

GHC – STAR CONFERENCE

Ottobre 2021



1

OVERVIEW DEL GRUPPO GHC

2

IL MERCATO SANITARIO ITALIANO

3

STRATEGIA DI CRESCITA ORGANICA

4

STRATEGIA DI CRESCITA M&A

5

HIGHLIGHTS FINANZIARI E NON FINANZIARI

6

OUTLOOK

SEZIONE 1

Overview del Gruppo GHC

Il Gruppo GHC oggi: operatore leader grazie ad un modello di business unico in Europa basato sulla diversificazione geografica...

Il Gruppo Garofalo Health Care (GHC)

- Gruppo leader nella sanità privata accreditata in Italia
- > 60 anni di storia nel mercato italiano, fondato e controllato dalla famiglia Garofalo
- 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 oltre che nel comparto socio-assistenziale

Leader della sanità privata accreditata⁽¹⁾

All'IPO

Oggi

18 Strutture Sanitarie
in 6 Regioni

28 Strutture Sanitarie
in 8 Regioni

~20,000 ricoveri all'anno

~40,700 ricoveri all'anno

~1 milione di prestazioni
ambulatoriali all'anno

~1,9 milioni di prestazioni
ambulatoriali all'anno

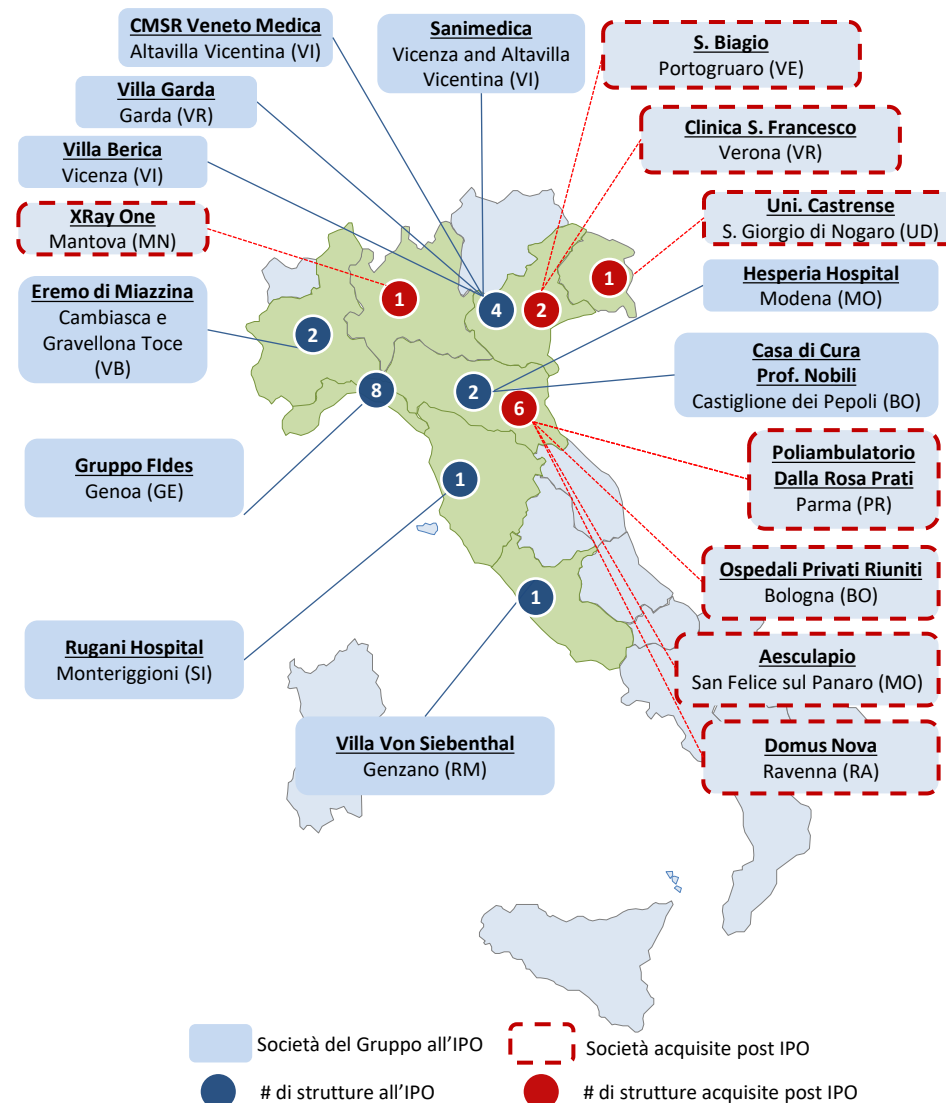
~1,260 posti letto

~1,760 posti letto

~1,800 dipendenti
e collaboratori

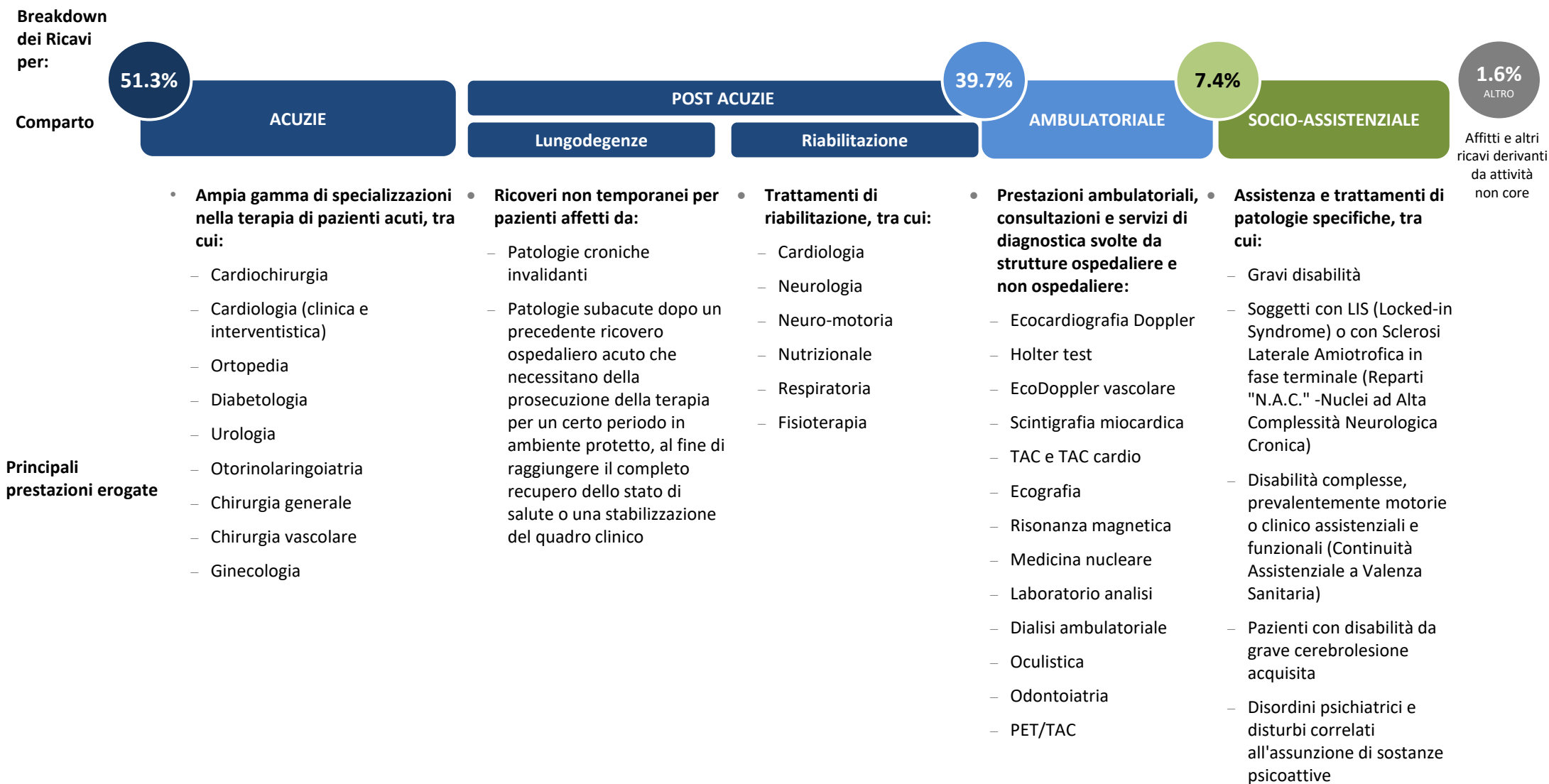
~3,670 dipendenti
e collaboratori

Posizionamento geografico diversificato nelle Regioni più virtuose



(1) Dati operativi riferiti al 2020 incluso il contributo di Clinica S. Francesco e di Domus Nova (acquisite nel corso del 2021)

