conducerea a evaluat că nu erau îndeplinite criteriile de recunoaștere a unui provizion conform IAS 37. În urma rezultatului final al litigiului, care a avut loc în mai 2026, suma a fost recunoscută integral în perioada curentă de raportare.

După normalizarea acestei cheltuieli ca element one-off, marja IFRS pentru primul semestru al acestui an este de 14,4%, susținută de un trimestru al doilea mai puternic.

În ceea ce privește rezultatul net, deprecierea de aproximativ 2,8% a RON față de EUR în trimestrul al doilea din 2026 a afectat rezultatul financiar pentru perioada de șase luni din 2026 cu 56 milioane RON, conducând la o pierdere netă pro forma de 20,4 milioane RON.

În ceea ce privește impactul financiar și, în special, având în vedere pierderea nerealizată din diferențe de curs valutar, una dintre prioritățile noastre este să reechilibrăm treptat expunerea valutară din bilanț și avem în vedere câteva alternative pe care intenționăm să le implementăm până la sfârșitul primăverii viitoare:

Prima este utilizarea într-o măsură tot mai mare a finanțării în moneda locală pentru investițiile viitoare. Acest lucru ne-ar permite să aliniem mai bine moneda în care este denominată datoria cu fluxurile noastre de numerar viitoare și să reducem treptat expunerea în EUR.

În același timp, observăm formarea unui hedging natural în cadrul businessului. Segmentul Corporate continuă să crească puternic și este predominant denominat în EUR, după cum știți deja. Pe măsură ce acest business crește, ar trebui să contribuie din ce în ce mai mult la echilibrarea expunerii noastre valutare totale.

De asemenea, analizăm soluții de hedging financiar, inclusiv swap-uri pentru expunerea EUR/RON și alte instrumente de acest tip.

De asemenea, nu excludem o majorare de capital printre alternativele mai largi de finanțare pe care le analizăm pentru investițiile viitoare și gestionarea datoriei în valută.

Prin urmare, obiectivul este clar: să îmbunătățim treptat echilibrul valutar al structurii noastre de finanțare și să reducem în timp sensibilitatea la evoluțiile EUR/RON.

Trecând mai departe, în ceea ce privește reconcilierea veniturilor de la cifrele IFRS la cifrele pro-forma, am inclus ajustări de normalizare în valoare de 3 milioane RON aferente filialelor integrate în S1 2026, respectiv Medstar, care a intrat în consolidare în februarie 2026, și am exclus 166,5 milioane RON aferente reclasificării Programului Național de Sănătate pentru medicamentele oncologice în toate unitățile noastre – vă reamintesc că acesta este un business cu o contribuție directă de marjă zero, dar foarte important pentru susținerea creșterii volumelor în zonele complementare de servicii și a fost întotdeauna tratat ca o ajustare în cifrele pro-forma – față de 120 milioane RON în aceeași perioadă a anului trecut.

În ceea ce privește reconcilierea EBITDA, de la cifrele IFRS la cifrele pro forma: 108 mii RON corespund ajustărilor de normalizare aferente achizițiilor, iar 16,8 milioane RON reprezintă cheltuieli neregulate sau non-operaționale, inclusiv cheltuiala one-off de 1,5 milioane de euro aferentă litigiului menționat anterior.

Privind evoluția de la un trimestru la altul, tendința pozitivă a profitabilității s-a accelerat în trimestrul al doilea, marja EBITDA îmbunătățindu-se față de aceeași perioadă a anului trecut, de la 14,2% în T2 2025 la 14,7% în T2 2026.

În ceea ce privește veniturile, am continuat să vedem o evoluție constantă de la un trimestru la altul, creșterea rămânând determinată în principal de volume.

Trecând la performanța fiecăreia dintre liniile noastre de business, am continuat să vedem rezultate solide în segmentele de bază, Clinicile, Laboratoarele, Corporate și Spitalele contribuind toate pozitiv la performanța Grupului.

În Clinici, care rămân cel mai mare contributor la venituri, cu 39% din totalul vânzărilor, veniturile au crescut cu 15% față de anul anterior. Performanța a fost determinată în principal de volume, numărul vizitelor crescând cu 12% în ansamblu, completate de ajustări moderate de preț. Creșterea volumelor a fost generalizată la nivelul tuturor sub-segmentelor de servicii ambulatorii, inclusiv unitățile MedLife, unitățile Sfânta Maria și clinicile de oncologie.

