

GHC – STAR Conference Marzo 2025



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

Il Gruppo Garofalo Health Care (GHC)⁽¹⁾

- 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

**37 Strutture Sanitarie
in 8 Regioni**

~55.000 ricoveri all'anno

**~2.7 milioni di prestazioni
ambulatoriali all'anno**

~2.500 posti letto

**~5.500 dipendenti
e collaboratori**

Risultati finanziari FY 2024 Actual

470.7€M Ricavi
78.5€M Op. EBITDA Adj.

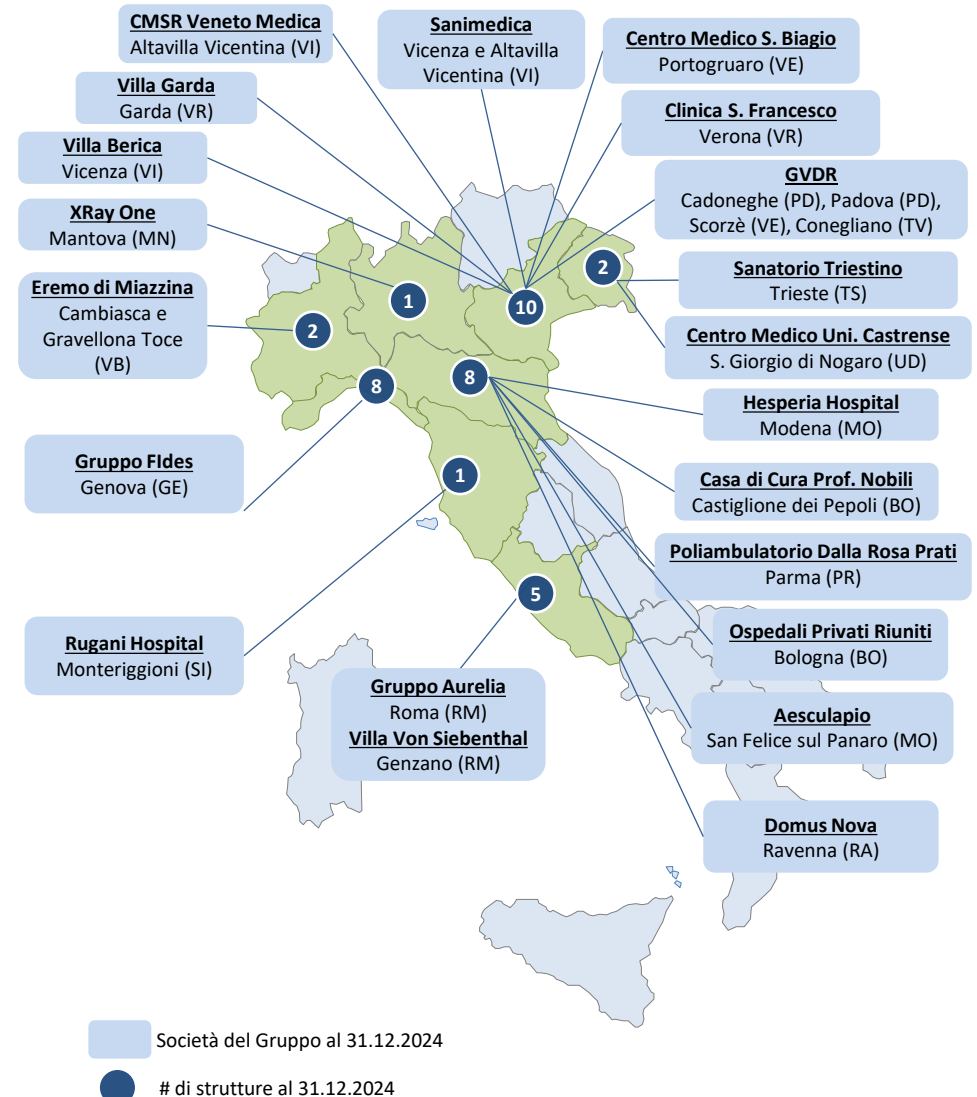
16.7%
Op. EBITDA Adj. Margin

Crescita Like-for-Like vs. '23
Ricavi: ca. +4.7%
Op. EBITDA Adj.: ca. +6.3%

78.9% Cash Conversion⁽²⁾
2.5x Leva finanziaria⁽³⁾



Posizionamento geografico diversificato nelle Regioni più virtuose



(1) Dati riferiti al 31.12.2024

(2) Cash conversion definito come (Op. EBITDA Adjusted – Capex di mantenimento) / Op. EBITDA Adjusted

(3) Calcolata come rapporto tra la PFN e l'Operating EBITDA Adj.

