

GHC – Highlights Gennaio 2023



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

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

All'IPO

Oggi

18 Strutture Sanitarie
in 6 Regioni

32 Strutture Sanitarie
in 8 Regioni

~20.000 ricoveri all'anno

~40.700 ricoveri all'anno

~1 milione di prestazioni
ambulatoriali all'anno

~2.5 milioni di prestazioni
ambulatoriali all'anno

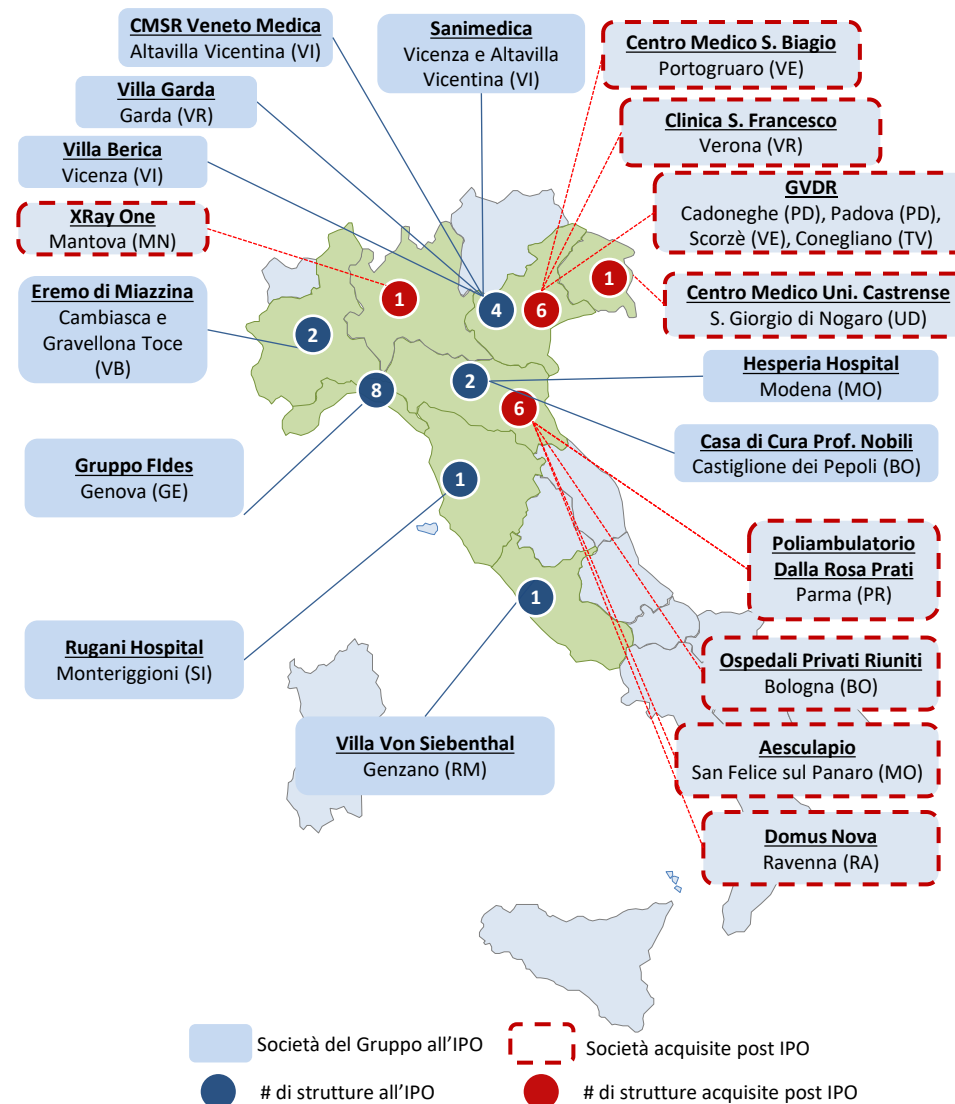