Spitalele au înregistrat, de asemenea, o creștere solidă, veniturile majorându-se cu 8% față de anul anterior. Volumele de pacienți au crescut cu aproximativ 5%, în timp ce tariful mediu a crescut cu 3,5%, reflectând parțial tranziția continuă către servicii și proceduri medicale mai complexe.

Spitalele rămân un pilon strategic important de creștere pentru Grup și continuăm să vedem un potențial suplimentar în acest domeniu, pe măsură ce ne extindem capacitățile și oferta de servicii.

În același timp, ritmurile de creștere au început în mod firesc să se normalizeze comparativ cu perioadele anterioare. Acesta este un lucru pe care îl anticipam, întrucât unele dintre spitalele noastre depășesc acum faza inițială de ramp-up, care a susținut ritmurile mai ridicate de creștere pe care le-am înregistrat în trecut.

Laboratoarele au avut, de asemenea, o evoluție bună, veniturile crescând cu 13% față de anul anterior, în principal ca urmare a volumelor mai mari de teste. Tariful mediu a rămas în linii mari stabil, reflectând ajustări selective de preț și un tichet mediu ușor mai mic per pacient.

Privind înainte, vedem un potențial semnificativ în acest segment, în special pe măsură ce continuăm să ne dezvoltăm capacitățile în genomica și testarea microbiomului. În timp, ne așteptăm ca aceste zone să devină din ce în ce mai importante, pe măsură ce sistemul medical se îndreaptă treptat către medicina personalizată, consolidând totodată rolul diagnosticelor avansate în cadrul rețelei noastre.

Corporate a continuat să fie unul dintre segmentele cu cea mai puternică performanță, volumele abonamentelor crescând cu 12,5% față de anul anterior, iar veniturile aferente crescând cu 17%. Suntem în mod special încurajați de răspunsul la noile produse și pachete de servicii introduse în această perioadă, care sunt concepute pentru a răspunde nevoilor în schimbare atât ale angajatorilor, cât și ale angajaților. Cererea rămâne puternică, susținută atât de atragerea de clienți noi, cât și de extinderea contractelor existente, ceea ce ne ajută să ne consolidăm în continuare poziția în acest segment.

Stomatologia rămâne zona în care continuăm să resimțim anumite presiuni, veniturile scăzând cu 4% față de anul anterior. Acesta este un segment mai sensibil la puterea de cumpărare și la cheltuielile discreționare, astfel încât mediul mai slab de consum continuă să aibă un impact. Am luat deja măsuri pentru a ne ajusta abordarea, concentrându-ne mai mult pe serviciile din zona mediu-superioară și premium și implementăm măsuri suplimentare pentru îmbunătățirea performanței în perioada următoare.

Trecând la Farmacii, veniturile au crescut cu 34% față de anul anterior, reprezentând 3% din totalul vânzărilor. Creșterea a fost susținută atât de volume mai mari de clienți, cât și de cheltuieli mai mari per client, mixul îmbunătățit de produse contribuind la creșterea valorii medii a coșului.

În cele din urmă, segmentul Altele, reprezentând 6,3% din totalul vânzărilor, a scăzut cu 13% față de anul anterior, reflectând în principal reducerea activității de distribuție angro.

Privind structura costurilor în slide-ul următor, cheltuielile operaționale ca procent din vânzări s-au îmbunătățit ușor față de anul anterior, în spatele acestei evoluții aflându-se două tendințe principale.

Pe de o parte, consumabilele și materialele pentru reparații au crescut de la 19,4% la 20,4% din vânzări. Acest lucru a fost determinat în principal de un efect de mix, reflectând contribuția în creștere a spitalelor, centrelor de oncologie și serviciilor de laborator, în linie cu tendința pe care o observăm începând cu T2 2025. Acest efect a fost compensat parțial de o contribuție mai redusă a mărfurilor aferente activității de distribuție.

Pe de altă parte, cheltuielile cu salariile și costurile aferente acestora au scăzut ca procent din vânzări. Pe măsură ce businessul a continuat să crească, am reușit să valorificăm într-o măsură tot mai mare baza de costuri existentă, ceea ce a dus la un leverage operațional mai bun. Această tendință a devenit mult mai vizibilă în T2 2026.

