



# **“GHC Risultati 1H2022 Conference Call”**

## **Lunedì, 12 Settembre, 2022, 16:30 CET**

**MODERATORI:** Cav.Lav.Avv. Maria Laura Garofalo, Amministratore Delegato  
Prof. Alessandro Maria Rinaldi, Presidente del CdA  
Dott. Luigi Celentano, Chief Financial Officer  
Dott. Riccardo Rossetti, Responsabile Amministrazione e Bilancio  
Dott. Mimmo Nesi, Investor Relator & Chief Sustainability Officer



**OPERATORE:** Buonasera. Qui è l'operatore Chorus Call. Benvenuti alla presentazione dei risultati del primo semestre 2022 di GHC Garofalo Health Care. Dopo la presentazione iniziale, ci sarà l'opportunità di porre delle domande. Ora vorrei cedere la parola a Mimmo Nesi, Investor Relator e Chief Sustainability Officer del gruppo GHC. Dottor Nesi, prego.

**MIMMO NESI:** Buon pomeriggio a tutti e grazie mille della disponibilità e della partecipazione. Introduco subito chi c'è qui da Roma: l'Amministratore Delegato, Cavaliere Maria Laura Garofalo; il Presidente del Consiglio di Amministrazione, professor Alessandro Maria Rinaldi; il CFO, dottor Luigi Celentano; e il responsabile Amministrazione e Bilancio, dottor Carlo Rossetti. Ricordo che la call sarà effettuata in italiano e a stretto giro il transcript verrà pubblicato sul sito anche in lingua inglese. A questo punto cedo subito la parola, per un commento introduttivo, all'Amministratore Delegato. Prego.

**MARIA LAURA GAROFALO:** Abbiamo approvato questa mattina la semestrale e, attraverso un comunicato, abbiamo reso pubblici i nostri numeri. Immagino dunque che abbiate avuto la possibilità di vederli. È evidente che siamo molto soddisfatti perché, come avete potuto apprezzare, sono numeri che, sia dal punto di vista dei volumi di fatturato, sia dal punto di vista della marginalità, superano le nostre aspettative. Prima di entrare nel merito vorrei comunque segnalare degli aspetti per me di fondamentale importanza, ovverosia che la crescita della nostra produzione, quindi del nostro fatturato, è sì legata, come ci siamo detti, anche negli incontri precedenti, all'attribuzione di budget incrementali che diverse regioni ci hanno concesso per la riduzione delle liste d'attesa e della mobilità passiva, ma, prevalentemente, l'aumento di fatturato dipende dall'aumento dell'attività resa nei confronti dei pazienti extraregionali e nei confronti dei pazienti privati. Nello specifico, posso dire che le attività rese a pazienti regionali rispetto all'anno precedente sono aumentate del 3%, mentre le attività erogate nei confronti dei fuori regione sono aumentate dell'11,3%, e del 9,1% le prestazioni assistenziali rese nei confronti dei pazienti privati. Questo è un segnale molto positivo, che francamente ci aspettavamo, in linea con il contesto generale, quindi gli effetti della crisi pandemica, come più volte ci siamo detti, hanno generato una quantità esponenziale di prestazioni assistenziali in evase e questo ha fatto aumentare soprattutto i due filoni relativi agli extraregionali e al privato, che continua a segnalare un trend significativo di aumento. L'altro aspetto che volevo sottoporre alla vostra attenzione è quello dei grandi risultati in termini di performance, sia di volumi di produzione, sia di marginalità, che hanno evidenziato le due target acquisite nel corso del 2021; mi riferisco alla clinica San Francesco di Verona e alla Domus Nova di Ravenna. In particolare, la clinica San Francesco di Verona che, ricorderete, abbiamo acquisito in aprile 2021, nei mesi antecedenti l'acquisto aveva una marginalità



