Grupul MedLife

septembrie 2026

www.medlife.ro

Declinarea legală a răspunderii

Această prezentare nu constituie și nimic din conținutul acesteia nu trebuie interpretat ca o ofertă, invitație sau recomandare cu privire la titlurile de valoare ale Med Life S.A., sau ca o ofertă, invitație sau recomandare de vânzare, sau o solicitare de ofertă de cumpărare a titlurilor de valoare ale Med Life S.A.

Nici această prezentare, nici conținutul acesteia nu vor constitui baza vreunui contract sau angajament. Această prezentare nu este destinată a fi considerată drept sfat pentru investitori sau potențiali investitori și nu ține cont de obiectivele de investiții, situația financiară sau nevoile vreunui investitor.

Toți investitorii ar trebui să ia în considerare acești factori, consultându-se cu un consilier profesional la alegerea lor, atunci când decid dacă o investiție este adecvată.

Med Life S.A. a pregătit această prezentare pe baza informațiilor de care dispune, inclusiv a informațiilor provenite din surse publice care nu au fost verificate independent. Nu se oferă nicio declarație sau garanție, expresă sau implicită, cu privire la corectitudinea, acuratețea, exactitatea, exhaustivitatea sau fiabilitatea informațiilor, opiniilor sau concluziilor exprimate în prezentul document.

Acest raport poate conține declarații prospective. Aceste declarații reflectă cunoștințele actuale ale Med Life S.A. și așteptările și proiecțiile/previziunile sale cu privire la evenimente viitoare și pot fi identificate prin contextul acestor declarații sau prin cuvinte precum „previziune”, „prevăzut”, „anticipat”, „credem”, „estimăm”, „ne așteptăm”, „intenționăm”, „planificăm”, „proiectăm”, „țintim”, „poate”, „va”, „ar”, „ar putea” sau „ar trebui” sau terminologie similară.

Aceste proiecții/previziuni financiare sunt în conformitate cu Politica privind previziunile Grupului MedLife publicată pe site-ul său web:

www.medlife.ro/relatia-cu-investitorii/guvernanta-corporativa/documente-guvernanta-corporativa

Aceste proiecții/previziuni financiare sunt preliminare și pot fi modificate. Med Life S.A. nu își asumă nicio obligație de a actualiza sau revizui aceste declarații prospective pentru a reflecta evenimente sau circumstanțe care apar după data la care au fost făcute sau pentru a reflecta apariția unor evenimente neprevăzute. Inevitabil, unele ipoteze s-ar putea să nu se materializeze, iar evenimente și circumstanțe neprevăzute pot afecta rezultatele financiare finale. Proiecțiile sunt, prin natura lor, supuse unor incertitudini substanțiale și numeroase, precum și unei largi varietăți de riscuri semnificative de afaceri, economice și competitive.

Aceste proiecții nu trebuie considerate o reprezentare exhaustivă a performanței Med Life S.A. în ceea ce privește generarea de numerar.

Prin urmare, rezultatele finale obținute pot varia semnificativ față de previziuni, iar variațiile pot fi semnificative.

Toate sumele sunt exprimate în RON, cu excepția cazului în care se specifică altfel.

MedLife pe scurt

- Lider în furnizarea de servicii medicale private din România și unul dintre cei mai mari jucători din Europa Centrală și de Est (CEE).
- Rată de creștere anuală compusă (CAGR) a veniturilor de 24,1% în ultimii 5 ani, susținută atât de creșterea organică, cât și de achiziții.
- Model de business echilibrat și cu un grad ridicat de sinergie, cu 6 linii de afaceri care se completează reciproc și 2 brand-uri distincte (MedLife și Sfânta Maria), care generează venituri din toate categoriile de venituri disponibile.
- Cel mai mare portofoliu de unități medicale și o bază solidă de clienți pentru pachetele de servicii de prevenție medicală (PPM) din România.
- Baza de venituri provine în principal din plăți private, doar 34% din venituri fiind generate de pacienții asigurați prin CNAS.
- Un mediu de piață favorabil, cu o creștere prognozată a pieței serviciilor medicale private de aproximativ 9% CAGR pentru perioada 2026 – 2031*.
- Istoric solid de gestionare cu succes a creșterii organice și prin achiziții.

**Sursă: Prezentarea „Medicover Investor Update" din februarie 2026, raportul PMR – „Piața serviciilor medicale private din România 2026".*

CUPRINS

1	Despre noi	• Sistemul medical MedLife • Istoric • Structura de guvernanță corporativă	• MedLife la BVB • 2025 pe scurt • Perspective • Bugetul consolidat pentru 2026
2	Rețeaua noastră	• Rețeaua MedLife • Clinici • Spitale • Laboratoare	• Centre stomatologice • Farmacii • Corporate și altele
3	Rezultate financiare S1 2026	• Mesaje cheie și Perspective • Cont consolidat de profit și pierdere • Cifre pro forma • Evoluție trimestrială	• Indicatori cheie de performanță (KPI) • Evoluția cheltuielilor operaționale • Situația financiară • Fluxul de numerar consolidat
4	Prezentare generală financiară	• Venituri pe linii de afaceri • Venituri și EBITDA: evoluția anuală și_trimestrială • Surse de venituri	• KPI pe linii de afaceri • Contul de profit și pierdere consolidat • Evoluția cheltuielilor operaționale • Situația financiară și fluxul de numerar
5	Sistemul de sănătate din România	• Cheltuieli cu sănătatea și PIB • Cheltuieli pe tip de finanțare • Cheltuieli pe furnizor de servicii medicale	• Cheltuielile guvernamentale și cele din asigurările obligatorii • Cheltuieli suportate direct de pacienți • Principalii furnizori privați de servicii medicale din România

Despre noi

- Sistemul medical MedLife
- Istoric
- Structura de guvernanță corporativă
- MedLife la BVB
- 2025 pe scurt
- Perspective
- Bugetul consolidat pentru 2026

Sistemul medical MedLife: Model unic de generare a veniturilor

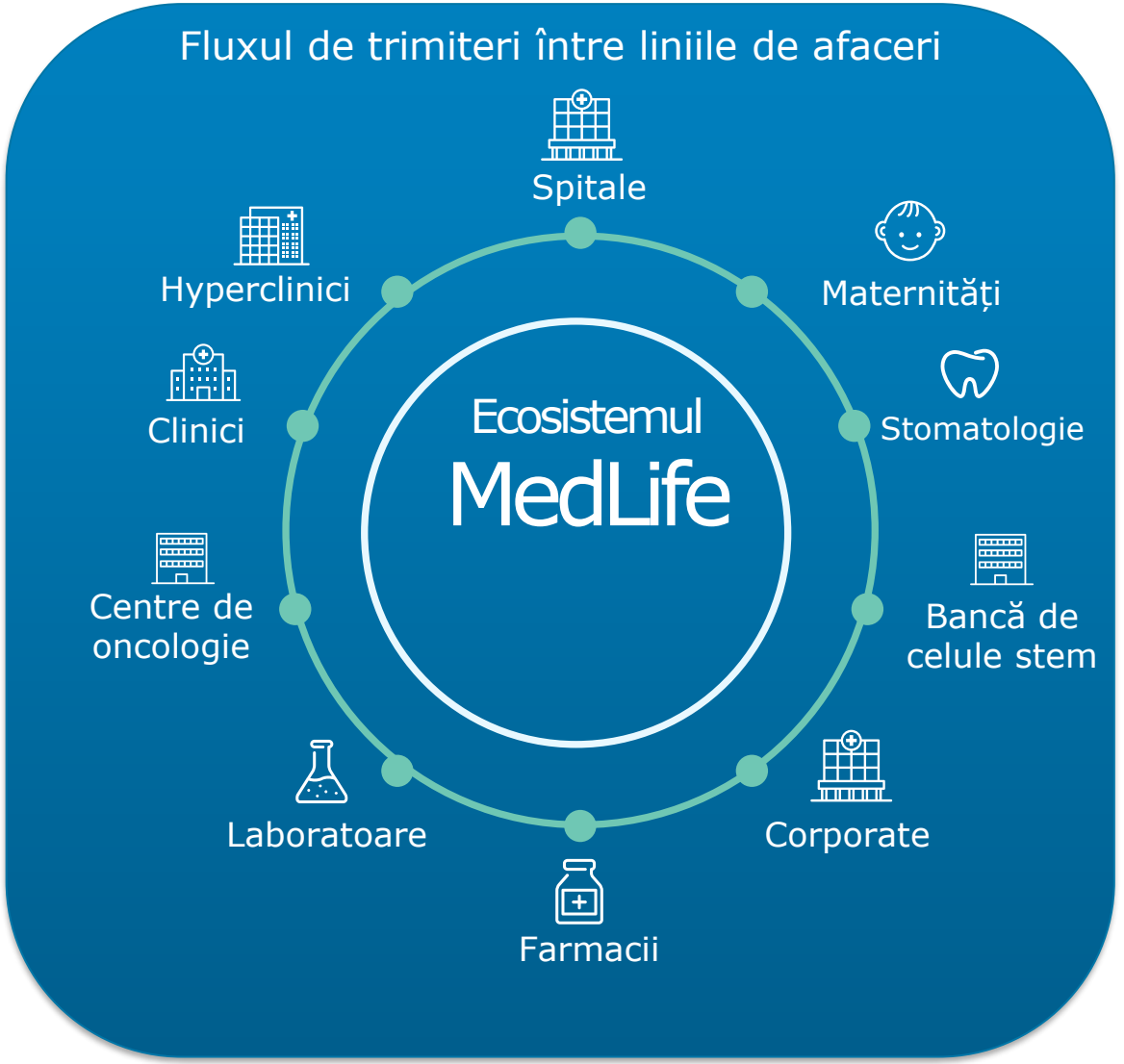
Model de afaceri echilibrat și extrem de sinergic, cu linii de afaceri care se completează reciproc

Înființată în 1996, MedLife este principalul furnizor privat de servicii medicale din România (din punct de vedere al cifrei de afaceri, al numărului de unități medicale și al numărului de paturi), asistând de-a lungul timpului peste **6,5 milioane de pacienți unici**.

Compania gestionează cea mai extinsă rețea de **clinici** și spitale mono- și multidisciplinare **spitale** la nivel național, una dintre cele mai mari rețele de **laboratoare**, precum și o bază de date extinsă de clienți pentru HPP (**pachet de prevenție medicală**). Grupul include o **linie de afaceri stomatologică** și este activ și în domeniul **farmaceutic** .

Prezența MedLife în toate domeniile cheie ale serviciilor medicale stă la baza **modelului unic de captare a veniturilor al Grupului**, oferind pacienților un serviciu complet, de la prevenire la diagnostic și tratament.

Grupul MedLife are o **de creștere** atât **organic**, cât și prin **achiziții**. Începând cu 2009, MedLife a finalizat achiziția a peste **100 de companii**. Echipa sa de conducere, puternică și experimentată, a reușit să creeze și să gestioneze aceste oportunități de creștere, dobândind cunoștințe și experiență valoroase, ceea ce ne permite să găsim cea mai bună cale de a ne continua expansiunea cu succes.



Istoric: Cronologie

1996 — Prima Clinică MedLife este fondată

2004 — Prima Hyperclinică MedLife este fondată: MedLife Grivița

2006 — IFC devine acționar, punând bazele primei rețelei de spitale private din România

2009 — SGAM, parte a Grupului Soc. Gen., devine acționar, punând bazele expansiunii naționale

2010 — Lansarea propriului nostru lanț de farmacii, PharmaLife;

Prima achiziție a unui furnizor local de servicii medicale: Grupul PDR din Brașov

2016 — Lansarea unei noi linii de business: Stomatologie, prin achiziția clinicilor Dent Estet

2016/2017 — Acțiunile MedLife sunt listate la BSE, iar SGAM își marchează ieșirea

2018 — Tranzacția anului pe piața serviciilor medicale private: achiziția spitalelor și clinicilor Polisano

2019 — Prima achiziție în afara granițelor: RMC din Budapesta, Ungaria

2020 — MedLife joacă un rol cheie în societate și dobândește o poziție de lider detașat în monitorizarea pandemiei prin implicarea activă în domeniul cercetării

2021 — Consolidarea platformei de radiologie și oncologie, precum și a diviziei de Farmacii

2022 — Expansiune intensă a prezenței și serviciilor la nivel național, prin 21 de proiecte M&A și dezvoltare organică

2023 — Consolidarea companiilor achiziționate în anii anteriori

Investiții în tehnologie la un nivel fără precedent

Lansarea sistemului de transport cu drone pentru testele de laborator

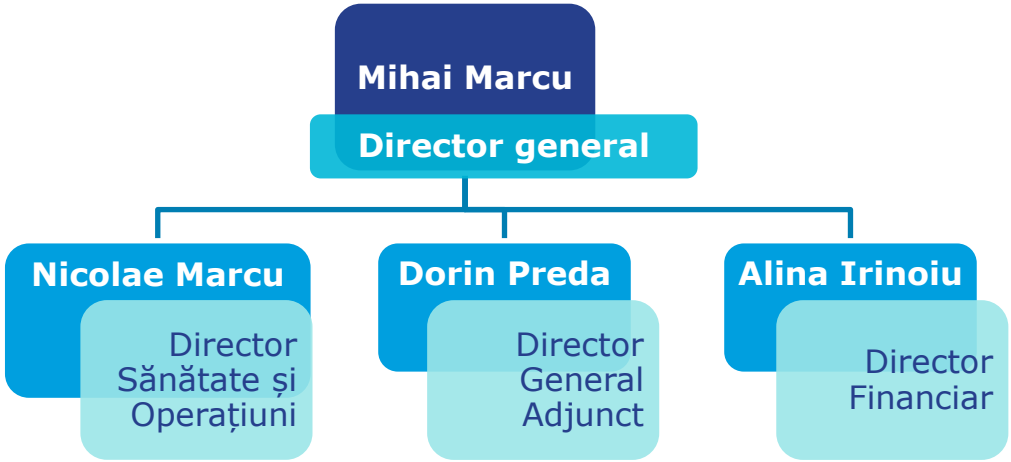
2024 — Consolidarea în continuare a prezenței și a portofoliului de servicii al MedLife la nivel național, prin M&A și dezvoltare organică

2025 — A doua achiziție peste granițe: All Clinic în Republica Moldova

2026 — Extindere continuă prin M&A și creștere organică, cu dezvoltarea capacităților de diagnostic avansat, chirurgie robotică și medicină personalizată

Structura de guvernanță corporativă

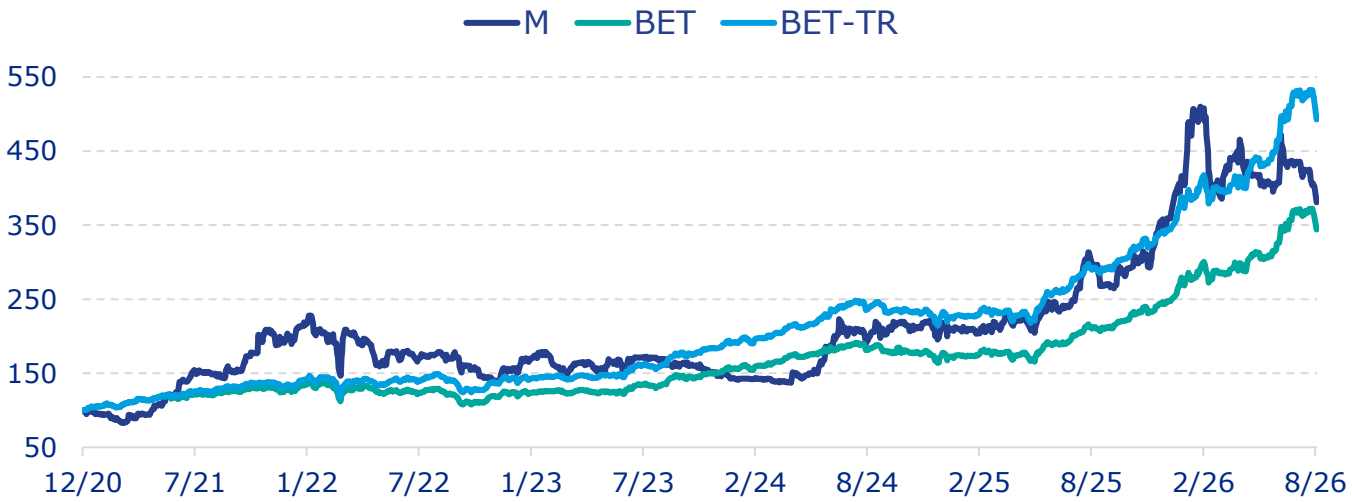
Echipa executivă



Consiliul de administrație

Mihai Marcu	Nicolae Marcu	Dimitrie Pelinescu-Onciul	Dorin Preda	Ana Maria Mihaescu	Voicu Cheta	Ovidiu Fer
Președinte	Membru	≈Membru ≈Membru al Comitetului de remunerare	Membru	≈Membru independent ≈Membru al Comitetului de audit ≈Membru al Comitetului de remunerare	≈Membru independent ≈Membru al Comitetului de audit ≈Președinte al Comitetului de remunerare	≈Membru independent ≈Președinte al Comitetului de audit