Settore dell'healthcare: resiliente, fisiologicamente in crescita e soggetto al consolidamento

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 (pari a ca. 44€MLD nel 2023)⁽¹⁾

- Nel 2024 l'attività di GHC nei confronti dei pazienti "out-of-pocket" è risultata in crescita di ca. il 6.5% a/a

3 **Mercato frammentato**
(ca. 16k operatori privati accreditati)⁽²⁾

- Tendenza fisiologica al consolidamento dei grandi gruppi

- GHC opera secondo una strategia acquisitiva c.d. Buy&Build, con 20 acquisizioni realizzate a partire dal 1999 (per 37 strutture complessive)

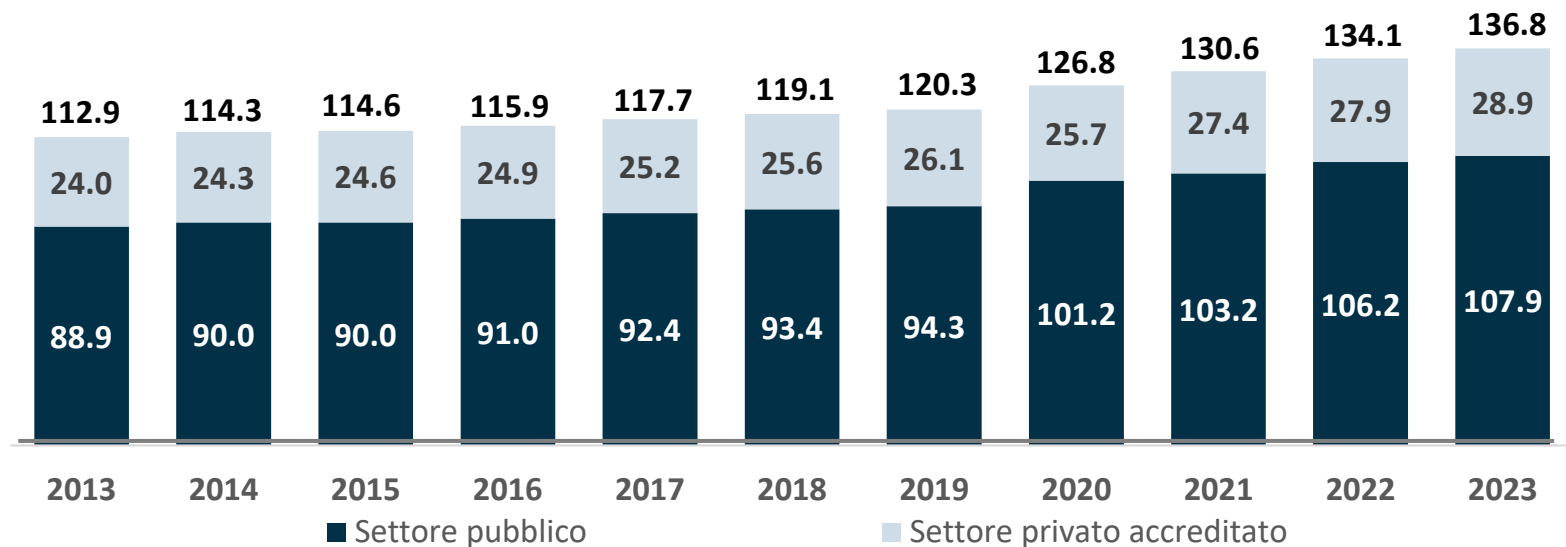
(1) Report OASI 2024 (riferito a dati 2023)