~1.260 posti letto

~1.760 posti letto

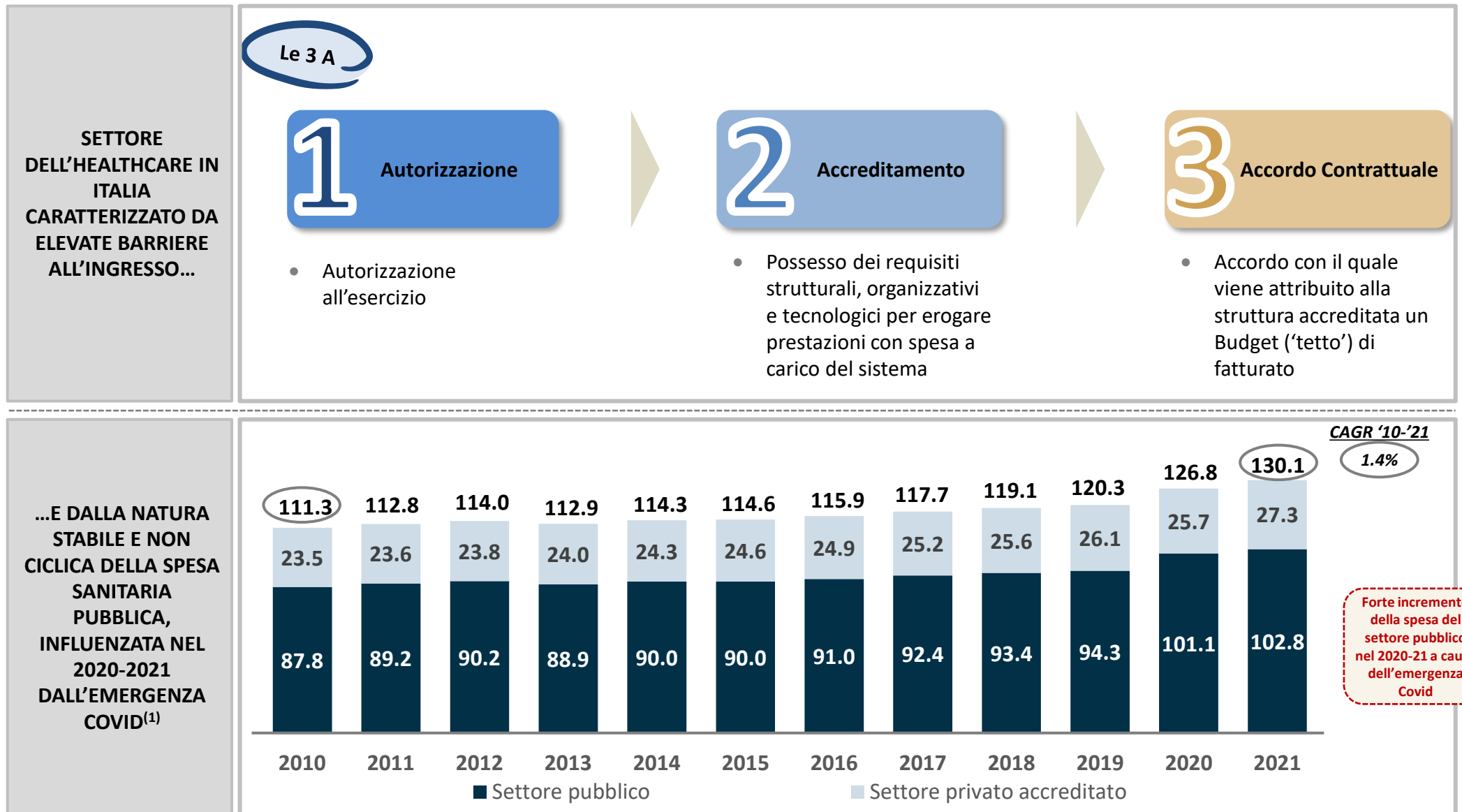
~1.800 dipendenti
e collaboratori

~4.200 dipendenti
e collaboratori

Posizionamento geografico diversificato nelle Regioni più virtuose



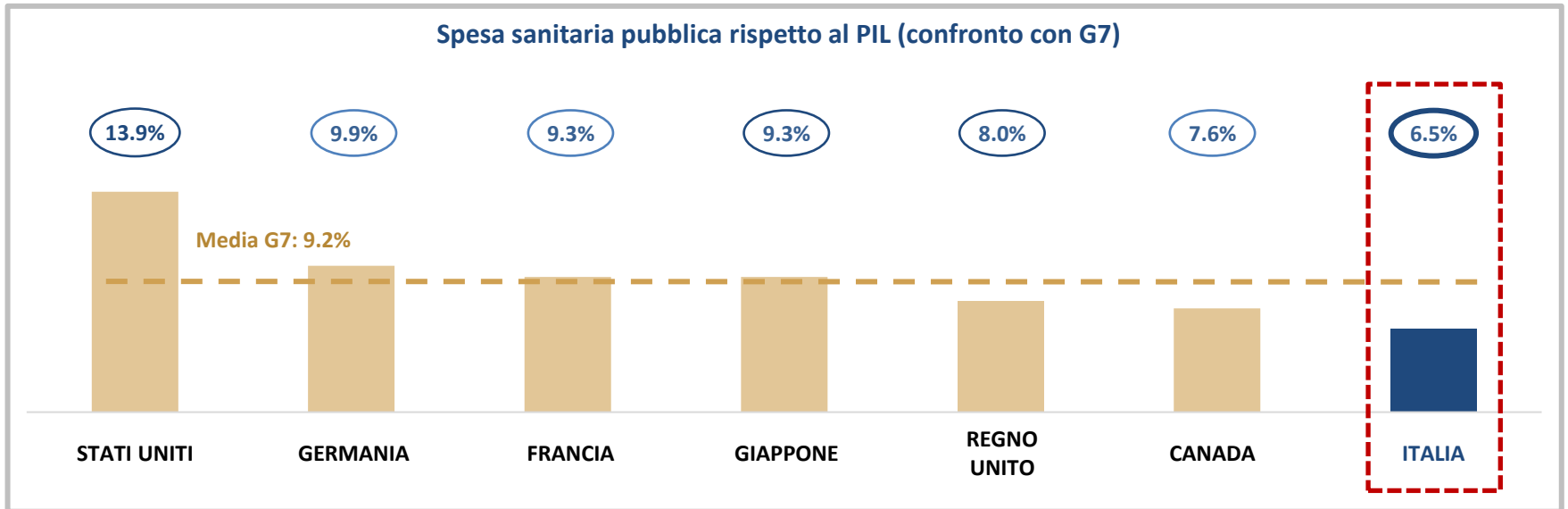
Il settore italiano dell'healthcare è un 'safe-haven asset' alla luce delle elevate barriere all'ingresso e della natura a-ciclica della spesa sanitaria pubblica...