MedLife la BVB

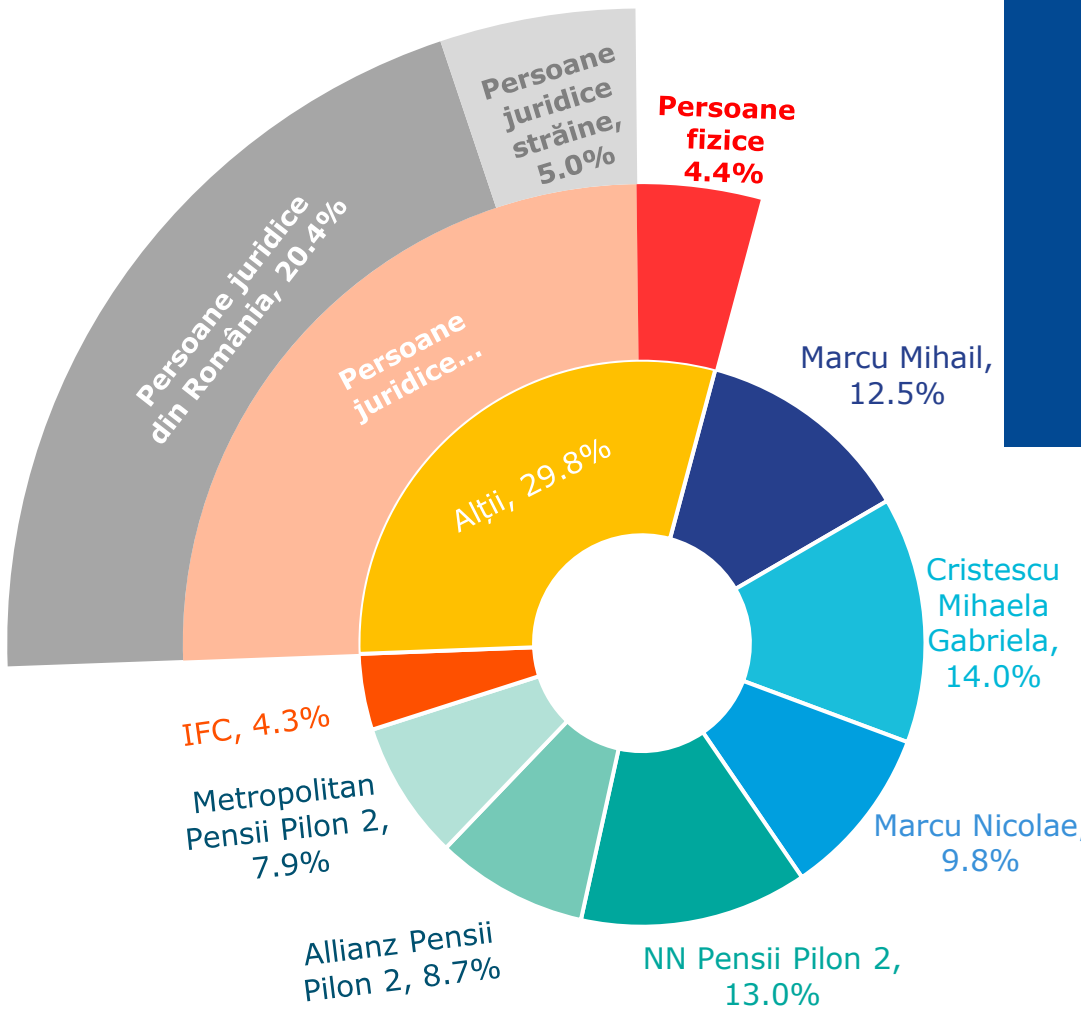


Performanță tranzacționare *(la 31 aug. 2026)*	Var. preț (%)	AVDT (mil. RON)	Acoperire analiști	
2025	77,2	1,2	BCR	Caius Roa Rapanu
de la începutul anului 2026	3,7	2,5	BT Capital Partners	Horia Popescu
12 luni	32,6	2,2	ODDO BHF Raiffeisen	Daniela Popov
6 luni	(19,4)	2,3	Swiss Capital	Daniela Mândru
Capitalizare bursieră	5,666		Wood & Company	Bram Buring

Includere în indici

BVB	BET | BET-XT | BETPlus | BET-TR | BET-TRN | BET-BK | ROTX
FTSE Russell	FTSE Emerging Markets Global Small Cap | FTSE Frontier Markets
MSCI	MSCI Frontier IMI | MSCI Romania IMI

Structura acționariatului la 30 iunie 2026



2025 pe scurt

Grupul a înregistrat în 2025 o **cifră de afaceri consolidată pro forma** de 3,17 miliarde RON, reprezentând o **creștere** de aproape 17% față de 2024 (din care **creșterea organică a veniturilor** a fost de **14,14%**), susținută de cererea constantă pentru servicii medicale, creșterea graduală a gradului de utilizare a capacităților nou adăugate, precum și de achizițiile finalizate în cursul perioadei.

EBITDA pro forma a avansat cu **16,3%**, ajungând la 459,7 milioane RON.

La nivelul liniilor de business, diviziile de spitale și laboratoare au înregistrat cele mai bune evoluții, urmate de rețeaua de clinici, evidențiind reziliența Grupului și relevanța acestuia pentru piața serviciilor medicale din România, într-un context economic dificil. Investițiile strategice în echipamente medicale avansate, noi unități și echipe medicale cu înaltă calificare se reflectă treptat într-o performanță operațională mai solidă și într-o capacitate îmbunătățită de furnizare a serviciilor. Această evoluție are loc într-un context caracterizat de o dinamică mai slabă a consumului și de o perioadă continuă de reforme fiscale și administrative, care influențează în continuare dinamica generală a pieței.

Dezvoltări organice

Grupul a continuat extinderea infrastructurii medicale, finalizând în 2025 o serie de proiecte de dezvoltare organică:

- a doua etapă de dezvoltare a **spitalului MedLife Craiova**, respectiv **noul bloc operator**. Începând cu 2026, atenția spitalului se va concentra tot mai mult pe chirurgia oncologică de înaltă complexitate, având în vedere că o parte semnificativă dintre pacienții săi sunt tratați pentru afecțiuni oncologice.
- deschiderea unei **noi hyperclinici multidisciplinare în Pitești**, în urma unei investiții de 3 milioane de euro.
- deschiderea unui **nou centru medical Neolife în Bacău**, la sfârșitul anului 2025, reprezintă un pas important în facilitarea accesului pacienților din Bacău și din județele învecinate la servicii oncologice moderne și integrate.

Achiziții

Am consolidat prezența și aria de acoperire operațională a Grupului prin două achiziții:

- **All Clinic** din Republica Moldova, care marchează a doua expansiune a MedLife în afara României.
- **Grupul de clinici Medstar**, un furnizor tradițional din Cluj-Napoca, care consolidează prezența Grupului MedLife în Transilvania. Tranzacția, realizată prin intermediul rețelei Sfânta Maria, a fost finalizată în ianuarie 2026.

Perspective

- Consumul populației a rămas scăzut în 2026, continuând tendința de temperare a consumului observată începând de la sfârșitul anului trecut. Cu toate acestea, serviciile medicale continuă să reprezinte o prioritate constantă pentru consumatorii români, cererea pentru servicii medicale de calitate menținându-se rezilientă, în pofida contextului macroeconomic general.
- Măsurile de stabilizare economică au contribuit treptat la îmbunătățirea sentimentului din piață, susținând un mediu mai echilibrat. În același timp, continuăm să monitorizăm îndeaproape impactul presiunilor inflaționiste și al măsurilor fiscale asupra puterii de cumpărare și a bugetelor companiilor alocate serviciilor medicale, rămânând pregătiți să ne adaptăm evoluțiilor pieței.
- Pe termen scurt și mediu, rămânem concentrați pe menținerea unei traiectorii stabile, orientate spre creștere, susținută de o abordare operațională disciplinată, o platformă diversificată de servicii medicale și continuarea investițiilor strategice. Prioritățile noastre rămân eficiența operațională, creșterea sustenabilă și alocarea disciplinată a capitalului, păstrând totodată flexibilitatea necesară pentru a răspunde eficient schimbărilor din mediul macroeconomic.

Priorități strategice

Testarea genetică și medicina personalizată

În urma lansării programului **Longevity100+** în octombrie 2025, extinderea accesului pacienților la testare genetică, prevenție personalizată și diagnostic predictiv rămâne o direcție strategică importantă pentru Grup. Primele rezultate anunțate la începutul anului 2026 au confirmat relevanța tot mai mare a genomicii și au consolidat strategia noastră pe termen lung de dezvoltare a unor servicii medicale cu valoare adăugată mai ridicată, axate pe prevenție și diagnostic precoce.

Tehnologie și inovare

Grupul continuă dezvoltarea unor noi produse bazate pe tehnologii avansate, genetică și imagistică, consolidându-și astfel poziționarea în domeniul medicinei personalizate și al serviciilor medicale preventive. În același timp, procesul de modernizare și transformare a aplicației noastre digitale este în derulare, cu obiectivul ca aceasta să devină unul dintre principalele active strategice ale MedLife în anii următori. Prin aceste inițiative, continuăm să ne concentrăm pe îmbunătățirea experienței pacienților, creșterea eficienței operaționale și extinderea accesului la servicii medicale personalizate, consolidând totodată capacitatea MedLife de a inova pe termen lung.

Achiziții

Rămânem activi în piață și continuăm să monitorizăm îndeaproape dinamica tranzacțiilor. Deși menținem o abordare selectivă și disciplinată în ceea ce privește activitatea de M&A, continuăm să evaluăm oportunități aliniate cu prioritățile noastre strategice și planurile de dezvoltare pe termen lung, acordând totodată atenție evoluției mediului de piață.

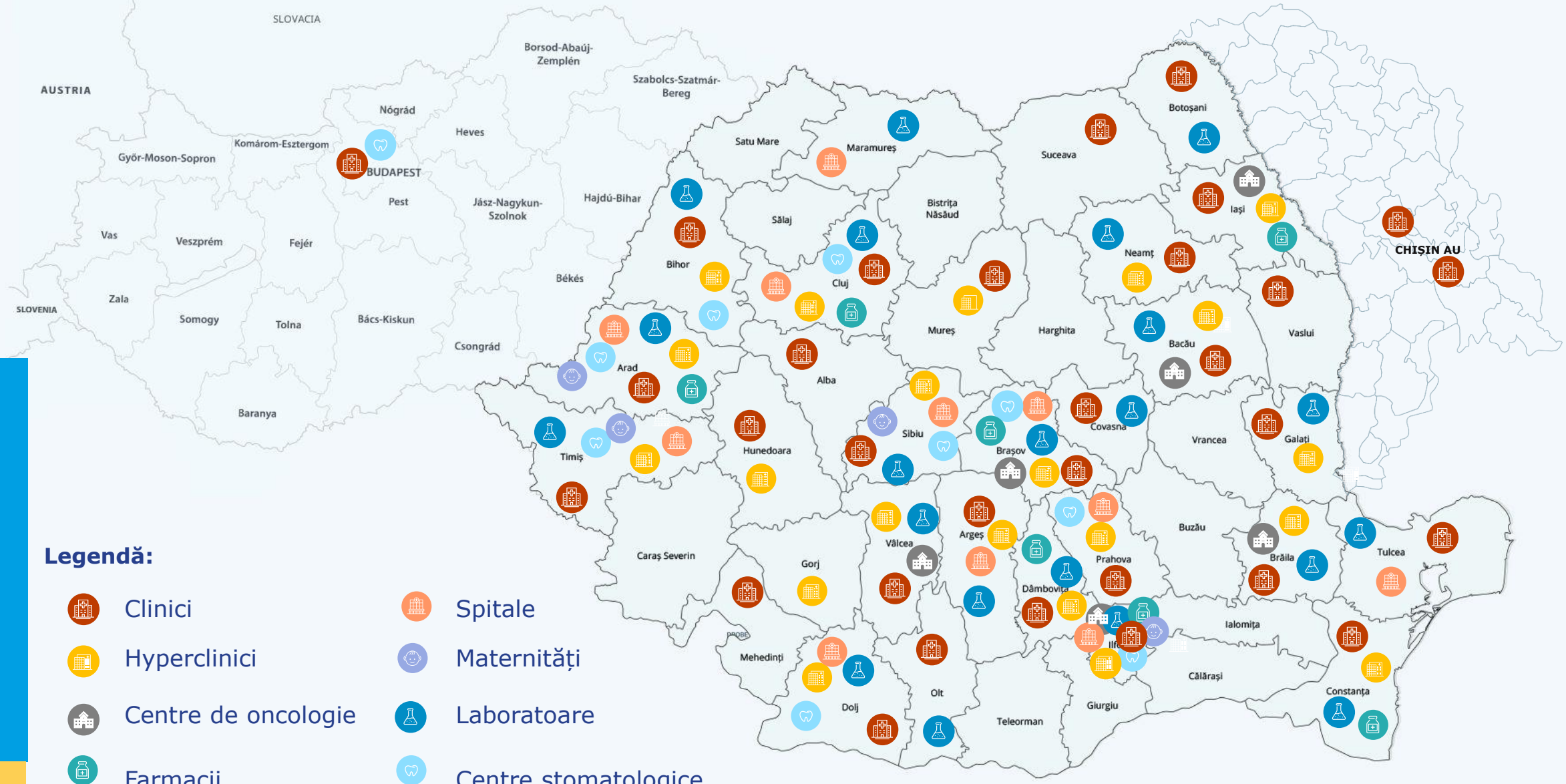
Buget consolidat pentru anul 2026

(RON)	Anul financiar 2025 IFRS, auditat	2026 buget	Variație
Venituri din contracte cu clienții	3.173.518.743	3.528.888.010	11,2%
Alte venituri operaționale	13.006.001	9.138.121	(29,7%)
REZULTATUL OPERAȚIONAL	**3.186.524.744**	**3.538.026.132**	**11,0%**
CHELTUIELI DE EXPLOATARE	**(3.027.530.014)**	**(3.340.130.583)**	**10,3%**
EBITDA	**444.787.561**	**511.966.582**	**15,1%**
Marja EBITDA (%)	*14,0%*	*14,5%*	
PROFIT OPERAȚIONAL	**158.994.730**	**197.895.549**	**24,5%**
Marja profitului operațional (%)	*5,0%*	*5,6%*	
REZULTAT FINANCIAR	**(139.857.083)**	**(137.825.346)**	**(1,5)%**
REZULTAT NET	**(3.850.654)**	**35.927.866**	**1.033,0%**
Marja rezultatului net (%)	*(0,12%)*	*1,02%*	

Rețeaua noastră

- Rețeaua MedLife
- Clinici
- Spitale
- Laboratoare
- Centre stomatologice
- Farmacii
- Corporate și Altele

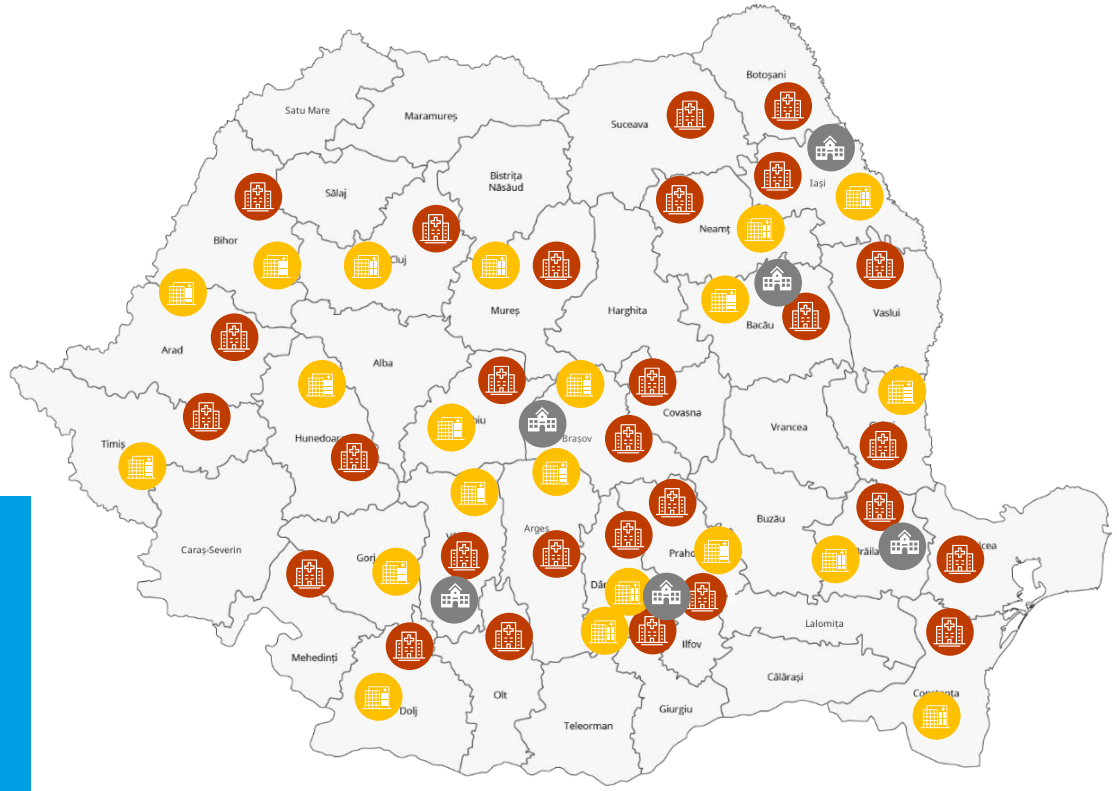
Rețeaua MedLife



Legendă:

- Clinici
- Hyperclinici
- Centre de oncologie
- Farmacii
- Spitale
- Maternități
- Laboratoare
- Centre stomatologice

Clinici



37
Hyperclinici

87
Clinici

7
Centre de oncologie

Hyperclinici

Centre medicale integrate, de tip „**one-stop-shop**”, în marile zone urbane cu populații de peste 175.000 de locuitori, reprezentând un **concept pionier** dezvoltat de MedLife în România.

Acestea reunesc consultații în peste **40 de specialități** medicale, alături de servicii avansate de imagistică, precum RMN, CT, radiologie, ecografie și mamografie, precum și servicii de laborator și farmacii.

Cu peste **20 de cabinete medicale** per unitate, Hyperclinicile asigură un parcurs integrat al pacientului, de la prevenție și diagnostic până la tratament, îmbunătățind în același timp eficiența prin integrarea completă a serviciilor la nivelul Grupului.

Clinici

Unități medicale ambulatorii de dimensiuni mai mici, care cuprind, de regulă, între **5 și 12 cabinete medicale**, localizate în orașe secundare și în zone urbane cu densitate ridicată.