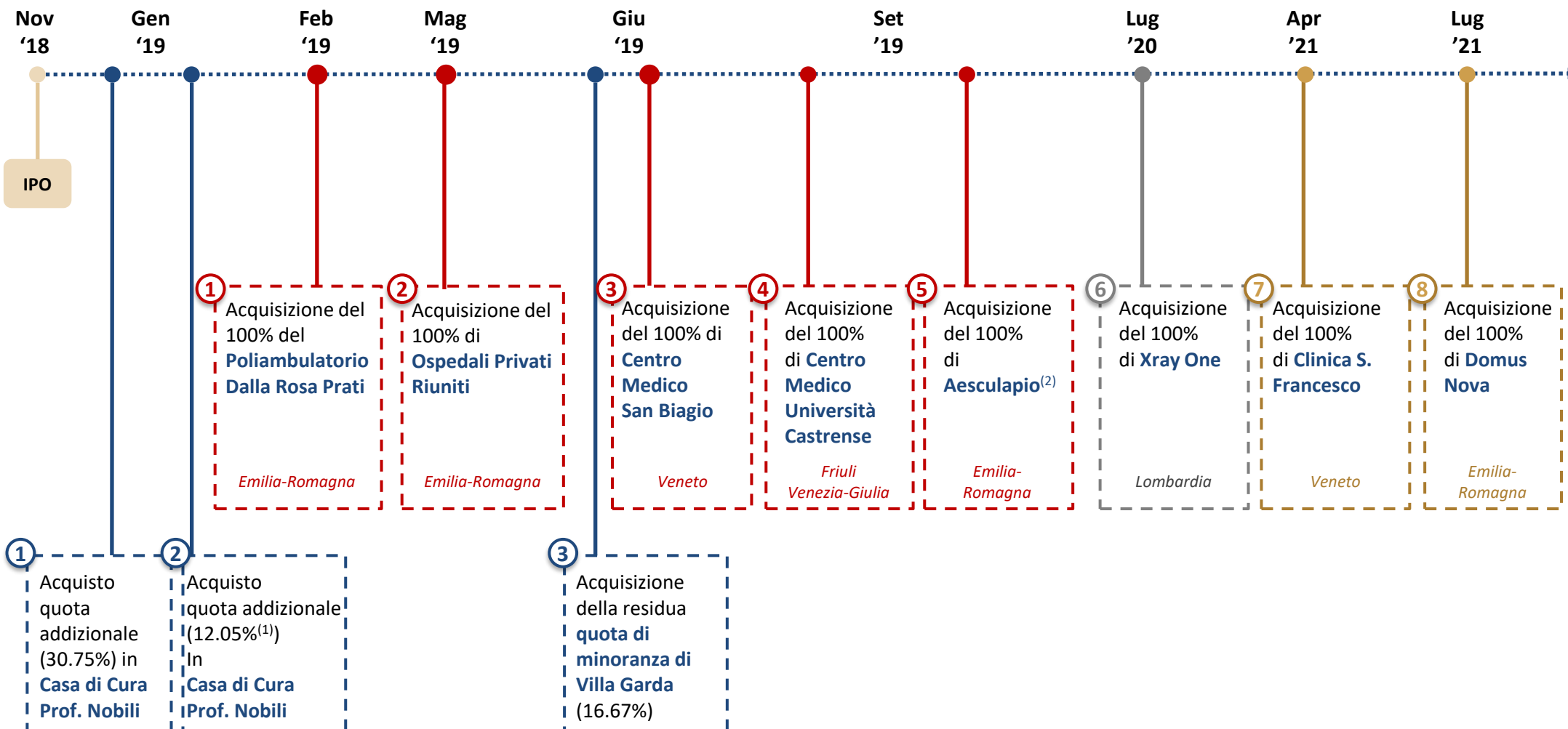
...e sulla diversificazione di comparto, coprendo l'intera filiera dei servizi sanitari e socio-assistenziali...



Solido track record di crescita per linee esterne con 8 operazioni M&A realizzate in meno di 3 anni dall'IPO...

Risultati conseguiti dall'IPO

Completate 8 acquisizioni + 3 acquisti di quote di minoranza in poco meno di 3 anni

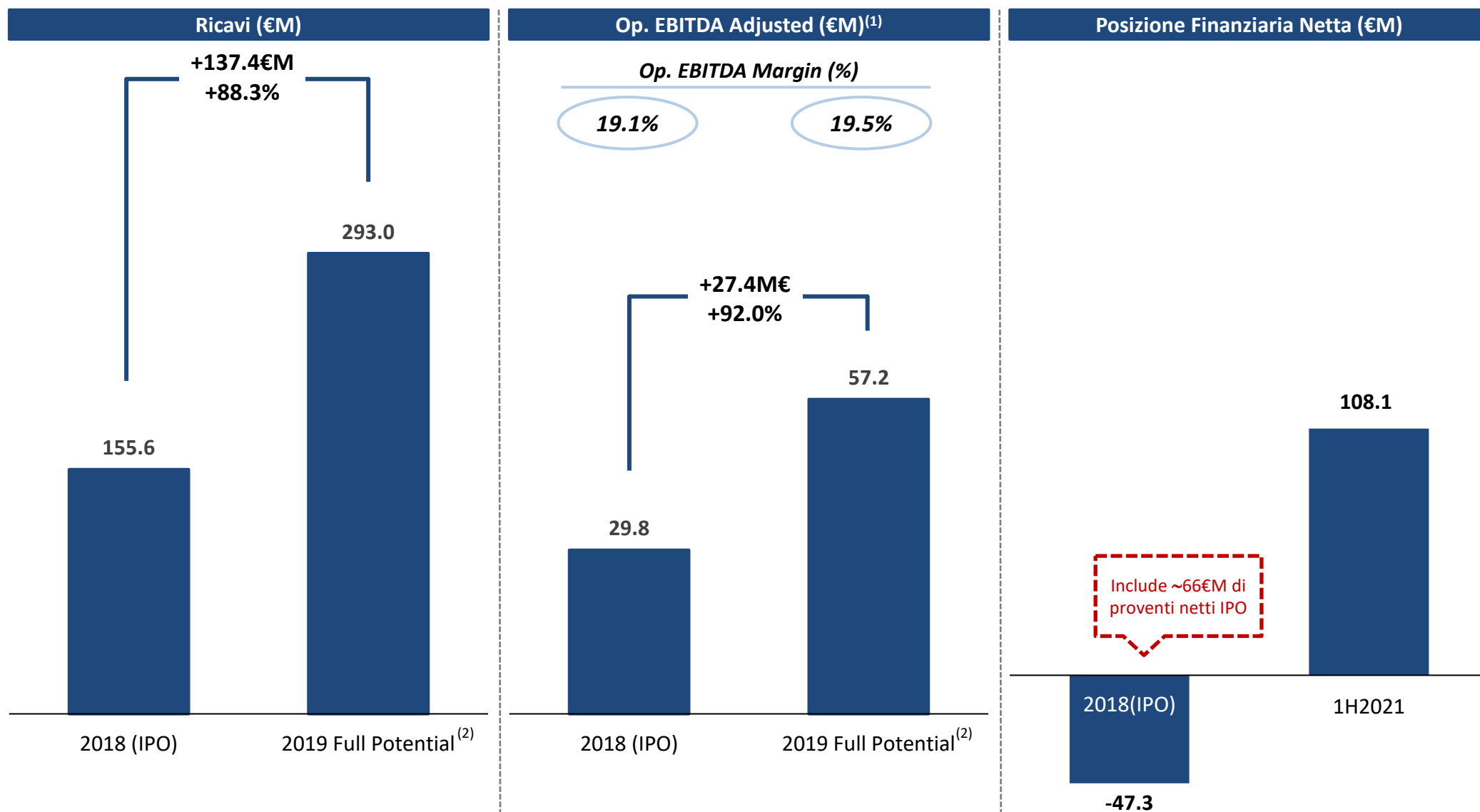


(1) In data 15.01.2020 GHC ha ulteriormente incrementato la sua quota portandola al 99,22% dei diritti di voto

(2) Acquisizione effettuata dalla controllata Hesperia Hospital

...che hanno portato al sostanziale raddoppio dimensionale pur mantenendo performance economiche 'best-in-class' e una solida struttura finanziaria

1



(1) Op. EBITDA Adjusted definito come EBIT + ammortamenti + accantonamenti + svalutazione crediti + costi non core

(2) Dati 2019 Pro-Forma aggregati, ovvero considerando i dati 2019 Pro-Forma e il contributo su base 2019 delle acquisizioni realizzate nel 2020 (XRay One) e nel 2021 (Clinica S. Francesco e Domus Nova)

Il Gruppo ha proseguito anche nel 1H2021 le attività di supporto al sistema pubblico per fronteggiare l'emergenza Covid-19

Regione	Struttura	Highlights
Emilia-Romagna	Hesperia Hospital	Messe a disposizione del Policlinico e della AUSL di Modena sedute settimanali di sala operatoria per interventi di Senologia Oncologica e per interventi di ortopedia, oltre a n. 14 posti letto di medicina generale
	Ospedali Privati Riuniti	Messo a disposizione un reparto dedicato a pazienti Covid e sedute di sala operatoria per consentire all'Istituto Ortopedico Rizzoli di effettuare interventi di ortopedia presso la propria struttura di Villa Regina
	Casa di Cura Prof. Nobili	Aperti reparti dedicati all'assistenza di pazienti Covid usciti dalla fase acuta della malattia ma ancora positivi al virus (n. 30 posti letto)
Veneto	Villa Berica	Messo a disposizione un reparto di n. 14 posti letto dedicato a pazienti Covid tra gennaio e febbraio
Toscana	Rugani Hospital	Aperti reparti dedicati all'assistenza di pazienti Covid usciti dalla fase acuta della malattia ma ancora positivi al virus (n. 10 posti letto)
Piemonte	Eremo di Miazzina	Aperti reparti dedicati all'assistenza di pazienti Covid usciti dalla fase acuta della malattia ma ancora positivi al virus (n. 32 posti letto)

