

Finanza e servizi per la salute e il benessere

Il Gruppo FD, che controlla Comifin, Essere Benessere, Profarco Italia e ora anche Quidnovi Pharma, continua la sua crescita, ma sempre dalla parte dei titolari di farmacia

Fabio Pedretti e Danilo Salsi, fondatori di FD Consultants, dal 1988 di strada ne hanno fatta tanta: il loro Gruppo infatti rappresenta oggi per i titolari di farmacia un costante punto di riferimento nazionale perché opera su quattro linee di business ben definite:

- Comifin, che offre servizi finanziari (leasing, finanziamenti e factoring) e ha erogato lo scorso anno 152 milioni di euro;
- Essere Benessere, che fornisce servizi gestionali a farmacie e parafarmacie;
- Profarco Italia;
- Quidnovi Pharma.

I due soci fondatori, insieme a una squadra molto affiatata di manager che ne condividono appieno la mission, si sentono oggi in grado di fare passi ulteriori. Ce ne parla Fabio Pedretti, amministratore delegato del Gruppo e presidente di Comifin e di Quidnovi Pharma.

Chi è oggi il Gruppo FD?

La nostra prima linea di business è sempre rappresentata dai servizi finanziari. Comifin rappresenta il core business del Gruppo, anche se è la società più piccola, perché su un totale di oltre 300 dipendenti ne occupa 30. Come finanziaria siamo leader dal 1986 in questo mercato sempre più globalizzato e caratterizzato dall'aggregazione, nel mondo finanziario e bancario, dei grandi istituti di credito. Siamo nati con i farmacisti e ci occupiamo soltanto di farmacie e di farmacisti. Chi ci rappresenta sul territorio vince la concorrenza bancaria perché conosce le esigenze dei titolari di farmacia e può proporre soluzioni finanziarie ad hoc, estremamente personalizzate. Comifin ha, in questo momento, 6.000 contratti in essere e storicamente abbiamo avuto contatti con oltre 15.000 farmacie.

Il 31 per cento di Comifin è stato acquistato di recente da un Fondo lussemburghese, ma la governance della società rimane sempre la stessa. Questo permette di mantenere le caratteristiche che tanto hanno incontrato l'apprezzamento dei farmacisti e che rendono unica Comifin: snellezza operativa, velocità, attenzione al cliente e capacità di formulare piani finanziari personalizzati.

Quali servizi fornite ai farmacisti?

Le nostre caratteristiche, come finanziaria, sono come dicevo la disponibilità, la flessibilità e la velocità. Abbiamo quattro sedi (Milano, Roma, Catania e Sassari) e forniamo pacchetti finanziari personalizzati, realizzando operazioni di leasing, immobiliari e finanziamenti vari per le necessità della farmacia o del titolare. Finanziamo poi l'acquisto delle farmacie: il mercato, nonostante tutto, è sempre molto effervescente. Prima era drogato ed esprimeva valutazioni eccessive con multipli irrisolvibili in altri settori merceologici; oggi si è tornati a coefficienti più ragionevoli. In quest'ambito abbiamo avuto un riconoscimento dal mercato: la conoscenza approfondita del settore ci permette di proporre fi-



FD CONSULTANTS spa



COMIFIN



ESSERE BENESSERE



PROFARCO



QUIDNOVI



Fabio Pedretti, amministratore delegato del Gruppo FD Consultants

finanziamenti con costi accessori limitati e che non coinvolgono terze persone. Possiamo, in alcune situazioni, arrivare anche a finanziare il 100 per cento del costo d'acquisto della farmacia.

Vi occupate anche del leasing per le ristrutturazioni?

Per la ristrutturazione e l'acquisto dei mobili e delle attrezzature per la farmacia, Comifin finanzia il 100 per cento delle opere con un leasing "chiavi in mano". È possibile anche realizzare operazioni cumulative che, in un unico contratto, comprendano il rinnovo dell'arredamento, il ripristino dei locali, la ristrutturazione, l'acquisto di strumenti. Possiamo inoltre stipulare contratti di leasing immobiliare e auto.

Quali sono i nuovi servizi di Comifin?

Metteremo a disposizione dei farmacisti un servizio di anticipazione e sconto dei crediti nei confronti delle Asl. Soprattutto in alcune zone del sud d'Italia, dove i tempi di pagamento delle Asl sono molto dilatati, questo supporto può essere davvero prezioso per i titolari di farmacia.