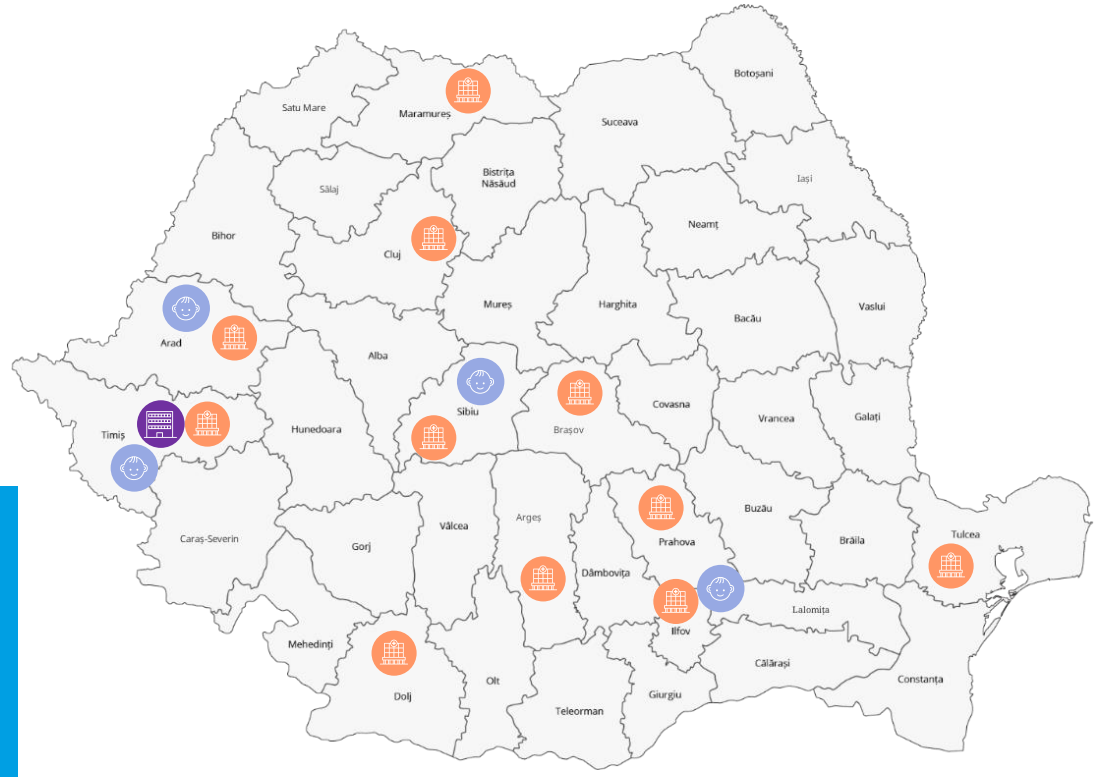
Oferă servicii de medicină generală și consultații de specialitate pentru pacienți corporate, cu plată per serviciu și asigurați, asigurând o acoperire geografică extinsă și reprezentând un punct important de acces în ecosistemul MedLife, prin direcționarea structurată a pacienților către Hyperclinici și spitale pentru investigații și tratamente mai complexe.

Centre de oncologie

Centre dedicate serviciilor oncologice integrate, care acoperă diagnosticarea, radioterapia, medicina nucleară și imagistica medicală avansată și sunt dotate cu tehnologii de ultimă generație, inclusiv sisteme PET-CT, CT și RMN, soluții de radioterapie IMRT și IGRT, precum și acceleratoare de radioterapie.

Serviciile sunt furnizate prin intermediul unor **comisii multidisciplinare de oncologie**, care reunesc specialiști în oncologie pentru stabilirea unor strategii de tratament personalizate și asigurarea managementului integrat al pacientului, inclusiv monitorizare și îngrijire suport.

Spitale



18	4	1
Spitale	**Maternități**	**Bancă de celule stem**

Cea mai mare rețea privată de spitale din România, cu **18 spitale**, peste **1.600 de paturi**, **64 de săli de operație** și **152 de paturi de terapie intensivă**.

Prezență la nivel național în principalele orașe din România, printr-un **mix de spitale multidisciplinare și spitale de specialitate**.

Avantaj tehnologic solid susținut de:

- ≈ 6 sisteme de chirurgie robotică da Vinci,
- ≈ 4 sisteme de neuronavigație,
- ≈ Brainlab Navigation Suite,
- ≈ sisteme avansate de imagistică și săli de operație cu sisteme de tip cleanroom.

Model integrat de servicii medicale care acoperă:

- ≈ diagnostic,
- ≈ servicii medicale ambulatorii și spitalicești,
- ≈ chirurgie,
- ≈ recuperare și reabilitare.

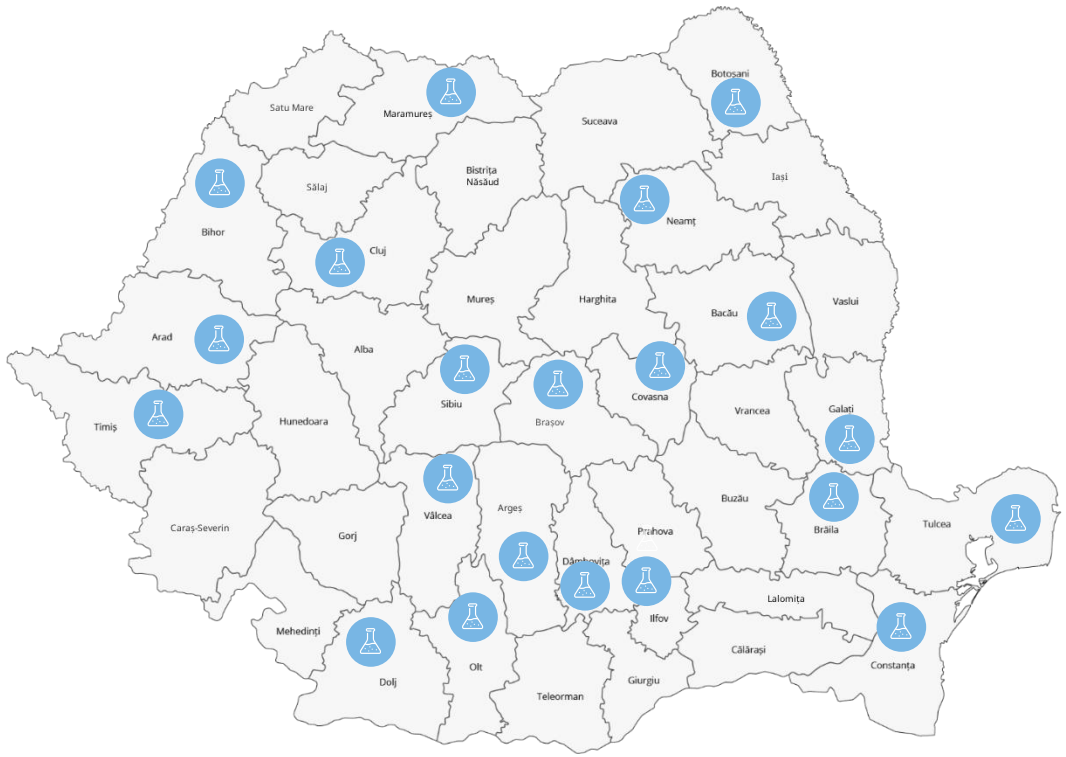
Principalele centrele de excelență includ: Medical Park București, Spitalul NORD Pipera, Polisano Sibiu, Medici's Timișoara, OncoCard Brașov.

Spitale specializate dedicate pediatriei, ortopediei, oncologiei, cardiologiei, sănătății mamei și copilului, inclusiv servicii de stocare a celulelor stem.

Avantaje competitive susținute de:

- ≈ infrastructură medicală avansată,
- ≈ capacități de chirurgie robotică și minim invazivă,
- ≈ ecosistem medical integrat la nivel național,
- ≈ echipe medicale cu un grad ridicat de specializare.

Laboratoare



47
Laboratoare

>250
Puncte individual de prelevare

Una dintre cele mai mari rețele private de laboratoare din România, operând sub mărcile **MedLife** și **Sfânta Maria**, și reprezentând un pilon important al serviciilor de diagnostic ale Grupului.

Dotate cu tehnologie de ultimă generație de la producători globali de top, precum **Abbott**, **Roche** și **Siemens**, asigurând un nivel ridicat de acuratețe și timpi rapizi de procesare, aproximativ 70% dintre analize fiind finalizate în termen de 24 de ore.

Portofoliu complex de analize, care acoperă biochimia, hematologia, imunologia, microbiologia, anatomia patologică, toxicologia, biologia moleculară și genetica.

Expertiză solidă în genetică și biologie moleculară care poziționează MedLife drept un **operator de top** în acest domeniu în România.

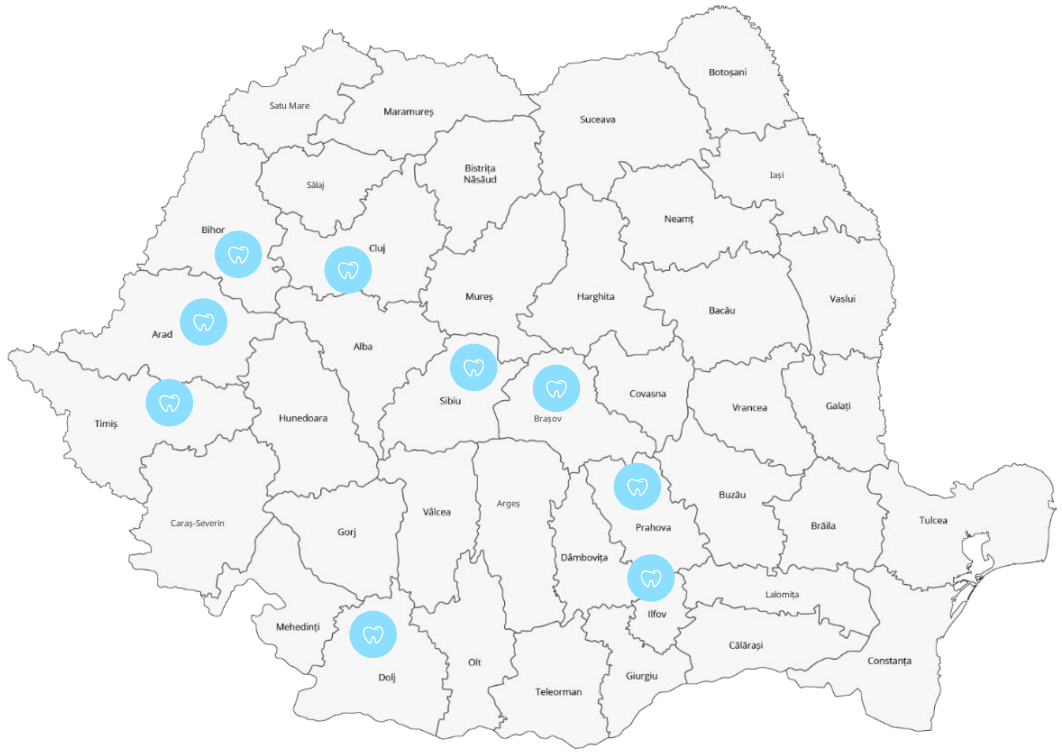
Serviciile genetice avansate includ predicția riscului de apariție a unor boli, testarea fertilității și consilierea genetică, susținând dezvoltarea medicinei personalizate.

Colaborări internaționale cu laboratoare de referință din Franța și Germania pentru obținerea unei a doua opinii în cazurile complexe.

Inovație în zona logistică prin utilizarea **transportului cu drone** a probelor de laborator, permițând operarea celei mai lungi rute private de transport medical cu drone din Europa (120 km), reducând timpul de transport cu peste 50%, ceea ce contribuie la îmbunătățirea timpului de procesare pentru aproximativ 76% dintre analize.

Rețea națională extinsă de **puncte de recoltare**, care asigură acces rapid și convenabil al pacienților la serviciile de diagnostic.

Centre stomatologice



17

Centre stomatologice

Dent Estet by MedLife este prima rețea de medicină dentară din România specializată în servicii de ortodonție segmentate pe grupe de vârstă, cu unități medicale și extinderi prin achiziții la nivel național, precum și un centru în Budapesta.

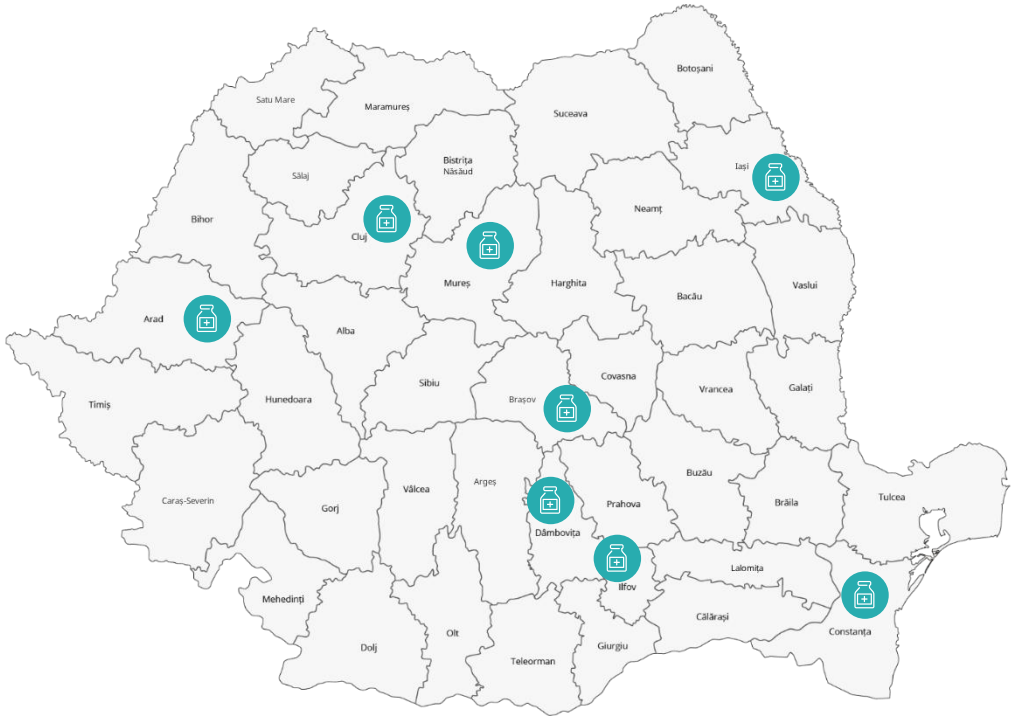
Echipele medicale sunt înalt specializate, deținând multiple certificări obținute în Europa și Statele Unite.

Un ecosistem integrat de **tehnologii avansate** transformă parcursul pacientului, de la diagnostic până la recuperare. Planificarea tratamentului utilizează instrumente digitale, precum analiza în timp real a mișcărilor mandibulare și **scanarea facială 3D**, pentru rezultate complet personalizate, cu accent pe estetică. Procedurile sunt mai confortabile datorită **tratamentelor cu laser** și **anesteziei controlate computerizat**, care contribuie la reducerea durerii și a timpului de recuperare. Precizia este asigurată prin măsurarea stabilității implanturilor și utilizarea unor microscoape ultra-performante pentru **cazuri chirurgicale** și **endodontice complexe**, în timp ce recuperarea este susținută prin terapii pe bază de **plasmă proprie a pacientului**. **Rezultatele estetice** sunt finalizate prin sisteme profesionale de albire rapidă, oferind un flux integrat care combină tehnologia, precizia, confortul și predictibilitatea.

Laborator dentar complet digital, destinat soluțiilor protetice de înaltă precizie, care combină tehnologia avansată cu designul estetic personalizat.

Gamă completă de servicii stomatologice, de la consultații preventive și tratamente de rutină până la intervenții chirurgicale complexe.

Farmacii



19

Farmacii

Linia de business Farmacii susține modelul integrat de servicii medicale al MedLife, oferind acces **rapid și convenabil** la produse farmaceutice.

Farmaciile operate de Grup sunt **amplasate strategic** în cadrul sau în proximitatea hyperclinicilor și spitalelor, asigurând o legătură directă între consultațiile medicale și tratament.

Farmaciile oferă atât medicamente eliberate pe bază de **prescripție medicală**, cât și produse **OTC**, inclusiv medicamente, suplimente, produse cosmetice și dispozitive medicale.

Acestea includ, de asemenea, un **laborator farmaceutic propriu** pentru preparate personalizate, precum și gama de produse sub **marca proprie DoctorLife**, disponibilă prin PharmaLife.

Prin contractele cu CNAS, pacienții beneficiază de medicamente gratuite și compensate, contribuind la creșterea accesibilității și accesului la tratament.

Companii și altele

Corporate

Linia de business este axată pe furnizarea de pachete de Profilaxie și Prevenție Medicală (PPM) pentru clienții corporate, integrate în programele de beneficii pentru angajați.

Serviciile susțin o abordare preventivă și proactivă a sănătății, combinând controale medicale periodice, acces rapid la servicii de diagnostic și servicii de medicina muncii.

Oferta corporate depășește cerințele obligatorii privind medicina muncii și include:

PPM standard – servicii de medicina muncii obligatorii conform legii;
Planuri extinse de prevenție – acces la medici generaliști, specialiști, analize de laborator și servicii de imagistică.

Potențial ridicat de up-selling: clienții încep adesea cu pachete de bază și trec treptat la soluții de îngrijire medicală mai cuprinzătoare.

Oportunitate semnificativă de creștere în afara Bucureștiului, prin extinderea continuă a rețelei medicale naționale a Grupului și integrarea furnizorilor regionali.

Peste 1 milion de pachete medicale, ceea ce evidențiază amploarea și puterea diviziei Corporate.

Avantaj competitiv determinat de:

- ecosistem integrat de servicii medicale,
- prezență la nivel național,
- un model de abonament scalabil și flexibil,
- relații pe termen lung cu clienții.

Distribuție farmaceutică

Grupul operează una dintre principalele companii de distribuție farmaceutică din România, Pharmachem.

Furnizează medicamente, consumabile medicale și produse farmaceutice către farmacii, spitale și clinici din întreaga țară.

Gestionează întregul lanț de aprovizionare, cu respectarea strictă a standardelor de calitate, siguranță și conformitate cu cerințele de reglementare.

