

GHC – STAR CONFERENCE

Marzo 2023



1

IL GRUPPO GHC: UNICO OPERATORE QUOTATO IN ITALIA NEL SETTORE DELL'HEALTHCARE

2

IL SETTORE DELL'HEALTHCARE: RESILIENTE, FIOLOGICAMENTE IN CRESCITA E SOGGETTO AL CONSOLIDAMENTO

3

RISULTATI GHC FY2022: IN CRESCITA SU TUTTI GLI INDICATORI DI PERFORMANCE A FRONTE DI UN CONTESTO MACROECONOMICO COMPLESSO ED INCERTO

4

PUNTI DI FORZA DELL'EQUITY STORY: CASH GENERATION, M&A E ASSET REAL ESTATE

5

PROSPETTIVE DEL SETTORE: CONTESTO SANITARIO CARATTERIZZATO DALLA NECESSITA' DI RECUPERARE LE LISTE D'ATTESA IN FORTE CRESCITA

6

PROSPETTIVE GHC: SOLIDA CRESCITA ORGANICA, FORTE CRESCITA PER M&A E VALORIZZAZIONE DEGLI ASSET REAL ESTATE

7

L'OPPORTUNITA' GHC: PERFORMANCE GIA' CONSEGUITE E PROSPETTIVE DI SVILUPPO OGGI NON VALORIZZATE ADEGUATAMENTE DAL MERCATO

Il Gruppo GHC: unico operatore quotato in Italia nel settore dell'Healthcare

Il Gruppo Garofalo Health Care (GHC)

- Leader nella sanità privata accreditata in Italia, fondato e controllato dalla famiglia Garofalo
- > 65 anni di storia
- Diversificazione geografica e di comparto:
 - Presente in 8 tra le regioni più attrattive del Centro e Nord Italia
 - Ampio spettro di servizi nei comparti acuti, post acuti, ambulatoriale e socio-assistenziale

**32 Strutture Sanitarie
in 8 Regioni**

~40.700 ricoveri all'anno

**~2.5 milioni di prestazioni
ambulatoriali all'anno**

~1.800 posti letto

**~4.200 dipendenti
e collaboratori**

Risultati finanziari FY 2022 Pro-Forma⁽¹⁾

334.8€M Ricavi
61.1€M Op. EBITDA Adj.

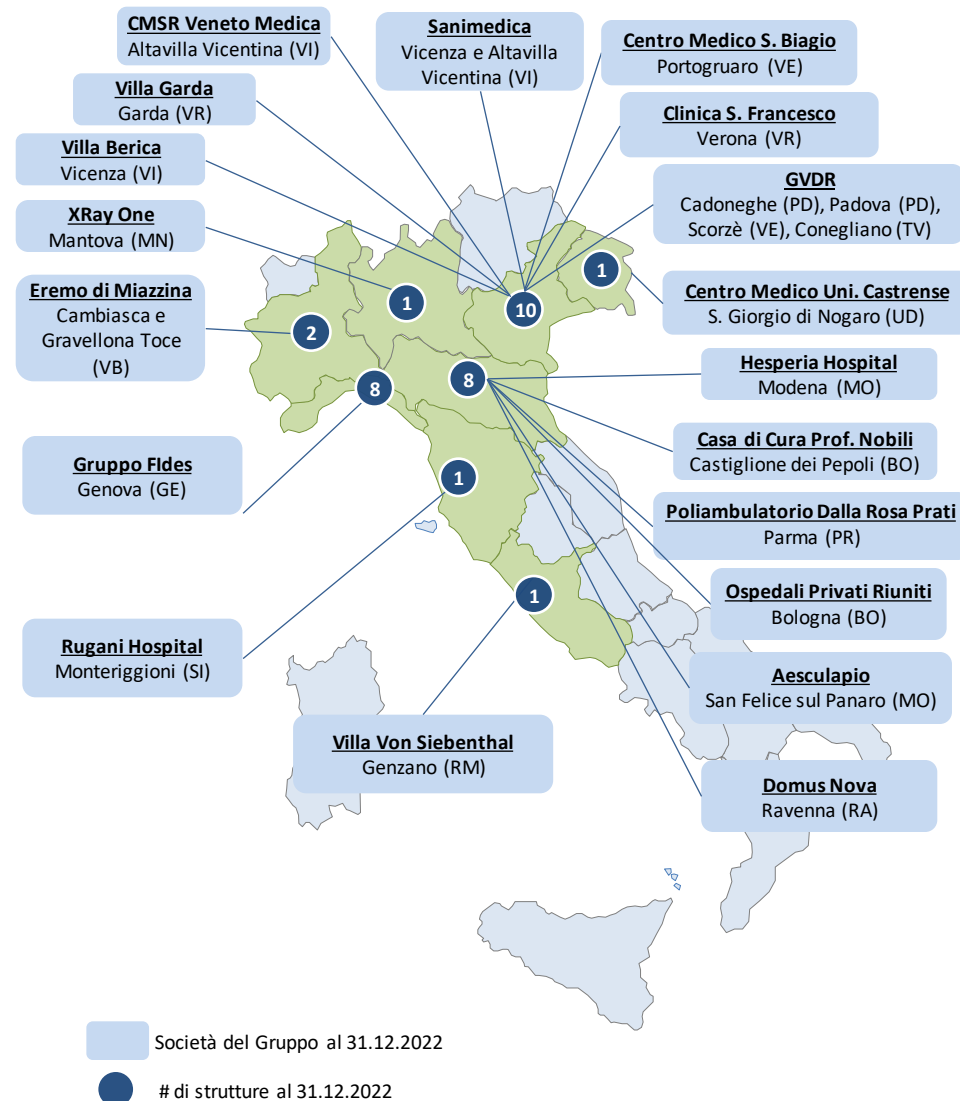
18.2%
Op. EBITDA Adj. Margin

CAGR '20PF- '22PF
25.0% Ricavi
34.0% Op. EBITDA Adj.