del 15,4% nel primo trimestre; nei secondi nove mesi, quindi dopo l'ingresso nel nostro gruppo, la marginalità sale al 19,6% e, matchando i due valori per averne uno unico relativo ai 12 mesi, nel 2021 abbiamo una marginalità del 18,5%. Quest'anno abbiamo avuto una marginalità del 22,3% nel primo trimestre, che sale al 26,5% nel secondo trimestre. Abbiamo quindi una marginalità sulla semestrale del 24,5%, che si confronta con il 18,5% dell'anno scorso. Risultati ancora più importanti sulla Domus Nova, che era partita, se ricordate, un po' più lentamente, perché abbiamo trovato una situazione assolutamente non gestita. Abbiamo avuto, quindi, una situazione del periodo antecedente alla nostra gestione con una marginalità del 2,5%; nell'ultimo trimestre dello scorso anno la marginalità, grazie ai nostri interventi, è salita al 10,4%, con una marginalità complessiva su tutto l'anno, dunque, del 4,7%. Quest'anno nel primo trimestre abbiamo una marginalità del 15,4%, nel secondo trimestre del 20,8% e, complessivamente, una marginalità del 18,2%, che si confronta con il 4,7% dell'anno scorso. Dico questo per evidenziare ancora una volta come le target acquisite entrano nel nostro gruppo e, nell'arco di un periodo brevissimo, riescono ad efficientare in maniera molto significativa la loro marginalità e, conseguentemente, anche il moltiplicatore di acquisizione scende in maniera vertiginosa. Altra cosa che avete letto, e che ci ha dato grande soddisfazione, è senz'altro questo aumento del rating che ci è stato riconosciuto da Standard Ethics. Passiamo da un outlook positivo EE- a un outlook positivo EE, da adeguato a strong. Questa è la dimostrazione che comunque le nostre attività, anche di efficientamento, di sviluppo ma di efficientamento, sono comunque in linea con una gestione sostenibile delle nostre strutture. Detto questo, se non ci sono domande già in questa prima fase passerei la parola al nostro CFO, dottor Celentano, che entra in maniera più specifica nell'aspetto numerico. Prego.

**LUIGI CELENTANO:** Grazie, Avvocato. Mi soffermerei sui risultati del secondo trimestre, che abbiamo chiuso con la semestrale e che, come diceva l'Amministratore Delegato, sono particolarmente soddisfacenti su tutte le metriche principali del nostro P&L, che monitoriamo, quindi con ricavi e con operating EBITDA margin in crescita, sia rispetto al secondo trimestre del 2021, ma anche rispetto al primo trimestre di quest'anno, a testimonianza di un trend di crescita importante, che stiamo rilevando ormai da diversi trimestri. La crescita appena citata ha riguardato non soltanto il contributo delle target acquisite nel corso del 2021, che sono appena state commentate in termini di marginalità dall'Amministratore Delegato, ma anche il perimetro organico. Tengo a sottolineare questo elemento perché nella crescita realizzata in termini di ricavi, 12,8 milioni, circa 3,3 milioni è la crescita registrata dal perimetro organico, ovvero 5,1%. Nell'operating EBITDA adjusted la crescita sul trimestre è di 2,7 milioni; 0,3, ovvero il 2,1%, è da attribuire al perimetro organico. Ciò nonostante il maggiore costo dell'energia che tutte le strutture del gruppo hanno registrato



rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso. Questo testimonia le ottime performance, in assoluto, anche delle società che erano all'interno del perimetro nel corso del primo semestre 2021. Questo secondo trimestre, combinato con le ottime performance che abbiamo registrato nel primo trimestre, ha consentito di raggiungere i risultati illustrati e commentati nel comunicato stampa, che nel semestre si attestano a 166,3 milioni, con una crescita del 24,6%; un operating EBITDA adjusted che si attesta a 31,2 milioni, con una crescita in termini percentuali, rispetto al primo semestre 2021, addirittura del 26%, e un utile netto che si attesta a 13,2 milioni, con un aumento di oltre il 35% rispetto al primo semestre 2021. Chiuderei con un cenno alla posizione finanziaria netta del gruppo, che continua a ridursi rispetto alla posizione che avevamo al 31 dicembre 2021 e si attesta a 125 milioni, e con una leva finanziaria, aggiungo io questa informazione, che si attesta a 2,1 volte, rapportando la PFN all'operating EBITDA adjusted degli ultimi 12 mesi. Questa PFN, se neutralizziamo gli effetti di partite non ricorrenti, sarebbe stata pari a poco meno di 118 milioni, esprimendo quindi una generazione di cassa nei 6 mesi di 24,5 milioni. Terminerei qui questa rappresentazione dei numeri del trimestre e del semestre, per lasciare spazio alle domande di chi ci segue.

**OPERATORE:** Qui è l'operatrice Chorus Call, cominceremo ora la sessione domande e risposte. La prima domanda, da parte di Emanuele Gallazzi, di Equita. Prego.