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

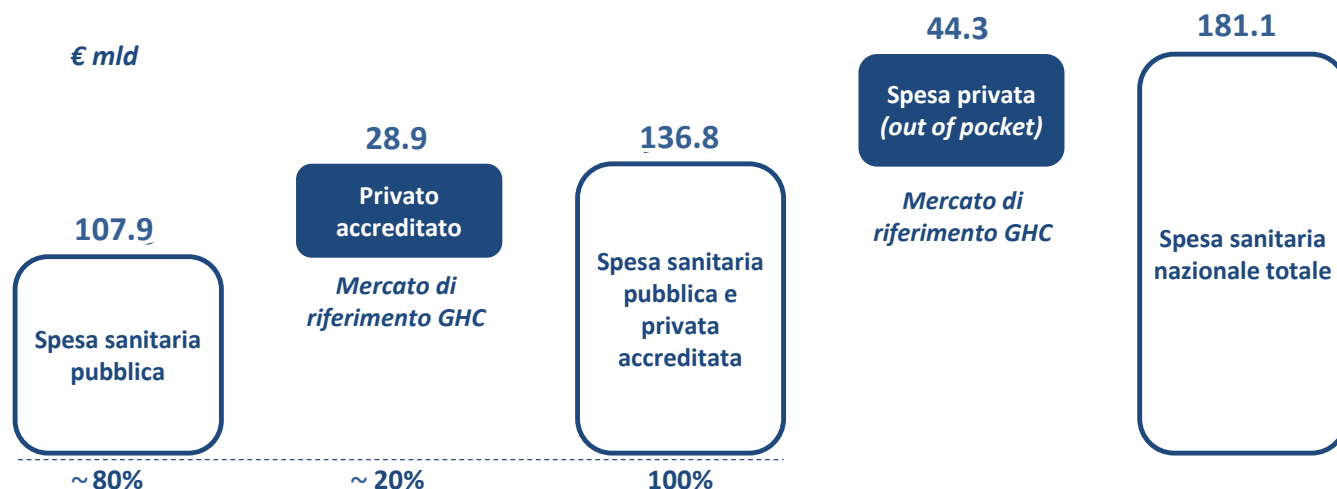
2

Spesa sanitaria italiana in crescita ma non adeguata a rispondere ai crescenti fabbisogni sanitari