80.9% Cash Conversion
2.4x Leva finanziaria



Posizionamento geografico diversificato nelle Regioni più virtuose



(1) Dati Pro-Forma danno effetto retroattivo al 1° gennaio 2022 all'acquisizione di GVDR, avvenuta a dicembre 2022

ELEMENTI DISTINTIVI DEL MERCATO

POSIZIONAMENTO GHC

1

Alte barriere all'ingresso
(Autorizzazione, Accredimento, Accordo)

Le 3 A

- Settore altamente regolato
- Limitate possibilità di riconoscere accreditamenti a nuovi operatori

- Le strutture del Gruppo GHC sono accreditate con il Sistema Sanitario Nazionale da oltre 40 anni

2

Trend secolare di crescenti fabbisogni sanitari
(l'Italia è il paese europeo con il più alto numero di anziani e malati cronici, spesa sanitaria inferiore vs. media EU e G7)

- Previsto un incremento significativo della spesa privata out-of-pocket (oggi pari a ca. 38€MLD, CAGR L10Y: 2.0%)

- Nel 2022 l'attività di GHC nei confronti dei pazienti "out-of-pocket" è risultata in crescita dell'11,4% a/a (+2,1% a parità di perimetro)

3

Mercato frammentato
(ca. 16k operatori privati accreditati)⁽¹⁾

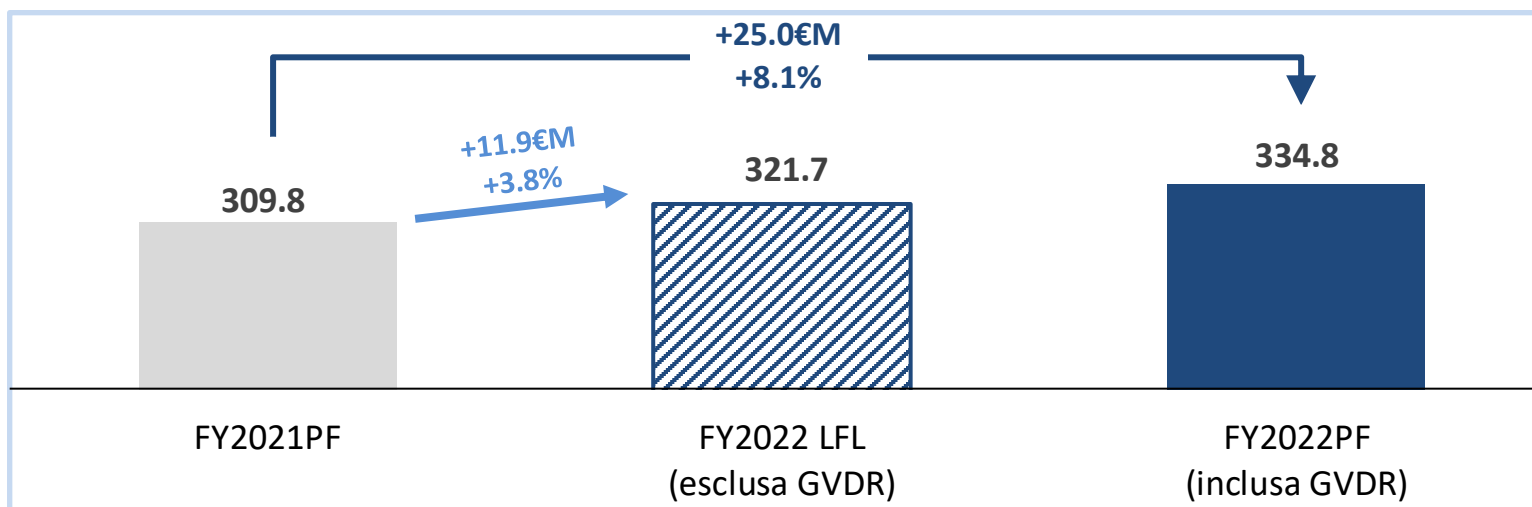
- Tendenza fisiologica al consolidamento dei grandi gruppi

- GHC opera secondo una strategia acquisitiva c.d. Buy&Build, con 18 acquisizioni realizzate a partire dal 1999 (per 32 strutture complessive)

(1) Annuario Statistico del Servizio Sanitario Nazionale, 2020 (pubblicato a luglio 2022)

