

Dopo l'investimento da 60 milioni nella chirurgia robotica ora il gruppo sanitario si prepara a passare sul segmento Star

Garofalo, sfida per una sanità più tecnologica e green

DI MARCO CAPPONI

La sanità del futuro passa per digitalizzazione e sinergie pubblico-privato. Un concetto chiaro anche a **Garofalo Health Care**: quotata dal 2018 e ormai prossima al passaggio allo Star, l'azienda ha da poco comprato la clinica San Francesco di Verona, eccellenza europea nel campo della chirurgia ortopedica robotica. Un deal da 59,5 milioni di euro che parla della storia di un gruppo che dall'ipo ha visto la sua capitalizzazione crescere di oltre il 39%, e che nel 2020 ha stanziato 20 milioni solo per investimenti tech. *MF-Milano Finanza* ne ha parlato con **Maria Laura Garofalo**, ad dell'azienda.

Domanda. Qual è lo scopo del deal?

Risposta. Acquisiamo una struttura considerata un unicum nel campo della chirurgia protesica ortopedica con tecnica robot-assistita e in grado di realizzare in un unico ambiente un percorso assistenziale che parte dalla diagnostica, all'intervento e alla riabilitazione. Inoltre il venditore, il professor Perazzini, sarà responsabile della formazione nella chirurgia robotica nel gruppo Ghc, così da creare sinergie interne.

D. Che andranno di pari passo con quelle pubblico-privato?

R. Molti privati accreditati si sono convertiti in pochissimo tempo in centri Covid. Questo dimostra che l'integrazione tra i settori è il vero futuro. È poi importante ridurre la burocrazia.

D. Sanità ed Esg: un altro trend?

R. La sostenibilità è nel nostro Dna. Il modello è quello di mettere il paziente al centro del sistema, spostando il focus dalla malattia alla persona. Al fine di rafforzare le tematiche Esg abbiamo istituito la nuova funzione di chief sustainability officer, nella persona di Mimmo Nesi.

D. E a livello finanziario?

R. Sostenibilità è creazione di valore. Nel 2020 abbiamo ricevuto rating investment grade EE- con outlook positivo per l'impegno in queste tematiche.

D. Quali sono stati i benefici dell'ipo?

R. Ci siamo quotati nel novembre 2018, con lo spread a quasi 400, usando solo un aumento di capitale con l'obiettivo di crescere per linee esterne, acquisendo nuove strutture compatibili con i nostri valori imprenditoriali.

D. Come è strutturato il mercato?

R. Si sta verificando un fenomeno di concentrazione in grandi gruppi: i singoli da soli non ce la fanno, e gli imprenditori spesso vendono anche se sono in buona salute. Dall'ipo abbiamo comprato ricavi per 106 milioni, ebitda per circa 25,5 milioni, con un'enterprise value di 204 milioni e un moltiplicatore medio pari a 8 volte l'ebitda.

D. Come crescerete in futuro?

R. A gennaio abbiamo finalizzato un ulteriore aumento di capitale per passare allo Star, e con l'aumento abbiamo comprato la San Francesco. Possiamo inoltre investire 140 milioni per acquisire target già in pipeline, senza superare una leva di 3,5 volte l'ebitda. (riproduzione riservata)



Maria Laura Garofalo