SPESA SANITARIA PUBBLICA E PRIVATA ACCREDITATA⁽¹⁾



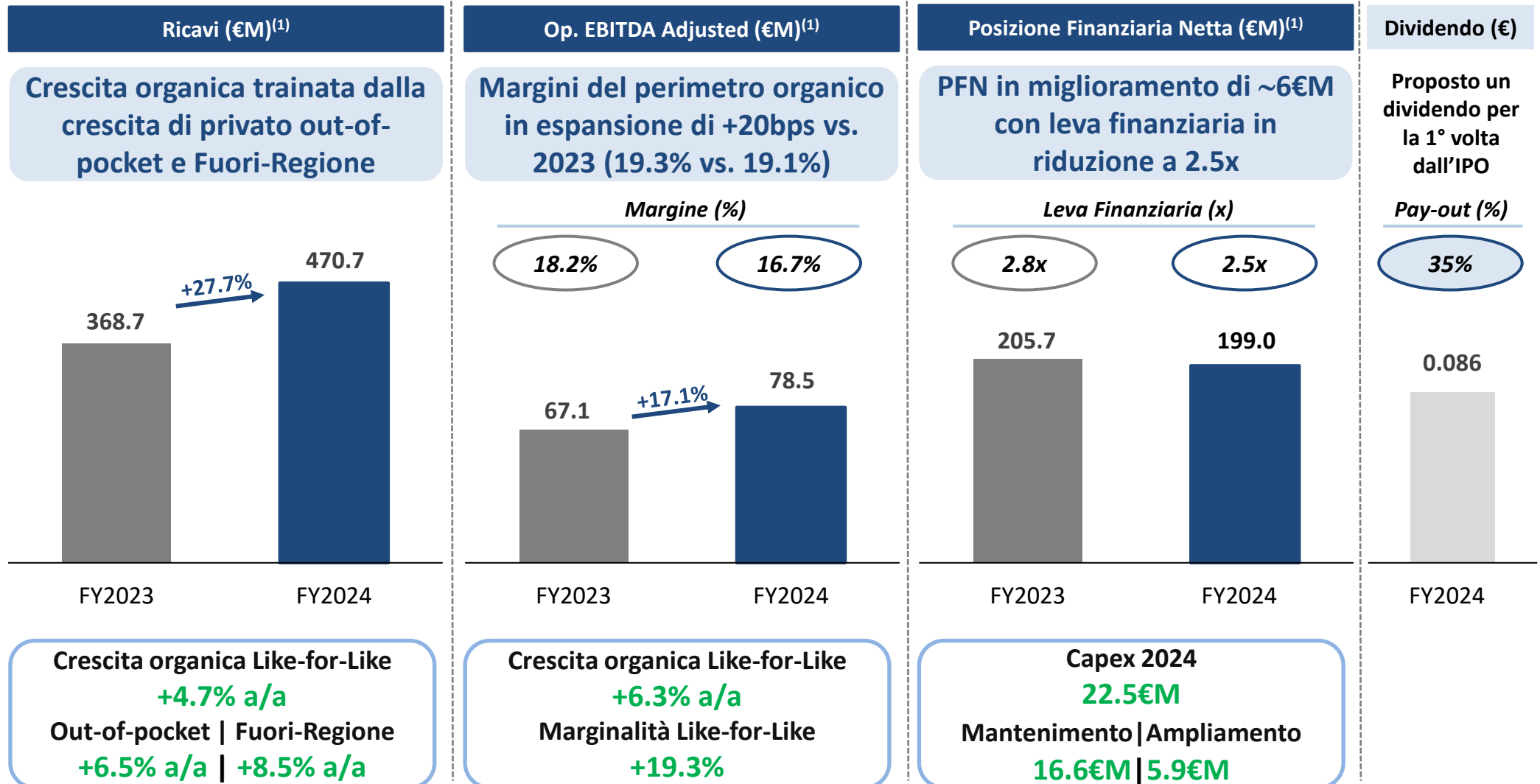
SPESA SANITARIA NAZIONALE TOTALE⁽¹⁾



(1) Elaborazioni su Rapporto OASI 2024 (riferito a dati 2023)

Risultati FY2024: performance in crescita trainate dall'attività privata “out-of-pocket” e Fuori-Regione

Dati 2024 includono il pieno contributo di Sanatorio Triestino e del Gruppo Aurelia Hospital, inclusi solo parzialmente nel 2023



(1) I dati riportati nella presente slide sono stati comunicati dalla Società in occasione dell'approvazione dei risultati economico-finanziari relativi al FY2024 (avvenuta in data 14 marzo 2025). La documentazione di dettaglio è consultabile sul sito internet della Società (www.garofalohealthcare.com) nelle sezioni “Investor Relations / Comunicati Price Sensitive”

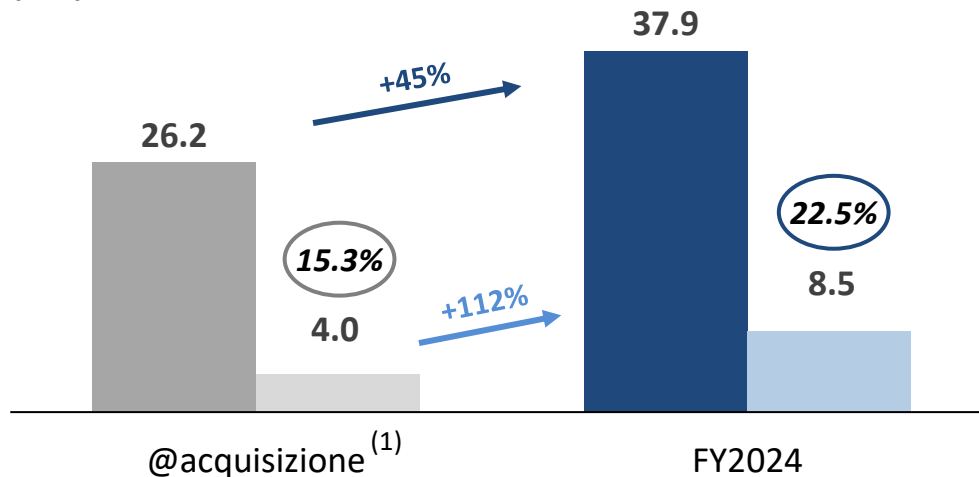
Risultati FY2024: delivery della strategia Buy & Build

Risultati FY2024 confermano la capacità del Gruppo di sviluppare ed efficientare le Target acquisite

CASE STUDY: OSPEDALI PRIVATI RIUNITI (ospedaliero)

Enterprise Value (EV)	~50€M
EV / EBITDA @ acquisizione (FY2019)	12.5x
EV / EBITDA @ FY2024	5.9x