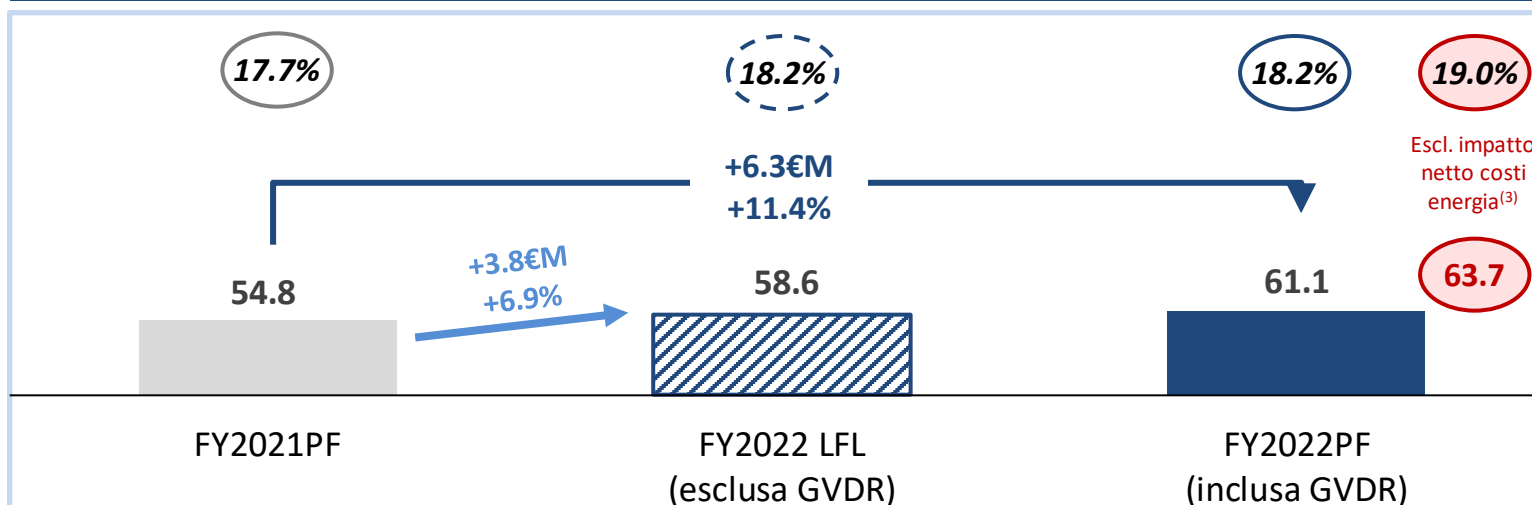
Risultati FY2022: in crescita su tutti gli indicatori di performance a fronte di un contesto macroeconomico complesso ed incerto (1/2)

Ricavi (€M)⁽¹⁾...



- Ricavi a parità di perimetro, ovvero escludendo nel 2022 il contributo per 1 mese di GVDR, pari a €321.7M (+3.8% a/a)
- Includendo il contributo di GVDR per 12 mesi, Ricavi 2022PF pari a 334.8€M (+8.1% a/a)

Op. EBITDA Adj.⁽²⁾ (€M) e Op. EBITDA Adj. Margin (%)



- Op. EBITDA Adj. a parità di perimetro pari a €58.6M (+6.9% a/a)
- Includendo il contributo di GVDR per 12 mesi, Op. EBITDA Adj. 2022PF pari a 61.1€M (+11.4% a/a)
- Marginalità accrescitiva nel 2022 nonostante maggiori costi dell'energia (ca. 19.0% escl. costi energia)

(1) Dati 2022 Pro-Forma danno effetto retroattivo al 1° gennaio 2022 all'acquisizione di GVDR, avvenuta a dicembre 2022. Dati a parità di perimetro escludono il contributo per 1 mese di GVDR nel 2022

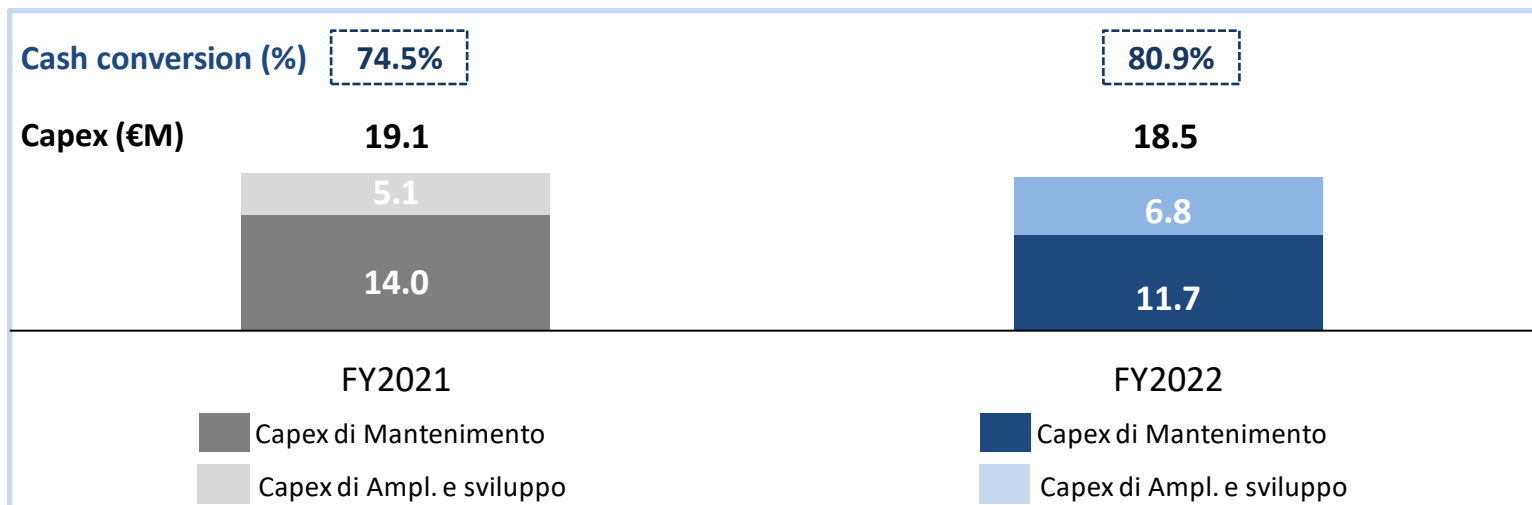
(2) Operating EBITDA Adjusted definito come EBIT + ammortamenti + accantonamenti + svalutazione crediti + adjustments (questi ultimi pari nel FY2022 a ca. €3,0M, di cui ca. €1,1M dovuti agli "extra-costi Covid", ca. €0,6M dovuti a costi M&A e €1,3M ai piani di incentivazione per il management). Si specifica che gli adjustments del FY2021, pari a €6,1M, erano legati per €3,0M agli "extra-costi Covid", per ca. €1,8M a costi M&A e per €1,3M a piani di incentivazione per il management

