



# **“GHC Risultati FY2022 Conference Call”**

## **Giovedì, 16 Marzo, 2023, 16:00 CET**

**MODERATORI:** Cav. Lav. Avv. Maria Laura Garofalo, Amministratore Delegato  
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 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 del tempo e della disponibilità. Come avete visto, poche ore fa la società ha pubblicato il comunicato stampa relativo ai risultati dei primi dodici mesi del 2022, che adesso saranno oggetto di commento. Introduco brevemente chi c'è qui da Roma: l'Amministratore Delegato, Cavaliere Avvocato Maria Laura Garofalo, il CFO, Dottor Luigi Celentano e il Responsabile Amministrazione e Bilancio, Dottor Riccardo Rossetti. Ricordo che la call sarà effettuata in italiano e a valle della call il transcript verrà pubblicato sul sito internet della società in italiano e, non appena possibile, anche in lingua inglese. A questo punto direi di iniziare subito delle domande. Chiederei agli analisti di prenotarsi per le domande, lascio quindi la parola all'operatore Chorus Call per le modalità in maniera tale da rendere la call subito interattiva.

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

**EMANUELE GALLAZZI:** Buongiorno a tutti. Parto magari con le prime tre domande, poi mi rimetto in coda. Vorrei partire da quello che state vedendo sul 2023, anche in considerazione di quanto avete riportato nella parte di outlook. In primo luogo, vorrei chiedere se ci potete dare maggiori dettagli su come stanno andando i primi due mesi. Ho visto che avete indicato una buona performance, ma maggiore colore sul trend che avete visto in questa partenza d'anno può essere utile per noi. Ancora sull'outlook, avete fatto riferimento alle maggiori risorse che potrebbero essere assegnate in corso d'anno per il tema della riduzione delle liste d'attesa. Anche qui, se riuscite a darci maggiori dettagli o visibilità su quello che effettivamente sta succedendo. Terzo punto, invece sul tema della crescita organica: avete indicato, anche in passate interviste, di stare lavorando sulla parte di pazienti privati con eventuali accordi con assicurazioni e, dall'altra parte, allo sviluppo dell'assistenza domiciliare. Anche in questo caso se potete darci un po' più di visibilità su questi progetti.

**MARIA LAURA GAROFALO:** Per quanto riguarda i primi due mesi dell'anno, siamo molto soddisfatti, perché registriamo sui ricavi un incremento rispetto ai primi due mesi dell'anno precedente, di oltre il 10%. Stiamo approfondendo le analisi, però vediamo che sta crescendo soprattutto l'attività privata, come d'altra parte era prevedibile. Grande soddisfazione ce la sta dando anche l'ultima struttura acquisita, ovvero



GVDR, dove abbiamo una crescita del fatturato dei primi due mesi, rispetto al fatturato dell'anno precedente, di oltre l'11%, con una crescita di ca. il 18% dell'attività privata. Ci aspettiamo, per quanto ci riguarda, una crescita importante dell'attività privata nell'arco dell'intero 2023, anche perché prenderanno sempre più corpo i progetti straordinari di cui vi abbiamo parlato, uno a Genova e l'altro a Gravellona Toce. In particolare a Genova è già partita a fine dicembre l'attivazione di Santa Marta, che è un'attività esclusivamente privata. Peraltro, come abbiamo anche dichiarato nel comunicato stampa, questo fenomeno delle liste d'attesa sta diventando sempre più urgente. Ormai tutti i giornali parlano in continuazione di questa tematica e tutte le Regioni si stanno attrezzando per intervenire sui fabbisogni assistenziali in crescita. Proprio per questo noi registriamo, abbiamo già registrato in passato e registriamo ulteriormente nei primi due mesi del 2023, una necessaria, quasi fisiologica, crescita dell'attività privata. In tale direzione stiamo anche parlando con alcuni interlocutori di settore per stipulare delle convenzioni, con enti previdenziali e compagnie assicurative, per erogare le prestazioni proprio rispetto a quelle attività dove c'è una maggiore incidenza delle liste d'attesa. In particolar modo ci è stato sollecitato, ma devo dire che faceva parte anche dei nostri progetti, perché è un tema molto attuale, lo sviluppo di questa area in cui praticamente non siamo presenti, che è l'attività domiciliare, che poi rientra nell'area dell'attività territoriale di cui parla anche il PNRR. Per questo stiamo organizzando, parlando già in maniera concreta con diversi interlocutori, ma non solo lato enti, ma anche con gli interlocutori che dovrebbero collaborare con noi, ad esempio cooperative, per quanto riguarda la fornitura del personale, ed esperti di settore che già hanno organizzato, in maniera più ridotta, però molto importante, questo tipo di attività. Questa prevederà per l'appunto questo tipo di assistenza, su cui ad esempio una delle nostre strutture di Genova ha già ottenuto, oltre che l'autorizzazione, anche l'accreditamento. In questo senso le Regioni sono molto disponibili, perché è l'attività che si vuole maggiormente sviluppare. È molto importante non solo perché è il tema del momento, previsto anche nel PNRR, ma lo sviluppo di questa attività consentirebbe anche una decompressione degli ospedali, dove spesso alloggiano dei pazienti, vengono ricoverati anche nelle terapie intensive, cronici. In questa maniera potrebbero essere assistiti a casa, quindi in un ambito che favorisce la guarigione o comunque il miglioramento delle condizioni generali del paziente, lasciando i letti ospedalieri a chi veramente è un paziente acuto. Questa è un'attività su cui concretamente siamo molto impegnati. Oggi stesso poi sul giornale è uscito un articolo su una nuova iniziativa, che forse vi avevo già anticipato. Ci sarà in Italia la prima esperienza, il primo esempio di Ospedale di Comunità pubblico-privato. Sapete che la Domus Nova possiede anche la Clinica San Francesco a Ravenna, su cui abbiamo concentrato tutta l'attività ambulatoriale, ed erano da destinare ancora due reparti. Uno di questi