Sănătate

Divizia de wellness promovează o abordare integrată a serviciilor de fitness, nutriție și stil de viață preventiv. Include:

Sweat Concept de la MedLife: 6 centre premium de fitness și wellness;

Platforma SanoPass: acces pe bază de abonament la servicii medicale, sport și wellness. SanoPass oferă acces la peste 680 de centre de fitness partenere, servicii de nutriție și wellbeing, precum și soluții de prevenție.

Susține strategia MedLife de a combina serviciile medicale cu prevenția pe termen lung și adoptarea unui stil de viață sănătos.

Rezultate financiare S1 2026

- Mesaje cheie și Perspective
- Cont consolidat de profit și pierdere
- Cifre pro forma
- Evoluție trimestrială
- Indicatori cheie de performanță (KPI)
- Evoluția cheltuielilor operaționale
- Situația financiară
- Fluxul de numerar consolidat

Mesaje cheie

Performanță S1 2026

- Performanță solidă în S1, cu **cifra de afaceri consolidată pro forma** în creștere cu **10,7% YoY**(**9,5% creștere organică**), la 1,7 miliarde RON, susținută de volume solide de pacienți și cererea rezilientă pentru servicii medicale.
- Dinamica operațională pozitivă s-a consolidat în T2, susținând îmbunătățirea profitabilității, cu o **marjă EBITDA pro forma** de **16,4%** în S1 2026.
- Creșterea a fost însoțită de o **creștere a efectului de levier operațional**, extinderea activității contribuind la o mai bună absorbție a bazei de costuri fixe, în timp ce inițiativele de eficientizare, optimizare a costurilor și îmbunătățire operațională la nivelul Grupului au susținut în continuare extinderea marjei și au contribuit la compensarea presiunilor inflaționiste asupra costurilor.
- Modelul de business diversificat continuă să ofere **reziliență**, cu evoluții solide pe toate liniile principale de business și cerere susținută, în pofida unui mediu de consum și macroeconomic mai prudent.
- **Inițiativele strategice** au continuat să avanseze în paralel cu dezvoltarea activității de bază, prin investiții suplimentare în infrastructura medicală, diagnostic avansat, medicină personalizată, digitalizare și tehnologie.
- Per ansamblu, performanța din S1 oferă o **bază solidă** pentru a doua jumătate a anului, combinând creșterea sănătoasă a veniturilor, îmbunătățirea profitabilității operaționale în T2 și continuarea implementării agendei strategice a Grupului.

Achiziții și creștere organică

- **MedLife Genesys** a deschis cea de-a patra unitate medicală din Arad, extinzând oferta de servicii medicale la nivel regional, în peste 17 specialități medicale și servicii complete de laborator. Noua unitate introduce totodată pe piața locală Longevity Center, susținând diversificarea portofoliului către servicii integrate de prevenție, optimizarea stării de sănătate și managementul sănătății pe termen lung.
- Achiziția **Grupului Medstar** a fost finalizată în luna ianuarie și integrată în rețeaua Sfânta Maria începând cu luna februarie, adăugând 4 clinici și extinzând capacitățile Grupului în zona de diagnostic, imagistică și recuperare. Tranzacția consolidează prezența MedLife în Transilvania și extinde rețeaua Sfânta Maria la peste 60 de unități în 15 județe.
- MedLife și-a extins prezența în București printr-o investiție de peste 1 milion EUR în noua **Hyperclinică MedLife Panduri**, prin consolidarea fostei clinici Panduri într-o unitate de tip „one-stop-shop” de dimensiuni mai mari. Odată cu deschiderea acesteia, rețeaua Grupului ajunge la 37 de hyperclinici la nivel național, dintre care 8 în București.
- În august 2026, MedLife a anunțat achiziția unei participații de 75% în **Qualipat**, furnizor român de servicii de anatomie patologică, imunohistochimie și testare moleculară. Tranzacția extinde în continuare capacitățile Grupului în zona de diagnostic avansat și medicină personalizată, Qualipat urmând să opereze în continuare sub brandul propriu.

Mesaje cheie

Evoluții

- Am continuat să extindem oferta de servicii medicale bazate pe tehnologie, printr-o investiție de peste 2 milioane EUR în infrastructura chirurgicală avansată a MedLife Polisano din Sibiu, consolidând poziția spitalului ca centru regional pentru tratamente complexe. Investiția susține orientarea Grupului către servicii medicale cu valoare adăugată ridicată, bazate pe tehnologie, și extinde capacitățile de chirurgie asistată robotic.

- Divizia Corporate și-a continuat traiectoria solidă de creștere, susținută de noi produse și pachete de servicii adaptate nevoilor în evoluție ale clienților corporate. Răspunsul pozitiv al pieței s-a reflectat în atragerea de noi clienți și consolidarea relațiilor cu partenerii existenți, contribuind la câștiguri suplimentare de cotă de piață și la o evoluție solidă în perioada analizată.

- Am continuat să construim bazele pentru dezvoltarea medicinei personalizate, programul ***Longevity100+*** evoluând de la secvențiere genomică către integrarea datelor genetice, microbiomului și a datelor clinice. Primele rezultate ***Longevity100+*** au consolidat relevanța informațiilor genomice pentru populația locală, susținând orientarea noastră către prevenție, identificarea mai timpurie a riscurilor și servicii medicale mai personalizate. În paralel, extindem aplicația MedLife către un ecosistem de sănătate mai integrat, care reunește date medicale, genetice, biometrice și privind stilul de viață, punând bazele unor servicii, informații și recomandări mai personalizate.

Perspective

Priorități strategice

- Vom continua să investim în tehnologie și servicii de diagnostic avansat, menținând în același timp un accent puternic pe valorificarea sinergiilor și îmbunătățirea marjelor.

- Rămânem concentrați pe creșterea sustenabilă și alocarea disciplinată a capitalului, monitorizând îndeaproape evoluția mediului macroeconomic și păstrând flexibilitatea necesară pentru a ne adapta schimbărilor din piață.

- Rămânem concentrați pe derularea proiectelor de dezvoltare organică aflate în curs și menținerea ritmului de creștere al Grupului, urmărind în același timp, în mod selectiv, oportunități de M&A de dimensiuni mici și medii, atât în România, cât și la nivel regional.

Contul de profit și pierdere consolidat

mil. RON	6 luni 2025 IFRS	6 luni 2026 IFRS	% var.	Pro forma ajustată	6 luni 2026 Pro forma	% var.
Vânzări brute	1.574,0	1.739,0	10,5%	3,0	1.742,0	10,7%
Vânzări nete (fără NHP)	1.574,0	1.739,0	10,5%	(163,5)	1.575,5	0,1%
Alte venituri operaționale	6,7	6,2	(7,7)%	0,0	6,2	(7,6)%
REZULTATUL OPERAȚIONAL	**1.580,6**	**1.745,2**	**10,4%**	**(163,5)**	**1.581,7**	**0,1%**
CHELTUIELI DE EXPLOATARE	**(1.496,3)**	**(1.658,9)**	**10,9%**	**180,4**	**(1.478,5)**	**(1,2%)**
CHELTUIELI DE EXPLOATARE*	**(1.496,3)**	**(1.651,1)**	**10,3%**	**172,5**	**(1.478,5)**	**(1,2%)**
PROFIT OPERAȚIONAL	84,3	86,3	**2,3%**	16,9	103,1	**22,3%**
EBITDA	**226,2**	**242,0**	**7,0%**	**16,9**	**258,9**	**14,5%**
EBITDA*	**226,2**	**249,8**	**10,4%**	**9,1**	**258,9**	**14,5%**
Costuri financiare nete	(47,8)	(57,6)	20,6%	0,0	(57,6)	20,6%
Alte cheltuieli financiare	(35,6)	(52,0)	45,9%	0,0	(52,0)	45,8%
REZULTAT FINANCIAR	**(83,4)**	**(109,6)**	**31,4%**	**0,0**	**(109,6)**	**31,4%**
REZULTATUL ÎNAINTE DE IMPOZIT	**0,9**	**(23,3)**	**(2.693,7)%**	**16,9**	**(6,4)**	**(816,2)%**
Cheltuieli cu impozitul pe profit	(11,8)	(11,4)	(3,6%)	(2,7)	(14,1)	19,2%
REZULTAT NET	**(10,9)**	**(34,7)**	**218,7%**	**14,2**	**(20,5)**	**88,3%**
Marje						
EBIT %	5,4%	5,0%			**6,5%**	
EBITDA %	14,4%	13,9%			**16,4%**	
EBITDA %*	*14,4%*	*14,4%*			***16,4%***	
Rezultat net %	(0,7)%	(2,0)%			**(1,3)%**	

** Reflectă ajustarea cheltuielii excepționale de 1,5 milioane EUR aferentă litigiului, înregistrată în trimestrul al doilea al anului 2026.*

Cifra de afaceri consolidată pro forma a ajuns la 1,74 mld. RON, reflectând o creștere de 10,7% YoY, susținută de creșterea puternică a segmentului corporate și de cererea solidă pentru serviciile oferite în clinici, laboratoare și spitale.

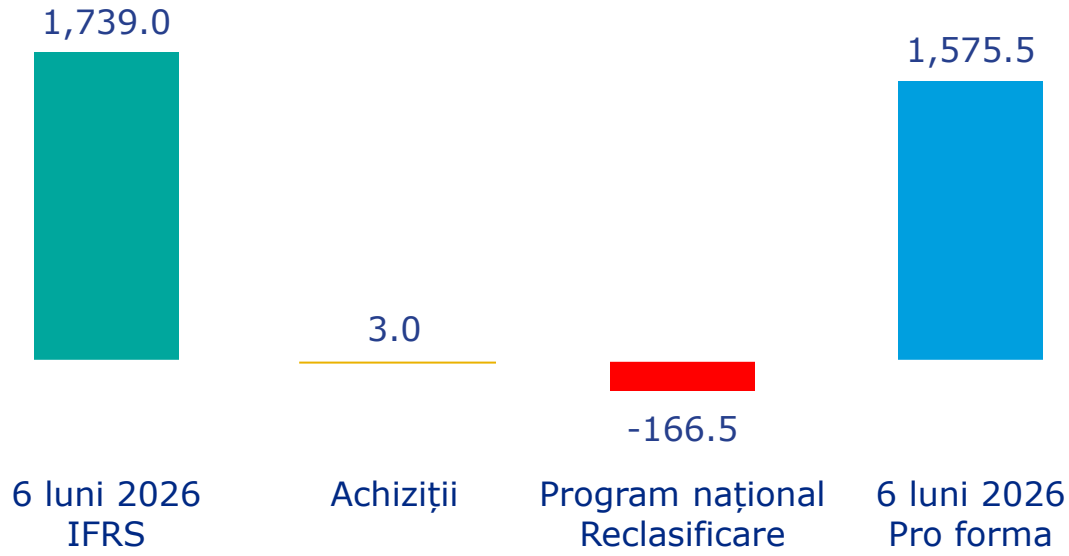
OPEX include 7,8 mil. RON achitați în cursul perioadei în legătură cu soluționarea definitivă a unui litigiu în care a fost implicată Compania. Anterior, nu fusese recunoscut niciun provizion pentru acest litigiu, întrucât, pe baza informațiilor disponibile la datele de raportare, inclusiv a evoluției procedurilor și a hotărârilor pronunțate anterior de instanțe, conducerea a evaluat că nu erau îndeplinite criteriile de recunoaștere a unui provizion prevăzut de IAS 37. În urma soluționării definitive a litigiului, suma aferentă a fost recunoscută integral în perioada curentă de raportare.

EBITDA pro forma a crescut cu 14,5%, până la 258,9 mil. RON, rezultând o marjă de 16,4% (14,4% pe baza IFRS, ajustată pentru cheltuiala nerecurentă aferentă litigiului), comparativ cu 14,4% în S1 2025.

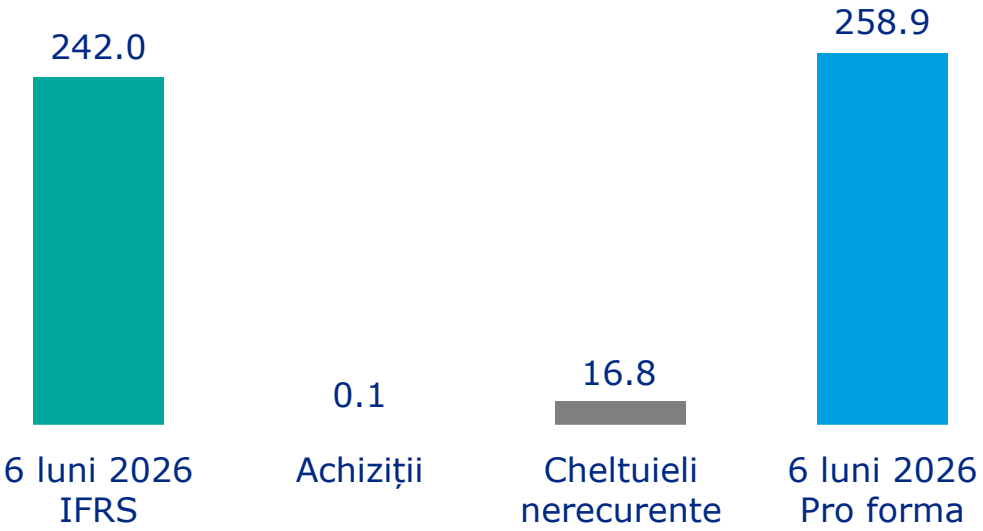
Deprecierea de aproximativ 2,8% a RON față de EUR în T2 2026 a afectat rezultatul financiar aferent perioadei de 6 luni din 2026, conducând la o pierdere netă pro forma de 20,4 mil. RON.

Cifre pro forma

Venituri pro forma (mil. RON)



EBITDA pro forma (mil. RON)



De la venituri IFRS la venituri pro forma

Ajustare de 3 milioane RON din achiziții (Medstar, care a intrat în consolidare în februarie).

166,5 milioane RON reclasificare legată de Programul Național pentru medicamente de chimioterapie (120,8 milioane RON în primul semestru al anului 2025).

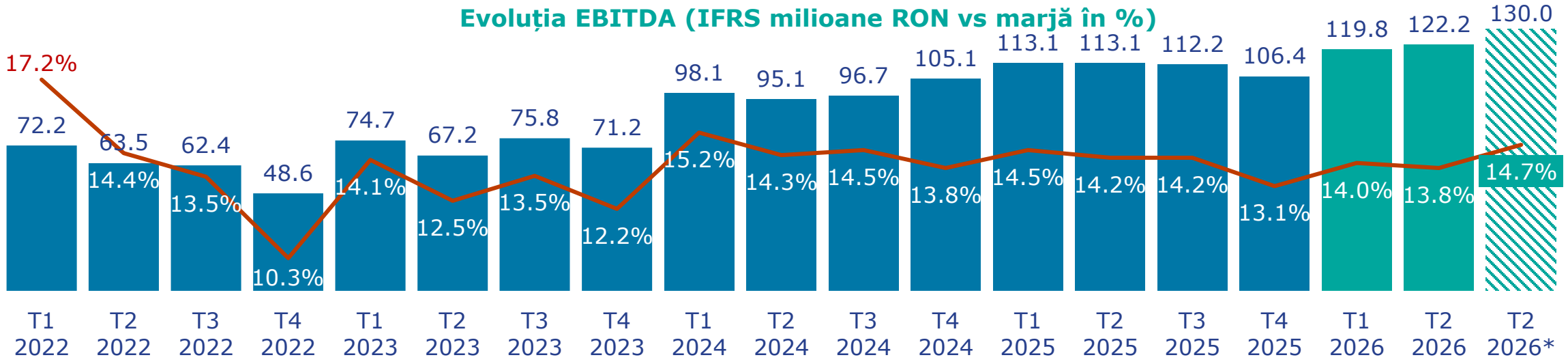
De la EBITDA conform IFRS la EBITDA pro forma

Impact de 108,4 mii RON asupra EBITDA pro forma provenit din achiziții.

16,8 milioane RON cheltuieli nerecurente ajustate în EBITDA pro forma.

Evoluția trimestrială

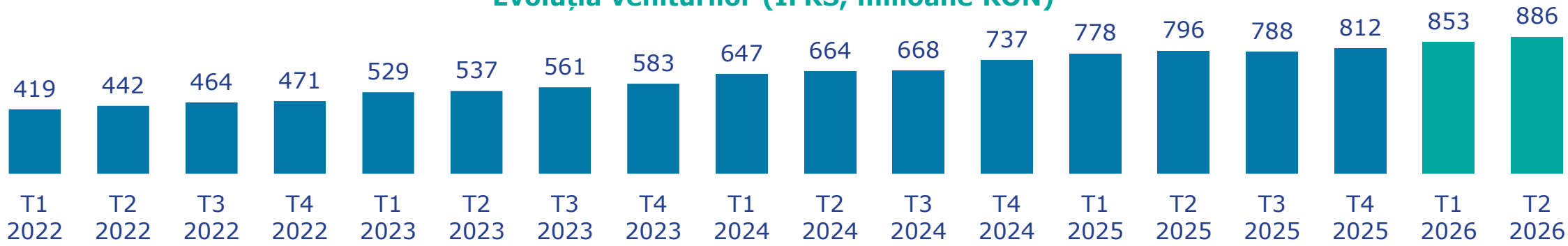
Evoluția EBITDA (IFRS milioane RON vs marjă în %)



** Reflectă ajustarea cheltuielii nerecurentă de 1,5 milioane EUR aferentă litigiului, înregistrată în T2.*

Tendința pozitivă a profitabilității s-a accelerat în T2, marja EBITDA îmbunătățindu-se față de aceeași perioadă a anului trecut. Această evoluție a fost susținută de creșterea continuă a numărului de pacienți, un mix de servicii cu grad mai ridicat de complexitate, creșterea efectului de levier operațional și derularea în continuare a inițiativelor de eficientizare la nivelul rețelei.

Evoluția veniturilor (IFRS, milioane RON)



Veniturile continuă să crească constant de la un trimestru la altul, susținute de creșterea organică a volumelor în rețeaua existentă, precum și de contribuția incrementală a unităților recent deschise și integrate în Grup.