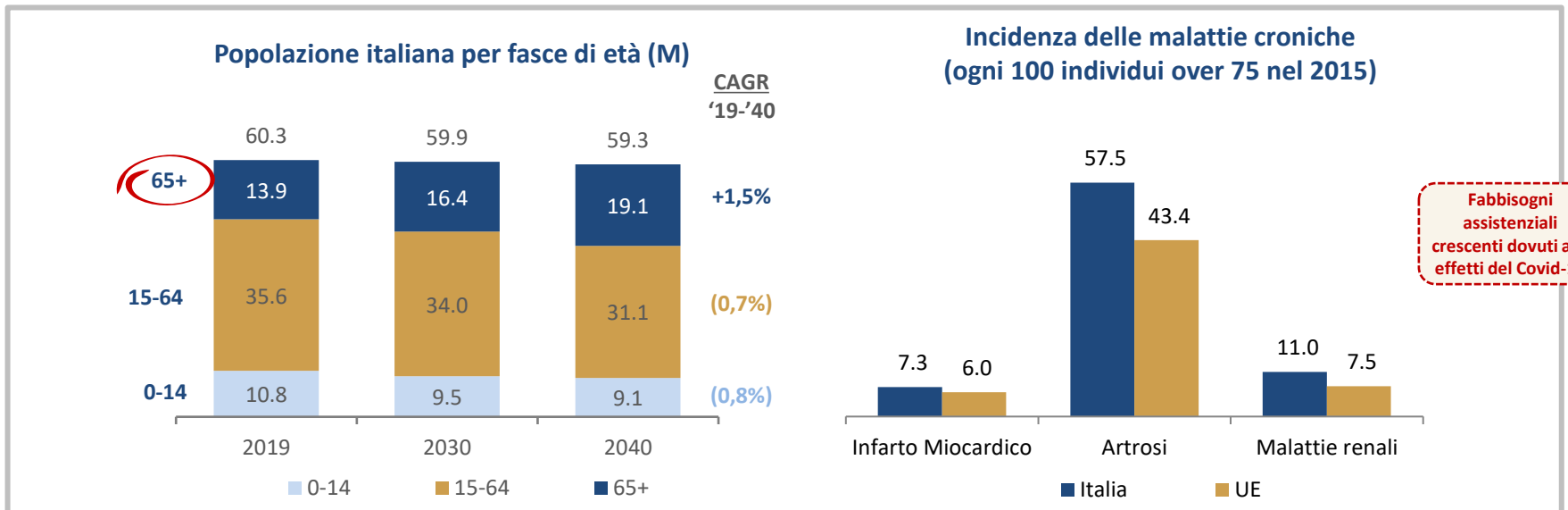
(1) Rapporto OASI 2022 su dati 2021.

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

IN RAPPORTO AL PIL, IL LIVELLO DELLA SPESA SANITARIA PUBBLICA IN ITALIA E' INFERIORE A QUELLO DEGLI ALTRI PAESI⁽¹⁾...



...NONOSTANTE TREND SECOLARI DI INVECCHIAMENTO DELLA POPOLAZIONE E DI MAGGIORE INCIDENZA DELLE MALATTIE CRONICHE⁽²⁾

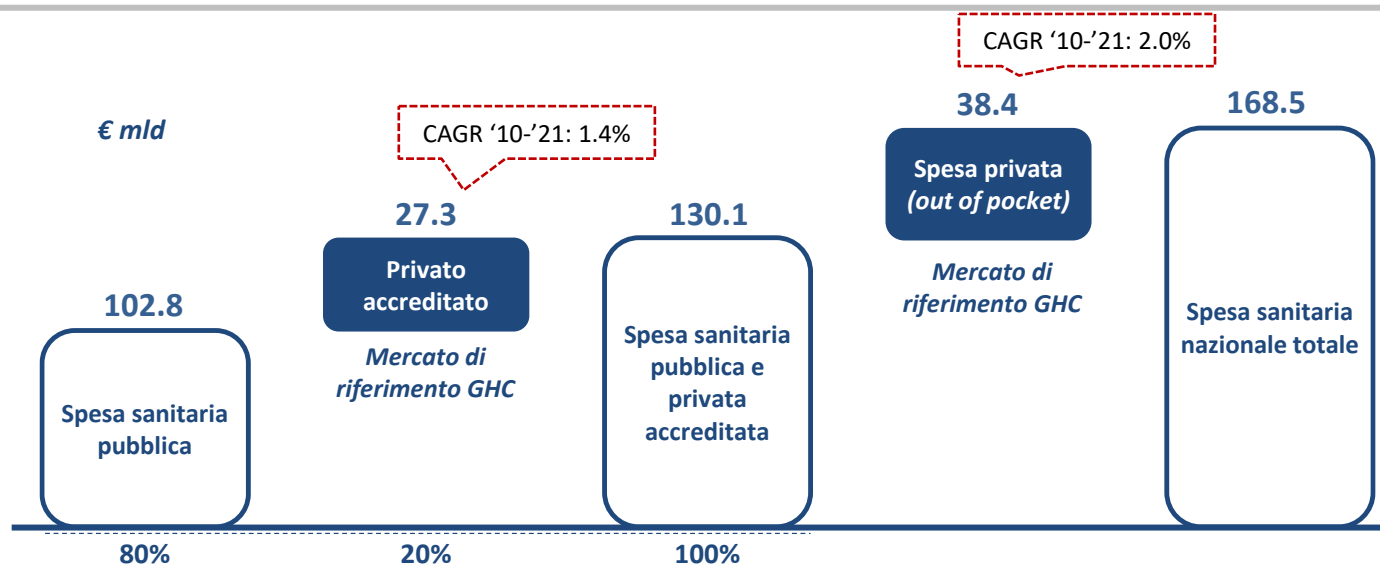


(1) Associazione Italiana Ospedaliera Privata ("AIOP") 2021. I dati riferiti ai paesi del G7 (inclusa l'Italia) sono relativi all'anno 2019