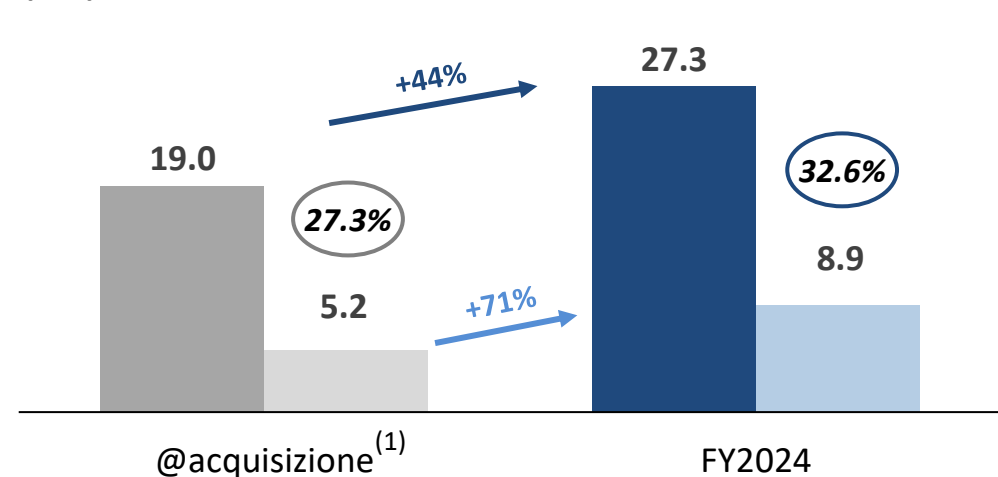
(€M)



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

Enterprise Value	51.2€M
EV / EBITDA @ acquisizione (FY2019)	9.8x
EV / EBITDA @ FY2024	5.7x

(€M)



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

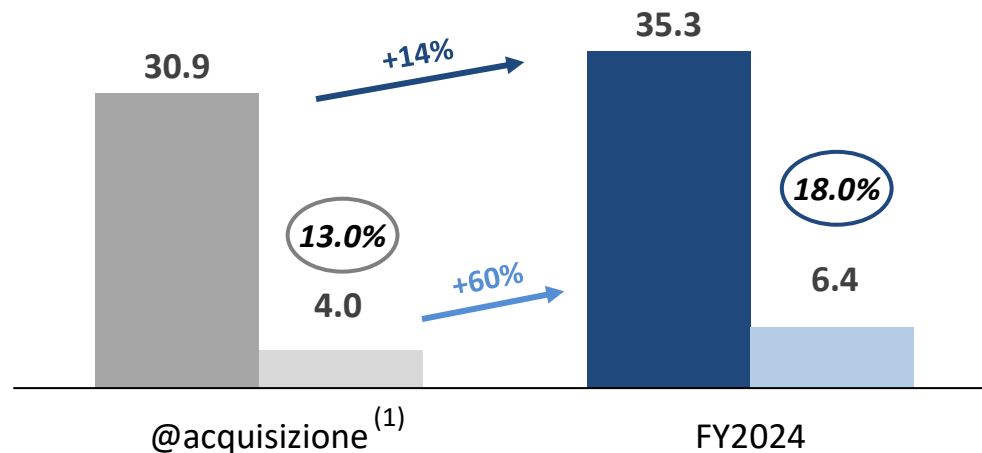
Risultati FY2024: delivery della strategia Buy & Build

Risultati FY2024 confermano la capacità del Gruppo di sviluppare ed efficientare le Target acquisite

CASE STUDY: DOMUS NOVA (ospedaliero)

Enterprise Value (EV)	~41.9€M
EV / EBITDA @ acquisizione (FY2021)	10.5x
EV / EBITDA @ FY2024	6.5x