Indicatori-cheie de performanță operaționali

Linie de afaceri	Categorie	6 luni 2025	6 luni 2026	% var.	% din total Vânzări
Clinici	**Venituri (mil. RON)**	**586,62**	**674,99**	**15,1%**	**38,8%**
	Vizite (mii)	2,37	2,66	11,9%	
	Tarif mediu (RON)	246,6	253,5	2,8%	
Spitale	**Venituri (mil. RON)**	**437,79**	**473,90**	**8,3%**	**27,3%**
	Pacienți (mii)	104,39	109,20	4,6%	
	Tarif mediu (RON)	4.193,6	4.339,7	3,5%	
Laboratoare	**Venituri (mil. RON)**	**172,79**	**194,56**	**12,6%**	**11,2%**
	Teste (mil.)	5,24	5,92	13,0%	
	Tarif mediu (RON)	33,0	32,9	(0,3)%	
Corporate	**Venituri (mil. RON)**	**150,27**	**175,64**	**16,9%**	**10,1%**
	PPS (mii)	887,96	999,02	12,5%	
	Tarif mediu (RON)	169,2	188,8	11,6%	
Stomatologie	**Venituri (mil. RON)**	**61,99**	**59,59**	**(3,9)%**	**3,4%**
	Vizite (mii)	89,72	90,14	0,5%	
	Tarif mediu (RON)	690,9	661,1	(4,3)%	
Farmacii	**Venituri (mil. RON)**	**37,74**	**50,46**	**33,7%**	**2,9%**
	Clienți (mii)	221,16	244,60	10,6%	
	Vânzări pe client (RON)	170,6	206,3	20,9%	
Alte venituri*	**Venituri (mil. RON)**	**126,76**	**109,83**	**(13,4)%**	**6,3%**
TOTAL	**Venituri (mil. RON)**	**1.573,96**	**1.738,99**	**10,5%**	**100**

Analizând cifrele IFRS, veniturile au crescut cu 10,5%, creșterea organică contribuind cu 9,5%.

Principalele segmente de business și-au menținut ritmul solid de creștere, serviciile Corporate (+17%), Clinicile (+15% YoY), Laboratoarele (+13% YoY) și Spitalele (+8%) înregistrând cele mai bune evoluții, susținute de experiența echipelor medicale ale Grupului, tehnologia avansată și atenția constantă acordată pacienților.

Divizia de Farmacii a crescut cu 34% YoY, pe fondul creșterii atât a vânzărilor medii per client, cât și a numărului de clienți.

Divizia de Stomatologie a înregistrat o scădere de 4%, reflectând o cerere mai redusă într-un segment mai sensibil la puterea de cumpărare și la cheltuielile discreționare. Ca răspuns, am luat deja măsuri pentru ajustarea strategiei, cu un accent mai mare pe serviciile din zona mediu-premium și premium, în timp ce sunt în curs de implementare noi inițiative pentru îmbunătățirea performanței diviziei.

În același timp, linia de business Altele a scăzut cu 13%, în principal ca urmare a reducerii activității de distribuție farmaceutică.

*În linia de business *Altele* sunt incluse veniturile provenite de la: filiala de distribuție Pharmachem, serviciile de wellness, veniturile Băncii de Celule Stem și alte tipuri de venituri.

Evoluția cheltuielilor operaționale

mil RON	6 luni 2025	6 luni 2026	% var.	% OPEX 6 luni 2025	% OPEX 6 luni 2026	% OPEX var.	% din vânzări 6 luni 2025	% din vânzări 6 luni 2026	% din vânzări var.
Materiale consumabile și materiale de reparații	305,57	355,15	16,2%	20,4%	21,5%	1,1 p.p	19,4%	20,4%	1 p.p
Mărfuri	108,83	104,54	(3,9)%	7,3%	6,3%	(0,9)p.p.	6,9%	6,0%	(0,9)p.p
Servicii publice	20,87	24,69	18,3%	1,4%	1,5%	0,1 p.p	1,3%	1,4%	0,1 p.p
Reparații și întreținere	13,96	16,30	16,8%	0,9%	1,0%	0,1 p.p.	0,9%	0,9%	0,1 p.p
Chirie	9,79	11,15	13,9%	0,7%	0,7%	0 p.p	0,6%	0,6%	0 p.p
Prime de asigurare	3,36	3,31	(1,4)%	0,2%	0,2%	0 p.p	0,2%	0,2%	0 p.p
Cheltuieli de promovare	26,45	30,64	15,8%	1,8%	1,9%	0,1 p.p	1,7%	1,8%	0,1 p.p
Comunicații	3,23	4,02	24,5%	0,2%	0,2%	0 p.p	0,2%	0,2%	0 p.p
Cheltuieli cu terții și cheltuieli salariale, din care:	844,05	923,12	9,4%	56,4%	55,9%	(0,5)p.p	53,6%	53,1%	(0,5)p.p.
Cheltuieli cu terții (inclusiv contractele cu medicii)	*0,00*	*0,00*	*10,0%*	*30,5%*	*30,4%*	*(0,1)p.p.*	*29,0%*	*28,9%*	*(0,1)p.p.*
Salarii și cheltuieli conexe (inclusiv contribuțiile sociale)	*456,69*	*502,45*	*8,6%*	*25,9%*	*25,5%*	*(0,4)p.p.*	*24,6%*	*24,2%*	*(0,4)p.p.*
Amortizare	0,00	0,00	9,8%	9,5%	9,4%	0 p.p	9,0%	9,0%	(0,1)p.p
Provizion pentru depreciere/reluare conform IFRS 9 privind TR	387,36	420,67	63,3%	0,2%	0,3%	0,1 p.p.	0,2%	0,3%	0,1 p.p
Alte cheltuieli administrative și de exploatare	0,00	0,00	15,1%	1,0%	1,1%	0 p.p	1,0%	1,0%	0 p.p
TOTAL	**141,85**	**155,70**	**10,3%**	**100%**	**100%**	**0 p.p**	**95,1%**	**94,9%**	**(0,2)p.p**

Ușoară îmbunătățire a cheltuielilor operaționale ca procent din cifra de afaceri, determinată în principal de:

- Creșterea ponderii materialelor consumabile și a materialelor pentru reparații în cifra de afaceri, de la 19,4% la 20,4%, în linie cu contribuția mai mare a serviciilor de oncologie, laborator și spital la mixul de venituri, compensată de scăderea ponderii mărfurilor în cifra de afaceri totală; și
- Scăderea ponderii cheltuielilor cu salariile și a cheltuielilor aferente în cifra de afaceri totală, pe fondul unei mai bune absorbții a bazei de costuri fixe existente, susținută de creșterea activității, tendință mai vizibilă în T2 2026.

Situația financiară

Mil. RON	31 dec 2025	30 iun 2026	% var.
Active imobilizate	2.558,04	2.589,61	1,2%
Active circulante (excl. numerar și echivalente de numerar)	526,71	611,86	16,2%
Numerar și echivalente de numerar	176,18	158,58	(10,0)%
TOTAL ACTIVE	**3.260,93**	**3.360,05**	**3,0%**
Datorii curente (excl. datoriile purtătoare de dobândă)	662,70	710,51	7,2%
Datorii financiare	1.931,34	2.023,75	4,8%
Alte datorii pe termen lung	51,59	48,39	(6,2)%
Datorii fiscale amânate	56,47	52,11	(7,7)%
TOTAL PASIVE	**2.702,10**	**2.834,76**	**4,9%**
Capitaluri proprii atribuibile proprietarilor Grupului	483,97	457,57	(5,5)%
Interese care nu controlează	74,85	67,72	(9,5)%
CAPITAL PROPRIU	**558,82**	**525,29**	**(6,0)%**

mil. RON	31 dec, 2025	30 iunie 2026	% var.
Datorii din leasing			
Porțiunea curentă	112,05	125,78	12,3%
Porțiunea pe termen lung	298,87	302,33	1,2%
TOTAL	**410,92**	**428,11**	**4,2%**
Datorii financiare			
Descoperit de cont	38,49	38,99	1,3%
Partea curentă a datoriei pe termen lung	72,21	102,12	41,4%
Datoria pe termen lung	1.409,73	1.454,53	3,2%
TOTAL	**1.520,42**	**1.595,64**	**4,9%**
Datoria netă	1.755,16	1.865,17	**6,3%**
Raportul dintre datoria netă și EBITDA pro forma	**3,82**	**3,85**	

Raportul Datorie netă / EBITDA pro forma s-a menținut practic la același nivel față de 31 martie 2026, ajungând la 3,85x la 30 iunie 2026, în principal ca urmare a deprecierii de aproximativ 2,8% a RON față de EUR în T2.

Excluzând impactul valutar, raportul ar fi scăzut la aproximativ 3,74x, reflectând tendința de reducere a gradului de îndatorare susținută de performanța operațională.

Obiectivul este reducerea graduală a gradului de îndatorare către 3,5x până la sfârșitul anului 2026.

Fluxul de numerar consolidat

mil. RON	30 iun 2025	30 iun 2026
Rezultat net înainte de impozitare	**0,90**	**(23,33)**
Ajustări pentru elemente nemonetare	227,02	273,03
Fluxul de numerar din exploatare înainte de modificările capitalului circulant și alte modificări monetare	**227,92**	**249,70**
Fluxul de numerar utilizat în modificările capitalului circulant	(78,29)	(59,36)
Alte variații monetare (impozitul pe profit și dobânzile nete plătite)	(49,06)	(49,13
Fluxuri nete de numerar din activități de exploatare	**100,58**	**141,21**
Fluxuri nete de numerar din activități de investiții	**(121,05)**	**(128,12)**
Fluxuri nete de numerar din activități de finanțare	**57,23**	**(30,69)**
Fluxuri nete de numerar din numerar și echivalente de numerar	**36,75**	**(17,60**
Numerar și echivalente de numerar la începutul perioadei	112,81	176,18
Numerar și echivalente de numerar la sfârșitul perioadei	**149,56**	**158,58**

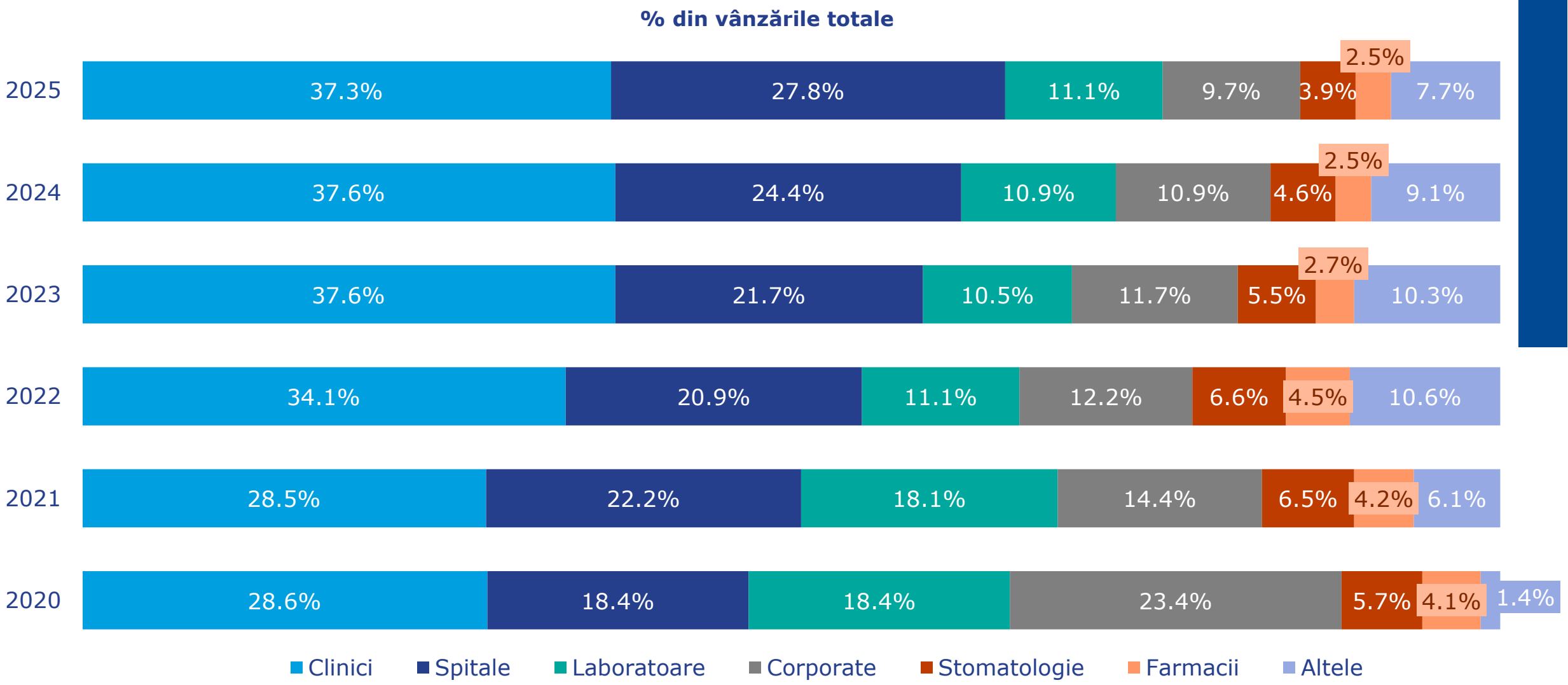
Numerarul net generat din activitățile operaționale a crescut cu 40% față de aceeași perioadă din 2025, în principal ca urmare a îmbunătățirii performanței operaționale.

În primele 6 luni ale anului 2026, 128 milioane RON au fost alocate activităților de investiții, în creștere cu 6% față de S1 2025, incluzând achiziția de subsidiare și cheltuieli de capital (CAPEX) pentru proiectele aflate în derulare. Din această sumă, 37 milioane RON au fost utilizați pentru achiziția de subsidiare, iar 80 milioane RON pentru imobilizări corporale.

Prezentare financiară

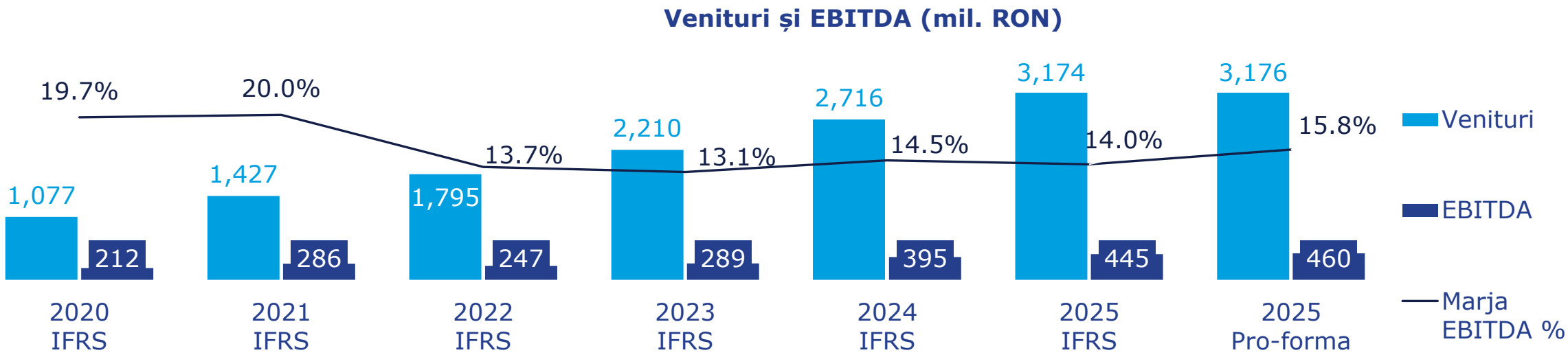
- Venituri pe linii de afaceri
- Evoluția anuală a veniturilor și a EBITDA
- Dinamica trimestrială a veniturilor și a EBITDA
- Surse de venituri pe linii de afaceri
- KPI pe linii de afaceri
- Contul de profit și pierdere consolidat
- Componența OPEX
- Situația financiară
- Flux de numerar consolidat

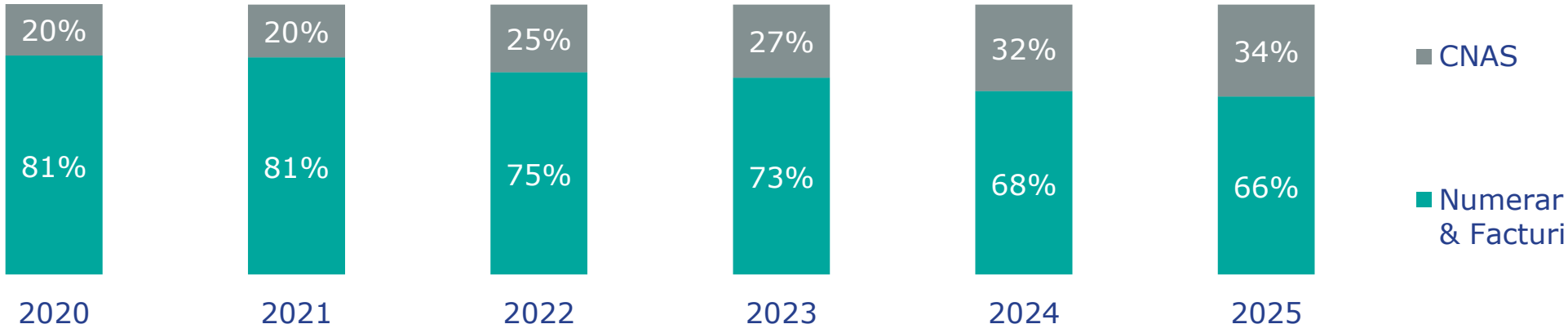
Venituri pe linii de afaceri



**Categoria „Altele" include veniturile provenite de la: filiala de distribuție Pharmachem, serviciile de wellness, veniturile Băncii de celule stem și alte tipuri de venituri.*