**EMANUELE GALLAZZI:** Buon pomeriggio a tutti. Partirei con le prime tre domande, poi lascio spazio ai miei colleghi. Come primo punto mi chiedevo sulla parte di M&A, di cui vi ringrazio per il dettaglio sull'evoluzione della marginalità delle due strutture, Domus Nova e Clinica San Francesco, se riuscite a darci un po' più di visibilità su quali sono stati i driver di quel tipo di miglioramento dei margini. Il secondo punto è stato accennato dal CFO, sul tema dell'energia: se riuscite a darci un po' più di visibilità su quello che state vedendo adesso a livello di energia, quali sono le aspettative e le iniziative che il gruppo sta mettendo in piedi per la gestione dei costi dell'energia; e vi chiedo anche, invece, sul costo del lavoro che tipo di dinamica state vedendo. Ultimo punto sull'outlook del 2022, in particolare sul tema delle M&A. Avete indicato che il gruppo conferma per il 2022 la sua intenzione strategica di crescere: lascia intendere che l'obiettivo sia quello di arrivare ad un'operazione nel corso del 2022. Sbaglio io a interpretare? Da questo punto di vista potete darci maggiore visibilità su quello che state vedendo sul mercato, nelle potenziali target?

**MARIA LAURA GAROFALO:** Per quanto riguarda i driver di crescita relativamente alle due strutture acquisite posso dire che, per quanto riguarda la Clinica San Francesco, abbiamo avuto da un lato alcuni piccoli efficientamenti lato costi, soprattutto in relazione al costo delle procedure di chirurgia ortopedica e protesica robotica, e lo stesso



dicasi per il costo delle protesi; ma, soprattutto, abbiamo avuto anche un importante sviluppo a livello della produzione e una modifica del case mix. Abbiamo inserito a gennaio un nuovo Direttore Generale, molto giovane ma molto preparato, che in parte ha anche modificato sia l'organizzazione delle sale operatorie, sia il case mix. La Clinica San Francesco era molto centrata sul professor Perazzini, che continua ovviamente ad essere un grosso punto di riferimento a livello europeo. L'organizzazione delle sale era molto incentrata sulla sua figura. Noi abbiamo rielaborato questa organizzazione, dando spazio anche ad altri chirurghi robotici, per garantire la continuità di questo percorso, al di là del professore. Un maggiore efficientamento dell'attività organizzativa di sala e una crescita anche del numero degli interventi ovviamente ci ha consentito di avere questo risultato. Per quanto riguarda Domus Nova, invece, c'è stato un grandissimo intervento a livello efficientamenti, quindi lato costi, un percorso che in parte avevamo già individuato durante la due diligence e che avevamo anche già avviato nell'ultimo trimestre del 2021 ma che ha iniziato a dare i suoi effetti pieni nel primo semestre dell'anno. In questo caso parliamo di un intervento piuttosto massivo. Inoltre, siamo anche riusciti a far crescere nuovamente l'attività produttiva, in particolare chirurgica, ma non solo: ci hanno lasciato una struttura con un grosso problema che riguardava soprattutto il reparto di medicina, una carenza di medici per la quale il reparto di medicina non riusciva a performare in termini di occupazione. L'anno scorso abbiamo avuto anche un cluster piuttosto importante di pazienti Covid e, invece, siamo riusciti a far ripartire anche questo reparto, oltre ovviamente ad un grosso slancio dell'attività produttiva a livello chirurgico. Il trend dunque sta continuando e Domus ci darà grandissime soddisfazioni. Questo per quanto riguarda il primo punto. Lascio la parola al CFO.

**LUIGI CELENTANO:** Sul costo dell'energia nel primo semestre di quest'anno abbiamo registrato un incremento rispetto allo scorso anno. Per dare dei riferimenti concreti, abbiamo un'incidenza di questo costo sul fatturato che si attesta intorno al 2,5%. Nello scorso anno nello stesso periodo incideva per l'1,4%. L'incremento è stato importante ed ecco perché l'abbiamo sottolineato quando abbiamo commentato le performance: nonostante questo incremento importante, i risultati sono stati migliori, si è riusciti a compensare questo maggior costo. Le iniziative che abbiamo in campo per la gestione del tema energia riguardano sia la possibilità di intervenire a livello di gruppo, con dei contratti quadro che possano generare un'efficienza in termini di riduzione prezzo e stabilizzarla nel tempo, e poi stiamo anche studiando dei progetti di efficientamento che riguardano i consumi, quindi la minore necessità di utilizzare le utilities o prevedere una parte di generazione in house. In particolar modo, sul tema dei progetti in campo per l'efficientamento energetico, passerei la parola al dottor



Nesi, che ci può dare sicuramente un po' più di colore e qualche informazione ulteriore.

