

The Network's Road 4° EDIZIONE

**La collaborazione misurabile con
l'industria: strategie di rete**

GIOVANNI TROMBETTA



I VANTAGGI DELLE RETI «IN GENERALE»

• LE RETI «PER DEFINIZIONE» PERMETTONO DI:

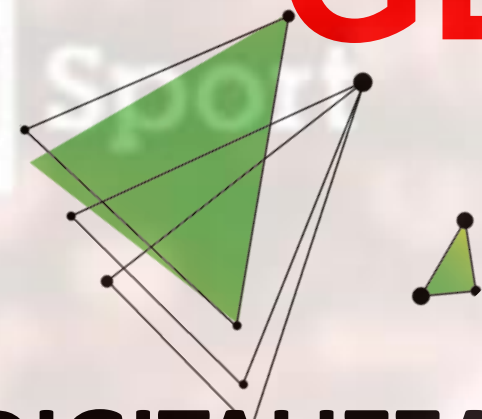
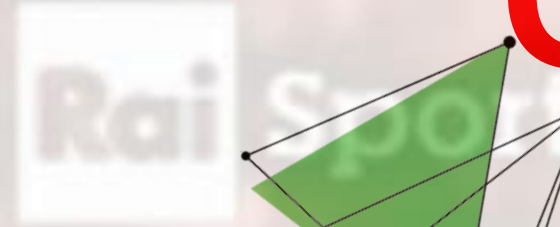
- FRONTEGGIARE LE SITUAZIONI DI INCERTEZZA E DI COGLIERE PIU' VELOCEMENTE LE OPPORTUNITA',
- SEMPLIFICARE L'ACCESSO A NUOVE AREE DI OFFERTA,
- AVVICINARE NUOVI CLIENTI

• QUALI SONO STATI GLI OBIETTIVI DELLE RETI AD OGGI

- PROPORRE OBIETTIVI CONDIVISI (MAGGIOR SCONTO)
- RENDERE OMOGENEE LE STRATEGIE DI AZIONE
- AMPLIARE IL NUMERO DELLE FARMACIE ADERENTI INDIPENDENTEMENTE DAL LIVELLO DI FEDELTA' NELLE POLITICHE DI ADESIONE ALLE AZIONI PER IL RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI FISSATI
- ATTIVITA' DI FORMAZIONE



GLI ELEMENTI CARATTERIZZANTI – OGGI 1



• DIGITALIZZAZIONE

• DEMATERIALIZAZIONE DELLE RICETTE

• INTRODUZIONE DI NUOVE TECNOLOGIE

- MAGAZZINI ROBOTIZZATI
- PIATTAFORME DI PRENOTAZIONE/CONSEGNA
- ETICHETTE ELETTRONICHE

• SI RINNOVANO I PROCESSI DI MARKETING

- SI MODIFICANO LE MODALITA' DI CONTATTO E DI COMUNICAZIONE CON I CLIENTI

• PNRR

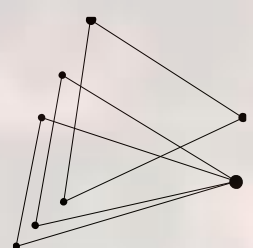
- SI SPOSTA L'ATTENZIONE DAL MERCATO ALLA FUNZIONE PUBBLICA DI PRESIDIO TERRITORIALE

• INFLAZIONE

- NON PARTICOLARMENTE EVIDENTE NEL 2022 MA DI INTERESSE PER QUESTO PRIMO SEMESTRE 2023

• OMNISCANALITA'

- NON SOLO ON-LINE



GLI ELEMENTI CRITICI – OGGI 2

- **POINT OF CARE SPECIALIZZATO**

- CONSULENZE SANITARIE

- CONCETTI ANCORA TROPPO ASTRATTI

- **CRESCITA DELLE RETI A SEGUITO DI ACQUISIZIONI CON STRATEGIE:**

- FINANZIARIE

- GESTIONALI

- **SE CONTINUERANNO LE ACQUISIZIONI DETTATE DA STRATEGIE FINANZIARIE ALLORA LE RETI DOVRANNO REPLICARE CON:**

- STRATEGIE DI AFFILIAZIONI MENO LIGHT

- DELEGA PESANTE MODELLO FRANCHISING

- **TROPPIA FRAMMENTAZIONE IMPONE ESIGENZE DI COORDINAMENTO, DIVERSAMENTE E' DIFFICILE PENSARE AD UN MODELLO DI RETI INTEGRATE**

- **CHI PUO' ESSERE L'AGGREGATORE ??**

- **COME POTRA' ENTRARE IL CAPITALE NELLE RETI ESISTENTI ??**

THE NETWORK'S ROAD



TEMI SU CUI RIFLETTERE

NEL NOSTRO PAESE IL GRUPPO **PHOENIX** POTRÀ CONTARE SU TUTTI GLI **ASSET SOCIETARI DI COMIFAR E DI ADMENTA**.