(2) OECD, Eurostat, "The 2021 Ageing Report". Istat report 2017, "Anziani: Le condizioni di salute in Italia e nell'Unione Europea"

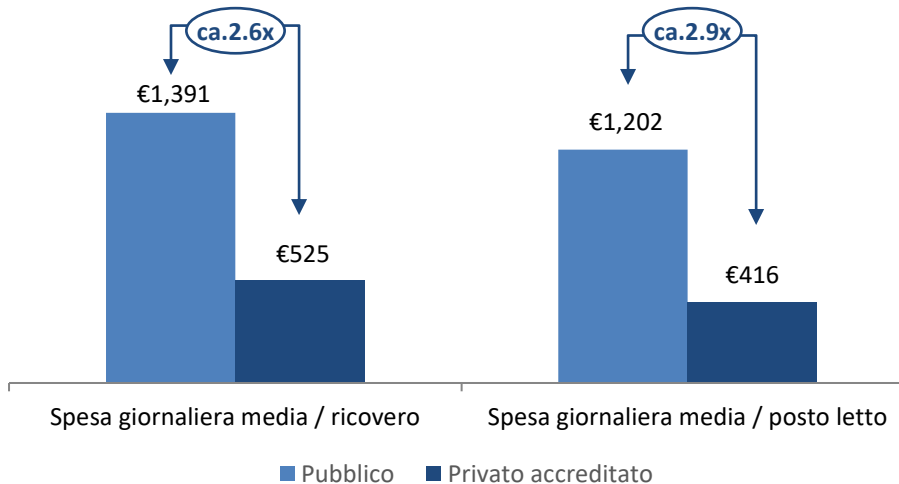
...che comporteranno un incremento significativo della spesa privata 'out-of-pocket' e privata-accreditata (più efficiente)

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

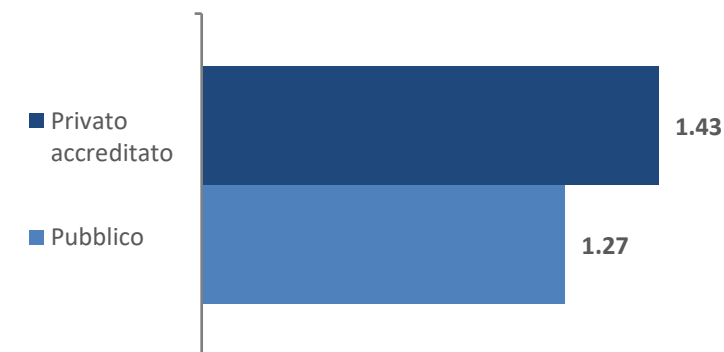


...CARATTERIZZATA LUCE DELLA SUA MAGGIORE EFFICIENZA...