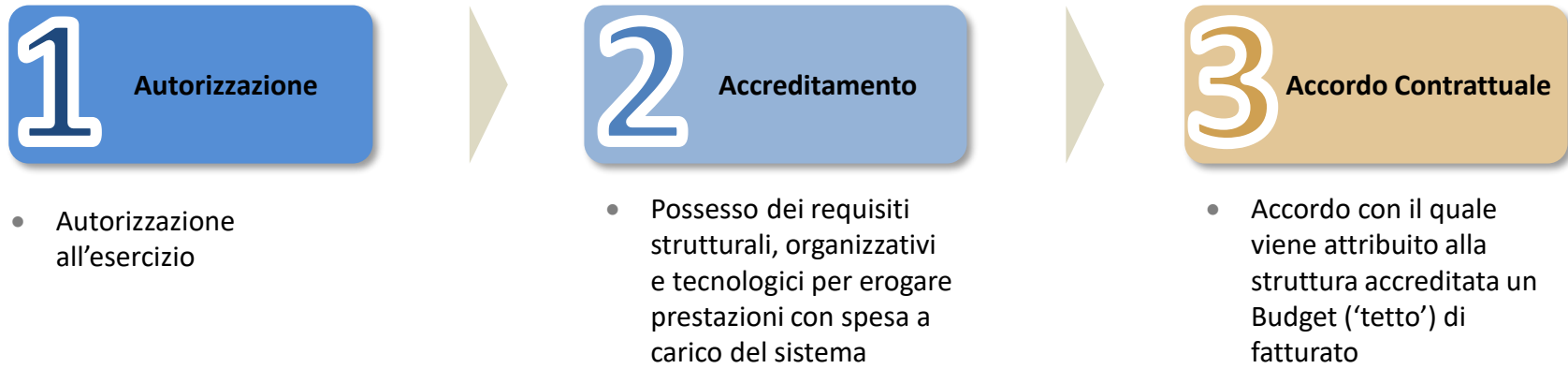
SEZIONE 2

Il settore sanitario italiano

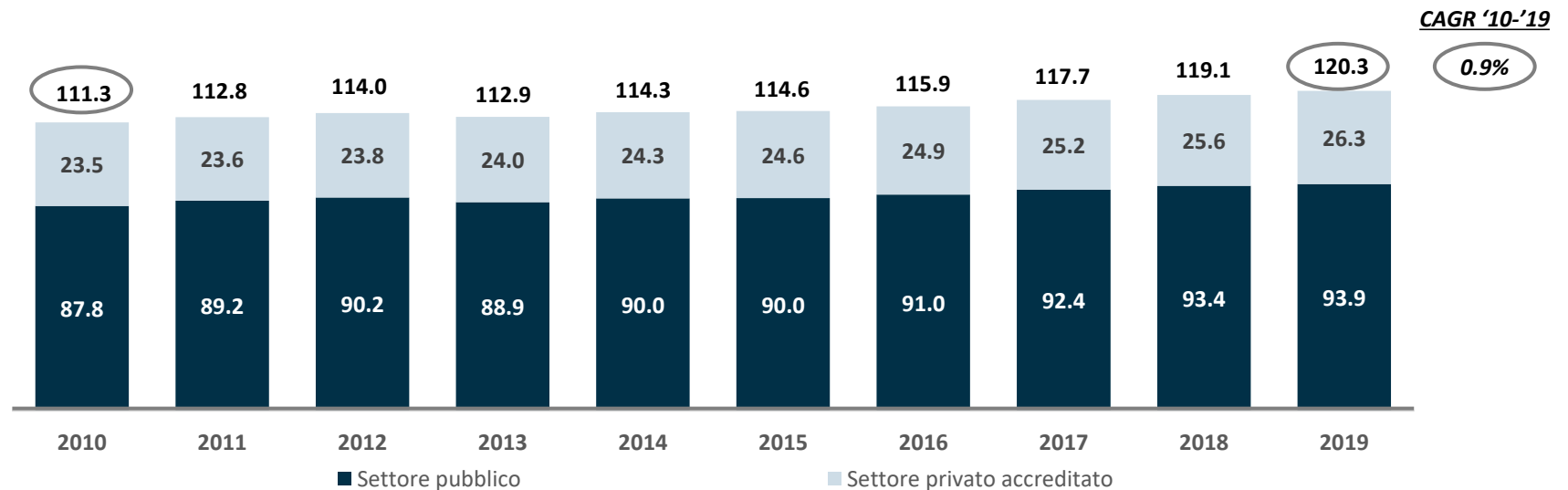
Il settore italiano dell'healthcare è un 'safe-haven asset' alla luce delle elevate barriere all'ingresso e della natura a-ciclica della spesa sanitaria pubblica...

SETTORE DELL'HEALTHCARE ASSOCIABILE AD UN ASSET 'SAFE-HAVEN' ALLA LUCE DELLE ELEVATE BARRIERE ALL'INGRESSO...

Le 3 A



...E DELLA NATURA STABILE E NON CICLICA DELLA SPESA SANITARIA PUBBLICA⁽¹⁾

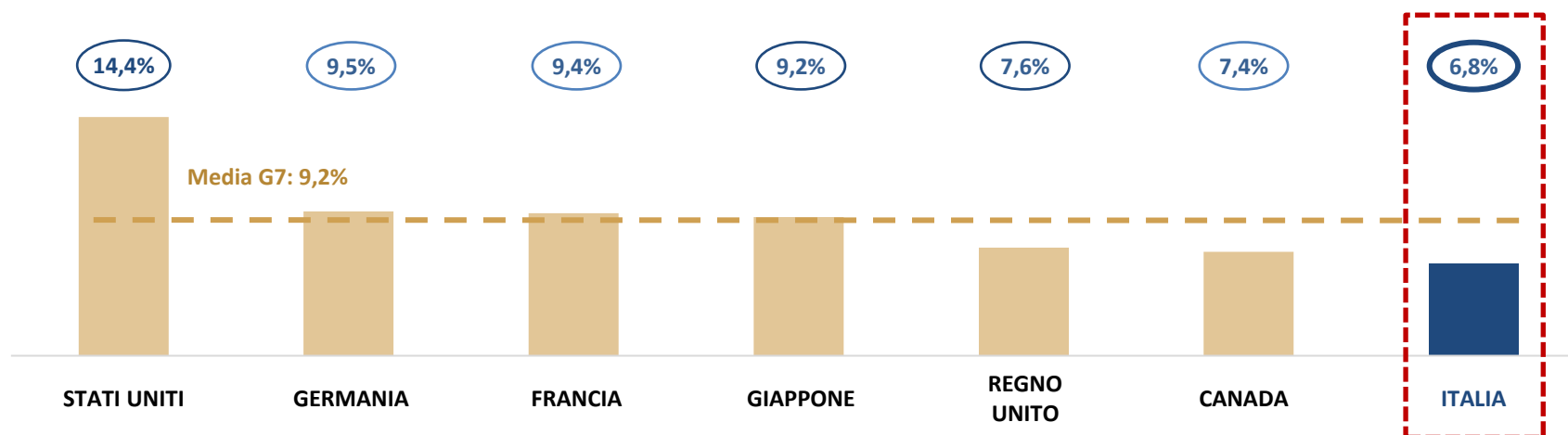


(1) Rapporto OASI 2020 su dati 2019, Associazione Italiana Ospedaliera Privata ("AIOP") 2020

...che tuttavia è tra le più basse a livello internazionale e non sufficiente per affrontare il trend secolare di fabbisogni assistenziali crescenti...

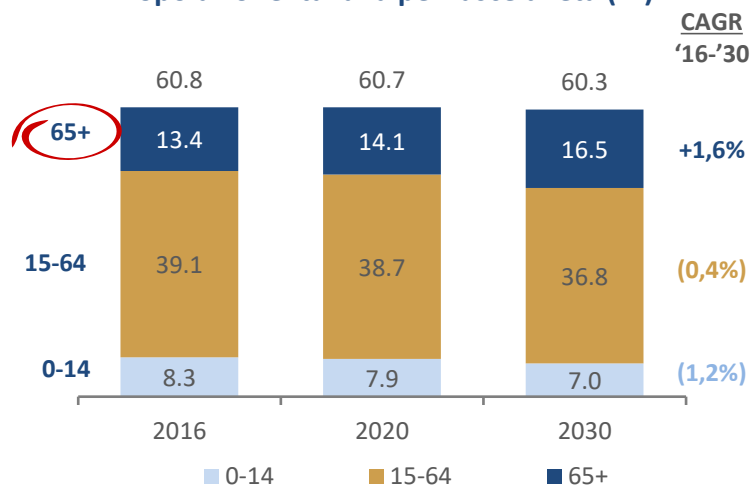
IL LIVELLO DELLA SPESA SANITARIA IN ITALIA E' TRA I PIU' BASSI A LIVELLO INTERNAZIONALE⁽¹⁾...

