

Szanowni Państwo, Drodzy Akcjonariusze,

W 2018 roku Spółka koncentrowała swoje wysiłki zarówno na zwiększeniu sprzedaży, jak i na zwiększeniu marżowości usług, w szczególności tych, kierowanych do sektora B2B. Przychody spółki w ubiegłym roku wyniosły 369 mln złotych, co stanowiło wzrost w stosunku do 2017 roku o 15%. Osiągnięte przychody (21% wzrostu sprzedaży abonamentowej i 15% wzrostu sprzedaży komercyjnej) pozwoliły w większym stopniu wykorzystać posiadaną przez Spółkę infrastrukturę medyczną. Rezultatem tego był wyraźny wzrost marżowości w drugiej połowie 2018 roku. Na osiągnięty wzrost marży wpływ miały również podjęte renegotjacje umów abonamentowych. Spółka przewiduje, że w średnim okresie wzrost stawek przyczyni się do wzrostu rentowności, może mieć jednak wpływ na okresowe obniżenie dynamiki wzrostu przychodów.



Dbanie o dobre wyniki to również skupienie uwagi w działaniach operacyjnych, na optymalizacji w zakresie procesów kontaktu z pacjentem. Należy tu wspomnieć o aplikacji mobilnej, z której korzysta już ponad 110 tys. naszych pacjentów, a dzięki której ponad 25% wizyt umawianych jest bez udziału call-center i recepcji. Miniony rok, to również przełom w zakresie e-usług. Spółka stawia na nowe technologie, rozwój telemedycyny, w szczególności dotyczy to tzw. telewizyt, których udział stanowi już 4%. Na takiej wizycie, pacjent może uzyskać e-receptę, którą zrealizuje w większości aptek w całym kraju oraz e-zwolnienie, które w chwili wystawienia trafia do pracodawcy. Ponadto Spółka planuje rozwój systemów teleinformatycznych firmy mających na celu dalsze usprawnienie obsługi klienta m.in. aplikacji mobilnej, systemu medycznego czy portalu dla kontrahentów.

Po 2017 roku, w którym spółka otworzyła 9 nowych placówek (w tym dokonała akwizycji czterech spółek) rok 2018 był rokiem przygotowania inwestycji na rok 2019 (Kraków, Warszawa). W obliczu dynamicznego wzrostu rynku, Spółka nadal zamierza prowadzić politykę intensywnego inwestowania w infrastrukturę medyczną. Obszarem zainteresowania Spółki są duże aglomeracje – główne rynki dla sprzedaży abonamentów medycznych.

Spółka utrzymuje wysoki poziom satysfakcji pacjentów i jest liderem jakości na rynku usług medycznych, według aktualnie przeprowadzonych ankiet średnia ocena satysfakcji w skali 1-6 to 5,49. Dodatkowo w marcu 2018 Spółka została uhonorowana trzeci raz z rzędu Gwiazdą Jakości Obsługi Klienta 2018

Spółka tradycyjnie przywiązuje olbrzymią uwagę do rozwoju stomatologii. Sukcesywnie zwiększa ilość zatrudnionych lekarzy, aby zagwarantować jakość i dostępność do usług wysokospecjalistycznych takich jak ortodoncja, protetyka, implantologia. W 2018 roku z usług stomatologicznych skorzystało blisko 200 tys. pacjentów, wykonano 70 tys. wypełnień, ponad 40 tys. usług profilaktycznych i przeglądów, ponad 6000 procedur implantologicznych i protetycznych. Spółka jest liderem na rynku stomatologicznym, swoje usługi świadczy w 70 gabinetach na terenie całego kraju. W Spółce pracuje łącznie ponad 200 lekarzy stomatologów oraz ponad 100 asystentek i higienistek stomatologicznych.

W 2018 roku Spółka stworzyła nową markę Enel-Senior dedykowaną opiece długoterminowej nad osobami starszymi. W ramach marki oferuje pobyty krótko i długoterminowe, turnusy rehabilitacyjne w ośrodku opiekuńczo-rehabilitacyjnym Willa Łucja oraz szereg usług realizowanych również poza ośrodkiem, w domach pacjentów. Spółka bada możliwości dalszego rozwoju tego obszaru, mając na uwadze sytuację demograficzną naszego kraju.

Spółka w najbliższym czasie nie zamierza inwestować w nowe szpitale, które w kontekście zmiany zasad kontraktacji, straciły na atrakcyjności ekonomicznej.

Jako Prezes Zarządu i Akcjonariusz Spółki Centrum Medyczne ENEL-MED S.A. chciałbym serdecznie podziękować wszystkim Państwu, którzy dołączyli do grona Akcjonariuszy Spółki.

W imieniu Zarządu dziękuję za zaufanie, którym nas Państwo obdarzają. Zapewniamy, że będziemy dążyć do zwiększenia wartości Grupy ENEL-MED dla obecnych i przyszłych Akcjonariuszy.

Jacek Jakub Rozwadowski
Prezes Zarządu Centrum Medycznego ENEL-MED S.A.