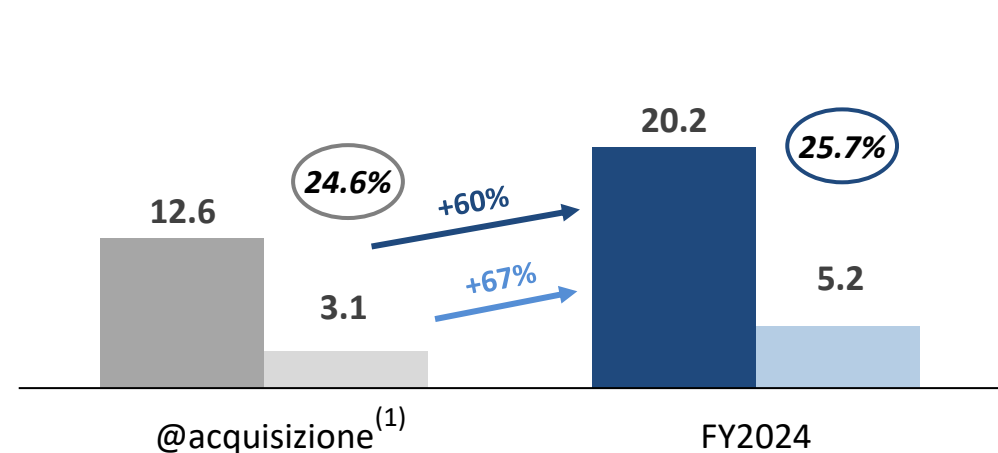
(€M)



CASE STUDY: DALLA ROSA PRATI (ambulatoriale)

Enterprise Value	27.8€M
EV / EBITDA @ acquisizione (FY2019)	9.0x
EV / EBITDA @ FY2024	5.3x

(€M)



(1) Per Domus Nova: valori comunicati da GHC in sede di acquisizione a giugno 2021, per Poliambulatorio Dalla Rosa Prati: valori comunicati da GHC in sede di acquisizione a febbraio 2019

Focus Gruppo Aurelia Hospital: performance 2024 normalizzate in netta crescita grazie allo sviluppo dell'attività sanitaria e alle azioni di efficientamento sui costi

Dati riferiti ai 12 mesi 2024 del Gruppo Aurelia Hospital (acquisito a novembre 2023)

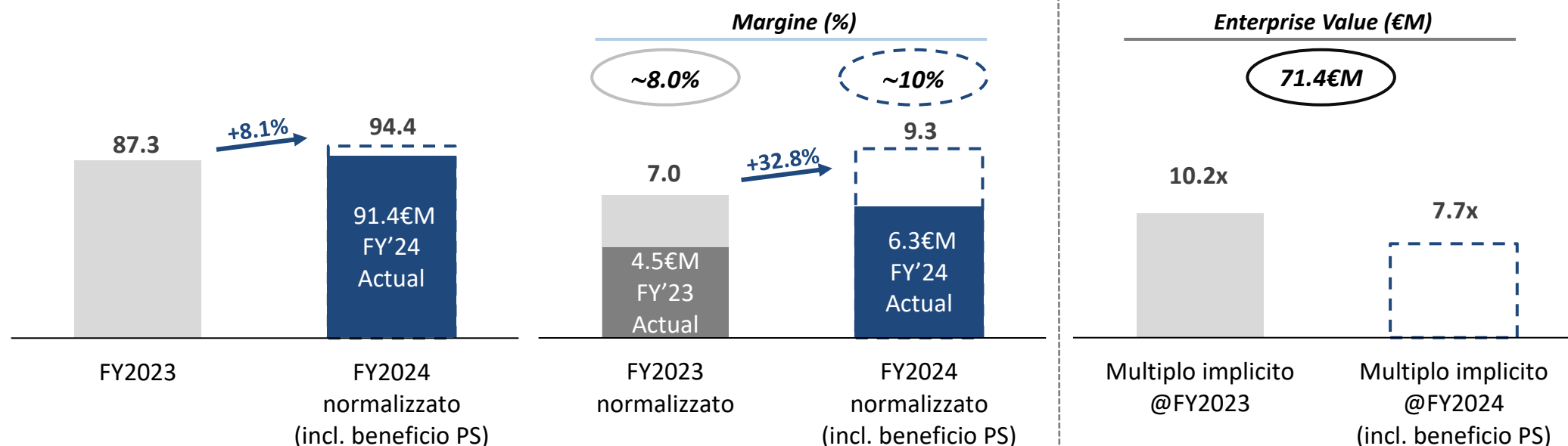
Ricavi (€M)

Op. EBITDA Normalizzato (€M)⁽¹⁾

Moltiplicatore implicito
EV/EBITDA normalizzato (x)