Spesa sanitaria pubblica rispetto al PIL (confronto con G7)

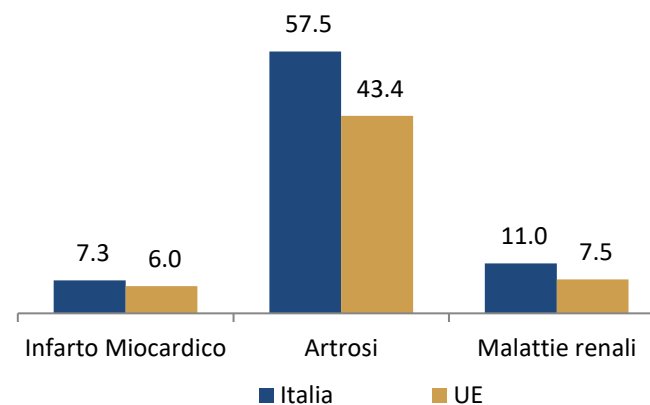


...E NON SUFFICIENTE PER AFFRONTARE I TREND SECOLARI DI INVECCHIAMENTO DELLA POPOLAZIONE E DI MAGGIORE INCIDENZA DELLE MALATTIE CRONICHE⁽²⁾

Popolazione italiana per fasce di età (M)



Incidenza delle malattie croniche (ogni 100 individui over 75 nel 2015)

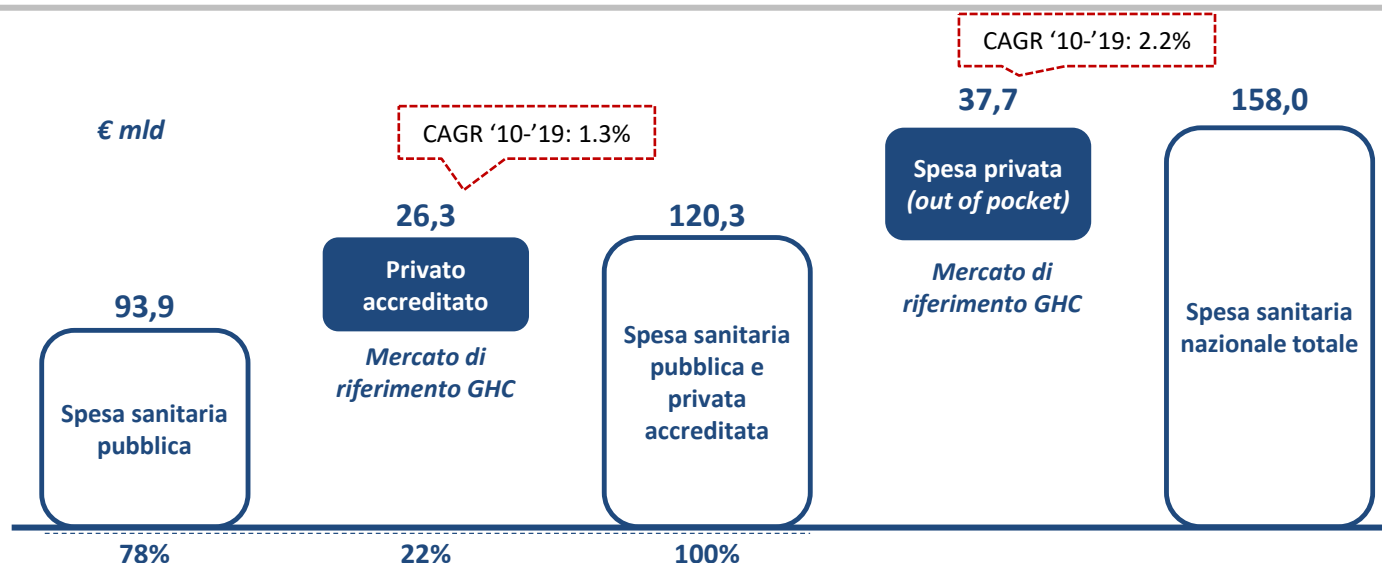


Fabbisogni assistenziali accresciuti per effetto del Covid-19

(1) Rapporto OASI 2020 su dati 2019, Associazione Italiana Ospedaliera Privata ("AIOP") 2020. I dati riferiti ai paesi del G7 (esclusa l'Italia) sono relativi all'anno 2017
 (2) OECD, Eurostat, "The 2018 Ageing Report". Istat report 2017, "Anziani: Le condizioni di salute in Italia e nell'Unione Europea"

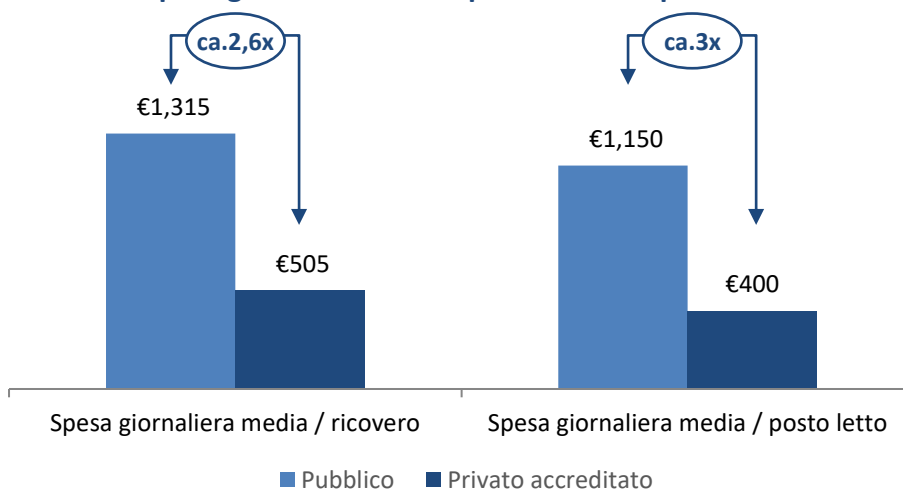
...che comporteranno un incremento significativo della spesa privata 'out-of-pocket' e privata-accreditata (più efficiente)

FABBISOGNI ASSISTENZIALI CRESCENTI COMPORTERANNO L'INCREMENTO DELLA SPESA OUT-OF-POCKET E PRIVATA-ACCREDITATA⁽¹⁾...

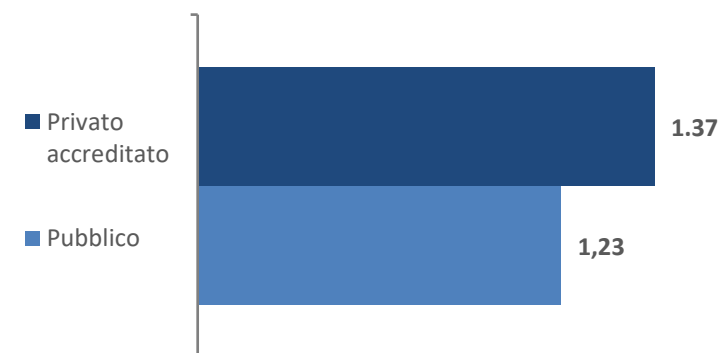


...ANCHE ALLA LUCE DELLA SUA MAGGIORE EFFICIENZA...

Spesa giornaliera media per ricovero e posto letto



Indice di complessità (2018)⁽²⁾



Dati riferiti al settore ospedaliero comparto acuti

(1) Rapporto OASI 2020 su dati 2019, Associazione Italiana Ospedaliera Privata ("AIOP") 2020

(2) L'indice di complessità costituisce un indicatore sintetico del livello di complessità delle patologie trattate. Viene calcolato come la media dei pesi attribuiti a ciascun gruppo di pazienti (attraverso i DRG), sul totale del numero di dimissioni

SEZIONE 3

Strategia di crescita organica

Realizzati investimenti tecnologici all'avanguardia per supportare i crescenti fabbisogni sanitari regionali, migliorando l'attrattività delle strutture per pazienti Fuori-Regione e 'out-of-pocket'...

Struttura (Regione)	Investimenti	Highlights	Razionale
CMSR (Veneto)	 <p>Risonanza magnetica 3T⁽¹⁾</p> <p>2.2M€</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ultima evoluzione dei sistemi di risonanza magnetica - Garantisce elevata qualità delle immagini e rapidità di esecuzione degli esami - Ha consentito alla struttura di diventare un punto di riferimento per i due centri regionali della sclerosi multipla 	<p>Incremento dell'attrattività della struttura per pazienti Fuori-Regione e pazienti privati</p>
	 <p>TAC Cardio</p> <p>1.4M€</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Standard di eccellenza in termini di strumentazione per gli esami cardiovascolari - Consente una fedeltà di riproduzione dell'immagine molto alta, capace di fornire, in breve tempo, una ricostruzione 3D dell'organo perfettamente corrispondente ad una ripresa "dal vivo" 	
Villa Berica (Veneto)	 <p>Risonanza magnetica 1,5T</p> <p>0.9M€</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Consente imaging RM ad altissimo livello, in tempi più rapidi e con maggior comfort per il paziente - Garantisce attenzione all'ambiente grazie al fatto di essere "helium free" 	<p>Incremento attrattività per pazienti Fuori-Regione e pazienti privati</p>
Aesculapio (Emilia-Romagna)	 <p>Risonanza magnetica 1,5T</p> <p>0.7M€</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Questa attrezzatura permette di eseguire ogni tipologia di esami RM e di avere un'elevata qualità - Aesculapio è oggi tra le pochissime strutture ambulatoriali private accreditate della provincia di Modena dotate di tale tecnologia 	<p>Erogazione di prestazioni sanitarie finalizzate al recupero della mobilità passiva</p>