(3) Impatto dato dall'aumento del prezzo dell'energia al netto del relativo credito d'imposta

Risultati FY2022: in crescita su tutti gli indicatori di performance a fronte di un contesto macroeconomico complesso ed incerto (2/2)

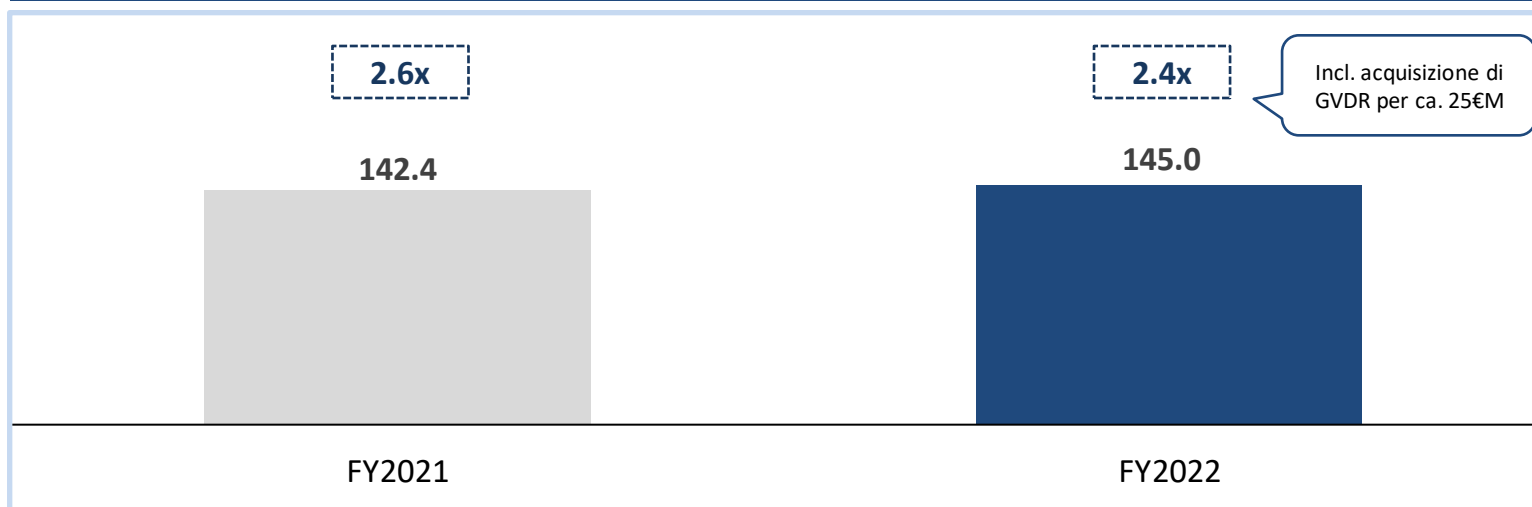
3

Capex (€M) e Cash Conversion⁽¹⁾ (%)



- Investimenti del Gruppo pari a 18.5€M nel 2022 (19.1€M nel 2021), di cui 6.8€M dedicati a progetti di ampliamento e sviluppo
- Cash conversion nel 2022 pari all'80.9%, a testimonianza della costante capacità del Gruppo di generare cassa

Posizione Finanziaria Netta (€M) e Leva Finanziaria (x)



- PFN nel 2022 pari a 145.0€M (vs. 142.4€M nel 2021)
- Leva finanziaria nel 2022 pari a 2.4x, in riduzione rispetto a 2.6x del 2021 nonostante nell'anno sia stata realizzata l'ulteriore M&A di GVDR (EV di 25.0€M)

(1) Cash conversion calcolata come il rapporto tra Op. EBITDA Adj. al netto delle Capex di mantenimento e Op. EBITDA Adjusted

PUNTI DI FORZA DELL'EQUITY STORY

1.

CASH GENERATION

Business in crescita
con forte generazione
di cassa

2.

M&A

Strategia acquisitiva
con comprovato track
record "Buy" & "Build"

3.