Includendo il beneficio associato al nuovo meccanismo di finanziamento del Pronto Soccorso (posticipato dal 4Q24 al 2025) il Gruppo Aurelia Hospital avrebbe registrato una marginalità vicina al 10%

EV riconosciuto inferiore al valore di mercato dei soli immobili



Direttrici di creazione di valore:

- ✓ Sviluppo dell'attività sanitaria e azioni di efficientamento sui costi
- ✓ Riorganizzazione dei processi interni
- ✓ Riconoscimento di extra-budget per 1.6€M sulla Medicina Generale

L'acquisizione include la proprietà degli immobili strumentali
~32.000mq complessivi

(1) EBITDA Normalizzato include il beneficio associato al nuovo meccanismo di finanziamento del Pronto Soccorso definito dalla Regione Lazio, pari a 3€M

What's next: crescita organica, allineamento performance

Gruppo Aurelia Hospital, M&A

DIRETTRICI DI SVILUPPO

1.

CRESCITA ORGANICA

Trainata dalla crescita esponenziale dei fabbisogni assistenziali

2.

ALLINEAMENTO PERFORMANCE GRUPPO AURELIA

Favorito dal progetto di sviluppo relativo al Centro Cuore

3.

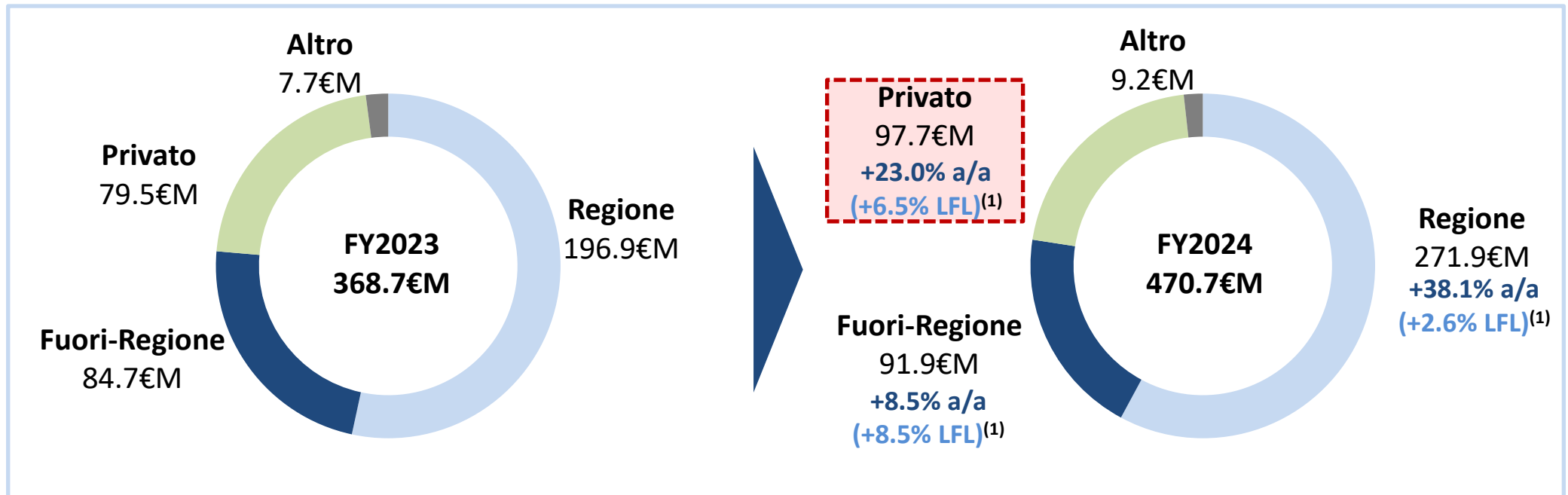
M&A

Proseguimento della strategia Buy & Build in virtù di un fire-power di ca. 100-120€M e di una ricca pipeline di Target

Crescita organica: attività strutturalmente in crescita su base 'stand-alone'

1.