(1) Inclusi i lavori necessari per consentire l'utilizzo del macchinario

...insieme ad investimenti di ampliamento strutturali volti all'incremento e all'ottimizzazione della capacità produttiva

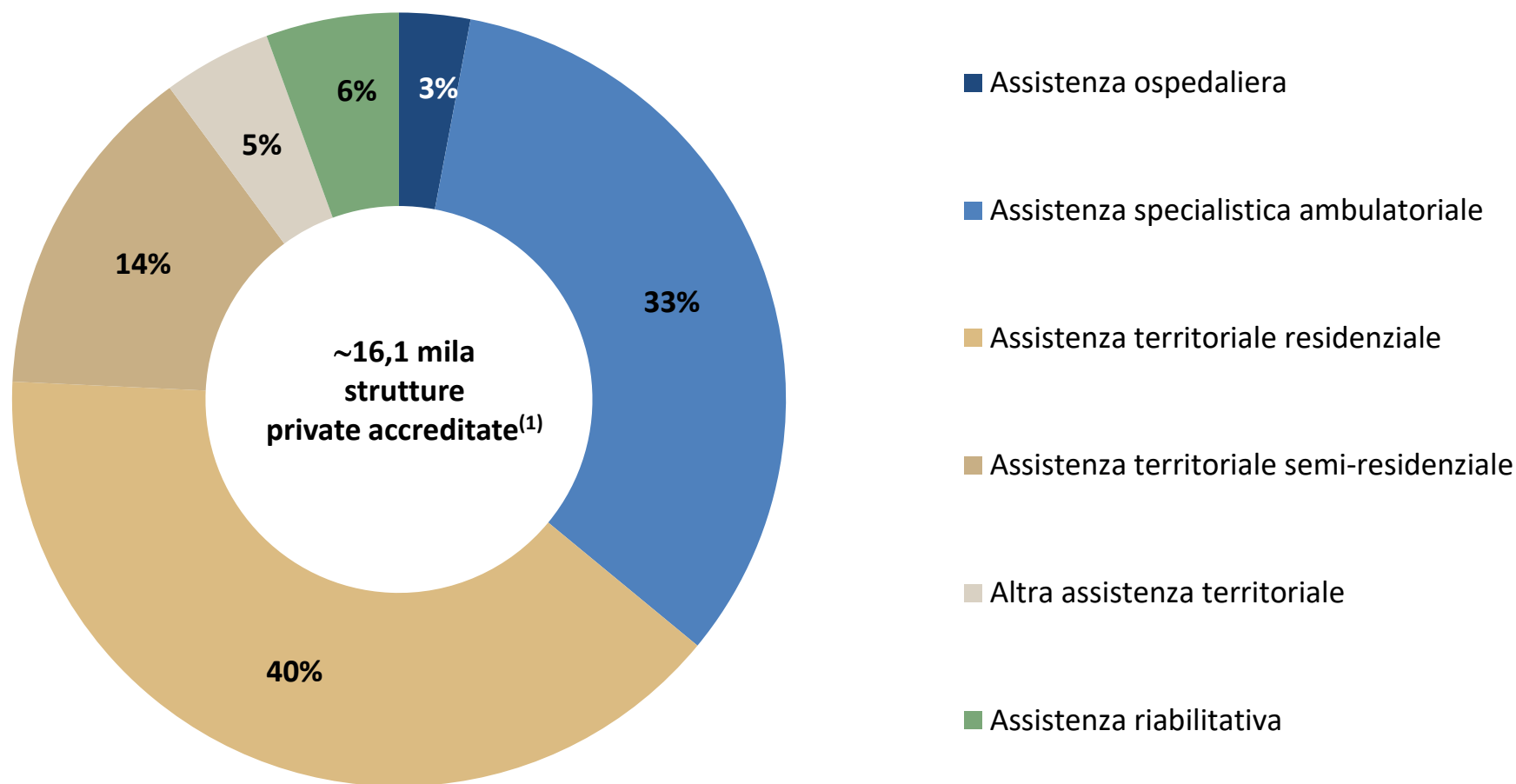
Struttura (Regione)	Investimenti	Highlights	Razionale
Villa Fernanda e S. Marta (Liguria)	 <p>Villa Fernanda 4.2M€ S. Marta in corso</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Acquisto di un immobile sito in Genova, precedentemente adibito ad istituto scolastico, al fine di trasferirvi l'attività attualmente svolta presso la struttura Santa Marta - Le attività di ristrutturazione di Santa Marta sono attualmente in corso 	<p>Ampliamento dell'offerta di prestazioni sanitarie con focus sui pazienti privati 'out-of-pocket'</p>
Eremo di Miazzina (Piemonte)	 <p>Ampliamento Istituto Raffaele Garofalo in corso</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Acquisto di un immobile antistante l'Istituto Raffaele Garofalo da ca. 4.000mq destinato a potenziare l'attività di riabilitazione ospedaliera, nonché ad ampliare e differenziare le prestazioni di specialistica ambulatoriale accreditata, oggi effettuate presso l'IRG 	<p>Ottimizzazione delle attività svolte presso l'Eremo di Miazzina e l'Istituto Raffaele Garofalo</p>
Villa Garda (Veneto)	 <p>Ampliamento Villa Garda 0.8M€</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Ampliamento della struttura realizzando una nuova costruzione accanto all'edificio storico - L'investimento prevede altresì l'ampliamento dell'Aula Magna già esistente per accogliere convegni e congressi medici 	<p>Ottimizzazione degli spazi della struttura per sfruttare a pieno l'occupazione dei posti letto</p>
Aesculapio (Emilia-Romagna)	 <p>Realizzazione nuovi ambulatori e spazio per riabilitazione 0.9M€</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Tale progetto di ampliamento prevede: (i) installazione al piano terra della nuova Risonanza Magnetica da 1,5T insieme ad una Tac Philips da 16 slices proveniente dalla struttura Villa Berica di Vicenza e (ii) realizzazione di 5 ambulatori medici e uno spazio per attività di riabilitazione 	<p>Erogazione di prestazioni sanitarie finalizzate al recupero della mobilità passiva</p>

 Investimento realizzato

SEZIONE 4

Strategia di crescita M&A

Mercato della sanità privata accreditata fortemente frammentato



Strategia di M&A basata su una chiara 'disciplina' che prevede il rispetto di rigorosi criteri per le potenziali Target

Disciplina M&A - Highlights

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

Op. EBITDA Margin non diluitivo (anche 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

Caratteristiche distintive GHC



Coinvolgimento diretto dell'AD GHC



Team M&A esperto e qualificato



Accesso privilegiato ai *decision makers*



"Cultural fit" imprenditoriale con le Target



Comprovata rapidità di esecuzione



Processo "go / no go" snello

- Processo di Due Diligence come "momento conoscitivo" della Target
- Spesso le Target sono realtà familiari soggette al passaggio generazionale

Track record M&A post IPO: acquisiti ~30M€ di EBITDA normalizzato con una marginalità media accrescitiva del 21.4%

Fatturato		TARGET	EBITDA normalizzato ⁽¹⁾		EBITDA Margin (%)		EV / EBITDA (x)	
@ 2018	@ 2019		@ 2018	@ 2019	@ 2018	@ 2019	@ 2018	@ 2019
15,0€M	15,5€M	Dalla Rosa Prati febbraio 2019 Enterprise Value: 27,8€M	3,3€M	3,9€M +0,6	22,2%	25,4% +3,2%	8,5x	7,2x -1,3x
26,2€M	26,5€M	Ospedali Privati Riuniti maggio 2019 Enterprise Value: 50,0€M	4,0€M	5,1€M +1,1	15,3%	19,4% +4,1%	12,5x	9,8x -2,7x
19,0€M	22,0€M	S. Biagio + Uni. Castrense luglio e settembre 2019 Enterprise Value: 51,2€M	5,2€M	7,1€M +1,9	27,3%	32,4% +5,1%	9,8x	7,2x -2,6x
2,3€M	2,3€M	Aesculapio settembre 2019 Enterprise Value: 2,0€M	0,3€M	0,3€M	14,1%	12,9%	6,5x	6,5x
-	7,6€M	XRy One - 2020 Enterprise Value: 13,6€M	-	1,8€M	-	23,7%	-	7,6x
-	32,0€M	S. Francesco - 2021 Enterprise Value: 59,5€M	-	7,0€M	-	22,0%	-	8,4x
-	30,9€M	Domus Nova - 2021 Enterprise Value: 41,9€M	-	4,0€M	-	13,0%	-	10,5x
	136,8€M	TOTALE M&A Enterprise Value: 246,0€M		29,3€M		21,4%		8,4x

Note:

(1) Dati di EBITDA normalizzato escludono le componenti one-off e non ricorrenti e i costi di Holding

Clinica S. Francesco
Integrazione nel Gruppo GHC avvenuta con successo in soli 3 mesi

