

MedLife încheie anul 2018 cu o creștere de 29% a cifrei de afaceri pro-forma și cu EBITDA mai mare cu 33% față de anul precedent

18 februarie 2019, București: MedLife, liderul pieței de servicii medicale private din România, anunță încheierea anului 2018 cu o cifră de afaceri pro-forma, consolidată la nivel de grup, în valoare de 804 milioane de lei, înregistrând astfel o creștere de 29% față de 2017. La capitolul EBITDA, grupul a obținut o creștere de 33% față de anul precedent, cifra pro-forma raportată la nivelul anului 2018 fiind de 103 milioane de lei.

În ceea ce privește cifra de afaceri împărțită pe liniile de business, clinicile și divizia corporate au cea mai mare pondere, 31%, respectiv 21%, iar de menționat este că segmentul clinicilor a avut o creștere de aproximativ 50% față de 2017. Clasamentul este urmat de spitale și laboratoare, cu pondere de 20%, respectiv 17%. Potrivit reprezentanților companiei, rezultatele obținute sunt în linie cu estimările inițiale și semnificativ peste ritmul de creștere al pieței.

“Anul 2018 a fost un an plin de provocări, de proiecte ce au vizat dezvoltarea prin achiziții. Am finalizat tranzacția Polisano și am adus în grupul nostru prin achiziția unor pachete majoritare alte trei companii, Ghencea Medical Center, Solomed și Transilvania Imagistică, iar în momentul de față, am ajuns la o acoperire foarte bună a țării. Totodată, am făcut un pas important pentru o noua etapa de digitalizare a businessului prin adăugarea în portofoliu a celui mai mare hub de informații medicale – sfatulmedicului.ro”, a declarat Mihai Marcu, Președinte și CEO MedLife Group.

Proiectele de dezvoltare au continuat și pe segmentul dezvoltării organice. Grupul și-a consolidat poziția în partea de vest a României, inaugurând prima hyperclinică din Oradea. Totodată, în toamna anului trecut a fost lansat oficial second brandul Sfânta Maria, fiind inaugurată prima clinică la Bacău. “Sfânta Maria a devenit un jucător important pe piața de servicii medicale din România, cu o rețea extinsă de medici de familie și medici specialiști în contract cu CNAS, punând la dispoziția pacienților servicii medicale de calitate și o paletă largă de analize. În 2019, acest al doilea brand al grupului MedLife se va dezvolta în continuare, având ca strategie acoperirea orașelor sub 100.000 de locuitori astfel încât, indiferent de venituri, românii să aibă acces la servicii medicale de calitate”, a menționat Mihai Marcu.

Pentru 2019, reprezentanții grupului MedLife își propun să mențină ritmul dinamic de dezvoltare. Compania a început anul prin anunțarea achiziției pachetului majoritar din grupul de firme Rozsakert Medical Center din Ungaria, fiind singurul operator român de servicii medicale private care se extinde peste hotare.

“De la listarea la Bursa de Valori București, după un an 2015 în care am avut o cifră de afaceri de 85 milioane de euro, am fost prima companie medicală privată din România care a depășit pragul de 100 milioane euro ajungând la 176 milioane euro la finele 2018. Acest lucru, coroborat cu achiziția pachetului majoritar a grupului Rozsakert din Ungaria și noile deschideri, ne dau speranța că o să fim primii care vor depăși pragul de 200 milioane de euro în 2019” a încheiat Mihai Marcu.

Pentru detalii suplimentare vă stăm la dispoziție:

Alis Lupu
PR Specialist
Mobil: 0746 46 46 34
E-mail: alupu@medlife.ro
<http://www.medlife.ro>

Despre MedLife:

MedLife este cel mai mare furnizor de servicii private de sănătate din România. Compania operează cea mai extinsă rețea de clinici, una din marile rețele de laboratoare medicale, spitale generale și specializate și are cea mai mare baza de clienți pentru Pachete de Prevenție în Sănătate din țară. Este, de asemenea, din punct de vedere al vânzărilor, una dintre marile companii private de sănătate din Europa Centrală și de Est.

Acțiunile emise de MedLife SA sunt admise la tranzacționare pe piața reglementată la vedere administrată de Bursa de Valori București, Categoria Premium, având simbolul de tranzacționare "M".

Grupul MedLife are un istoric de succes în ceea ce privește atât creșterea organică, cât și creșterea prin achiziții. Începând cu 2009 a deschis sau a achiziționat peste 83 de unități medicale. Echipa sa puternică și experimentată de management a fost capabilă să creeze și să gestioneze aceste oportunități de creștere, dobândind cunoștințe și experiență valoroase, care să îi permită găsirea celei mai bune căi pentru continuarea cu succes a extinderii.