



Progetto Industriale

PHARMACOPOLIS

2020



Sintesi progetto industriale

Il nostro progetto ha come obiettivo l'acquisizione, in medio termine, di diverse farmacie operanti sul territorio nazionale e di gestire le loro attività.

Criteria adottati

Nella redazione del presente progetto industriale, abbiamo effettuato le seguenti attività:

- a. Dal CERVED sono stati estrapolati ed analizzati N. 53 bilanci ufficiali, di attività farmaceutiche operanti sul territorio nazionale;
- b. Effettuata una prima selezione, eliminando i bilanci considerati non validi ai fini statistici (*bilanci infra annuali, società in liquidazione, cessioni di attività, ecc.*), l'analisi si è concentrata sulle attività effettive riducendo il loro numero a 34;
- c. Le aziende esaminate sono state, ulteriormente, ridotte a 18 eliminando tutte le attività atipiche (*veterinaria*) e, quelle con perdite ingiustificate;
- d. Dall'esame dei 18 bilanci selezionati, abbiamo ricavato gli importi e gli indici evidenziati nel **conto economico** allegato, analizzato in modo approfondito con tecnici esperti del settore farmaceutico e, dagli stessi, dichiarato corrispondente alla realtà nazionale.



Holding

Società investitrice, proprietaria delle attività farmaceutiche acquisite.

La Consulting & Management

Svolgerà una duplice funzione, prima di consulente e mediatrice nell'acquisizione, in nome e per conto della Holding delle farmacie e, successivamente coadiuverà la stessa nella gestione delle attività.

Soggetti

Timing

OBITTIVO

START UP

50 FARMACIE

Entro 24 mesi dal conferimento del mandato da parte della Holding

100 FARMACIE

Entro 60 mesi dal conferimento del mandato da parte della Holding

Geografhic mapping

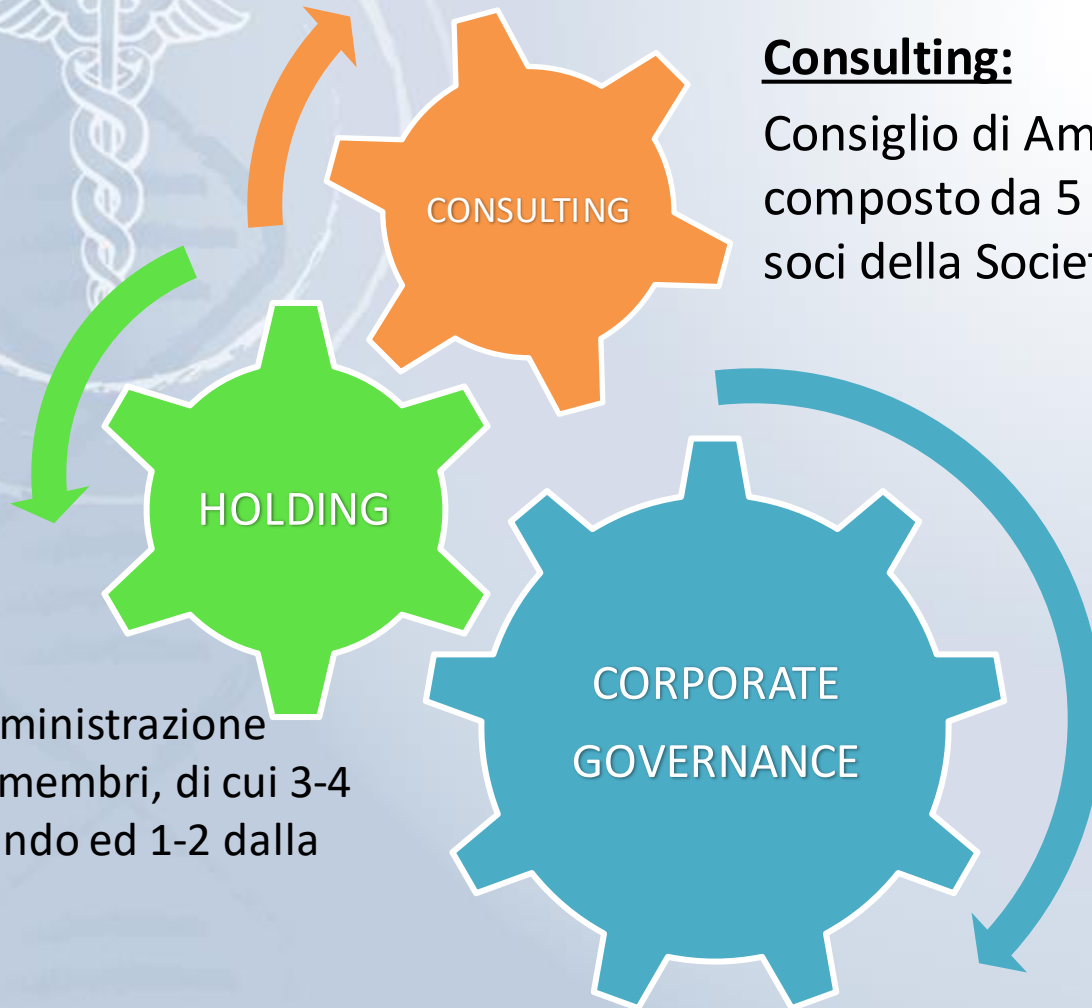
Nel primo biennio, attività localizzate nelle regioni:

- **Campania**
- **Lazio**
- **Basilicata**
- **Puglia**

Successivamente espansione sull'intero territorio nazionale, ad esclusione di regioni ritenute non funzionali al progetto.



Corporate Governance



Consulting:

Consiglio di Amministrazione composto da 5 membri, tutti soci della Società.

Holding:

Consiglio di Amministrazione composto da 5 membri, di cui 3-4 nominati dal Fondo ed 1-2 dalla Consulting;



Audit Holding

Collegio revisori, composto da n.3 membri:

Presidente

nominato dalla Holding;

2 Sindaci effettivi

nominati dalla Società di consulting. *(od al contrario)*

Società di consulting & management

Ruoli e mansioni

- **Presidente**, con poteri di firma e di rappresentanza legale di fronte ai terzi ed in giudizio, che curerà i rapporti con la Holding;
- **Vice-presidente**;
- **Consigliere** (avvocato), che si occuperà degli aspetti legali;
- **Consigliere vicario** (commercialista), con funzioni di Direttore Amministrativo;
- **Consigliere**, esperto del settore, con funzioni di Direzione e responsabilità dell'ufficio acquisizioni/acquisti, nonché controllo della gestione delle attività.



Strengths & Weaknesses Analysis

Strengths

- Proprietà delle attività;
- Garanzia di rendimento del capitale investito;
- Incremento di valore delle farmacie acquisite;
- Nessuna problematica inerente la gestione;
- Know-how della società di consulting management;
- Spending Review & Due Diligence;
- Informatizzazione strutture;
- Unico ufficio acquisti;
- Riduzione giacenze di magazzino.



Strengths Analysis

Proprietà delle attività

Le farmacie verranno
acquisite in nome e per
conto della Holding.



Strengths Analysis

Garanzia rendimento

La Holding si garantisce un rendimento elevato del capitale investito, così come evidenziato dal business plan allegato.

Strengths Analysis

Incremento di valore delle farmacie acquisite

Dalle indagini effettuate, le farmacie hanno un prezzo di acquisto pari ad un valore compreso tra 1,2 ed 1,5 del fatturato annuo, per cui le attività della società di consulting/management incrementeranno il volume d'affari (corner per beauty-care e vendita prodotti per food intolerance), che, unito all'aumento della redditività (oggi tra il 7 e l'8% di utile netto), mediante attività di spending review, due diligence, informatizzazione delle strutture, unico ufficio acquisti, riduzione/eliminazione giacenze di magazzino, gestione attenta delle risorse umane e finanziarie, comporteranno un aumento consistente del valore delle farmacie.



Strengths Analysis

Nessuna problematica
gestionale

Non ricadrà sulla Holding alcun problema inerente la gestione delle attività, essendo tutti gestiti dalla società di consulting-management.

Strengths Analysis

Spending Review & Due Diligence

Per migliorare l'efficienza e l'efficacia delle spese effettuate, la società di consulting-management si impegna a realizzare una sistematica attività di monitoraggio, di analisi e valutazione delle acquisizioni realizzate e di quelle che si intende realizzare, procedendo, ove possibile, all'abbattimento dei costi di gestione.

L'attività di due diligence verrà svolta:

- sia nella fase di acquisto della farmacia, approfondendo l'analisi dei dati e delle informazioni messe a disposizione dal cedente e/o reperite presso altre fonti, al fine di valutare la convenienza di ogni singolo affare e di identificarne gli eventuali rischi;
- sia, successivamente, al fine di verificare, comprendere ed intervenire, per risolvere problematiche di qualsiasi genere.