Trecând la poziția financiară în slide-ul următor, activele imobilizate au rămas în linii mari stabile, crescând cu 1,2%. Principala modificare a fost o creștere cu 27 milioane RON a fondului comercial, în urma achizițiilor finalizate în acest an.

Activele circulante, excluzând numerarul și echivalentele de numerar, au crescut cu 16%. Acest lucru a fost determinat parțial de creșterea activității și parțial de momentul efectuării plăților în avans și al încasării creanțelor.

După cum am discutat trimestrul trecut, creanțele față de Casa Națională de Asigurări de Sănătate urmează modele diferite de plată și decontare pe parcursul anului comparativ cu sfârșitul anului, astfel încât putem observa anumite fluctuații temporare ale soldului. Acesta este în principal un efect de sincronizare.

Pe cealaltă parte a bilanțului, datoriile curente, excluzând datoriile purtătoare de dobândă, au crescut cu 7,2%, reflectând în linii mari nivelul mai ridicat al activității.

Trecând la datorie și gradul de îndatorare, datoria financiară a crescut cu 4,8% în cursul perioadei, ceea ce a dus la o creștere de 6,3% a datoriei nete.

Raportul Datorie netă/EBITDA pro forma a rămas în linii mari stabil comparativ cu luna martie, la 3,85x la sfârșitul lunii iunie. Acest lucru s-a datorat în principal deprecierei de aproximativ 2,8% a RON față de EUR în T2. Excluzând acest impact valutar, raportul ar fi scăzut la aproximativ 3,74x, ceea ce reflectă mai bine tendința de reducere a gradului de îndatorare determinată de evoluția operațională.

Privind înainte, rămânem concentrați pe reducerea treptată a gradului de îndatorare și continuăm să țintim un nivel de aproximativ 3,5x până la sfârșitul anului 2026.

Trecând la fluxul consolidat de numerar, am continuat să vedem o generare solidă de numerar la nivel operațional în prima jumătate a anului. Fluxul de numerar operațional înainte de variația capitalului de lucru a crescut cu 10% față de anul anterior, ajungând la 249,7 milioane RON.

Numerarul net generat din activități operaționale a fost de 141 milioane RON, reprezentând o creștere de 40% comparativ cu S1 2025.

În ceea ce privește activitățile de investiții, în primele șase luni ale anului 2026, 128 milioane RON au fost alocate activităților de investiții (cu 6% mai mult decât în anul precedent), incluzând achiziția de filiale și CAPEX pentru proiectele în desfășurare, dintre care 37 milioane RON au fost utilizați pentru achiziția de filiale, iar 80 milioane RON pentru imobilizări corporale.

Aceasta încheie prezentarea noastră de astăzi și putem trece acum la sesiunea de întrebări și răspunsuri. Vom prelua mai întâi întrebările adresate telefonic, dacă există, iar ulterior vom trece la întrebările transmise prin platformă. Vă mulțumesc. Operator..

Operator: Prima întrebare este din partea lui Bram Buring de la Wood & Co. Vă rog să continuați.

Bram Buring: Bună, Alina. Am câteva întrebări, vă rog. Prima: mă uit la veniturile bugetate pentru întregul an, iar acestea ar implica o creștere de 12,5% în a doua jumătate a anului. Având în vedere dinamica pieței, mai este realizabil acest ritm de creștere?

A doua întrebare se referă la noile unități și la pierderile asociate acestora. Mai înregistrați în continuare pierderi EBITDA în spitalele noi? Și, dacă da, când vă așteptați ca acestea să ajungă la break-even la nivel EBITDA? Mulțumesc.

Alina Irinoiu: Da, Bram. Bună. Mulțumesc pentru întrebări. Voi începe cu prima întrebare, care se referă la buget. După cum puteți vedea, am reușit în această perioadă să creștem și să facem acest lucru prin dezvoltare organică, în pofida mediului macroeconomic din România. Și vom continua să facem acest lucru și în trimestrele următoare.