ASSET REAL ESTATE

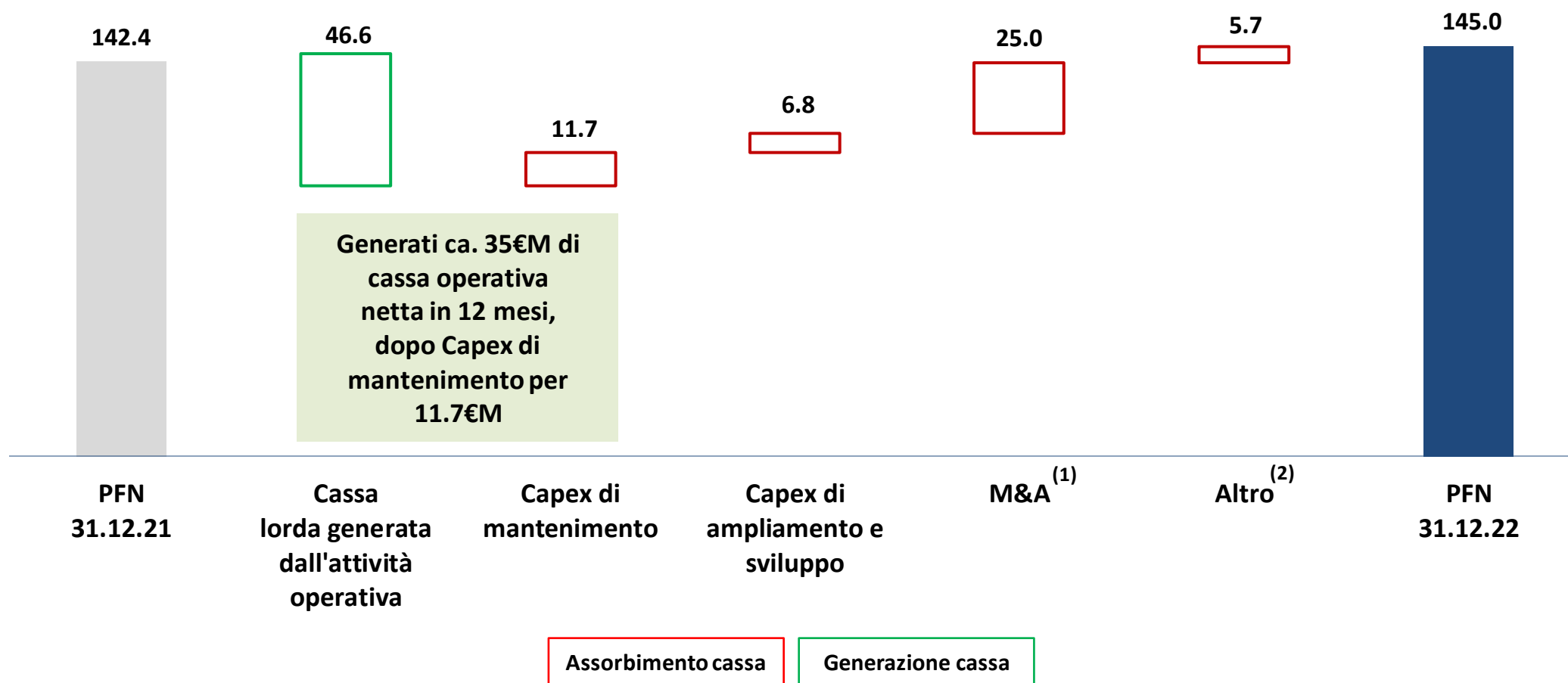
Proprietà di un consistente
patrimonio immobiliare
(ancora non valorizzato)

1.

CASH GENERATION

Business in crescita con forte generazione di cassa

Generazione di cassa ultimi 12 mesi (€M)



(1) Acquisizione di GVDR. Il valore indica l'Enterprise Value riconosciuto

(2) La voce include: extra-costi Covid, costi M&A, buy-back

Punti di forza dell'Equity Story: track-record pluridecennale in ambito M&A (Buy) e di integrazione post-merger (Build)

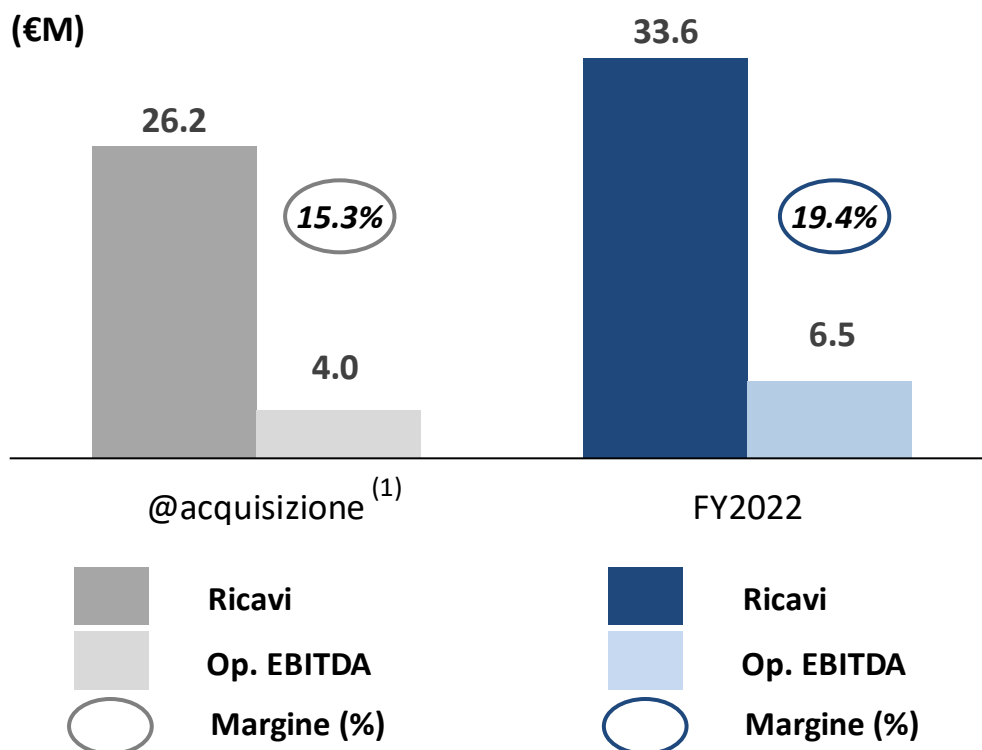
2.