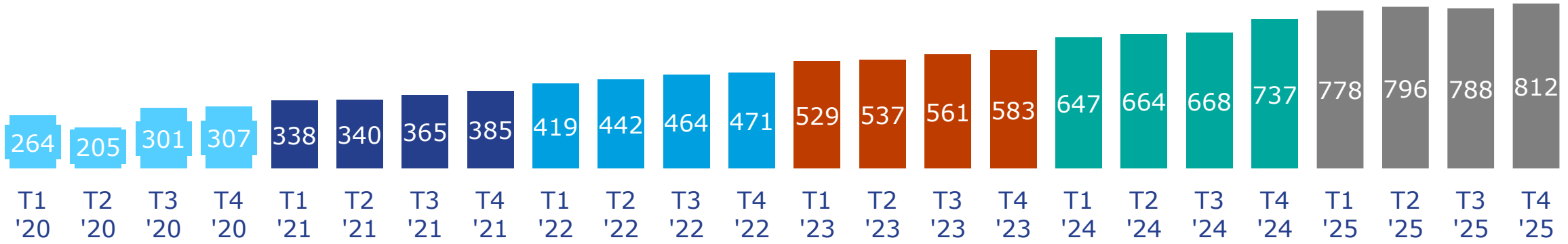
Evoluția anuală a veniturilor și a EBITDA



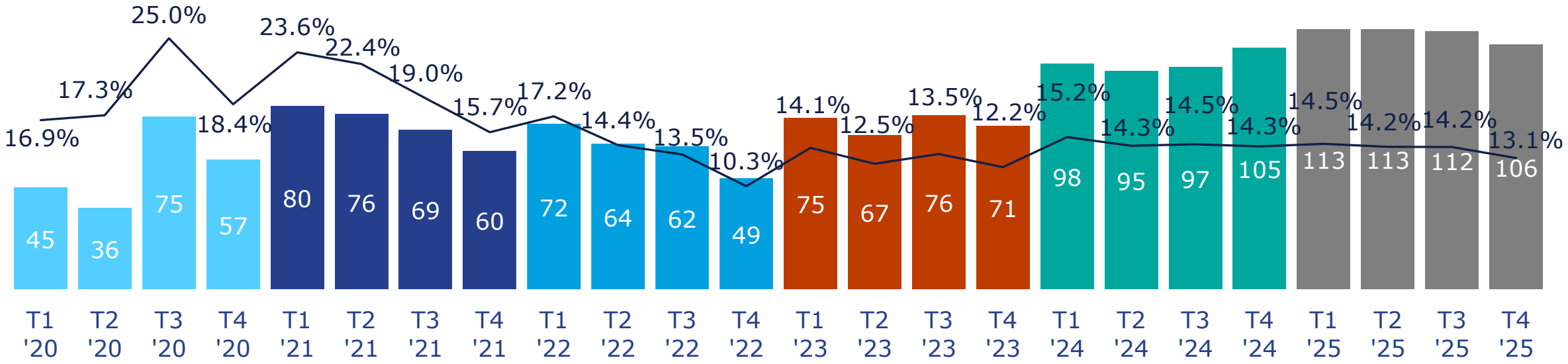


Dinamica trimestrială a veniturilor și a EBITDA

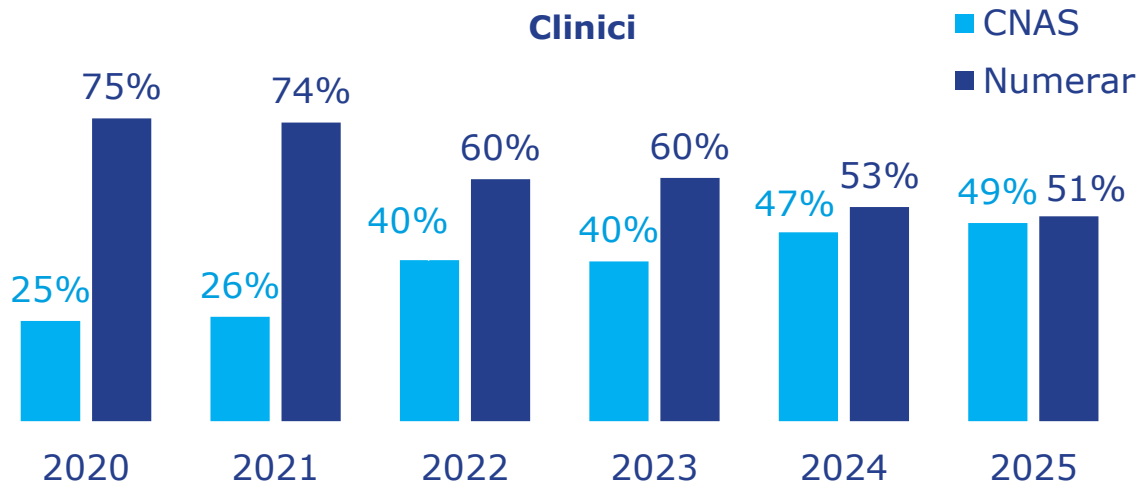
Evoluție Venituri (mil. RON)

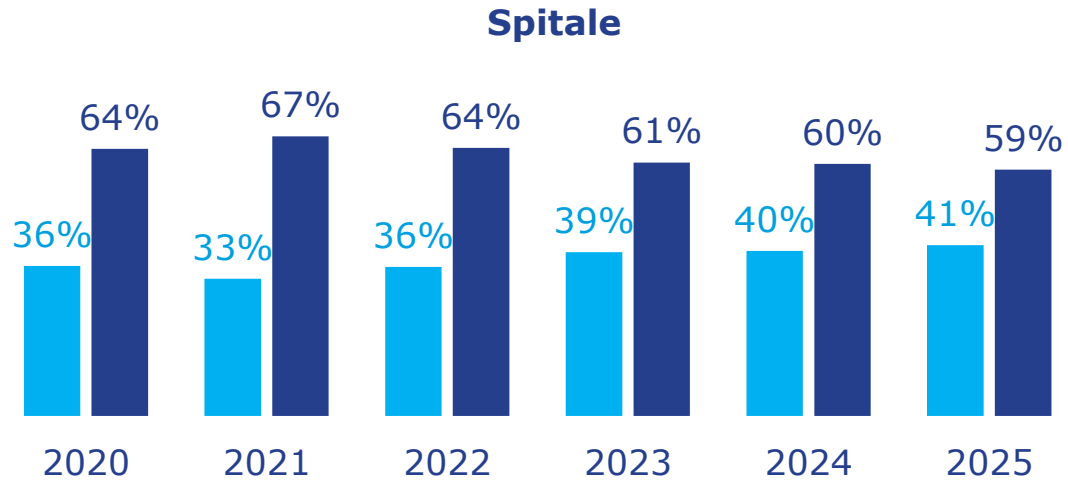


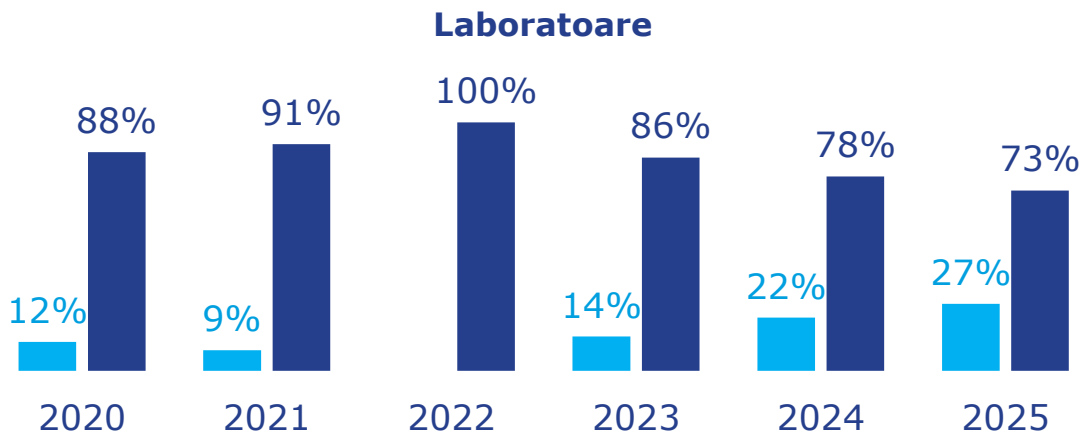
Evoluție EBITDA (mil. RON) și marja EBITDA (%)

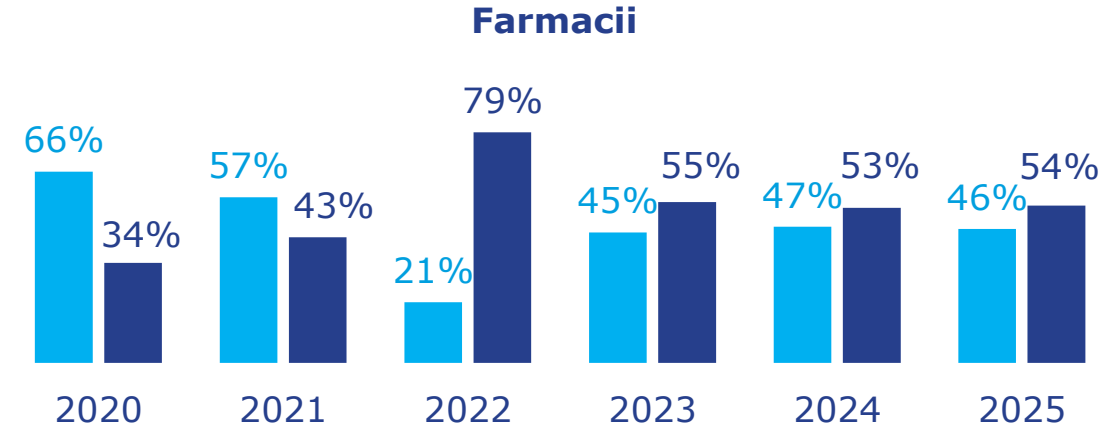


Surse de venituri pe linii de afaceri





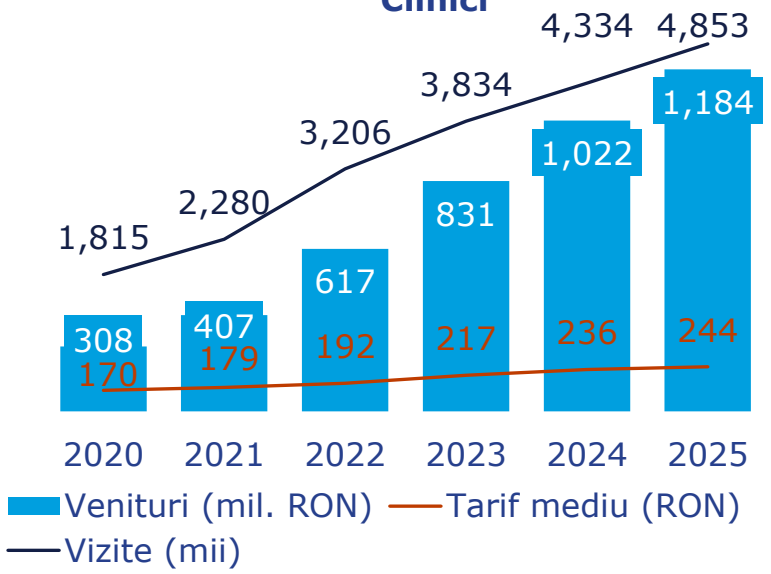




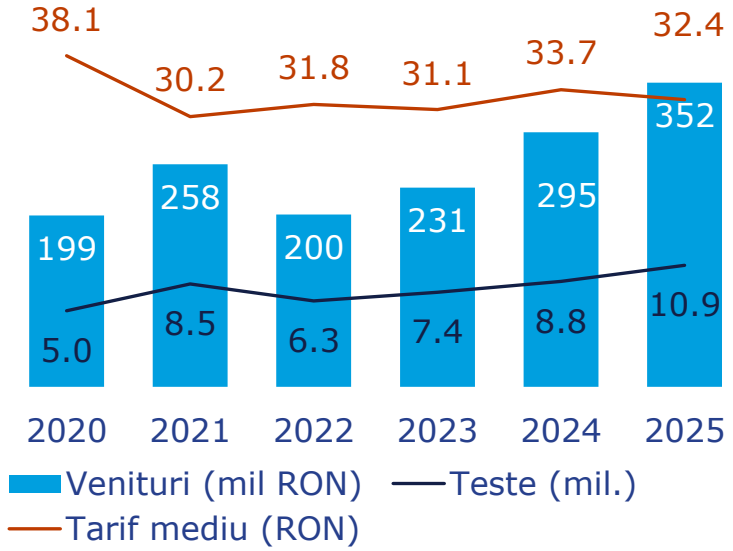
Nu există venituri CNAS pentru diviziile **Corporate** și **Stomatologie**, aceste categorii generând venituri exclusiv prin plăți în numerar / facturi.