Spesa giornaliera media per ricovero e posto letto



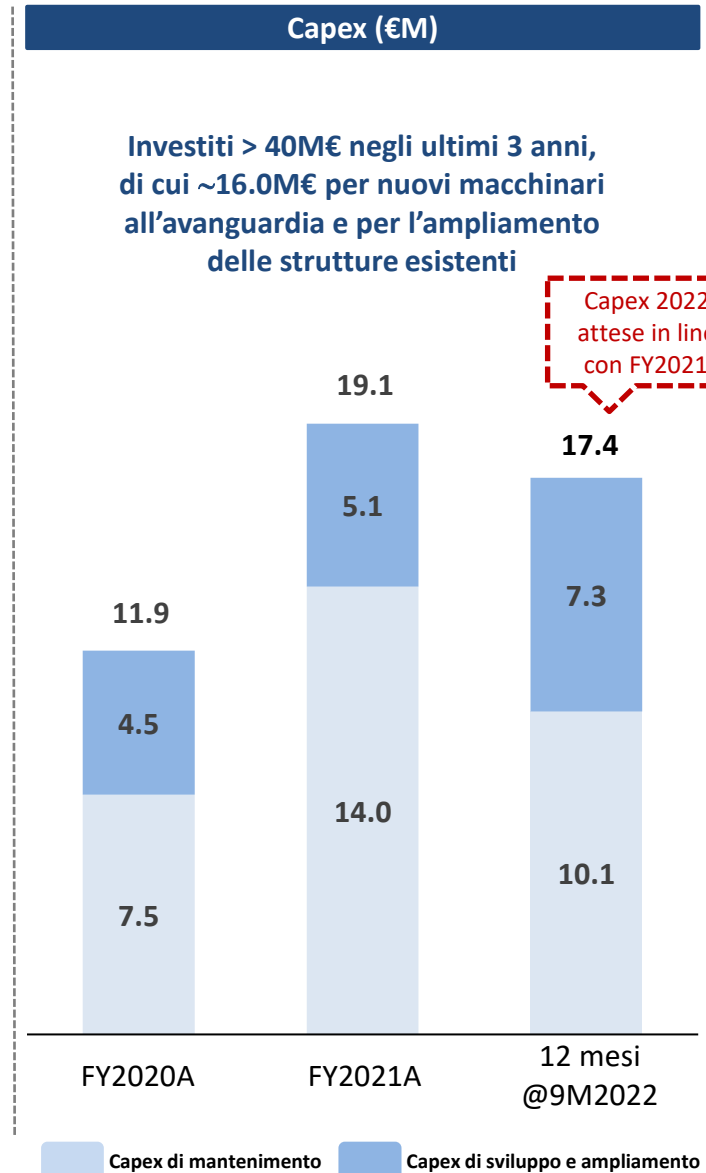
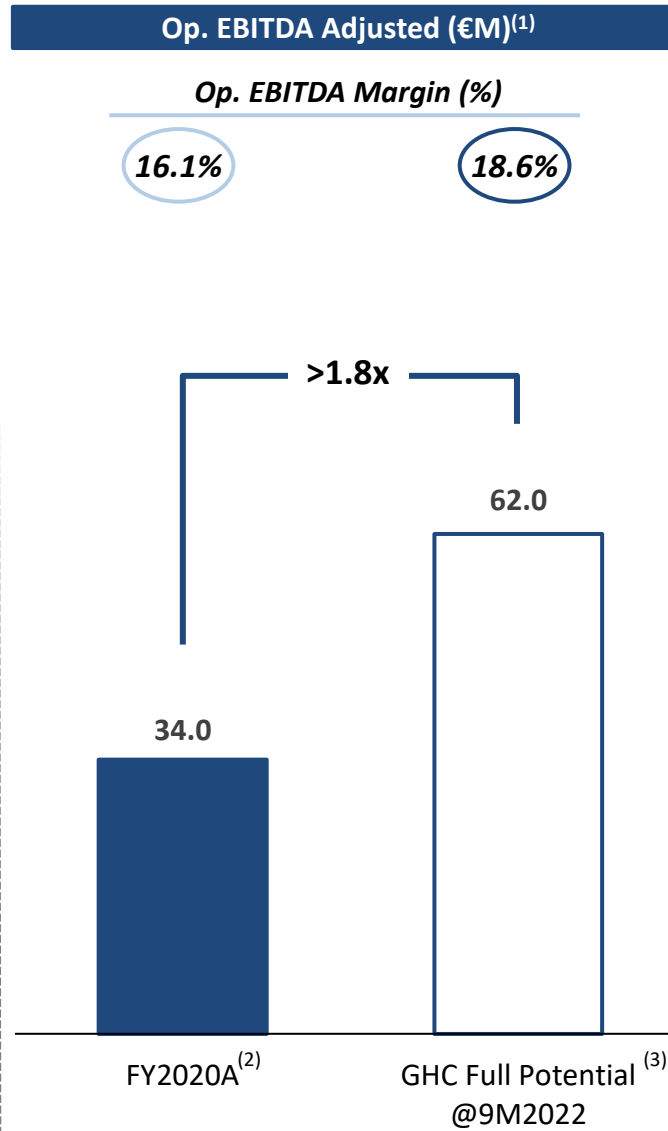
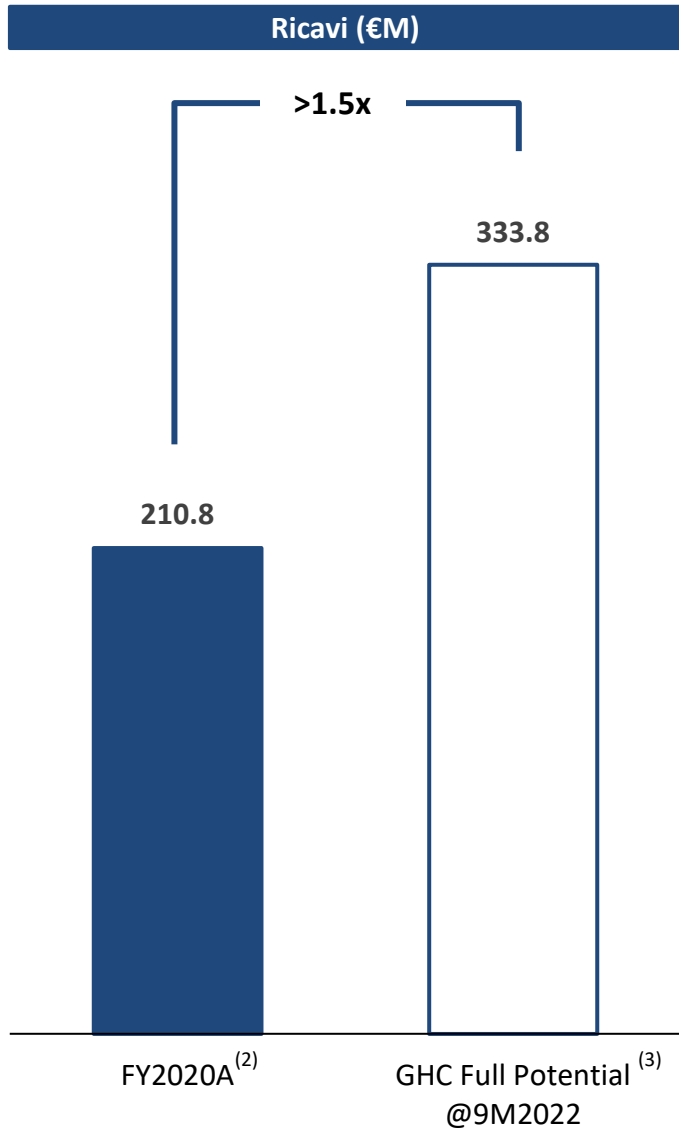
Indice di complessità (2019)⁽²⁾