M&A

Strategia acquisitiva con comprovato track record in ambito "Buy" & "Build"

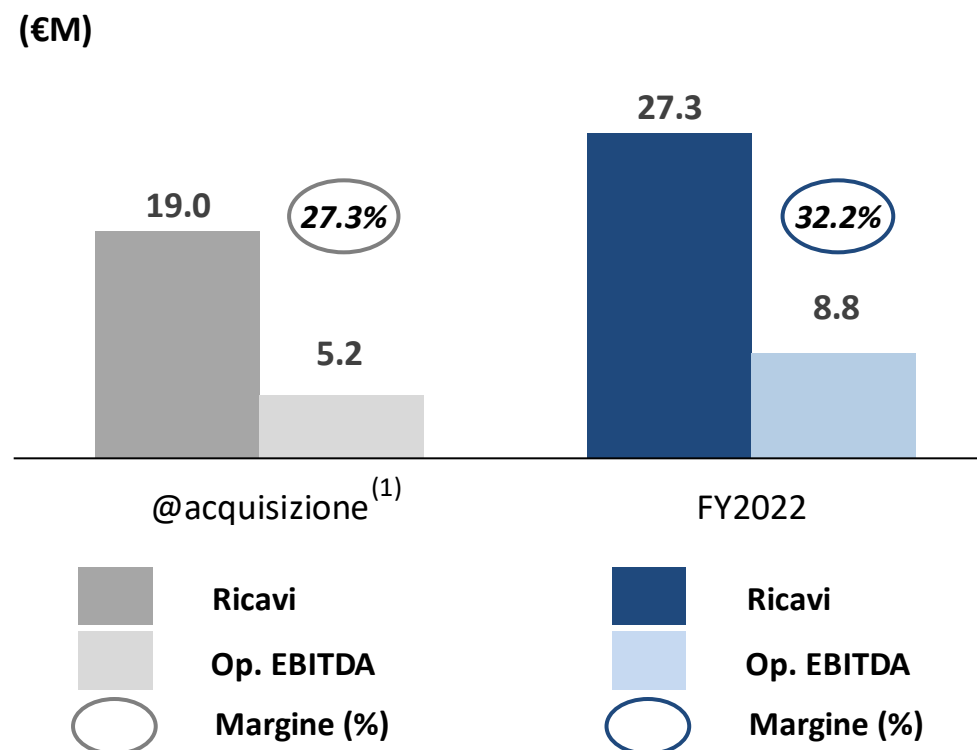
CASE STUDY: OSPEDALI PRIVATI RIUNITI (ospedaliera)

Enterprise Value	50.0€M
EV / EBITDA @ acquisizione (FY2019)	12.5x
EV / EBITDA @ FY2022	7.7x



CASE STUDY: S. BIAGIO E UNI. CASTRENSE (ambulatoriale)

Enterprise Value	51.2€M
EV / EBITDA @ acquisizione (FY2019)	9.8x
EV / EBITDA @ FY2022	5.8x



(1) Valori comunicati da GHC in sede di acquisizione (per OPR: maggio 2019, per Centro Medico S. Biagio e Università Castrense: luglio e settembre 2019)

Punti di forza dell'Equity Story: consistente patrimonio Real Estate di proprietà (non riflesso nella valutazione del mercato)

3.

ASSET REAL ESTATE

Proprietà di un consistente patrimonio immobiliare (ancora non valorizzato)



Valore di libro asset immobiliari⁽¹⁾

155.0€M

Superficie complessiva

~215k mq

GHC Real Estate costituita a

Giugno 2022

Superficie complessiva (coperta)

~110k mq

(1) Valore al 31.12.2022

Prospettive del settore: contesto sanitario caratterizzato dalla necessità di recuperare le liste d'attesa in forte crescita

NECESSITA' DI RECUPERARE LE LISTE D'ATTESA IN FORTE CRESCITA

Il Sole
24 ORE

Saltati 3 milioni di ricoveri, ma **liste di attesa** senza risorse

la Repubblica

Anche nove mesi per un cardiologo
Liste d'attesa infinite la sanità non riparte

IL SECOLO XIX

LA SANITÀ IN SOFFERENZA. FUNZIONA IL PIANO DI NATALE: GRAZIE ALL'ACCORDO CON I MEDICI DI BASE, ACCESSI AI PRONTO SOCCORSO IN CALO DEL 15%

Tac e risonanze, allarme **liste d'attesa**
«Posto solo a luglio, andrò in Piemonte»