KPI pe linii de afaceri

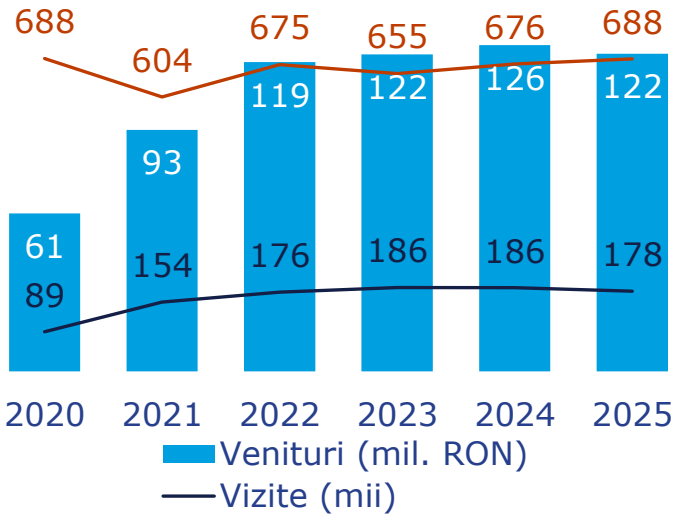
Clinici



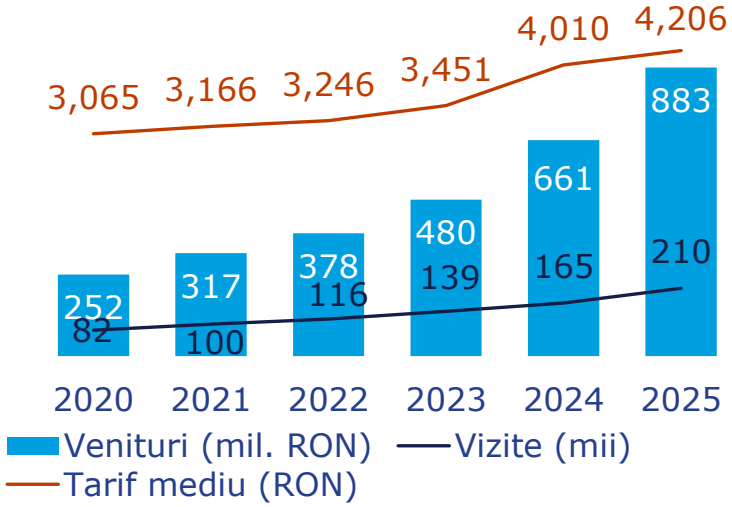
Laboratoare



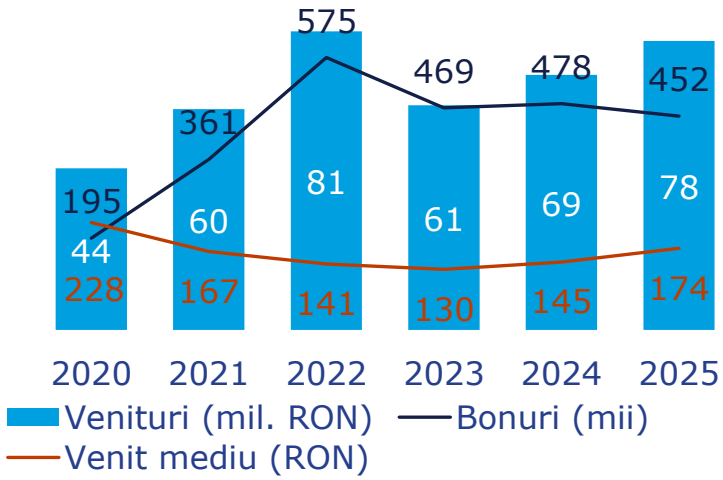
Centre stomatologice



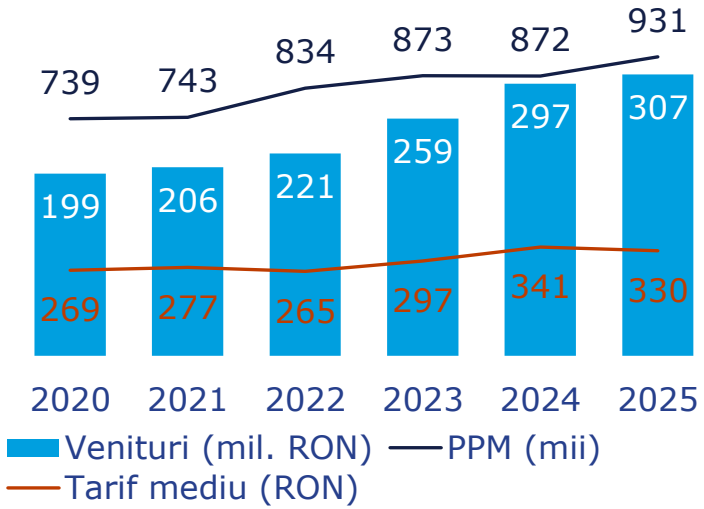
Spitale



Farmacii



Corporate

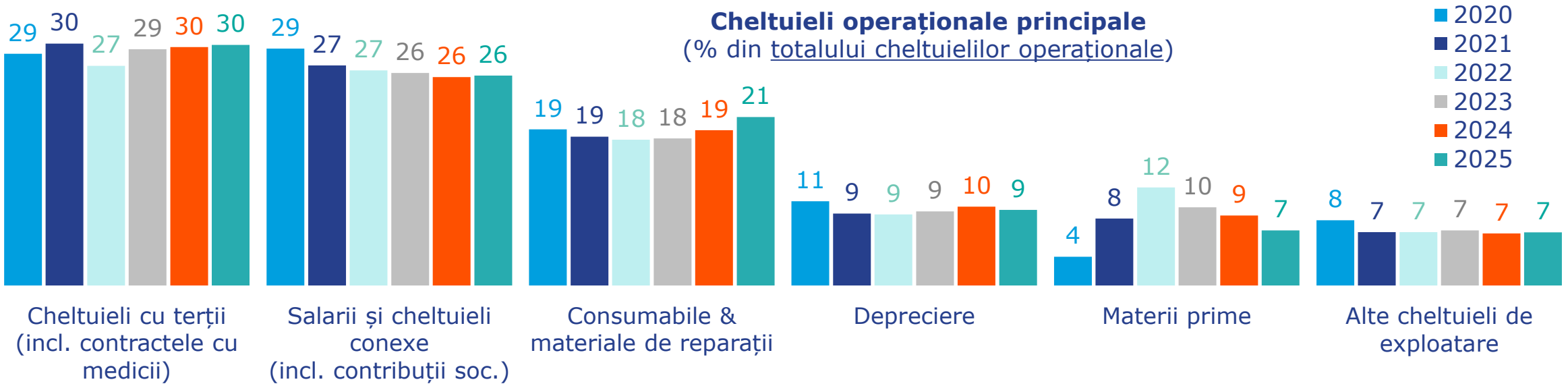


Contul de profit și pierdere consolidat

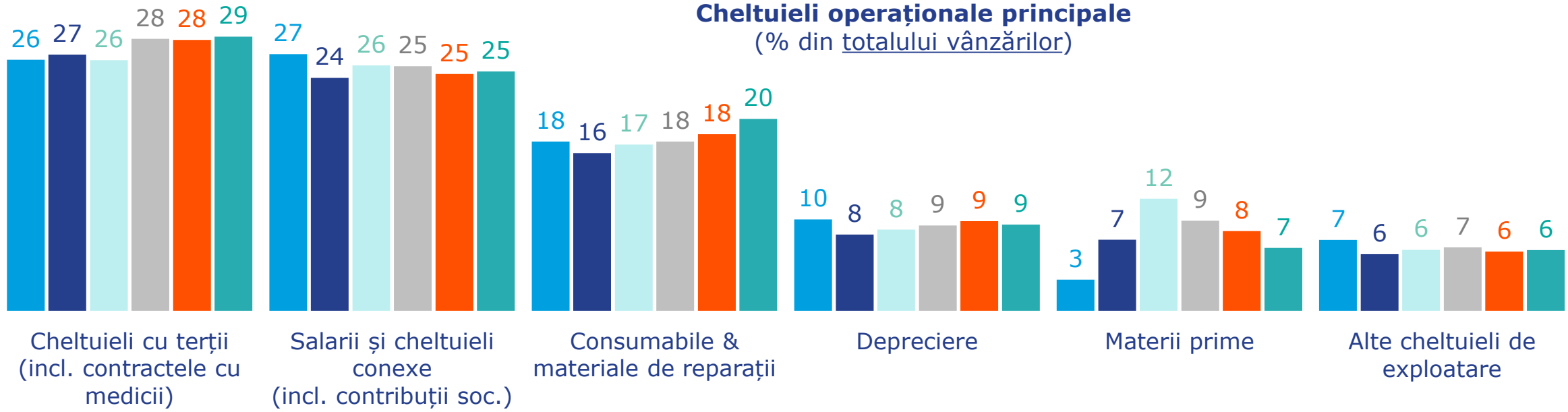
mil. RON	2020 IFRS	2021 IFRS	2022 IFRS	2023 IFRS	2024 IFRS	2025 IFRS
Vânzări brute	1.077,4	1.427,2	1.795,4	2.210,4	2.715,6	3.173,5
Alte venituri operaționale	9,3	10,4	14,1	11,3	8,9	13,0
VENITUL DIN EXPLOATARE	**1.086,7**	**1.437,6**	**1.809,6**	**2.221,7**	**2.724,4**	**3.186,5**
CHELTUIELI DE EXPLOATARE	**(977,6)**	**(1.265,7)**	**(1.715,3)**	**(2.130,2)**	**(2.584,0)**	**(3.027,5)**
PROFITUL OPERAȚIONAL	**109,1**	**171,9**	**94,2**	**91,5**	**140,4**	**159,0**
EBITDA	**212,0**	**285,6**	**246,6**	**288,9**	**395,0**	**444,8**
Costuri financiare nete	(23,3)	(27,5)	(42,5)	(78,7)	(102,6)	(96,6)
Alte cheltuieli financiare	(7,3)	(8,9)	(2,2)	(8,5)	(0,9)	(43,2)
REZULTAT FINANCIAR	**(30,6)**	**(36,4)**	**(44,7)**	**(87,2)**	**(101,3)**	**(139,9)**
REZULTATUL ÎNAINTE DE IMPOZITE	**78,6**	**135,4**	**49,6**	**4,3**	**39,1**	**19,1**
Cheltuieli cu impozitul pe profit	(14,8)	(22,5)	(12,1)	(8,5)	(22,3)	(22,9)
REZULTAT NET	**63,8**	**112,9**	**37,4**	**(4,2)**	**16,8**	**(3,9)**
Marje						
EBIT %	10,1%	12,0%	5,2%	4,1%	5,2%	5,0%
EBITDA %	19,7%	20,0%	13,7%	13,1%	14,5%	14,0%
Rezultat net %	5,9%	7,9%	2,1%	(0,2)%	0,5%	(0,1)%

Componența OPEX

Cheltuieli operaționale principale
(% din totalului cheltuielilor operaționale)

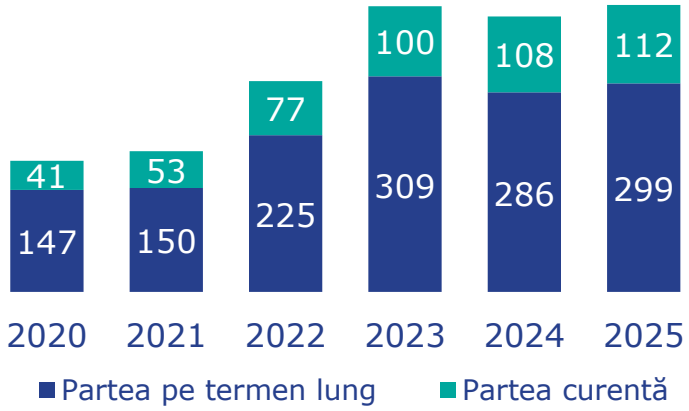


Cheltuieli operaționale principale
(% din totalului vânzărilor)

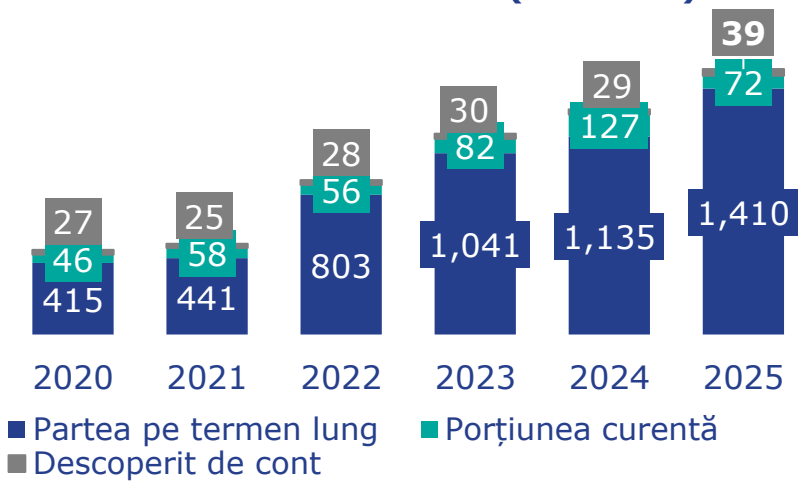


Situația financiară

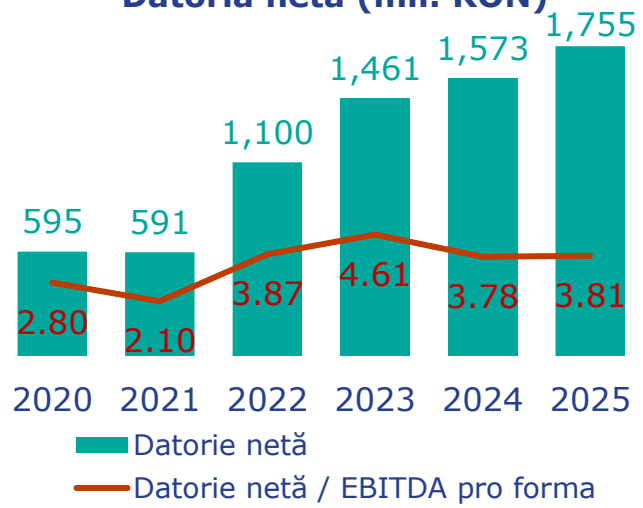
Datorii din leasing (mil. RON)



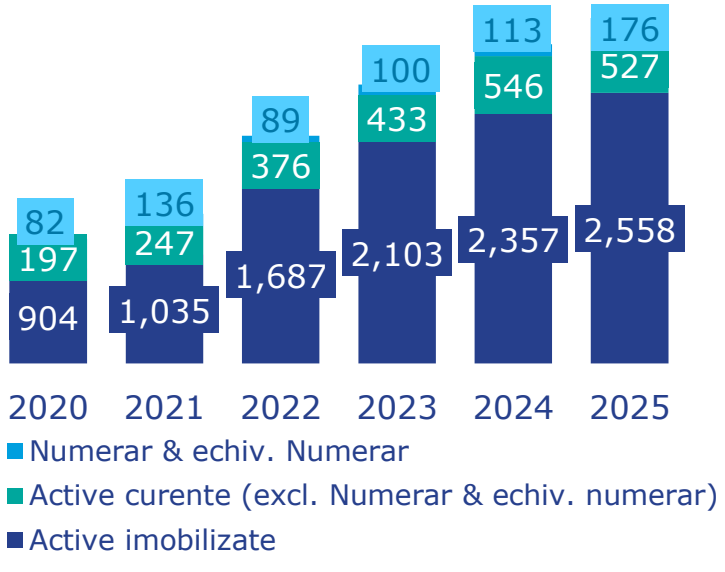
Datorie financiară (mil. RON)



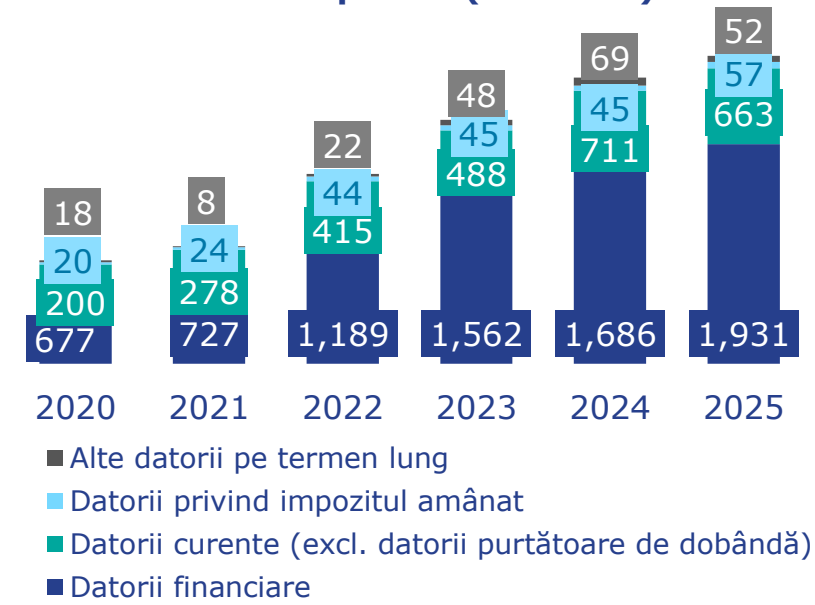
Datoria netă (mil. RON)



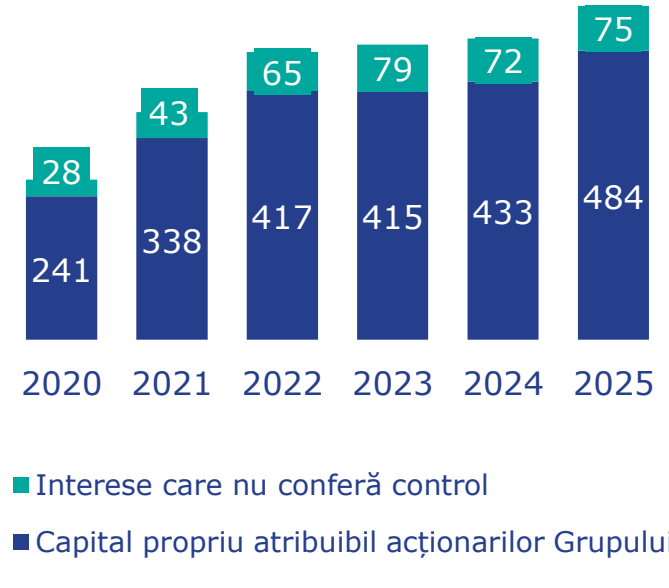
Active totale (mil. RON)



Total pasive (mil. RON)



Capitaluri proprii (mil. RON)



Evoluția fluxurilor de numerar

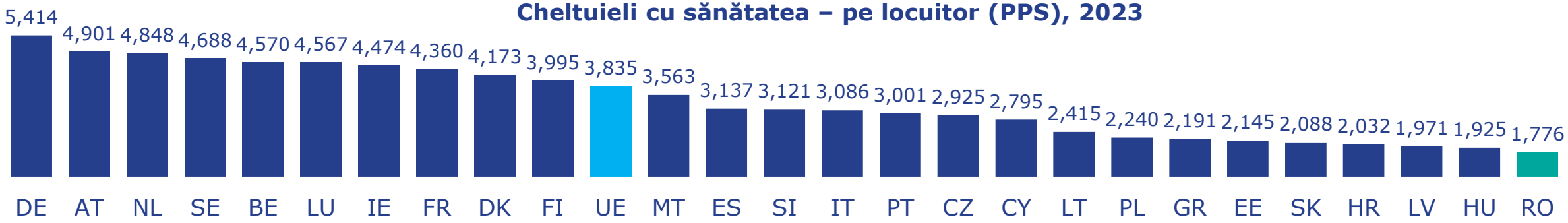
	31 decembrie					
mil RON	**2020**	**2021**	**2022**	**2023**	**2024**	**2025**
Rezultat net înainte de impozitare	**78,6**	**135,4**	**49,6**	**4,3**	**39,1**	**19,1**
Ajustări pentru elemente nemonetare	146,2	151,7	195,9	288,1	364,9	426,8
Fluxul de numerar din exploatare înainte de modificările capitalului circulant și alte modificări monetare	**224,7**	**287,1**	**245,5**	**292,4**	**404,1**	**445,9**
Fluxul de numerar utilizat în modificările capitalului circulant	(64,2)	(4,5)	(16,9)	(36,5)	(14,5)	(117,2)
Alte variații monetare (impozitul pe profit și dobânzile nete plătite)	(31,9)	(55,2)	(43,9)	(72,4)	(103,9)	(106,1)
Fluxuri nete de numerar din activități de exploatare	**128,7**	**227,4**	**184,6**	**183,5**	**285,6**	**222,7**
Achiziția de filiale, netă de numerarul achiziționat	(23,7)	(52,5)	(316,6)	(66,5)	(51,5)	(10,6)
Achiziția de active necorporale	(5,9)	(5,4)	(20,4)	(18,6)	(19,3)	(8,5)
Achiziția de imobilizări corporale	(83,1)	(91,5)	(149,1)	(201,3)	(236,7)	(219,2)
Venituri din vânzarea imobilizărilor	-	-	-	-	-	2,7
Fluxuri nete de numerar utilizat în activitățile de investiții	**(112,8)**	**(149,4)**	**(485,9)**	**(286,5)**	**(307,5)**	**(235,7)**
Fluxuri nete de numerar din / (utilizate în) activități de finanțare	**28,5**	**(24,1)**	**254,5**	**114,2**	**34,4**	**76,4**
Variația netă a numerarului și echivalentelor de numerar	**44,3**	**53,9**	**(46,8)**	**11,2**	**12,5**	**63,4**
Numerar și echivalente de numerar la începutul perioadei	37,7	81,9	135,9	89,1	100,3	112,8
Numerar și echivalente de numerar la sfârșitul perioadei	**81,9**	**135,9**	**89,1**	**100,3**	**112,8**	**176,2**

Sistemul de sănătate din România

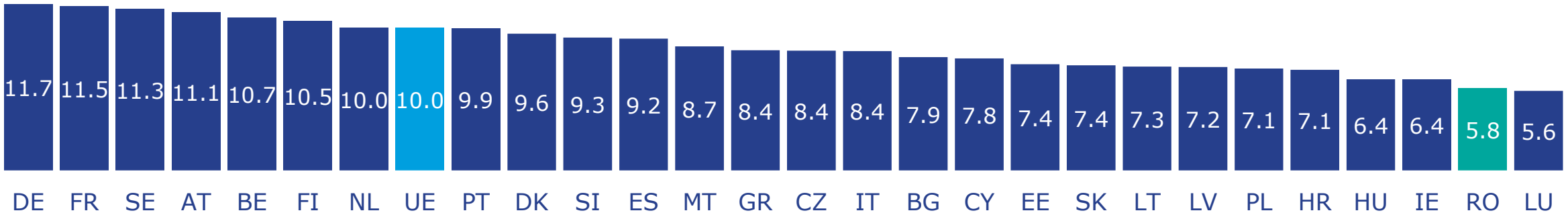
- Cheltuielile cu sănătatea și PIB-ul
- pe tip de finanțare
- pe furnizor de servicii medicale
- Cheltuielile guvernamentale și cele din asigurările obligatorii
- Cheltuieli suportate direct de pacienți
- Principalii furnizori privați de servicii medicale din România

