

INTERVISTA ALL'AZIENDA

Un partner affidabile e disponibile per i farmacisti italiani

A colloquio con Fabio Pedretti, presidente di Comifin, società che dal 1986 propone un'ampia gamma di servizi finanziari appositamente studiati per rispondere alle diverse e specifiche esigenze delle farmacie italiane

di Giovanni Bernuzzi



Fabio Pedretti

Dottor Pedretti, come si pone Comifin nei confronti della farmacia italiana?

«La nostra società nasce con e per la farmacia, che è da sempre il nostro mondo. Ne conosciamo profondamente le caratteristiche, le problematiche e le specifiche esigenze, anche molto diverse tra loro come possono esserlo, sulla base di una comune professionalità, quelle di una grande realtà metropolitana o di un piccolo centro rurale. Per tutti i farmacisti italiani, Comifin è ormai da 21 anni un partner specializzato, solido, affidabile e disponibile. Nell'arco di questo periodo abbiamo raggiunto quasi 15.000 farmacie e attualmente abbiamo in essere circa 6.000 contratti (il che significa praticamente un terzo delle farmacie italiane) con un'esposizione intorno ai 420 milioni di euro. Il trend di crescita è costante ed è più che raddoppiato negli ultimi cinque anni, andando dai 71 milioni del 2001 ai 152 del 2006, con una media tra i 900 e i 1.000 contratti all'anno. Sono dati importanti e significativi, che evidenziano la nostra leadership in questo mercato e dimostrano concretamente il nostro impegno e la nostra fiducia nei suoi confronti. La mission aziendale è infatti assolutamente chiara e definita: fornire servizi finanziari alla farmacia italiana, che trova in noi un partner solido e consapevole della propria posizione, immediato nell'approccio, disponibile ad ascoltare, semplice e flessibile nelle proposte, trasparente nei comportamenti e infine, ma certo non ultimo per importanza, conveniente sotto ogni punto di vista, sia in termini di costi sia di servizi».

Come si articola la vostra offerta?

«L'offerta Comifin comprende una vasta gamma di soluzioni e servizi finanziari, appositamente studiati per rispondere a 360° alla esigenze dei farmacisti, sia per gli interventi straordinari sia per la gestione corrente dell'attività. Molto preparato dal punto di vista tecnico, il nostro cliente trova spesso un notevole beneficio dal supporto di un partner che conosce bene il suo mondo e, nello stesso tempo, ha anche la competenza specifica per individuare le soluzioni finanziarie e le politiche gestionali più indicate per ottimizzare la sua attività. In un'epoca caratterizzata da grandi aggregazioni nel mondo finanziario e bancario, che hanno portato a un generale aumento dell'offerta di servizi, ma anche a una sempre maggior lontananza dal cliente e a una minore comprensione del-

le sue problematiche specifiche, è importante sottolineare come Comifin abbia saputo mantenere la propria identità, guardando sempre al singolo cliente con attenzione, disponibilità, rapidità, snellezza e trasparenza».

Dal punto di vista operativo, come si compone la vostra squadra?

«Il nostro team è composto da specialisti che da sempre lavorano nel mondo della farmacia

e operano secondo una logica molto pragmatica, partendo dal principio che il miglior contratto è, volta per volta, quello che permette al cliente di raggiungere i suoi obiettivi. Attenti alle novità fiscali e normative, siamo in grado di mettere a fuoco con esattezza le sue necessità, valutandole con competenza, semplicità e flessibilità, in modo da poter trovare e proporre le soluzioni più valide e adatte a ogni singola

situazione. Siamo presenti con quattro sedi in tutta Italia (Milano, Roma, Catania e Sassari) e questo ci permette di intervenire sull'intero territorio nazionale con una tempistica e un'operatività unica. Abbiamo inoltre rapporti di duratura collaborazione commerciale con i maggiori fornitori di beni e servizi specializzati nel settore e una altrettanto consolidata collaborazione con le maggiori organizzazioni professionali e contabili che operano in questo ambito su tutto il territorio nazionale. Anche questi sono ulteriori elementi di forza e affidabilità che distinguono Comifin e rendono unica la sua proposta».

Entrando nel merito dei servizi, quali sono le tipologie di leasing proposte?