De asemenea, ne-am îmbunătățit marjele și nu vedem niciun motiv pentru care să nu valorificăm aceste îmbunătățiri și în trimestrele următoare. Suntem în linie cu bugetul și ne menținem estimările pentru sfârșitul anului.

Într-adevăr, este posibil să vă gândiți și la rezultatul net. Am menționat și data trecută că, în buget, am inclus o depreciere a cursului de 2% până la sfârșitul acestui an, respectiv o depreciere graduală de 2%. Ceea ce vedem acum este o depreciere de 2,8%, astfel încât acest lucru va avea un impact ușor asupra profitului net. Dar deprecierea de 2% a fost inclusă în buget.

În ceea ce privește EBITDA, este adevărat că există în continuare anumite diferențe, să spunem, la nivelul marjelor EBITDA pe care le vedem în noile unități. Acest lucru se datorează în special contractelor cu Casa Națională de Asigurări de Sănătate. Nu avem vizibilitate cu privire la momentul în care vom intra în contract. Cu toate acestea, întrebarea este „când”, nu „dacă”, însă, până acum, aceste spitale au funcționat pe bază de plată directă. Iar acest

lucru se reflectă într-o diferență între modul în care le-am bugetat și modul în care performează în prezent. Însă toate celelalte unități compensează această diferență.

Bram Buring: În regulă. Deci aceste unități așteaptă contracte cu Casa de Sănătate. Presupun, citind printre rânduri, că sunt în continuare EBITDA negative, dar performanța mai bună a unităților mature compensează contribuția negativă a noilor unități?

Alina Irinoiu: Da. De fapt, un spital este EBITDA pozitiv, iar celălalt este ușor EBITDA negativ, însă ambele au un potențial mai mare, să spunem, odată ce beneficiază de celelalte resurse de care beneficiază toate spitalele din România.

Bram Buring: Și ambele spitale așteaptă contracte cu Casa de Sănătate sau doar unul?

Alina Irinoiu: Da, ambele.

Bram Buring: Ambele. Mulțumesc.

Alina Irinoiu: Contracte și programe naționale.

Mihai Marcu: Da, doar ca să intervin aici, Bram, și mulțumesc din nou pentru întrebare. Aș spune că nu este ceva special în ceea ce privește aceste două spitale, ci doar situația obișnuită care se întâmplă cu spitalele private din România. În sensul că există multe schimbări; știți că au existat multe schimbări politice în România în acest an. Și, din păcate, ele au fost deschise în această perioadă, dar, din nou, nu este o chestiune de „dacă”, ci doar de „când”, însă poate fi o perioadă lungă. Vă pot spune că, în acest moment, nu vedem, să spunem, lumina de la capătul tunelului. Pe de altă parte, acest lucru s-a întâmplat întotdeauna dintr-o dată. Toate celelalte situații din trecut s-au rezolvat atunci când ne așteptam cel mai puțin. Așadar, pur și simplu așteptăm. Am ajustat într-o anumită măsură cheltuielile acestor spitale și vom continua să facem acest lucru dacă vedem că respectivele contracte nu se finalizează. Și vom aștepta, pentru că această investiție își va produce randamentul într-o zi, dar nu știu dacă acest lucru se va întâmpla mâine sau poate peste șase luni.

Bram Buring: Da, sigur. Nu, este doar un exercițiu de monitorizare pentru a urmări cum evoluează. Și încă o întrebare, dacă pot adăuga: în această etapă, încă nu planificați nicio majorare de prețuri, să spunem, pentru a doua jumătate a anului??

Alina Irinoiu: Da. Până acum, nu am discutat și nu am decis nicio majorare de prețuri. Am făcut anumite creșteri la începutul anului, dar considerăm că, în acest moment, nu ar trebui aplicate ajustări de preț.

Bram Buring: Am înțeles. Vă mulțumesc foarte mult.

Alina Irinoiu: Mulțumesc, Bram.

Operator: Nu mai sunt întrebări audio. Voi da acum cuvântul managementului pentru a răspunde întrebărilor scrise transmise de participanții la webcast.

Mihai Marcu: În regulă. Voi începe cu prima. Voi adăuga încă un comentariu la ultima întrebare a domnului Bram. Este legată de prețurile pe care le oferim pieței. După cum a spus Alina, nu am crescut prețurile de la începutul anului, doar creșteri foarte, foarte mici în anumite unități, dar acestea nu sunt relevante pentru businessul agregat al MedLife. Dar vă spun că cererea există.