l'abbiamo destinato a questo Ospedali di Comunità ("OsCo"), che dovrebbe partire i primi di aprile. Insieme alla Asl, che aveva il progetto di realizzare un OsCo presso un ospedale, che la impegnava dal punto di vista sia della tempistica che degli investimenti, noi invece abbiamo messo a disposizione un OsCo con 24 posti letto, con cui partirà questa attività, che sarà soprattutto molto importante sul piano della visibilità, ma anche sul piano della partnership che andiamo a concludere con questa operazione con la nostra Asl, che peraltro ci ha già attribuito per quest'anno un incremento importante delle prestazioni di risonanza magnetica.

**EMANUELE GALLAZZI:** Solo un piccolo follow-up, se ci potete aggiornare sullo split di fatturato fra privati, fuori regione e pazienti del Servizio sanitario nazionale regionali alla fine del 2022.

**LUIGI CELENTANO:** Sullo split in termini di mix delle nostre revenue sul 2022 sostanzialmente circa il 53% viene dall'attività verso pazienti regionali, circa il 25% dai fuori regione e la parte rimanente dal privato. Questo è un po' il mix.

**MARIA LAURA GAROFALO:** Va segnalato però che quest'anno la suddivisione fra i vari comparti rimane di poco variata rispetto all'anno scorso, perché è aumentato complessivamente il fatturato. Andando a spaccarlo, noi abbiamo che in questa torta i pazienti regionali crescono dell'1,2%, i fuori regione del 10,5% e il privato del 2,1%. Considerate che noi nel 2023 prevediamo un incremento del privato del 5%. Questa è una cosa importante da segnalare.

**LUIGI CELENTANO:** C'era una domanda sugli extra budget, sulla nostra view per quest'anno. Partirei dagli extra budget che per liste d'attesa o per progetti di recupero in mobilità passiva, attivati da alcune Asl, sono stati assegnati alle strutture del gruppo. Stiamo parlando di un importo di circa 8 milioni. Oggi non abbiamo una visibilità, come è accaduto anche in passato, su quelle che potranno essere le risorse che ci assegneranno, o meglio, abbiamo una visibilità parziale, nel senso che ci sono già state comunicate in via informale, in alcuni casi già formalmente, risorse per circa il 60% dell'importo che dicevo prima. È evidente che ci aspettiamo quantomeno di pareggiare le risorse degli extra budget che sono stati assegnati lo scorso anno, se non addirittura auspicabilmente superarli, anche in ragione del fatto che il tema delle liste d'attesa non si sta risolvendo e i tempi di attesa continuano ad essere lunghi, in alcune Asl continuano ad allungarsi ulteriormente rispetto al passato.

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



**ISACCO BRAMBILLA:** Buon pomeriggio a tutti. Ho tre domande. La prima è sui costi straordinari energetici. Vorrei chiedere se ci potete dare un aggiornamento dell'importo complessivo che avete registrato sui costi straordinari nel 2022. Se non sbaglio nel terzo trimestre avevate dato 1,6 milioni, come impatto. La seconda domanda invece è sulla marginalità delle società che avete acquisito nel corso degli ultimi 12 mesi, quindi se ci potete dare un aggiornamento sui risultati di Clinica San Francesco e Domus Nova nei 12 mesi del 2022. L'ultima domanda un po' più tecnica, lato accounting: ho visto 4,9 milioni di provision, di accantonamenti, nel vostro conto economico, con un'accelerazione nel quarto trimestre. Se ci potete dare un po' di colore su a cosa si riferiscono questi accantonamenti. Grazie.