**Roadmap di
 integrazione**

Deal
 Closing
 09.04.2021

T+15 giorni

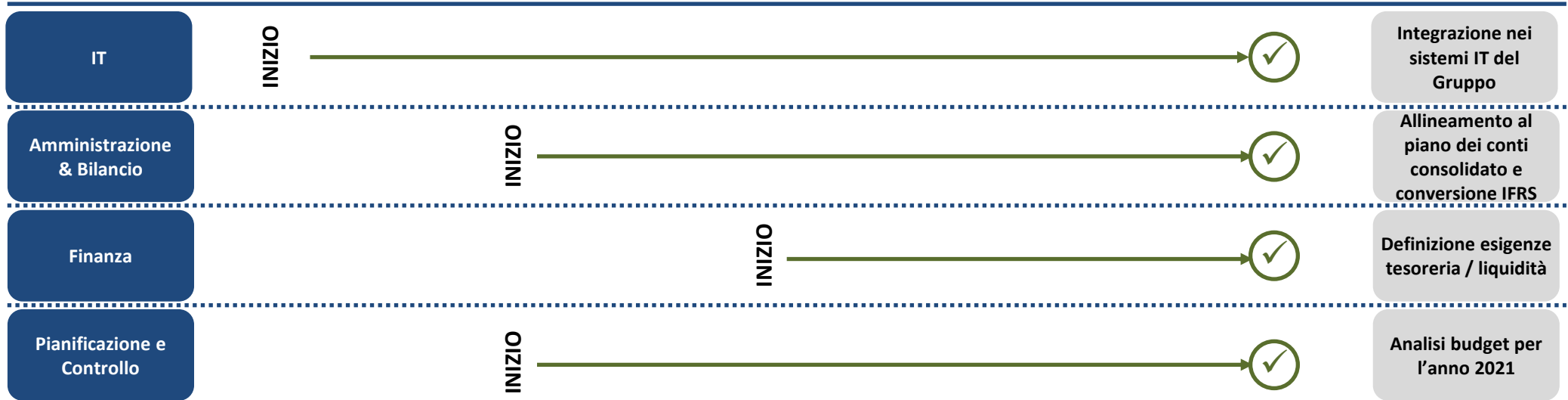
T+30 giorni

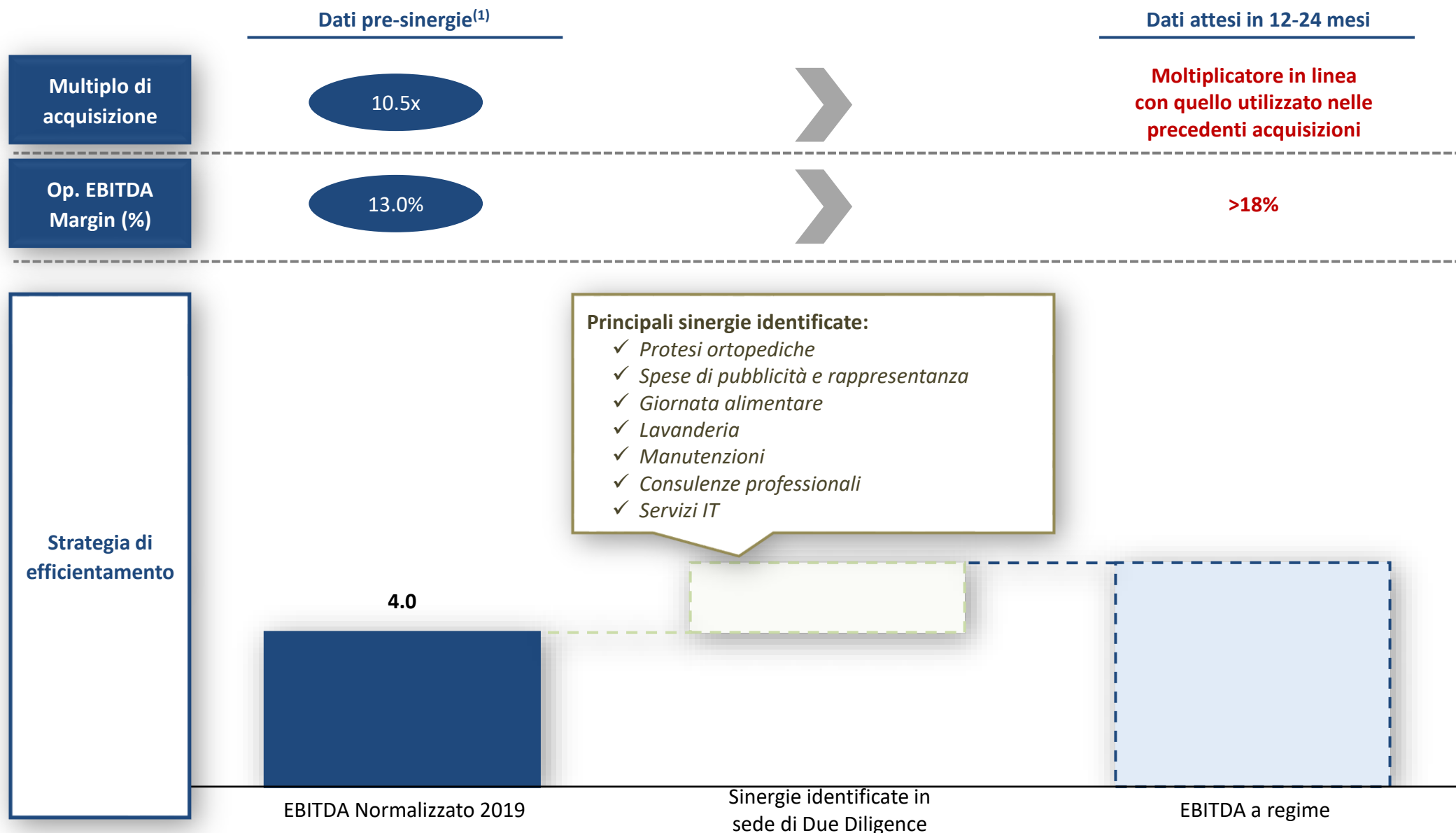
T+45 giorni

Integrazione
 completata
 T+90 giorni

**Supporto
 GHC Holding**

**Principali
 attività**



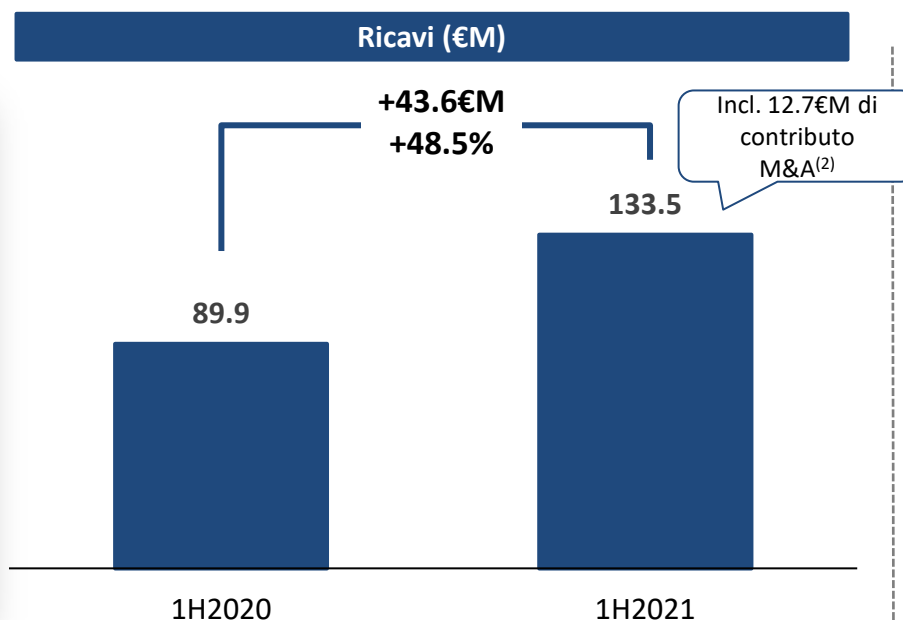


Note:
 (1) Il dato di EBITDA normalizzato esclude le componenti one-off e non ricorrenti e i costi di Holding. Dati pre-sinergie comunicati al mercato in sede di acquisizione

SEZIONE 5

Highlights finanziari e non finanziari

Ricavi (€M)

 Risultati
 1H2021
 vs. 1H2020
Op. EBITDA Adj. (€M)⁽¹⁾

Op. EBITDA Adj. Margin (%)

12.5%

Gruppo GHC

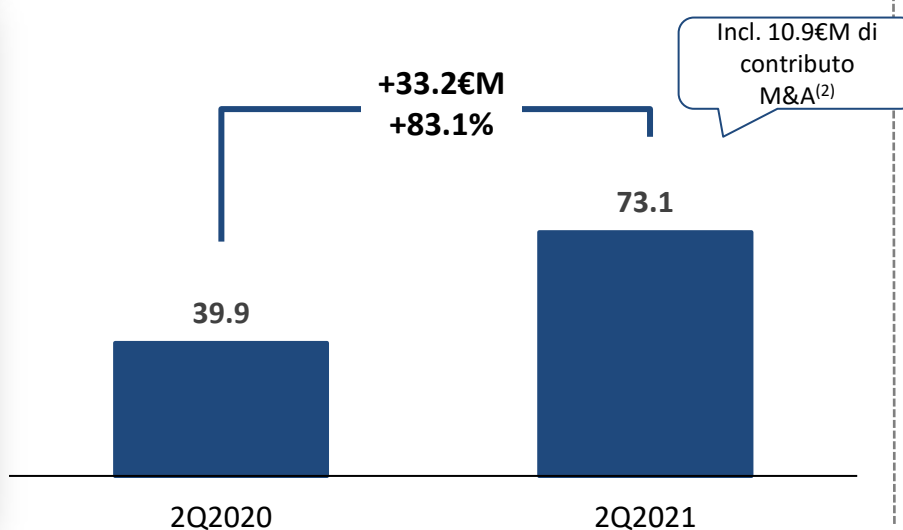
18.5%

11.2

1H2020

24.7

1H2021

+13.5€M
+120.4%Incl. 2.7€M di contributo M&A⁽²⁾
 Risultati
 2Q2021
 vs. 2Q2020


Op. EBITDA Adj. Margin (%)