(1) Rapporto OASI 2022 su dati 2021, Associazione Italiana Ospedaliera Privata ("AIOP") 2021 su dati 2019

(2) Dati riferiti al settore ospedaliero comparto acuti. 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

3 Dimostrata capacità di reagire rapidamente all'emergenza Covid-19 e di cogliere le nuove opportunità grazie a importanti investimenti di ampliamento e sviluppo




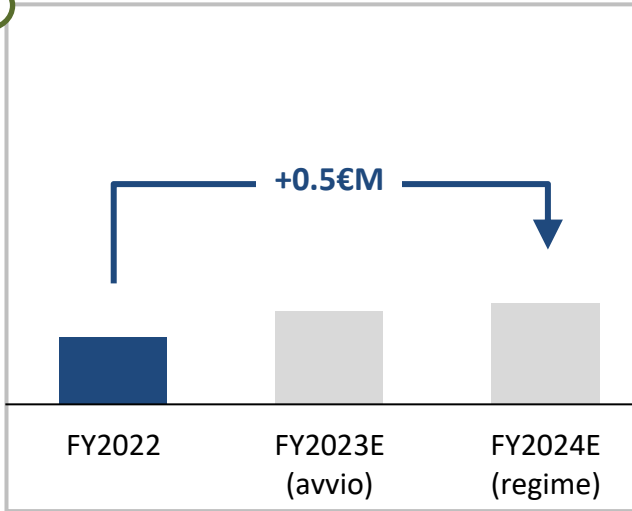

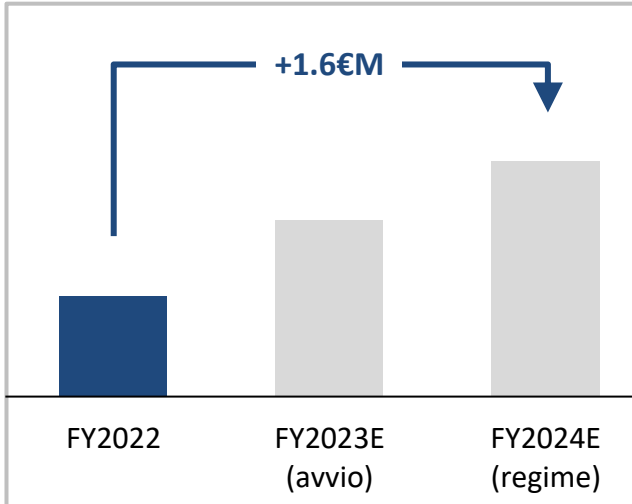
(1) Op. EBITDA Adjusted definito come EBIT + ammortamenti + accantonamenti + svalutazione crediti + adjustments
 (2) Dati FY2020A comunicati al mercato il 16 marzo 2021
 (3) Vedere slide 9

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>

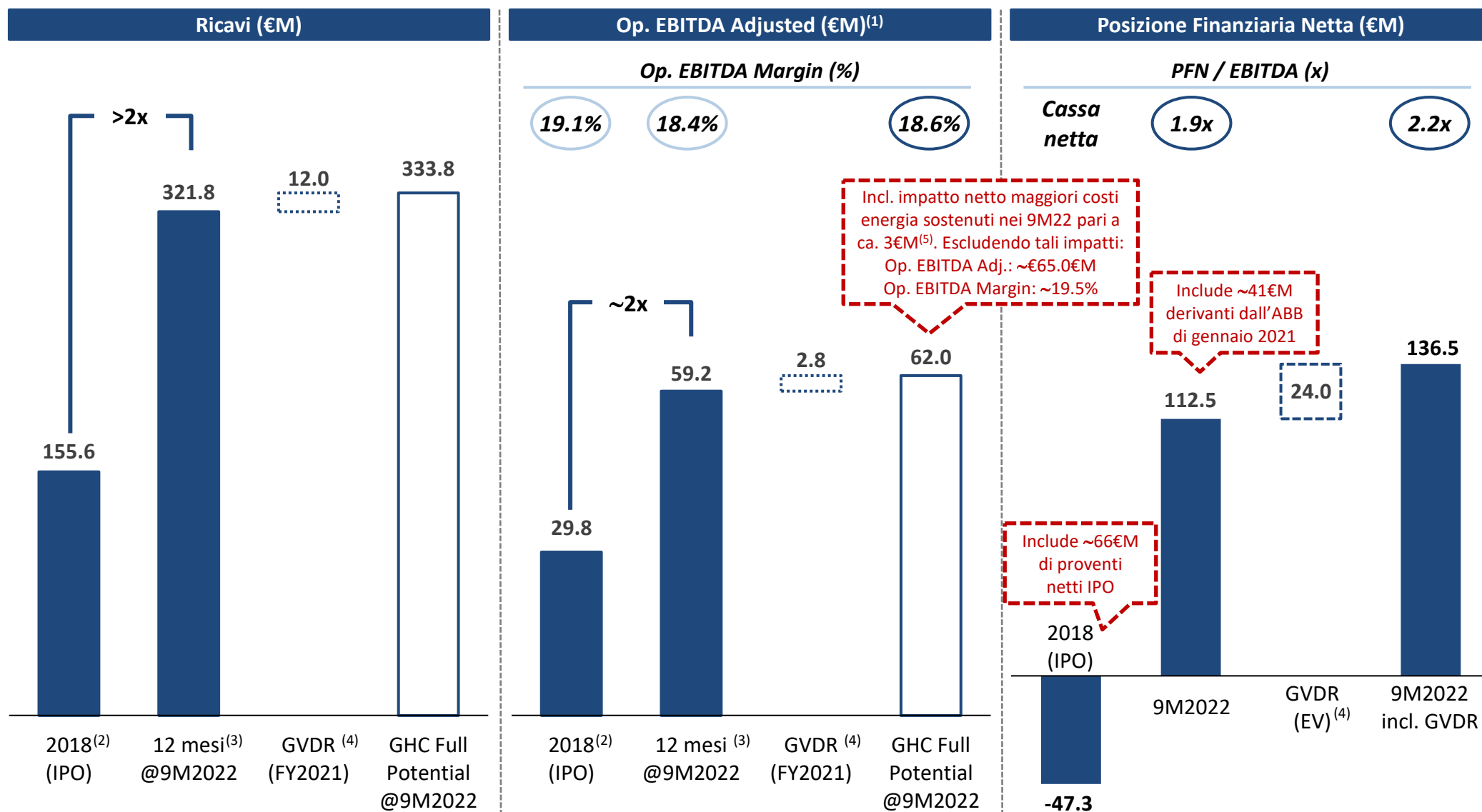
(1) Inclusi i lavori necessari per consentire l'utilizzo del macchinario