**MIMMO NESI:** Il tema dell'energia, come sapete, era già stato affrontato a inizio anno con un progetto quadro sull'analisi dell'efficienza energetica ambientale delle strutture. Quello che oggi possiamo dire è che quel progetto sta volgendo alla conclusione e che nell'ultimo trimestre dell'anno ci aspettiamo, come già anticipato dal CFO, di poter mettere a fattore comune i consumi di energia elettrica e gas delle nostre strutture nell'ottica di una fornitura pluriennale. Questo sarà fatto secondo un progetto specifico e strutturato con il supporto di una società di primario standing, con i primi benefici a partire già da gennaio 2023.

**MARIA LAURA GAROFALO:** Sull'ultima domanda relativa alle M&A, sappiamo tutti che non possono essere date delle indicazioni troppo specifiche. Posso rispondere che potrebbe essere, speriamo di sì.

**LUIGI CELENTANO:** Se non vado errato c'era il punto sulla dinamica che stiamo osservando sul costo del lavoro a livello di gruppo. Al momento il gruppo non rileva nessuna dinamica degna di nota, su questo tema, anche perché ricordo che due anni or sono, era il 2020, è stato rinnovato il contratto collettivo nazionale del lavoro AIOP. Al momento non abbiamo una spinta ad un adeguamento del costo del lavoro per effetto della dinamica inflazionistica, se questo era il punto che si voleva chiarire.

**OPERATORE:** La prossima domanda è da parte di Isacco Brambilla, di Mediobanca. Prego.

**ISACCO BRAMBILLA:** Buonasera a tutti, tre domande anche lato mio. La prima riguarda lo split di fatturato. Avete dato delle indicazioni molto interessanti sulla performance di pazienti regionali, extraregionali e privati. Se ben ricordo, prima del Covid, come peso a livello di fatturato i regionali pesavano circa il 50%, il 30% l'extra regione e il privato 20%. Questo split è ancora valido, a grandi linee, o ci sono stati dei cambiamenti importanti da segnalare? La seconda domanda riguarda la capacità produttiva. Considerando tutto il gruppo, a che grado di saturazione siete? Vi sentite ancora in una situazione di piena saturazione della capacità, come abbiamo visto negli ultimi trimestri? L'ultima domanda riguarda le Capex, che sono state poco meno di 10 milioni nel primo semestre. Possiamo assumere un ritmo simile anche nella seconda parte dell'anno? Grazie.

**MARIA LAURA GAROFALO:** A proposito dei ricavi tra privati, regionali ed extraregionali, manteniamo, ovviamente, le stesse percentuali, però ovviamente su un fatturato più ampio. Si mantiene la stessa spaccatura che abbiamo già fornito l'ultima volta, però è evidente che, essendo cresciuto il fatturato, dentro questa

crescita c'è la crescita delle varie aree di cui si compone la torta dei ricavi. Per quanto riguarda la capacità, non siamo assolutamente arrivati alla saturazione. Mi riferisco, ovviamente, in particolare alle strutture ospedaliere per acuti. Tenete conto che in linea di massima le nostre sale operatorie fanno delle sedute che raramente occupano anche il pomeriggio, riescono a concentrare l'attività operatoria nella seduta della mattina, che in via ordinaria termina alle 2, ma potremmo avere una seconda seduta nell'arco del pomeriggio. Raramente si estendono di qualche ora nel pomeriggio, le sedute operatorie. Questo fa parte di una gestione molto efficiente delle strutture, perché tenere aperta una sala operatoria senza utilizzarla, anche riducendo i tempi morti, e mi riferisco al tempo di apertura, oppure al tempo di fine di un intervento e inizio di un altro: quelli sono tempi morti, ovvero tempi in cui bisogna, in non più di 20 minuti, preparare la sala operatoria per il nuovo intervento, perché tenere una sala aperta senza interventi o senza gestire in maniera efficiente il tempo di apertura è una dispersione di risorse. Sulla Clinica San Francesco avevamo una problematica riguardante l'occupazione dei letti nella riabilitazione, perché la Clinica San Francesco, come sapete, oltre alla parte chirurgica al suo interno ha anche un reparto di riabilitazione, con un suo budget in parte destinato a pazienti extraregionali e in parte a pazienti regionali. Avevamo un imbuto sul passaggio del paziente post-operato, che doveva passare nel letto riabilitativo, ma abbiamo ampliato questa possibilità mettendo a disposizione, nell'ambito di Villa Garda, una struttura a 20 minuti di distanza da San Francesco, sino a 20 posti letto di riabilitazione motoria nell'ambito del Dipartimento di riabilitazione cardiologica; laddove le due tariffe, di riabilitazione cardiologica e di riabilitazione neuromotoria, sono uguali. Anzi, c'era una sotto-occupazione, in Villa Garda, dei letti di riabilitazione cardiologica, dunque abbiamo preso “due piccioni con una fava”. La risposta è che abbiamo ancora una capacità produttiva non saturata, infatti ci stiamo muovendo molto per spingere ulteriormente il privato e l'extraregionale, laddove possibile.