Strengths Analysis

Informatizzazione farmacie

Le farmacie verranno completamente informatizzate, onde consentire un'accurata ed attenta gestione del magazzino, con il chiaro intento di ridurre al massimo le giacenze di prodotti, nonché consentire l'eliminazione della gestione del danaro contante. A tal proposito, già sono in fase avanzata i contatti con una importante software-house, presente sull'intero territorio nazionale, che fornirà gli strumenti necessari al conseguimento di questo fondamentale target gestionale.



Strengths Analysis

Unico ufficio acquisti

L'esistenza di un unico ufficio, responsabile dell'approvvigionamento dei prodotti venduti nelle farmacie, consentirà attente indagini di mercato, con il conseguente acquisto dei prodotti a dei prezzi più vantaggiosi e remunerativi.

Strengths Analysis

Corner beauty-care & food intolerance

Da attente analisi di mercato, abbiamo potuto verificare l'aumento della spesa pro-capite, in prodotti per il benessere e la cura della persona, per cui riteniamo interessante, ove possibile, la realizzazione di appositi corner per la commercializzazione di prodotti non prettamente farmaceutici.

Inoltre, atteso che è in rilevante aumento la popolazione con intolleranze alimentari (celiachia, lattosio, ecc.), riteniamo utile di procedere a rendere disponibili, presso le strutture, i prodotti atti a soddisfare le esigenze di tali soggetti.

Weaknesses Analysis

Attività delocalizzate

La capillare presenza sul territorio comporterà importanti problematiche per la gestione delle farmacie e la necessità/esigenza di un'attenta attività di monitoraggio delle varie strutture, onde consentire di cogliere, immediatamente, gli alert che dovessero pervenire, in modo da predisporre le eventuali contromisure e/o interventi. I costi sostenuti per tali attività saranno a totale carico della società di consulting-management.

Weaknesses Analysis

Investimenti


Nei primi anni di attività, la società dovrà effettuare degli investimenti per la realizzazione del centro direzionale/operativo e per la completa informatizzazione delle farmacie. A tal proposito, come già anticipato, sono in fase avanzata contatti con un'importante software-house, che ci accompagnerà e coadiuverà in questo fondamentale step.



Weaknesses Analysis

Cash-flow

Dall'analisi del cash-flow, redatta sulla scorta dei bilanci/dati reperiti, il punto di pareggio finanziario verrà raggiunto non prima dei sei mesi di attività;



Procedura ed operatività


1. Costituzione Holding;
2. Conferimento mandato all'acquisto;
3. Acquisto azienda e modalità;
4. Pagamento fattura per le attività di due diligence e mediazione;
5. Gestione azienda



Primo Step

Costituzione Holding
con capitale sociale di
€ 100.000,00, spettante
ai soci nel seguente
modo:

- 95% ai finanziatori;
- 5% alla consulting-
management;



Stipula contratto di mediazione, con riconoscimento del compenso per le attività svolte in fase di acquisto delle farmacie, pari al 5% del valore di acquisto;

Secondo Step

Terzo Step

Acquisto della farmacia, mediante versamento, in conto prestito infruttifero, effettuato dal socio «finanziatori», pari all'importo richiesto dal cedente, ed impegno a versare il corrispondente importo da parte della società di consulting-management.

Esempio:

valore di acquisto farmacia

€ 1.700.000,00

versamento finanziatori

€ 1.700.000,00

versamento società di consulting

€ 89.473,68



Quarto Step

La società di consulting e management fattura ed incassa il compenso per le attività svolte in fase di acquisto, pari ad € 85.000,00 (*oltre IVA*) e, versa la propria quota di prestito infruttifero, pari ad € 89.473,68, nelle casse sociali della Holding, per la copertura delle iniziali esigenze di cassa, nonché per procedere ai primi investimenti ;



Quinto Step

La Holding stipula un contratto di consulenza gestionale/fiscale con la società di consulting-management, riconoscendo un compenso lordo di € 18.000,00 annuo per ogni farmacia. Tale compenso sarà fatturato, annualmente, al netto dei costi sostenuti dalla Holding per l'assunzione del personale, indicato nell'organigramma proposto dalla società di consulting-management.

| FARMACIE | 1 ANNO | 2 ANNO | 5 ANNO | DAL 6 ANNO |
|-------------------------------|--------------|----------------|-----------------|-----------------|
| Risultato prima delle imposte | € 133.617,89 | € 6.500.000,00 | € 16.535.000,00 | € 18.785.000,00 |

TREND UTILE D'ESERCIZIO LORDO