8.0%

Gruppo GHC

19.4%

3.2

2Q2020

14.1

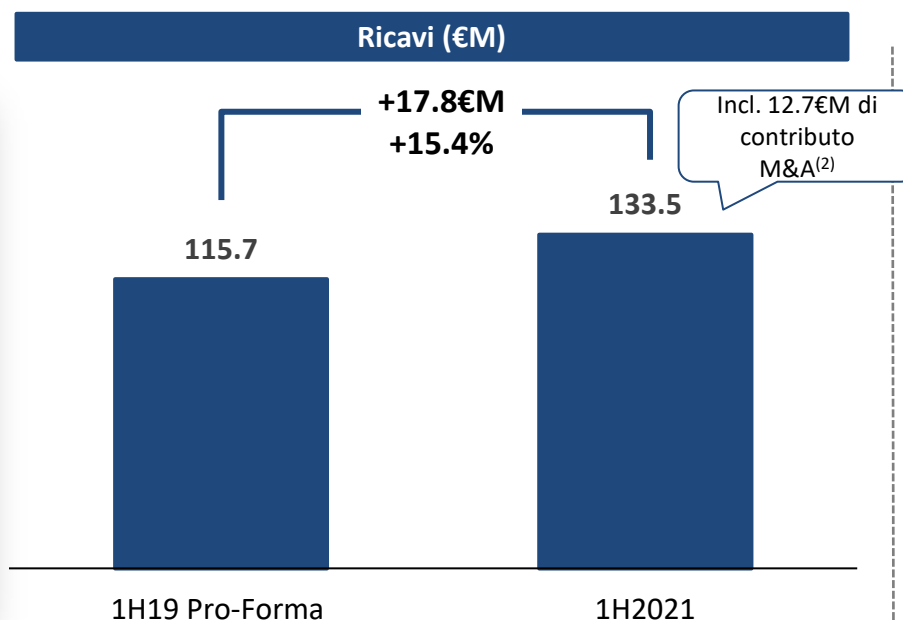
2Q2021

+10.9€M
+341.6%Incl. 2.2€M di contributo M&A⁽²⁾

(1) Operating EBITDA Adjusted definito come EBIT + ammortamenti + accantonamenti + svalutazione crediti + costi non core
 (2) Contributo M&A si riferisce all'apporto delle strutture di XRay One e Clinica S. Francesco, non presenti nel primo semestre 2020

Ricavi (€M)

Risultati
1H2021
vs. 1H2019PF

Op. EBITDA Adj. (€M)⁽¹⁾

Op. EBITDA Adj. Margin (%)

21.1%

Gruppo GHC

18.5%

24.4

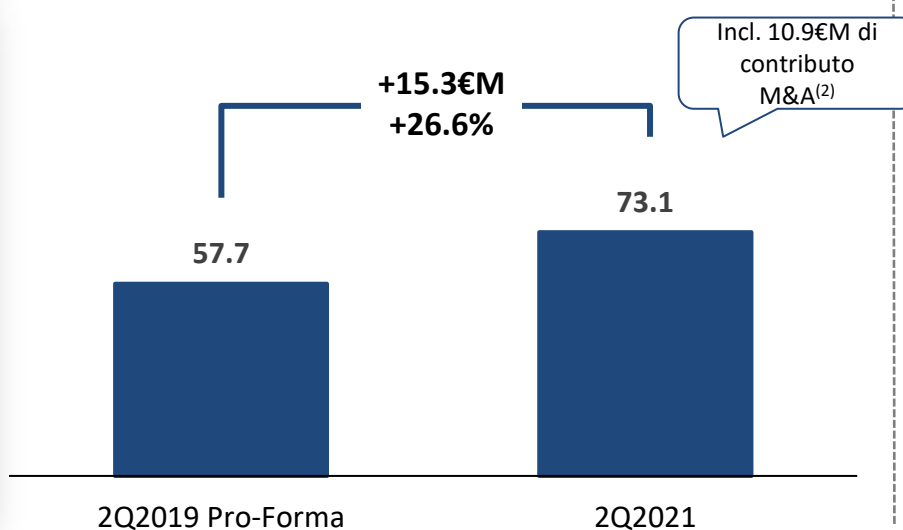
24.7

1H2019 Pro-Forma

1H2021

+0.3€M
+1.5%Incl. 2.7€M di contributo M&A⁽²⁾

Risultati
2Q2021
vs. 2Q2019PF



Op. EBITDA Adj. Margin (%)

21.2%

Gruppo GHC

19.4%

12.2

14.1

2Q2019 Pro-Forma

2Q2021

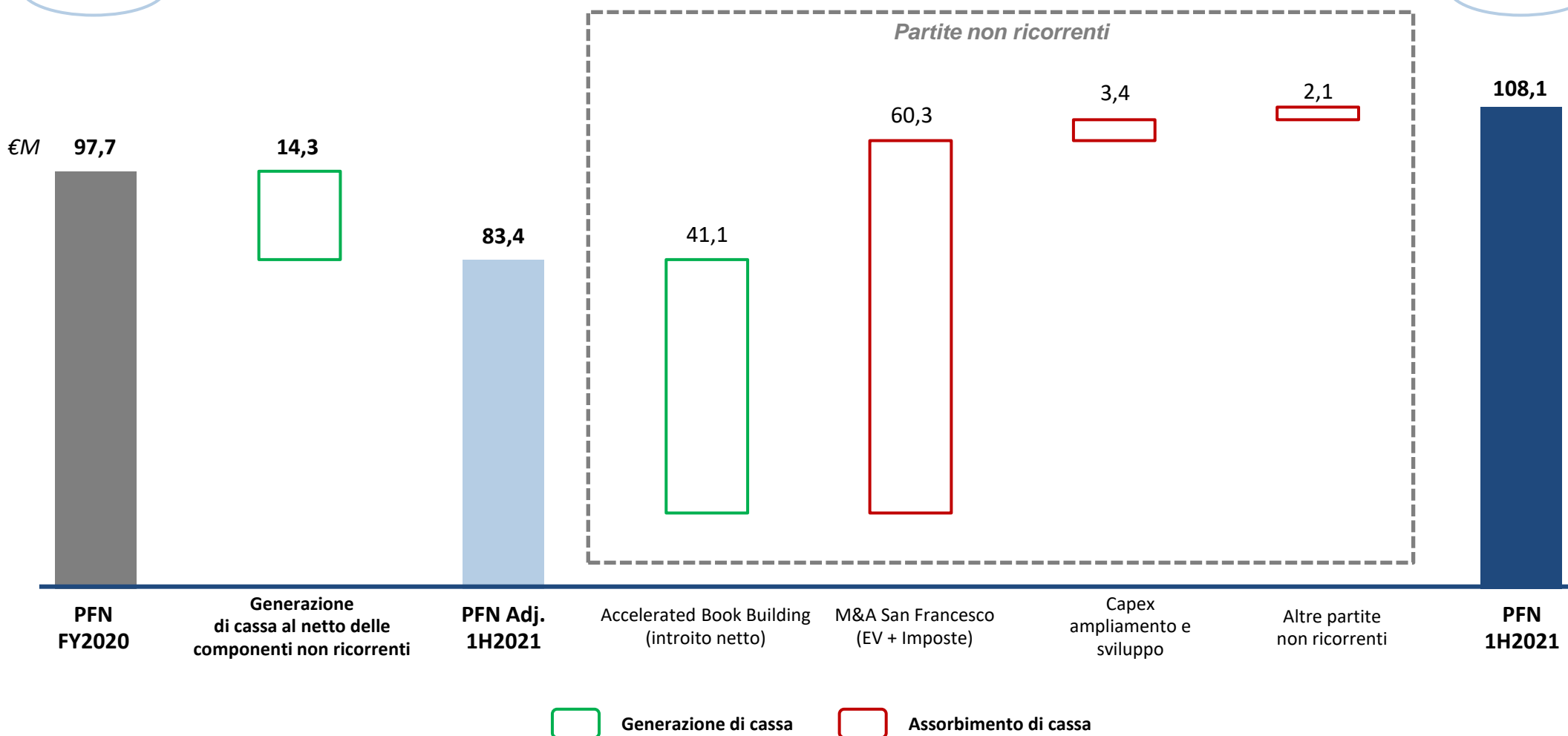
+1.9€M
+15.6%Incl. 2.2€M di contributo M&A⁽²⁾