**LUIGI CELENTANO:** Per quanto riguarda i Capex, la nostra aspettativa sull'anno è confermata rispetto alle indicazioni che abbiamo dato all'inizio dell'anno. Per tradurla in numeri, ci aspettavamo circa 20 milioni di Capex, quindi siamo a poco meno della metà, ma ci aspettiamo che il total Capex sul 2022 si attesti intorno a questa cifra.

**OPERATORE:** La prossima domanda è da parte di Dario Michi, di Exane BNP Paribas. Prego.

**DARIO MICH:** Buon pomeriggio a tutti e grazie per aver preso le mie domande. La prima riguarda le nuove iniziative incluse nel decreto concorrenza: se potete aiutarci a fare un po' un recap di queste misure e quali sono, a vostro giudizio, le implicazioni che possono avere per la vostra attività, se ci vedete più



opportunità che rischi, e quanto vi aspettate che queste nuove misure possano essere efficaci. La seconda domanda, invece, riguarda più una considerazione di ampio respiro, rivolta all'AD, che ha sempre una chiave di lettura interessante. Sulla dinamica dei multipli di mercato e quindi delle attività di M&A, lato private rispetto alle valutazioni di mercato che riconosce a voi, se in qualche modo questo è un elemento che valutate nel vostro processo di scouting di attività. Grazie.

**MARIA LAURA GAROFALO:** Riguardo al decreto concorrenza, molto sinteticamente posso dire che per il nostro gruppo dà maggiori opportunità, nel senso che per la prima volta, in un certo senso, si sta attenti, anche nell'ambito del rilascio delle autorizzazioni, e soprattutto degli accreditamenti, non solo alla domanda assistenziale ma anche alla qualità delle prestazioni erogate. Siccome io in passato ho visto concedere degli accreditamenti anche senza una vera corrispondenza rispetto a quello che poteva essere il piano sanitario regionale – ovviamente questo in alcune Regioni, non in quelle più virtuose – il fatto che ci si attenga in maniera più serrata alla necessità assistenziale ma, soprattutto, alla qualità delle prestazioni che il gruppo eroga, non ci spaventa, anzi, secondo me ci avvantaggia. Per quanto riguarda il discorso dei multipli, capisco il discorso che fa il mercato, e lo rispetto, assolutamente, però bisogna anche considerare due aspetti, cioè che questo è un momento di mercato molto particolare, in cui realtà come la nostra, che creano valore in maniera indiscutibile, non solo GHC, ma anche altre strutture, a causa del contesto generale, disastroso – mi riferisco alla guerra, all'inflazione e a tutti i problemi a noi noti – è evidente che oggi poche realtà esprimono sui mercati il loro reale valore. Mi rendo conto di quello che può essere il ragionamento che fa il mercato, però è anche vero che il mercato ci conosce e sa che noi facciamo operazioni di un certo tipo, che in condizioni normali inevitabilmente creano valore. È evidente, dunque, che oggi siamo sottostimati, ma è anche evidente che siamo sottostimati perché il contesto generale, che non durerà per tutta la vita, è quello che è ed è sotto gli occhi di tutti; ed è evidente che un momento, sicuramente transitorio, di contesto non può influenzare la progettualità industriale del nostro gruppo oppure impedirci di cogliere delle opportunità importanti. È anche vero, poi, rispetto a questo discorso dei multipli, che, come vi ho rappresentato prima e come è sotto i vostri occhi in maniera plateale, queste strutture, qualche volta anche in un arco temporale molto stretto, portano tali efficientamenti per cui il moltiplicatore acquisitivo non è assolutamente quello che viene rappresentato al closing ma scende di almeno diversi punti. Comprendo il mercato, dunque, ma il nostro piano industriale è quello e quello deve essere, negli interessi di tutti, per creare valore nel medio periodo.