CRESCITA ORGANICA



DIRETTRICI DI SVILUPPO

Attività verso pazienti Regionali

- Già riconosciuti importanti extra-budget a valere sulle strutture di Rugani Hospital (per ca. 5€M) e Aurelia Hospital (per complessivi 3.1€M di cui: 2€M specialistica ambulatoriale, 0.7€M Medicina generale, 0.4€M riabilitazione)

Attività verso pazienti privati 'out-of-pocket'

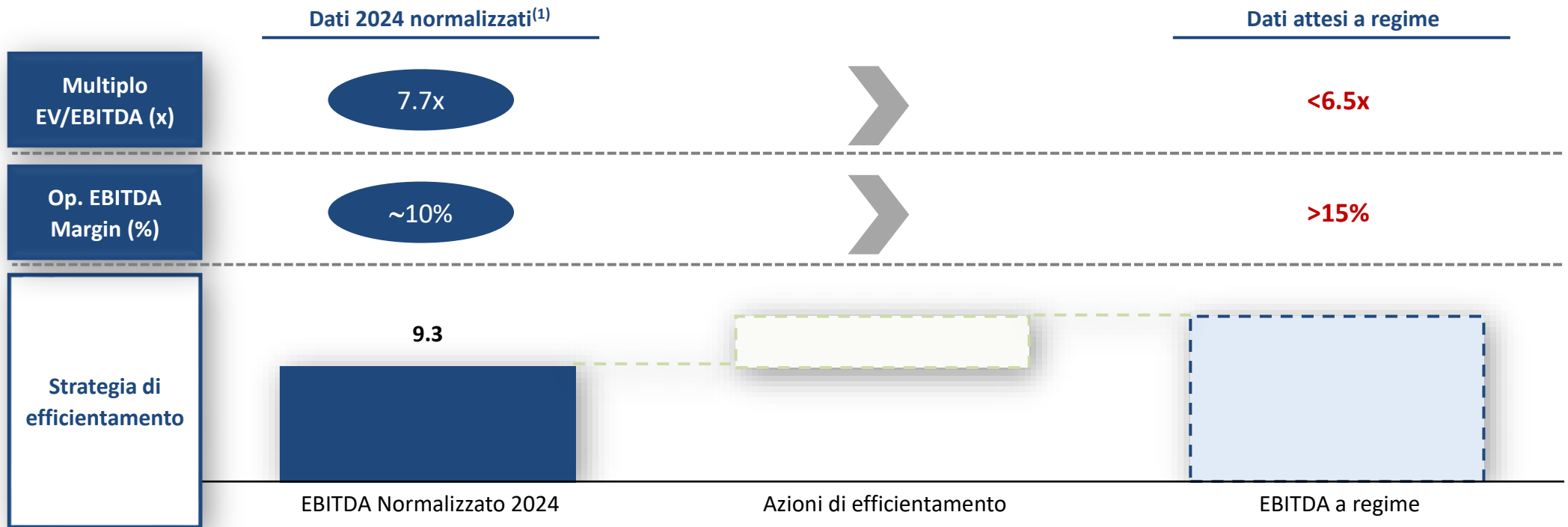
- Ulteriore sviluppo dell'attività privata "out-of-pocket", favorita dalla disponibilità di strutture all'avanguardia e da personale di primario standing

(1) Crescita a parità di perimetro (c.d. "Like-for-Like") ottenuta non considerando per il 2024 il contributo di Sanatorio Triestino e del Gruppo Aurelia Hospital

Allineamento performance Gruppo Aurelia: a regime attesa una marginalità allineata alle strutture ospedaliere complesse del Gruppo

2.

ALLINEAMENTO PERFORMANCE GRUPPO AURELIA



DIRETTRICI DI SVILUPPO

- Riconoscimento di ulteriori extra-budget (Specialistica ambulatoriale, Medicina Generale, Riabilitazione)
- Incremento attività privata per acuti
- Efficienze su costi operativi
- Progetto “Centro Cuore” (Capex plan pari a ~28€M nel biennio 2025-2026)

(1) EBITDA Normalizzato 2024 include il beneficio associato al nuovo meccanismo di finanziamento del Pronto Soccorso definito dalla Regione Lazio, pari a 3€M

3.

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

DIRETTRICI DI SVILUPPO

Bolt-on M&A

- Proseguimento della strategia Buy&Build, favorita dalla disponibilità di una Linea Capex fino a 70€M (fire-power di 100-120€M nel breve periodo)

Trasformational M&A

- Possibilità di valutare significativo ampliamento dimensionale tramite "M&A Trasformational" (con risorse interne), anche con possibilità di valorizzare il patrimonio Real Estate (BV: 218€M @FY'24)