**LUIGI CELENTANO:** Vado per ordine. Riguardo ai costi dell'energia quest'anno nel confronto con l'anno 2022 – ovviamente a parità di perimetro faccio questa analisi differenziale – i costi di energia hanno inciso per circa 2,6 milioni, che equivalgono a poco meno di un punto percentuale sui ricavi. Sono da qualificare, perché di fatto già questo valore beneficia dei crediti d'imposta che sono stati previsti da vari dispositivi governativi per attenuare l'impatto sui conti delle società. Sono crediti d'imposta via via crescenti, a partire dal secondo e fino al terzo e al quarto quarter dell'anno. In assenza di questi crediti d'imposta l'impatto dei maggiori costi dell'energia sarebbe stato nell'ordine dei 4 milioni di euro. Aggiungo che fortunatamente nei primi due mesi dell'anno stiamo registrando una riduzione significativa dei prezzi, sia dell'energia elettrica che del metano. Considerate che nei primi due mesi di quest'anno registriamo un prezzo medio inferiore rispetto alla media dello scorso anno di circa il 50%. L'auspicio è che questa diminuzione si stabilizzi, se non addirittura migliori nel corso dell'anno, ma intanto segnaliamo questo elemento, che per noi è positivo. Per quanto riguarda la marginalità delle due acquisizioni fatte nel 2021, escluderei un attimo GVDR, che è l'acquisizione fatta a dicembre. Già nella novestrade avevamo manifestato come fossimo particolarmente soddisfatti delle loro performance. Considerate che a livello complessivo le due società sostanzialmente, normalizzando i dati, rendendoli comparabili con il 2021 pro forma, sono passate da una marginalità del 12% circa a una del 19%. Clinica San Francesco, sempre normalizzando il dato di EBITDA adjusted, si è attestata a circa il 21%, e Domus Nova sopra il 16%. Sono due elementi per noi di particolare soddisfazione, che hanno contribuito in modo importante ai risultati del gruppo nel 2022. Sull'ultimo argomento, che riguardava se non ricordo male il tema degli accantonamenti, lascio la parola al Responsabile del bilancio.

**RICCARDO ROSSETTI:** Preliminarmente vorrei ricordare che questa voce non ha un andamento standard. Un'altra cosa da rilevare è che comunque l'incidenza percentuale sui ricavi è pari a circa l'1,5%, che è nel range che noi storicamente abbiamo



osservato, questa voce storicamente la vediamo oscillare fra l'1% e l'1,6-1,7% al massimo. Venendo più precisamente alla domanda sull'incremento rispetto all'anno scorso, in particolare nel quarto trimestre, deriva da due fattori. Nel quarto trimestre ci sono stati alcuni contenziosi sanitari che hanno suggerito di fare dei maggiori accantonamenti. Noi abbiamo una procedura molto stringente: i legali incaricati di seguire questi contenziosi devono valutare il rischio di soccombenza. Se remoto o possibile non facciamo nessun accantonamento, quando lo definiscono probabile facciamo l'accantonamento. Una parte di questo incremento, circa 1 milione, in realtà deriva da contenziosi non ricorrenti, non direttamente legati al caso sanitario, ma più precisamente a contenziosi specifici di natura giuslavoristica, o con fornitori e istituzioni che hanno richiesto, ci auguriamo solo per quest'anno, un accantonamento. Spero di aver risposto.

**OPERATORE:** La prossima domanda è di Emanuele Gallazzi di Equita, prego.

**EMANUELE GALLAZZI:** Tre rapide domande. La prima è legata ai Capex su quest'anno. Ho viste le recenti indicazioni e avete parlato di circa 16 milioni di Capex sul 2023, se ce lo confermate come numero. Il secondo punto è sul costo del lavoro. Se ci date una overview di quello che state vedendo al momento, se state vedendo un incremento del costo del lavoro. Terzo punto: se ci fate un commento invece sulla strategia sul Real Estate. Ho visto le indicazioni che avete messo nel press release, se riuscite a darci più visibilità su questo tema.