Sistemul de sănătate din România

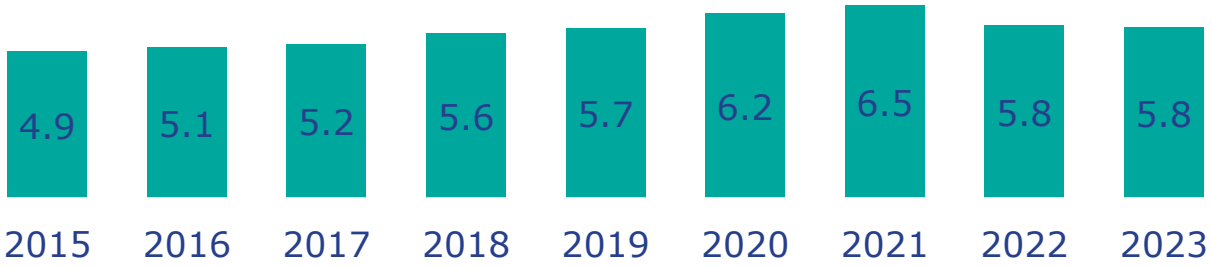
Cheltuieli cu sănătatea – pe locuitor (PPS), 2023



Cheltuielile cu sănătatea % PIB, 2023



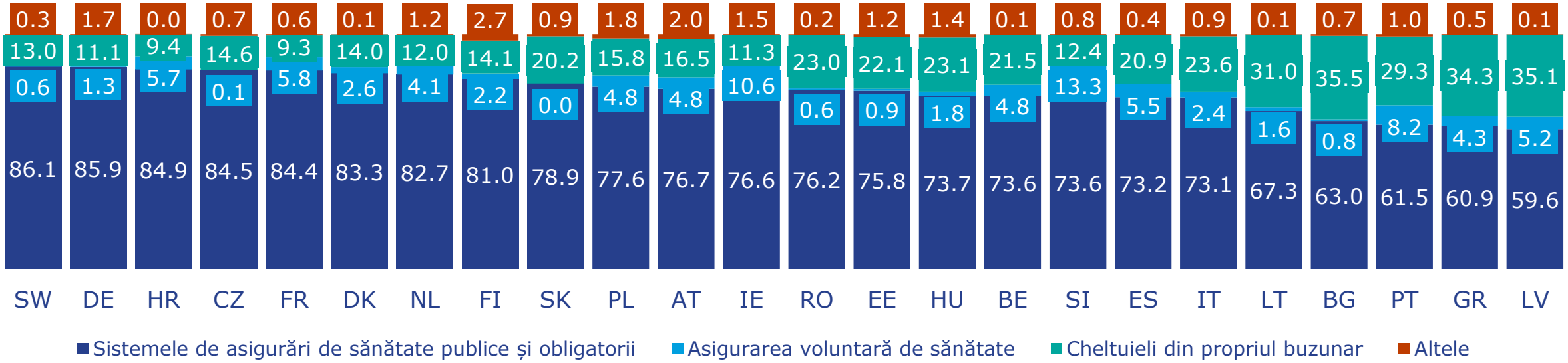
Cheltuielile cu sănătatea % PIB în România



Sursă: Eurostat

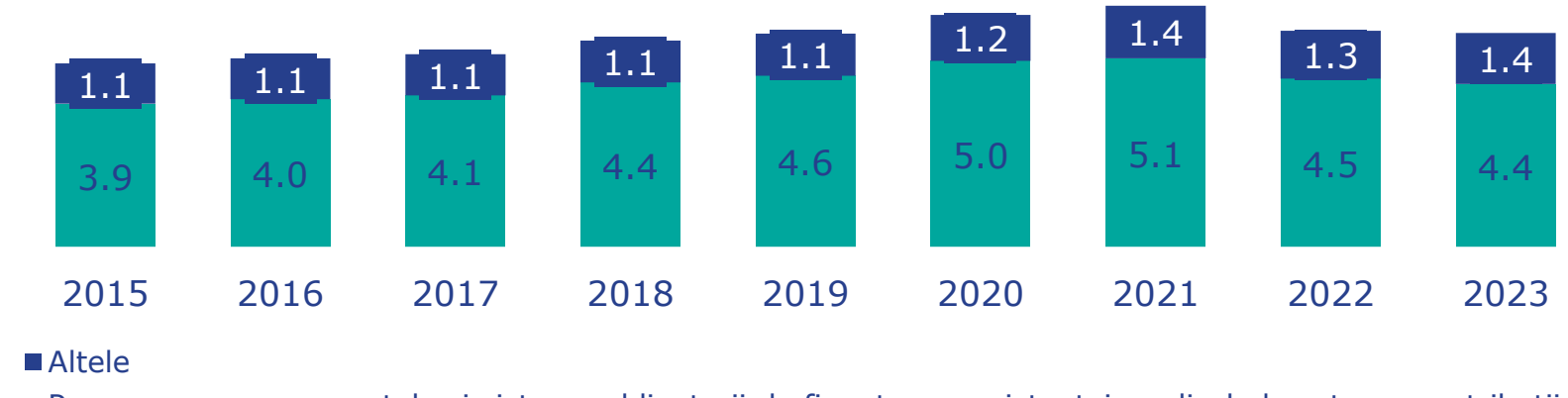
Sistemul de sănătate din România

Cheltuielile cu sănătatea pe scheme de finanțare (%), 2023



Sursă: Raportul OCDE „Health at a Glance 2025”.

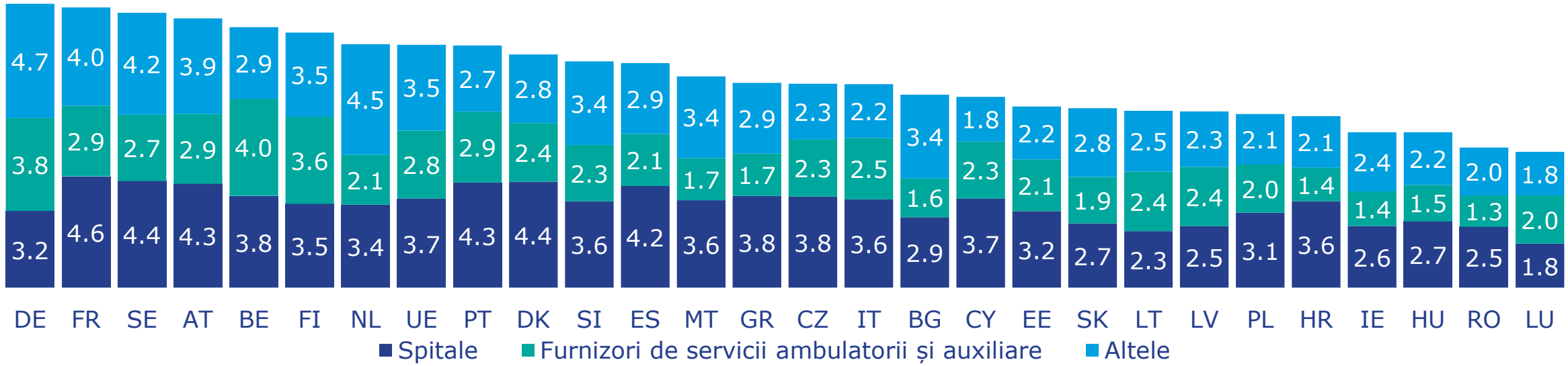
Cheltuielile cu sănătatea pe scheme de finanțare în România (% din PIB)



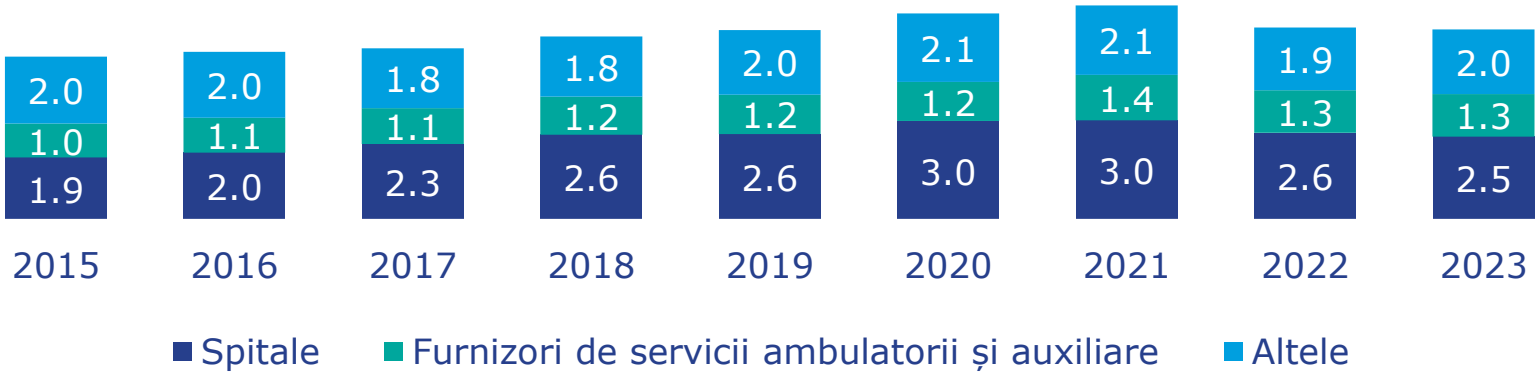
Sursă: Eurostat

Sistemul de sănătate din România

Cheltuielile cu sănătatea pe furnizor de servicii medicale (% din PIB), 2023



Cheltuielile cu sănătatea pe furnizor de servicii medicale în România (% din PIB)



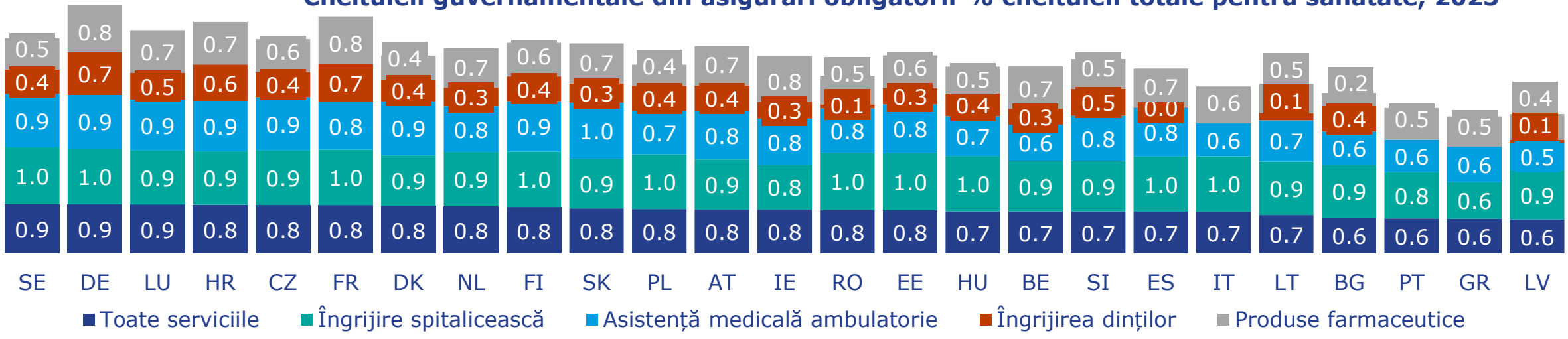
Sursă: Eurostat

Furnizorii de servicii ambulatorii și auxiliare includ unitățile ambulatorii, laboratoarele, centrele de imagistică, alte servicii de diagnostic și tehnice, precum și serviciile de ambulanță.

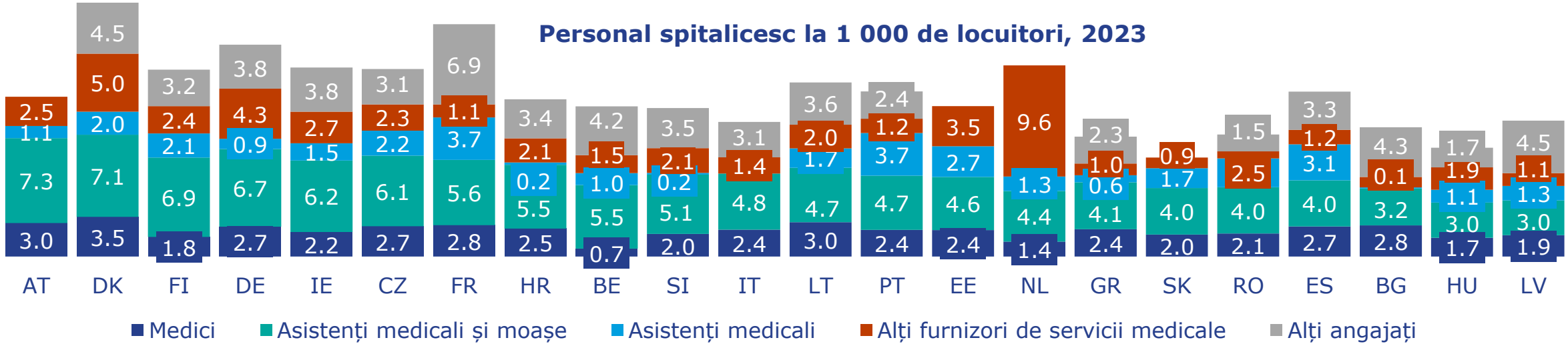
Categoria „Altele" include unitățile rezidențiale de îngrijire pe termen lung și alți furnizori de servicii medicale și de produse medicale.

Sistemul de sănătate din România

Cheltuieli guvernamentale din asigurări obligatorii % cheltuieli totale pentru sănătate, 2023



Personal spitalicesc la 1 000 de locuitori, 2023

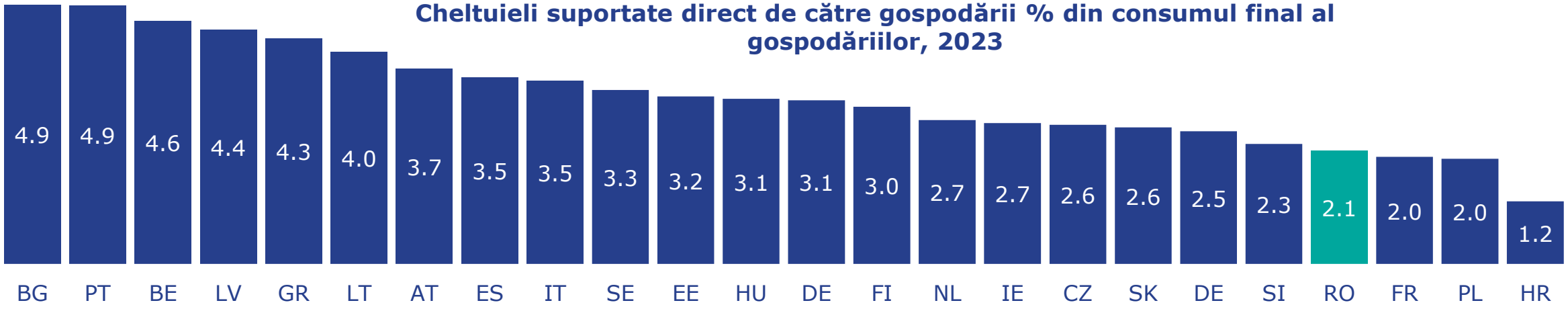


Sursă: Raportul OCDE „Health at a Glance 2025”.

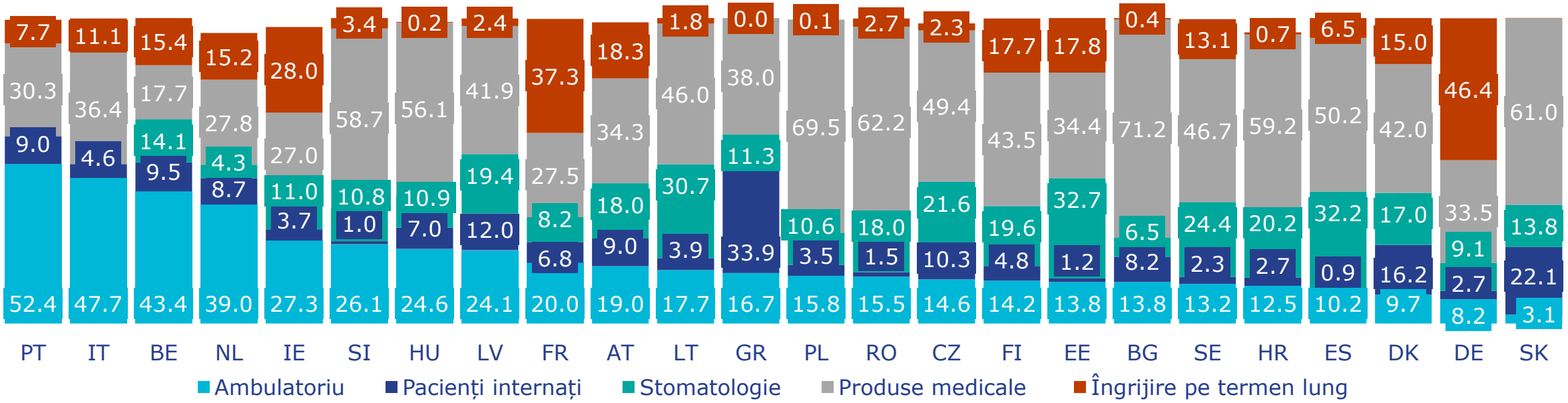
Asistenții medicali includ asistenții de îngrijire medicală, asistenții de îngrijire și îngrijitorii personali. Alți furnizori de servicii medicale includ farmaciștii, fizioterapeuții, terapeuții ocupaționali, psihologii, nutriționiștii și radiografii.

Sistemul de sănătate din România

Cheltuieli suportate direct de către gospodării % din consumul final al gospodăriilor, 2023



Componența cheltuielilor pentru sănătate suportate direct de pacient, pe tip de serviciu, 2023



Sursă: Raportul OCDE „Health at a Glance 2025”.

Principalii furnizori privați de servicii medicale din România

Top 5 furnizori de servicii medicale private din România

	Venituri, mil. RON		
Companie	**2023**	**2024**	**2025**
MedLife	2.210,0	2.715,6	3.173,5
Regina Maria	1.900,0	2.310,3	2.505,1
Medicover	1.065,0	1.339,7	1.611,3
Sanador	707,0	746,9	789,5
Affidea	361,0	415,5	750,0
TOTAL	**6.243,0**	**7.528,0**	**8.829,4**

Grupul MedLife
Calea Grivitei nr. 365, București
investors@medlife.ro

Vă mulțumim!