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

Struttura (Regione)	Highlights	Op. EBITDA annuo incrementale a regime
<p>Villa Fernanda e S. Marta (Liguria)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> - Acquisto di un immobile sito in Genova, precedentemente adibito ad istituto scolastico, in cui è stata trasferita nel 2020 l'attività precedentemente svolta presso la struttura Santa Marta - Le nuova struttura Santa Marta, focalizzata sui pazienti privati, è stata inaugurata a settembre 2022 <p>Razionale</p> <p>Ampliamento dell'offerta di prestazioni sanitarie con focus sui pazienti privati 'out-of-pocket'</p>	 <p>FY2022 FY2023E (avvio) FY2024E (regime)</p>
<p>Istituto Raffaele Garofalo (Piemonte)</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>Razionale</p> <p>Ottimizzazione delle attività svolte presso l'Eremo di Miazzina e l'Istituto Raffaele Garofalo</p>	 <p>FY2022 FY2023E (avvio) FY2024E (regime)</p>

 Investimento realizzato

Realizzato raddoppio dimensionale post IPO, mantenendo performance economiche 'best-in-class' e una solida struttura finanziaria



(1) Op. EBITDA Adjusted definito come EBIT + ammortamenti + accantonamenti + svalutazione crediti + adjustments

(2) Dati 2018 (IPO) comunicati al mercato il 18 aprile 2019

(3) Dati ultimi 12 mesi relativi al periodo settembre 2021-settembre 2022 e costruiti come somma dei risultati del 4Q2021 e dei 9M2022 (comunicati al mercato, rispettivamente, il 16 marzo e il 14 novembre 2022)

(4) Dati di GVDR, acquisita il 6 dicembre 2022, comunicati al mercato in pari data

(5) Impatto netto calcolato come aumento del prezzo dell'energia al netto del relativo credito d'imposta, a parità di perimetro

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

Focus sulla delivery M&A post-IPO: solida capacità di acquisire

Target di eccellenza e di efficientarle ulteriormente post acquisizione

Fatturato		TARGET	EBITDA normalizzato ⁽¹⁾		EBITDA Margin (%)		EV / EBITDA (x)	
@acquisizione	12 mesi @9M'22		@acquisizione	12 mesi @9M'22	@acquisizione	12 mesi @9M'22	@acquisizione	12 mesi @9M'22
15.0€M	17.8€M	Dalla Rosa Prati - 2019 Enterprise Value: 27.8€M	3.3€M	4.4€M +1.1	22.2%	24.7% +2.5%	8.3x	6.3x -2.0x
26.2€M	33.5€M	Ospedali Privati Riuniti - 2019 Enterprise Value: 50.0€M	4.0€M	7.2€M +3.2	15.3%	21.4% +6.1%	12.5x	7.0x -5.5x
19.0€M	26.8€M	S. Biagio + Uni. Castrense - 2019 Enterprise Value: 51.2€M	5.2€M	9.3€M +4.1	27.3%	34.7% +7.3%	9.8x	6.3x -3.5x
2.3€M	3.8€M	Aesculapio - 2019 Enterprise Value: 2.0€M	0.3€M	0.8€M +0.5	14.1%	21.4% +8.4%	6.5x	2.4x -4.1x
7.6€M	7.5€M	XRy One - 2020 Enterprise Value: 13.6€M	1.8€M	1.8€M	23.7%	23.7%	7.6x	7.7x
32.0€M	35.8€M	S. Francesco - 2021 Enterprise Value: 59.5€M	7.0€M	8.4€M +1.4	22.0%	23.4% +1.5%	8.4x	7.1x -1.3x
30.9€M	31.2€M	Domus Nova - 2021 Enterprise Value: 41.9€M	4.0€M	4.4€M +0.4	13.0%	14.2% +1.2%	10.5x	9.5x -1.0x
12.0€M	12.0€M ⁽²⁾	GVDR - 2022 Enterprise Value: 24.0€M	2.8€M	2.8€M ⁽²⁾	23.6%	23.6%	8.4x	8.4x
145.1€M	168.4€M	TOTALE M&A Enterprise Value: 270.0€M	28.4€M	39.0€M	19.6%	23.2%	9.5x	6.9x