Pe de altă parte, am reușit să menținem o creștere operațională robustă datorită cererii și, în special, puteți observa că tichetul mediu este în ușoară scădere în majoritatea liniilor de business. În același timp, am reușit să avem mai mulți clienți, oferind de fapt mai multe servicii în prezent.

Dar piața suferă, așa că suntem, să spunem, norocoși că am reușit să nu fim atât de legați de consumul din România în cazul în care acesta scade.

Majoritatea piețelor, inclusiv, din câte știu, unele segmente ale pieței medicale, nu cresc neapărat așa cum au crescut în anii anteriori. De aceea, desigur, nu am încercat și nu vrem să încercăm să creștem prețurile. Dar am reușit într-un fel să compensăm acest lucru prin creșterea numărului de clienți. Așadar, nu cred că trebuie să facem acest lucru acum.

Voi trece la prima întrebare pe care o văd pe platformă: având în vedere îmbunătățirea profitabilității de bază în T2, dacă luăm în considerare faptul că bugetul EBITDA pentru 2026, de 512 milioane RON, este realizabil, atunci atingerea bugetului va necesita, desigur, o EBITDA de 270 milioane RON în a doua jumătate a anului, ceea ce implică o marjă de aproximativ 15,1%, comparativ cu 14,7% în H1.

Așadar, răspunsul meu este da. Este o provocare, este adevărat, dar suntem în continuare în grafic. După cum puteți vedea, am reușit să creștem puțin și marja. Așadar, nu doar vânzările și creșterea organică, ci și marjele s-au îmbunătățit puțin. Iar, pe baza vizibilității pe care o avem astăzi, considerăm că putem – nu este ușor, dar putem – să atingem această marjă de 15,1%. Da. Aceasta este prima întrebare. Alina, preia te rog a doua întrebare.

Alina Irinoiu: Care este perspectiva dumneavoastră asupra pieței private de servicii medicale din România în următorii unu-doi ani? Și care considerați că sunt principalii factori de creștere sau principalele riscuri pentru MedLife, în mod specific?

Voi adăuga câteva elemente și poate Mihai va veni cu comentarii suplimentare. Aș spune că piața privată de servicii medicale din România este estimată să continue să crească în următorii ani. Ne-am uitat și noi la anumite rapoarte și analize, iar acestea estimează o creștere de 8% prin dezvoltare organică pentru piața privată de servicii medicale. Așadar, creșterea este în continuare prezentă, nevoia de servicii medicale există.

În ceea ce privește principalii factori de creștere pentru MedLife, aș spune că unul dintre aceștia este divizia Corporate. Aceste produse sunt foarte bine primite de piață și vom continua să ne promovăm și să ne ajustăm produsele pentru a atrage mai mulți pacienți.

Un alt factor de creștere îl reprezintă spitalele. În afară de cele două pe care le-am menționat, ați văzut că ne îmbunătățim infrastructura spitalelor și considerăm că acestea se află în centrul businessului nostru, prin complexitatea serviciilor și prin finalizarea actului medical.

Un alt factor de creștere îl reprezintă laboratoarele. Genomica împreună cu microbiomul, alături de imagistică, date biometrice și stil de viață, vor ajuta, de asemenea, pacienții să își abordeze sănătatea într-un mod personalizat, să spunem. Așadar, vedem toate aceste elemente ca factori de creștere pentru businessul nostru. Am omis ceva, Mihai?

Mihai Marcu: Da. Voi face și declarația finală, în același timp cu răspunsul.

Voi spune mai întâi că, după cum vedeți, consumul rămâne robust la MedLife și cererea pentru serviciile noastre este puternică, însă acest lucru nu este rezultatul unei ajustări fine făcute în aceste luni în raport cu piața. Avem câteva produse care vor începe să genereze rezultate și în anii următori și mai avem și alte produse care urmează.

Ca să vă dau un exemplu, acum două săptămâni am lansat – suntem singura instituție din România, fie ea privată sau publică, și una dintre puținele din regiunea Europei de Sud-Est, capabilă să efectueze analiza microbiomului cu resurse proprii, fără sprijin extern, deci o facem noi înșine.