«I servizi di leasing sono di diverso tipo, a partire dal leasing strumentale per l'arredamento e le attrezzature. Comifin assiste l'acquisto di beni strumentali o la ristrutturazione del punto vendita, finanziando al 100% le opere necessarie al suo rinnovo e versando anticipi ai fornitori che lo richiedono. Diamo anche

la possibilità di effettuare operazioni di leasing cumulativo, che includono più beni in un contratto unico. Un'operazione molto vantaggiosa fiscalmente è il leasing immobiliare per acquistare i muri del negozio, operazione che con il nostro aiuto viene realizzata in tempi rapidi e senza burocrazia. Il leasing immobiliare è disponibile anche «in costruendo»: Comifin può partire dall'acquisto del terreno e successivamente finanziare, tramite «stati avanzamento lavori», la realizzazione dell'immobile. Vi sono infine il leasing automobilistico e quello nautico, rispettivamente per l'acquisto dell'autovettura, come azienda o come privati, e dell'imbarcazione, con tutte le agevolazioni sull'IVA previste per legge».

E per quanto concerne i finanziamenti?

«I servizi di finanziamento comprendono finanziamenti aziendali, personali e per l'acquisto della titolarità. I primi riguardano tutte le necessità finanziarie dell'azienda farmacia, rappresentando un punto fermo nella gestione corrente, di ogni gior-

no, mentre i secondi sono rivolti a soddisfare le esigenze personali e private di tutti i clienti. I finanziamenti per l'acquisto della farmacia nascono dalla peculiare capacità di ragionare secondo una logica di nicchia e non ubbidendo a una rigorosa logica patrimoniale, che contraddistingue Comifin e le permette di finanziare l'acquisto della titolarità utilizzando una procedura snella e con costi accessori limitati, senza necessariamente coinvolgere persone terze».

Quali sono, per concludere, le linee di sviluppo e i programmi di Comifin per il prossimo futuro?

«Il piano industriale per i prossimi tre anni, recentemente approvato, prevede lo sviluppo di nuovi servizi finanziari, per rendere la nostra offerta più completa e adeguata alle dinamiche evolutive in corso. Un nuovo e importante servizio che presenteremo nel prossimo futuro sarà l'anticipazione e sconto dei crediti vantati dai farmacisti nei confronti delle ASL. Con questo intendiamo dimostrare una volta di più non solo la nostra attenzione, comprensione e disponibilità nei confronti dei nostri clienti di riferimento e delle loro esigenze e difficoltà, ma anche grande fiducia nel mondo della farmacia e nel suo futuro, nel quale continuiamo e continueremo a investire per contribuire concretamente al suo sviluppo e alla sua crescita. La convinzione e la fiducia con cui percorriamo questa strada trova conferma e stimolo ulteriore nella tripla AAA con cui le principali società di rating internazionali hanno valutato Comifin, prestigioso riconoscimento della validità del nostro lavoro ma nello stesso tempo, poiché è il portafoglio clienti il nostro grande patrimonio, anche della forza e della vitalità della farmacia italiana: una realtà sana, che continua a presidiare il territorio e a produrre valore al servizio di tutti cittadini, per i quali rimane il primo punto di riferimento per il benessere e la salute».

Società di leasing e finanziamenti dedicati al settore della farmacia, Comifin fa parte del Gruppo FD, holding che riunisce società attive in quattro aree di business ben definite: servizi finanziari per le farmacie, servizi gestionali alle farmacie, deposito e distribuzione «conto terzi» di prodotti farmaceutici e parafarmaceutici, servizi immobiliari. Con una profonda conoscenza delle specifiche problematiche del settore, maturata e

consolidata in oltre venti anni di attività nel mondo della farmacia, Comifin propone un ampio ventaglio di soluzioni e servizi studiati per risolvere a 360° le esigenze dei farmacisti italiani, intervenendo in tutto il territorio nazionale con una tempistica e un'operatività unica dalle quattro sedi di Milano, Roma, Catania, Sassari. I servizi di leasing offerti da Comifin comprendono leasing strumentale (per arredamento, at-

trezzature, ristrutturazione del negozio), leasing automobilistico e nautico per l'acquisto dell'autovettura (come azienda o come privati) e dell'imbarcazione, leasing immobiliare per acquistare i muri del locale in cui si svolge l'attività. Il leasing immobiliare è disponibile anche «in costruendo», partendo dall'acquisto del terreno e poi finanziando, tramite «stati avanzamento lavori», la realizzazione dell'immobile.

I servizi di finanziamento comprendono finanziamenti aziendali, personali e per l'acquisto della titolarità della farmacia. Un nuovo servizio, introdotto nel corso del 2007, è l'anti-

pazione e sconto dei crediti nei confronti delle ASL, andando così a rispondere a un'altra esigenza molto sentita dai farmacisti italiani.



Comifin

Via Calabria 22
20090 Redecesio
di Segrate (MI)
Tel. 02 26929720
Fax 02 26929744
www.comifin.com