Anche voi avete cominciato a gestire direttamente alcune farmacie. Ci parli di Essere Benessere, una realtà poco conosciuta al di fuori dei confini milanesi.

La seconda linea di business del Gruppo FD è Essere Benessere, che fornisce servizi a 360 gradi attualmente a otto farmacie milanesi (tra le quali la storica Carlo Erba, quella della stazione centrale e la Scævola di 1.200 metri quadrati) e quat-

tro parafarmacie ubicate in grandi centri commerciali. Prevediamo di aprire 50 parafarmacie entro la fine del 2008, tutte ubicate in centri commerciali, siano esse negozi nelle gallerie o corner dietro le casse del supermercato.

Ci siamo posti in un mercato protetto e maturo con qualche elemento di innovazione. Essere Benessere è caratterizzata da farmacie molto orientate al servizio, che tendono a garantire la massima apertura al pubblico, nel rispetto delle normative sugli orari, che forniscono un'ampia gamma di servizi all'utente e rappresentano una realtà all'avanguardia nel panorama milanese. È destinata a diventare una realtà sempre più importante: in questo momento siamo gli unici in Italia che gestiscono una catena di farmacie con acquisti centralizzati e con una supervisione totale nell'ambito commerciale.

Essere Benessere ha come mission il riposizionamento del ruolo del farmacista come consulente della salute e del benessere del cittadino, ribadendo la centralità della farmacia come primo anello di congiunzione nel territorio tra il cittadino e il sistema salute.

State finanziando anche parafarmacie di titolari?

Il decreto Bersani, a un anno di distanza, si è rivelato un gran polverone, si è dimostrato un ennesimo tentativo di screditare agli occhi dell'opinione pubblica i titolari di farmacia, cercando di dipingerli come soggetti che speculano sulla salute del cittadino. Offre però qualche opportunità ai farmacisti, come la possibilità di essere titolari di più farmacie. Non posso immaginare quali quando e come, ma molti cambiamenti sono ormai imminenti nel mondo della farmacia e non tutti saranno negativi. Di certo richiederanno un inevitabile aggiornamento del modo di gestire la farmacia, a livello sia di immagine sia di offerta di prodotti e di servizi, ma la professionalità del farmacista dovrà comunque emergere come elemento qualificante. Per quel che riguarda le parafarmacie, la nostra strategia prevede aperture soltanto all'interno dei grandi centri commerciali dove non si è già insediata la farmacia. Finanziando inoltre l'apertura di parafar-

macie di titolari che vogliono presidiare il proprio territorio, difendendolo così dall'aggressione da parte della Grande distribuzione o di soggetti che vogliono solo creare una rete parallela di punti vendita, che ha come unico fine quello di creare il discount della farmacia.

Il discorso sarà diverso se passerà l'elementamento che consente l'uscita dei farmaci di fascia C dal canale farmacia.

Quali sono le altre linee di business del Gruppo FD?

La terza linea di business è Profarco, operativa nell'ambito della logistica specializzata, sulla quale stiamo facendo grandi investimenti. Ci occupiamo anche della logistica di strutture ospedaliere. L'ospedale San Raffaele, per esempio, non ha più un magazzino, in quanto è stato "terzializzato" presso il nostro polo logistico di Segrate. Siamo, inoltre, depositari e fiduciari per l'Italia di alcune importanti aziende italiane ed estere e ne stiamo ampliando il numero.

Recentemente abbiamo acquistato Quidnovi, società commerciale a tutti gli effetti, che opera nel mercato della salute e del benessere in farmacia e dispone di 60 agenti monomandatari.

Stiamo ampliando il management del gruppo, acquisendo personale di comprovata esperienza e professionalità proveniente da banche e industrie.

La motivazione e la comprensione della logica operativa del Gruppo FD e della sua mission a favore della farmacia italiana sono le caratteristiche imprescindibili per tutti i collaboratori.

Quali sono i vostri progetti per il 2008?

Continuare a crescere mantenendo le caratteristiche che hanno permesso alla azienda del Gruppo FD di essere così apprezzate dal mercato di riferimento. Oggi stiamo vivendo il momento più delicato per un gruppo come il nostro e in costante crescita: quello di coniugare le esigenze del mercato di riferimento con le esigenze di controllo dei processi operativi interni. Continuo a ripetere, e non mi stancherò mai di farlo, che noi abbiamo solo 17.500 potenziali clienti, i farmacisti titolari in Italia. E non dobbiamo deluderli.