LA STAMPA

La sanità

Il dramma dei malati oncologici saltati 2,5 milioni di controlli

LA STAMPA

Sanità, scandalo **liste d'attesa**

Sanità
l'attesa infinita

Appuntamenti che non arrivano mai, risposte evasive, il tempo che corre dal racconto dei pazienti emerge un'Italia dove la salute finisce in coda

il Fatto
Quotidiano

DATI AGENAS SUL POST COVID

Sanità: 1 Regione su 2 non ha smaltito l'80% delle sue **liste d'attesa**

la Repubblica

Inchiesta sulla Sanità

“Noi pazienti prigionieri delle **liste di attesa**”

IL SECOLO XIX

Emergenza **liste d'attesa**, colonscopia tra dieci mesi
Il nodo delle banche dati

LA STAMPA

Fino a due anni per un esame un italiano su 10 rinuncia alle cure

Il record negativo spetta alle mammografie: un'odissea che può durare 720 giorni
Nel 2021 la metà dei cittadini si è pagata le visite spendendo 37 miliardi di euro

DRIVER DI SVILUPPO

HIGHLIGHTS

1.

SOLIDA CRESCITA ORGANICA

- Crescita significativa dell'attività accreditata (tramite 'extra-budget'), dell'attività verso Fuori-Regione e dell'attività privata "out-of-pocket" alla luce dei crescenti fabbisogni sanitari
- Possibili partnership con enti assicurativi o previdenziali
- Messa a regime dei progetti straordinari (S. Marta e IRG2)

2.

FORTE CRESCITA PER M&A

- Proseguimento della strategia Buy&Build con "fire power" a disposizione di almeno 100€M per M&A "ordinaria" nel breve-medio periodo
- Possibilità di valutare significativo ampliamento dimensionale tramite "M&A Trasformational" (con risorse interne)

3.

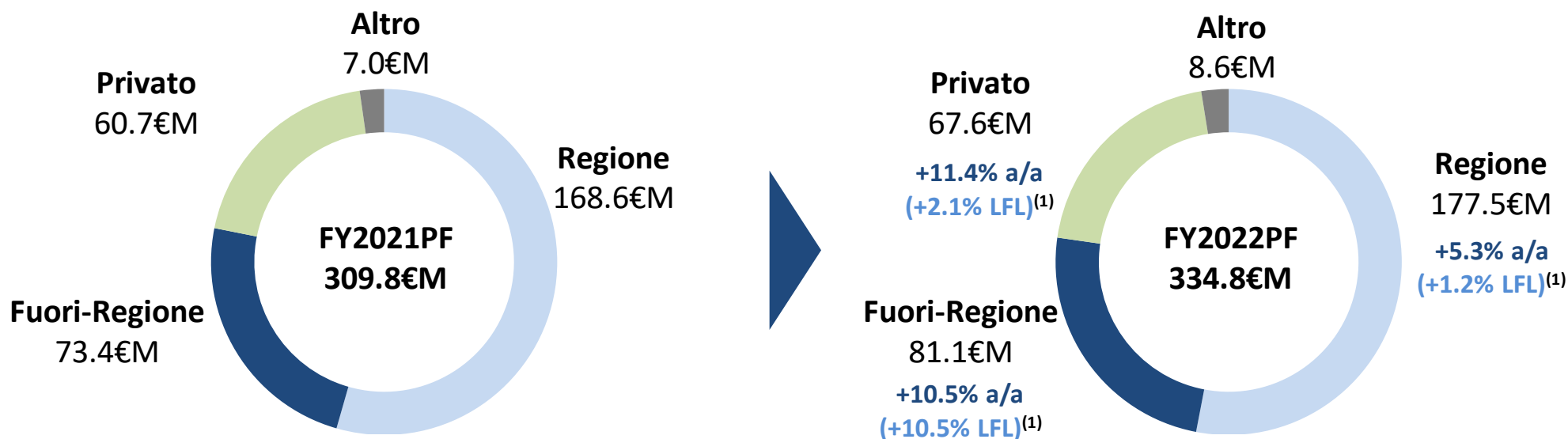
VALORIZZAZIONE ASSET REAL ESTATE

- Avvio del progetto di conferimento degli asset Real Estate (oggi detenuti dalle società controllate) in GHC Real Estate
- Valore Real Estate a supporto di potenziale "M&A Trasformational"

1.

CRESCITA ORGANICA

Breakdown Fatturato GHC (€M)



PROSPETTIVE A PARTIRE DAL FY2023

Attività verso pazienti Regionali

- Nel biennio 2021-2022 già riconosciuti dalle Regioni Extra Budget incrementali per la riduzione delle liste d'attesa per complessivi ~12€M, che si stima possano essere confermati nei prossimi esercizi

Attività verso pazienti privati 'out-of-pocket'

- Sviluppo dell'attività privata "out-of-pocket", favorita dalla disponibilità di strutture all'avanguardia e da personale di primario standing
- Possibili partnership con enti assicurativi o previdenziali

(1) Crescita a parità di perimetro (c.d. "Like-for-Like") ottenuta non considerando per il 2022 il contributo di GVDR per 1 mese

1.