Am realizat, pentru prima dată în România și în regiune, secvențierea genomului.

Și vom lansa și alte servicii, iar acestea sunt foarte bine primite de piață. Imaginea MedLife este puternică, iar cererea pentru serviciile noastre rămâne solidă pentru că demonstrăm că

suntem capabili să furnizăm, din punct de vedere tehnic și științific, rezultate pe care nimeni altcineva nu le poate furniza sau nu este capabil să le furnizeze, cel puțin în România.

Acestea sunt lucruri care s-au dezvoltat în ultimii câțiva ani și vă pot spune că am lansat, cu doar câteva zile în urmă, noua aplicație. Vă sugerez să o încercați. Numele este MedLife sau iMed. Puteți trece de la una la cealaltă.

Și rețineți că veți putea compara în timp real datele biometrice, rezultatele analizelor de laborator, investigațiile imagistice efectuate în MedLife și genomul dumneavoastră, care a fost calculat de MedLife. Desigur, acest lucru este disponibil doar pentru persoanele care și-au efectuat analiza genomică împreună cu noi, însă începând cu a doua jumătate a lunii septembrie va fi disponibil pentru toate persoanele, astfel încât îl veți putea utiliza și dumneavoastră.

Pregătim și alte servicii unice pentru piață. Și continuăm să vedem anumite achiziții care, atunci când le vedeți, poate par mici, după cum puteți observa, dar, doar ca să vă dau o idee despre Qualipat: Qualipat astăzi, împreună cu achiziția pe care am făcut-o acum aproximativ patru ani, Onco Team, și cea de acum doi ani, Personal Genetics, face ca MedLife să devină cel mai mare și cel mai sofisticat operator și, de departe, cel cu cel mai mare volum în genetică și biologie moleculară, precum și în anatomie patologică.

Așadar, MedLife este astăzi cel mai specializat laborator pentru noile tehnologii, noile analize de sânge și noile teste medicale care vor reprezenta următoarea generație de rezultate medicale.

Acest lucru ne poziționează foarte, foarte bine pentru următorii doi ani. Și sper că, dacă piața se stabilizează și reușim, de asemenea, să facem ca toate spitalele să livreze servicii la capacitatea lor potențială, cred că ne aflăm într-o situație destul de bună.

De asemenea, suntem conștienți de faptul că datoria MedLife nu este una mică, nu neapărat foarte mare, așa cum era acum doi ani, dar este în continuare importantă. Și, de asemenea, este denominată în valută. În acest sens, după cum a menționat Alina, avem câteva planuri. Cel puțin în anii următori, nu ne vom crește datoria în valută. Dacă vom crește orice fel de datorie, aceasta va fi în moneda locală.

Al doilea aspect, foarte interesant, cred că ați observat deja: am început să creștem vânzările și punem foarte mult accent pe vânzările Corporate, unde am crescut cu 17%, comparativ cu 10% pentru restul businessului. Și, de regulă, aceste contracte sunt, de asemenea, denominate în valută. Iar acest lucru înseamnă că realizăm un hedging natural. Este încă o parte foarte mică, dar continuăm să facem acest lucru.

Nu în ultimul rând, luăm în considerare și posibilitatea de a face swap pentru o parte din datoria noastră. Suntem în discuții cu instituții financiare.

Și, de ce nu, desigur, nu este o promisiune, pentru că nu am discutat acest lucru cu boardul și nici eu, în calitate de CEO, nu am luat o decizie, dar de ce nu am putea, poate peste câteva luni sau peste un an, să majorăm capitalul dacă dorim să dezvoltăm compania și să atragem capital de pe bursă.

Acestea sunt lucrurile pe care le discutăm aici. Niciuna dintre variante nu este decisă, nici măcar parțial, dar doar pentru a vă oferi o imagine asupra faptului că suntem conștienți de acest aspect.

Pe lângă activitatea operațională, despre care considerăm că evoluează decent și poate înregistra performanțe în anii următori și în a doua jumătate a anului, trebuie să ajustăm aceste riscuri.

Vă mulțumesc foarte mult pentru astăzi. Vă dorim un weekend foarte plăcut și vă mulțumim foarte mult pentru participarea la conferința noastră de astăzi. La revedere.