(1) Dati di EBITDA normalizzato escludono le componenti one-off e non ricorrenti e i costi di Holding (pari a 3.0€M su 12mesi@9M2022). Sono stati esclusi i maggiori costi associati alle furniture dell'energia registrati nei 9M2022 (impatto netto pari a ca. 1.3€M)

(2) Dati di GVDR riferiti al FY2021

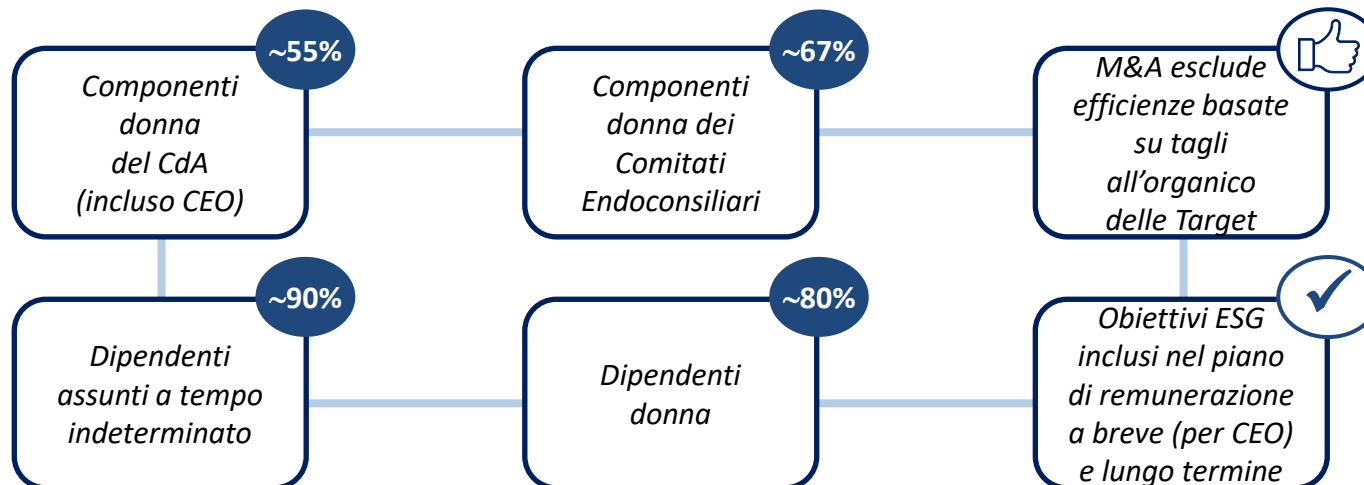
Modello *Patient Centered* “naturalmente sostenibile”, rafforzato da una governance ESG allineata ai migliori standard

IL MODELLO “PATIENT CENTERED” DEL GRUPPO GHC

“LA SALUTE E’ IL BENE PIU’ PREZIOSO CHE L’UOMO POSSA AVERE” (Prof. Raffaele Garofalo)

GHC si impegna a porre il paziente al centro del sistema di assistenza e cura secondo un modello definito “patient centered”. Questo significa tenere conto delle preferenze, dei bisogni e dei valori del singolo paziente nell’ambito di ogni decisione clinica e impegnarsi quotidianamente per assicurare la più alta professionalità di medici ed operatori, l’eccellenza delle apparecchiature tecnologiche impiegate e i più alti livelli di comfort, pulizia e accoglienza degli ambienti


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)

OVERVIEW DI GHC

i

Gruppo leader della sanità privata accreditata con 60 anni di storia che opera attraverso un modello di business diversificato per geografia e per comparto (approccio unico in Italia e in Europa)

ii

Settore dell'healthcare è un 'safe-haven' asset alla luce delle elevate barriere all'ingresso e della natura a-ciclica della spesa sanitaria pubblica, oggi anche dotato di importanti prospettive di sviluppo alla luce del trend secolare di crescenti fabbisogni assistenziali

iii

Alta qualità delle prestazioni sanitarie e socio-assistenziali erogate grazie a strutture all'avanguardia guidate da professionisti di eccellenza nell'ambito del modello *patient-centered*, "naturalmente sostenibile"

RISULTATI CONSEGUITI DA GHC POST IPO

iv

Comprovato track record di crescita organica e per M&A, con 9 acquisizioni completate sempre nel rispetto della medesima disciplina M&A comunicata al mercato in sede di quotazione

v

Continuo sviluppo della piattaforma di integrazione, in grado di conseguire risultati significativi

vi

Solida generazione di cassa unita a una struttura finanziaria efficiente, con ulteriore "potenza di fuoco" a disposizione per M&A