(1) Operating EBITDA Adjusted definito come EBIT + ammortamenti + accantonamenti + svalutazione crediti + costi non core
 (2) Contributo M&A si riferisce all'apporto delle strutture di XRay One e Clinica S. Francesco, non presenti nel primo semestre 2020

Leva finanziaria (x)

2.9x

Leva finanziaria (x)

2.2x LTM⁽¹⁾

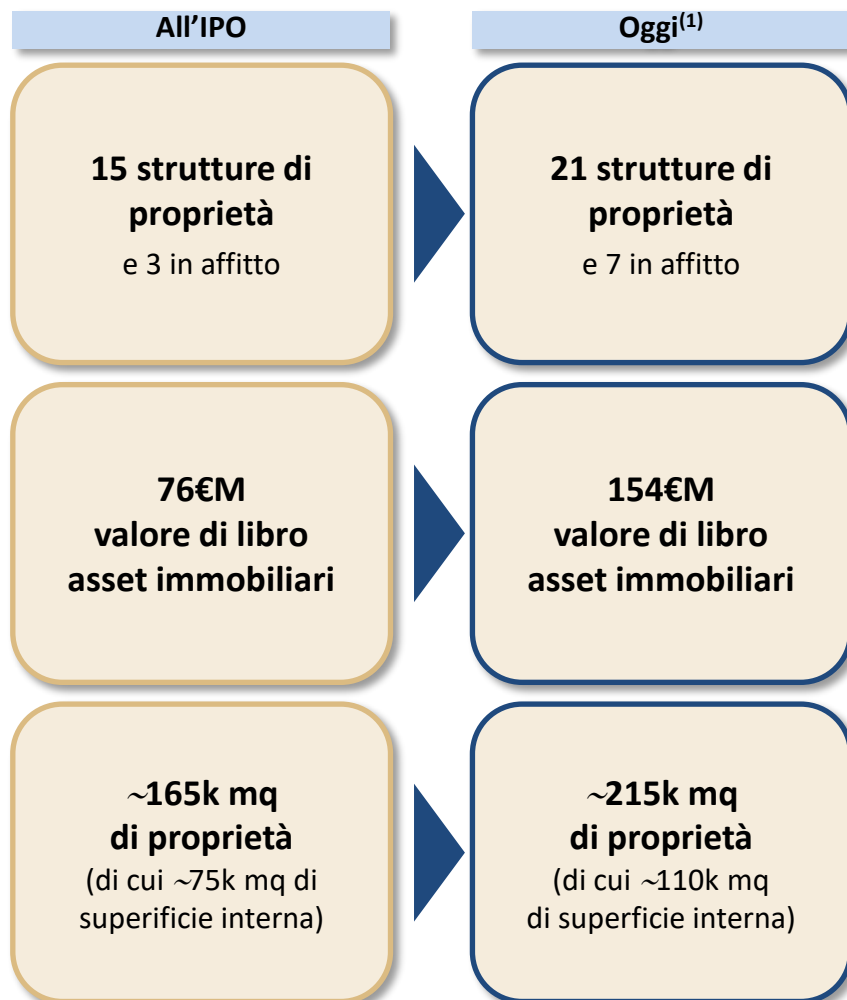
(1) Calcolata come rapporto tra la PFN e l'Operating EBITDA Adj. degli ultimi 12 mesi sulla base dei dati Pro-Forma, ovvero includendo nel 2H2020 e nel 1H2021 il contributo pieno delle acquisizioni effettuate

...nonostante nel semestre siano proseguite le attività di supporto al sistema pubblico per fronteggiare l'emergenza Covid-19

Regione	Struttura	Principali attività svolte dal Gruppo a supporto del sistema pubblico nel corso del 1H2021
Emilia-Romagna	Hesperia Hospital	Messe a disposizione del Policlinico e della AUSL di Modena sedute settimanali di sala operatoria per interventi di Senologia Oncologica e per interventi di ortopedia, oltre a n. 14 posti letto di medicina generale
	Ospedali Privati Riuniti	Messo a disposizione un reparto dedicato a pazienti Covid e sedute di sala operatoria per consentire all'Istituto Ortopedico Rizzoli di effettuare interventi di ortopedia presso la propria struttura di Villa Regina
	Casa di Cura Prof. Nobili	Aperti reparti dedicati all'assistenza di pazienti Covid usciti dalla fase acuta della malattia ma ancora positivi al virus (n. 30 posti letto)
Veneto	Villa Berica	Messo a disposizione un reparto di n. 14 posti letto dedicato a pazienti Covid tra gennaio e febbraio
Toscana	Rugani Hospital	Aperti reparti dedicati all'assistenza di pazienti Covid usciti dalla fase acuta della malattia ma ancora positivi al virus (n. 10 posti letto)
Piemonte	Eremo di Miazzina	Aperti reparti dedicati all'assistenza di pazienti Covid usciti dalla fase acuta della malattia ma ancora positivi al virus (n. 32 posti letto)

Solidità del Gruppo garantita da un ampio patrimonio immobiliare di proprietà

Highlights patrimonio immobiliare del Gruppo



Costo di ricostruzione medio di nuove strutture ospedaliere: ~2.2k€/mq⁽²⁾

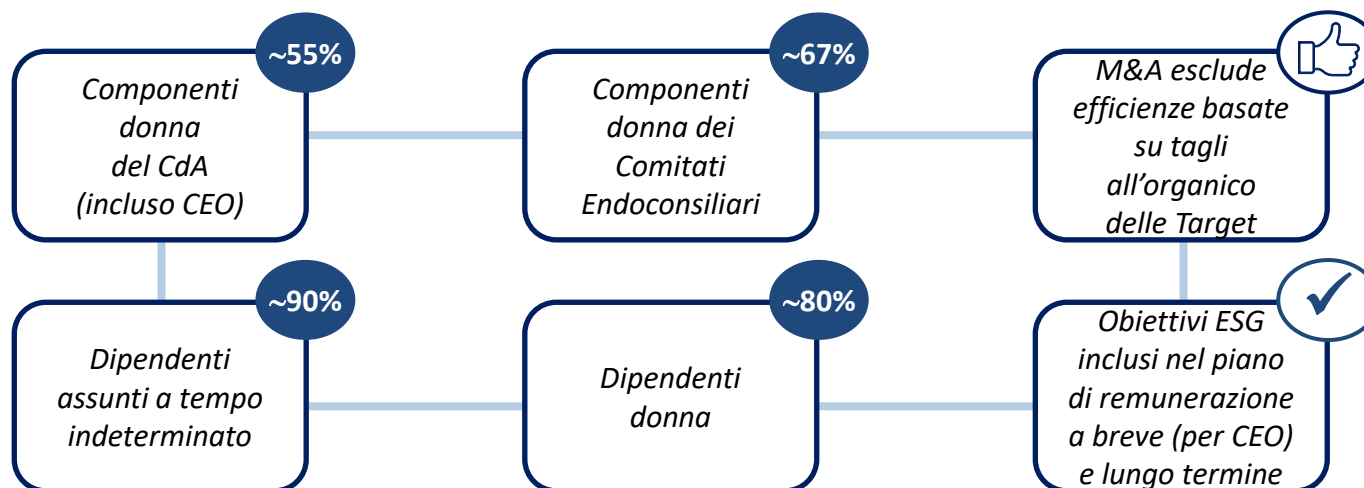
(1) Dati al 1H2021 incluso il valore degli asset immobiliari di Domus Nova, acquisita a luglio 2021

(2) Basato sul report dell'Istituto di Ricerche Economiche e Sociali (IRES) che analizza i costi di ricostruzione di ospedali in Piemonte e sui dati di riepilogo pubblicati dall'Associazione degli Architetti di Firenze, basati su complessità standard di costruzione della struttura ed escludendo le aree esterne

Approccio sostanziale alle tematiche ESG, consapevoli che “la Salute è il bene più prezioso che l’uomo possa avere”




APPROCCIO SOSTENIBILE GHC



RATING ESG



CLASSI DI RATING

- INV. GRADE**
- EEE (Full)
 - EEE- (Excellent)
 - EE+ (Very Strong)
 - EE (Strong)
 - EE- (Adequate)** 
 - E+ (Non compliant)
 - E (Low)
 - E- (Very Low)
 - F (Lowest level)

SEZIONE 6

Outlook

Ruolo strategico della sanità nel mondo post Covid confermato dalla sua inclusione tra le missioni strategiche del PNRR

Previsioni normative più recenti

DECRETI CURA ITALIA, RILANCIO, AGOSTO (2020)
DECRETI SOSTEGNI E SOSTEGNI-BIS (2021)

PIANO NAZIONALE DI RIPRESA
E RESILIENZA (PNRR) – MISSIONE N. 6 SALUTE

Risorse stanziare

~12€MLD

~16€MLD

Principali aree di intervento

- Incremento fabbisogno Sistema Sanitario Nazionale
- Potenziamento rete ospedaliera e pronto soccorso
- Stanziamento fondo emergenze nazionali
- Acquisto vaccini e farmaci contro il Covid
- Recupero prestazioni non erogate nel 2020 di assistenza specialistica ambulatoriale e di assistenza ospedaliera

- Reti di prossimità, strutture e telemedicina per l'assistenza sanitaria territoriale (~7,0€MLD)
- Innovazione, ricerca e digitalizzazione del Servizio Sanitario Nazionale (~8,63€MLD)