**LUIGI CELENTANO:** Vado in ordine come al solito rispetto ai punti che ci ha sottoposto. Per quanto riguarda i Capex, le confermiamo assolutamente il valore che ha indicato. È un valore in linea con quello che abbiamo realizzato negli anni passati. Incide per circa il 5% delle nostre revenue. All'interno di questi Capex ovviamente c'è una componente che noi imputiamo a progetti pluriennali, quindi commesse di ampliamento dell'assetto organizzativo. Una di queste si è completata nel corso del 2022, l'Istituto Raffaele Garofalo si completerà nel corso del 2023, ce ne sono altre poi che riguardano Domus Nova e altre che si svilupperanno nel corso del 2023 e successivamente. Le confermo quindi il valore dei 16 milioni come ordine di grandezza del nostro piano di investimenti per il 2023. Con riferimento al costo del lavoro, questo è un tema su cui spesso ci siamo già confrontati in passato. Al momento noi non vediamo questo tema, per quanto ci riguarda, anche in considerazione del fatto che ricordo che circa un paio di anni fa abbiamo rinnovato il contratto di lavoro del personale non medico per tutte le strutture ospedaliere, che era fermo da oltre dieci anni. Questo adeguamento è piuttosto recente. Al momento non ravvisiamo questo tema sul nostro tavolo e non abbiamo neanche sollecitazioni, da questo punto di vista. Chiudo sull'ultimo punto, sul tema del Real Estate, che avete potuto leggere nel nostro



comunicato. Nella sostanza, confermandovi con qualche maggiore particolare quello che abbiamo specificato nel comunicato, stiamo concretamente impostando tutte le attività preliminari per avviare e realizzare i primi trasferimenti degli immobili in capo alla società appositamente costituita per il controllo di GHC entro il primo semestre. Sarà un percorso progressivo ma piuttosto rapido con cui procederemo alla concentrazione degli immobili. Il nostro piano di lavoro prevede di procedere per gradi, con alcuni raggruppamenti di immobili, ma di farlo molto rapidamente. Nella seconda parte dell'anno il processo di concentrazione vedrà un ulteriore step molto importante.

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

**ISACCO BRAMBILLA:** Una domanda aggiuntiva: se potete commentare in generale nel mercato che tendenze vedete a livello di consolidamento, disponibilità di asset, multipli che vedete, interazioni che state avendo, anche se so che su determinate cose non potete essere specifici. La seconda cosa: se ci ricordate quanto della linea di Unicredit, il finanziamento ad hoc per l'M&A, vi è rimasto, che se non sbaglio deve essere utilizzato entro la fine dell'anno. Grazie.

**MARIA LAURA GAROFALO:** Per quanto riguarda l'M&A, quindi il fenomeno del consolidamento, potrebbe esserci anche un'accelerata, una pipeline piuttosto densa di target. Stiamo valutando delle nuove opportunità. C'è stata qualche operazione che è andata anche a multipli più alti, magari nell'ambito dei centri diagnostici, però in linea di massima non vediamo delle grosse modifiche a livello di moltiplicatori.

**LUIGI CELENTANO:** L'altra domanda riguardava, se non sbaglio, la disponibilità residua sulla linea di finanziamento per le acquisizioni. Avevamo una linea per 81 milioni e l'abbiamo utilizzata per poco più di 16 per GVDR, quindi sostanzialmente rimangono 65 milioni da utilizzare. Mi faceva piacere segnalare l'evoluzione della PFN nel corso dell'anno, perché nel confronto con il 2021 sostanzialmente la PFN è rimasta invariata, pur avendo effettuato un'acquisizione per un valore di circa 25 milioni. Questo a dimostrazione della forte capacità di generare cassa dell'attività operativa. La generazione di cassa dell'attività operativa è stata pari a circa 35 milioni e ovviamente poi oltre all'acquisizione ha servito anche la realizzazione degli investimenti dei Capex di ampliamento. Per questo registriamo una leva in riduzione anno su anno e anche rispetto agli ultimi 3 anni. Riguardo alla domanda che mi è stata fatta prima, relativamente alla disponibilità residuale, immagino che fosse anche finalizzata a comprendere qual è la capacità o potenza di fuoco che abbiamo e vediamo nel breve termine a servizio dell'M&A. La linea da 65 milioni, unitamente alla generazione di cassa, equivale a una potenza di fuoco di circa 100 milioni.



**OPERATORE:** Al momento non ci sono altre domande prenotate.

**MIMMO NESI:** A questo punto allora noi rimaniamo a disposizione. Ricordo che la società parteciperà alla Star Conference la prossima settimana a Milano e speriamo di vedervi numerosi in quella sede. Siamo ovviamente a disposizione per qualsiasi ulteriore approfondimento o richiesta di informazione. Grazie mille e buon pomeriggio.