CRESCITA ORGANICA

Op. EBITDA annuo incrementale a regime – stima (€M)

Prospettive a partire dal FY2023

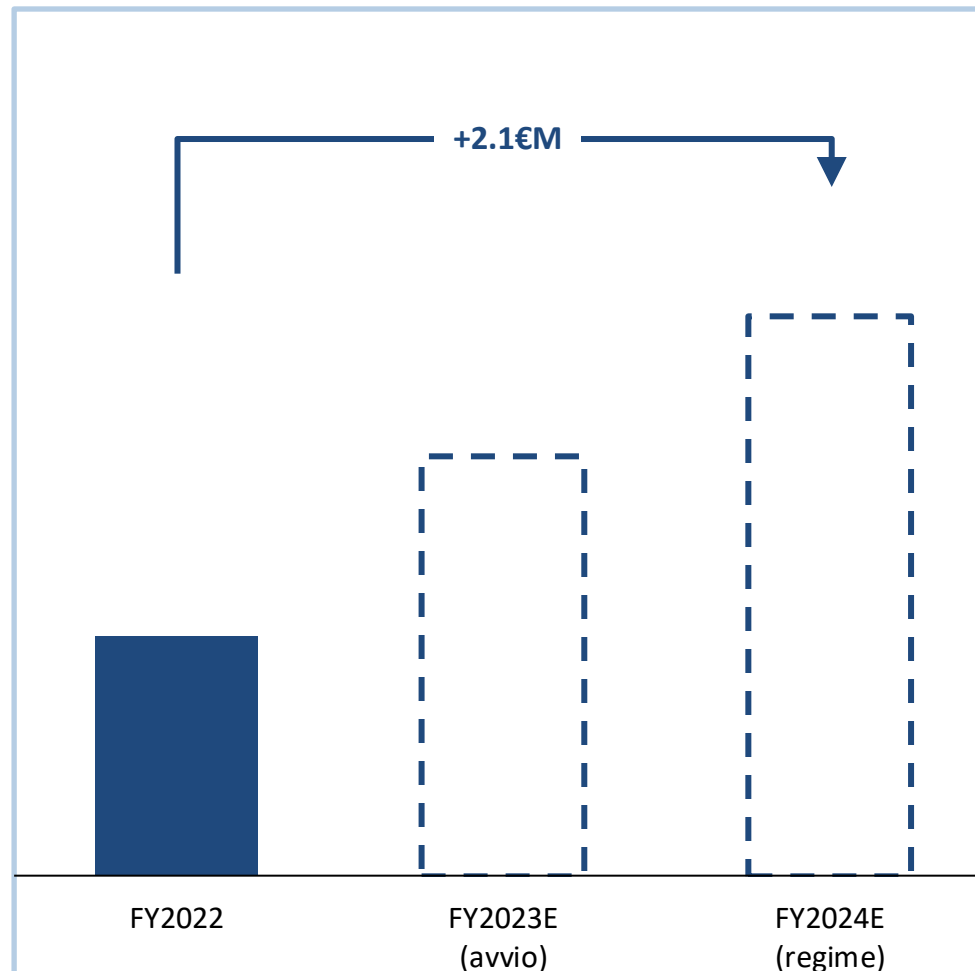
Progetto Villa
Fernanda e S.
Marta

Gruppo Fides
(Liguria)

+

Progetto Istituto
Raffaele Garofalo

Eremo di
Miazzina
(Piemonte)



- **Progetto Villa Fernanda e S. Marta:** sviluppo nuova realtà focalizzata solo su attività privata 'out-of-pocket' (già avviata a dicembre 2022)
- **Progetto IRG2:** realizzazione Istituto Raffaele Garofalo 2 con riconversione offerta ospedaliera e riorganizzazione dell'attività (avvio previsto nel corso del 2023)

2.

FORTE CRESCITA PER M&A

DISCIPLINA M&A

Operazione di rilevanza strategica

Centri diagnostici: Ricavi >5€M
Strutture di ricovero: Ricavi >10€M

Op. EBITDA Margin non diluitivo in prospettiva
Alta "cash conversion"

Flessibilità nel valutare ciascuna opportunità
"caso per caso"

- Struttura accreditata con il Servizio Sanitario Nazionale
- Porzione significativa di Ricavi da pazienti privati
- Possibilità di realizzare importanti sinergie
- Struttura azionaria favorevole (es. ricambio generazionale, etc.)
- Eccellente reputazione
- Localizzazione in Regioni virtuose e con un contesto normativo favorevole

POTENZA DI FUOCO (FIRE-POWER) A DISPOSIZIONE

>100€M

STRATEGIA

- Proseguimento della strategia Buy&Build con "fire power" a disposizione di almeno 100€M per M&A "ordinaria" nel breve-medio periodo
- Possibilità di valutare significativo ampliamento dimensionale tramite "M&A Trasformativo" (con risorse interne)

3.

VALORIZZAZIONE DEGLI ASSET REAL ESTATE



FASE 1 ANALISI DI FATTIBILITA' (completata)

Costituzione di GHC Real Estate (100% controllata GHC), analisi preliminari di natura tecnico-catastale, societaria, patrimoniale, finanziaria e fiscale

FASE 2 CONCENTRAZIONE DEL VALORE (entro 1H2023)

Avvio del trasferimento progressivo in capo a GHC Real Estate degli asset immobiliari oggi detenuti dalle singole società controllate

FASE 3 VALORIZZAZIONE (secondo opportunità)

Potenziale utilizzo degli asset Real Estate a supporto di eventuale "M&A Trasformativa"

L'opportunità GHC: performance già conseguite e prospettive di sviluppo oggi non valorizzate adeguatamente dal mercato