**OPERATORE:** La prossima domanda è un follow-up da parte di Emanuele Gallazzi, di Equita.





Prego.

**EMANUELE GALLAZZI:** Due elementi, uno molto rapido: vorrei chiedervi sul tema degli anticipi, perché vedevo che sono rimasti 10 milioni, se su quello c'è un qualsiasi tipo di aggiornamento. Intendo gli anticipi da parte delle Regioni. Un follow-up, invece, sulla parte di M&A. Mi chiedevo, in maniera molto più generale – abbiamo parlato del PNRR, abbiamo parlato del decreto concorrenza e siamo in uno scenario di fatto praticamente post-Covid – se è cambiato qualcosa dal lato della strategia del gruppo, sia in termini di servizi, in senso di dare priorità agli ospedali, ai poliambulatori o alle altre strutture sanitarie, sia in termini di attrattività delle regioni, quindi se siete interessati a determinate aree più che ad altre.

**MARIA LAURA GAROFALO:** Due cose per rispondere a questa domanda. Per quanto riguarda la nostra strategia di crescita per linee esterne, rimane quella che vi abbiamo sempre rappresentato. La disciplina rimane sempre la stessa e le aree possono essere centri diagnostici, strutture ospedaliere o altro, l'importante è che abbiano quelle determinate caratteristiche, in termini valoriali, di ubicazione e di performance economiche e finanziarie, che non devono essere dilutive. Quella che è cambiata è una nuova opportunità legata al PNRR, che spero si concluda entro la fine dell'anno, spero nell'autunno prossimo, ovvero l'apertura, presso la Clinica San Francesco di Ravenna, di un ospedale di comunità. Stiamo per l'appunto andando avanti con il Comune di Ravenna e con l'ASL di riferimento per aprirlo, nell'ambito di un piano della clinica che era rimasto non occupato. Ricorderete che Domus Nova comprende Domus Nova e Clinica San Francesco, tutta l'attività chirurgica era già stata spostata dai venditori in Domus Nova e quindi in Clinica San Francesco rimarrà concentrata tutta l'attività ambulatoriale e di day surgery. Stiamo anche facendo, infatti, dei lavori di adeguamento e di ristrutturazione della struttura, ormai giunti quasi a conclusione, per destinarla verso questa direzione. Ci rimaneva un reparto libero e speriamo di chiudere l'apertura in questo reparto di un ospedale di comunità da 20 posti letto. Questa è una novità che ci arriva dal PNRR e che speriamo di esportare anche in altre regioni. In merito agli anticipi non abbiamo ancora novità, su quei 10 milioni, che riguardano prevalentemente l'Emilia-Romagna.

**OPERATORE:** La prossima domanda è da parte di Isacco Brambilla, di Mediobanca. Prego.

**ISACCO BRAMBILLA:** Buonasera, ancora un follow-up velocissimo. Nel comunicato stampa c'è l'indicazione sul fatturato cumulato di Clinica San Francesco e Domus Nova nel semestre: potreste darci un po' di colore sui tassi di crescita delle due strutture, a livello di fatturato del primo semestre 2022 contro il primo semestre del



2021? A prescindere dal consolidamento dentro Garofalo.

**LUIGI CELENTANO:** La Clinica San Francesco è cresciuta di circa il 7%, semestre su semestre, mentre Domus Nova è cresciuta di circa l'8%

**OPERATORE:** Signori, non ci sono più domande, al momento. Cedo a voi la parola per le conclusioni finali.

**MIMMO NESI:** Vi ringraziamo allora per la disponibilità e per il tempo. Ovviamente il transcript della call, come anticipato in apertura, sarà pubblicato non appena disponibile. Rimaniamo come sempre a disposizione per qualsiasi ulteriore domanda o richiesta di chiarimento, sia come IR che come top management. Come al solito sapete che tutta la società è particolarmente dedicata e impegnata sul tema dell'incontro con gli investitori. A presto e grazie mille.