«SI SONO CONCRETIZZATI I PRESUPPOSTI DELL'OPERAZIONE IN ITALIA TRA COMIFAR E ADMENTA, CON L'ALLINEAMENTO SOTTO IL CONTROLLO DI PHOENIX DI **DUE DEI PIÙ IMPORTANTI PIANETI DELL'UNIVERSO DISTRIBUTIVO INTERMEDIO E FINALE OPERANTI NEL TERRITORIO NAZIONALE**», HA DICHIARATO **MAURO GIOMBINI, EXECUTIVE CHAIRMAN DEL GRUPPO COMIFAR**. «L'INTEGRAZIONE RAPPRESENTA UN IMPORTANTE TASSELLO PER L'EVOLUZIONE DEL SETTORE IN UN'OTTICA DI INNOVAZIONE, DIGITALIZZAZIONE, CAPILLARITÀ, EFFICIENZA ED EFFICACIA NEI SERVIZI EROGATI AI CITTADINI», AGGIUNGE **ROBERTO PORCELLI, GENERAL MANAGER DEL GRUPPO COMIFAR**. «IL GRUPPO HA INTENZIONE DI VALORIZZARE LE PROFESSIONALITÀ ESISTENTI E DI **METTERE A FATTOR COMUNE I DIVERSI KNOW HOW**. QUESTA OPERAZIONE SEGNA UN NUOVO CORSO ANCHE PER I NOSTRI COLLABORATORI E PORTERÀ A NUOVI STIMOLI, SVILUPPI PROFESSIONALI E A NUOVE OPPORTUNITÀ DI CARRIERA».

FARMIA

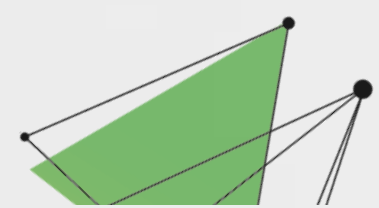


ADMENTA^{Italia}
LloydsFarmacia

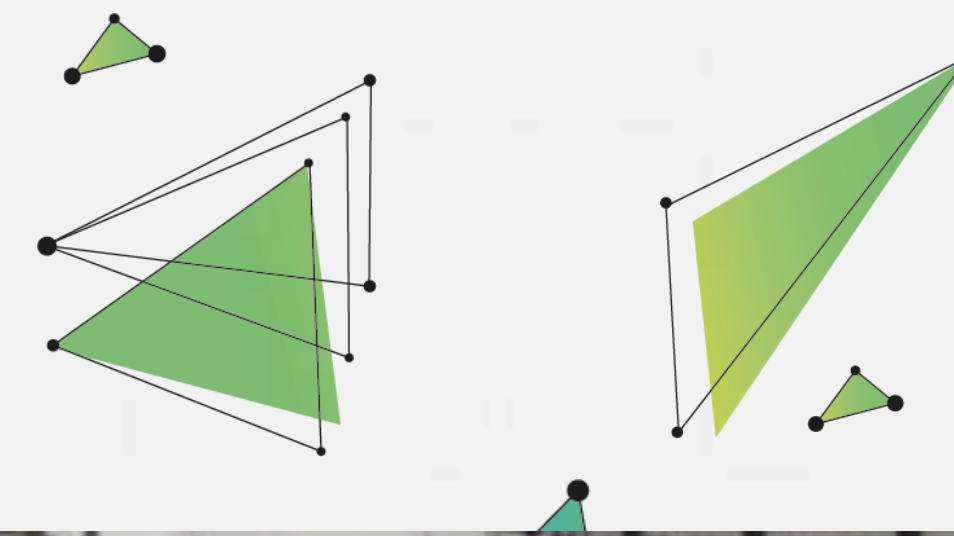


COMIFAR[®]

a PHOENIX company



TEMI SU CUI RIFLETTERE



Farmacia, nasce la società Apoteca Natura Holding Italia

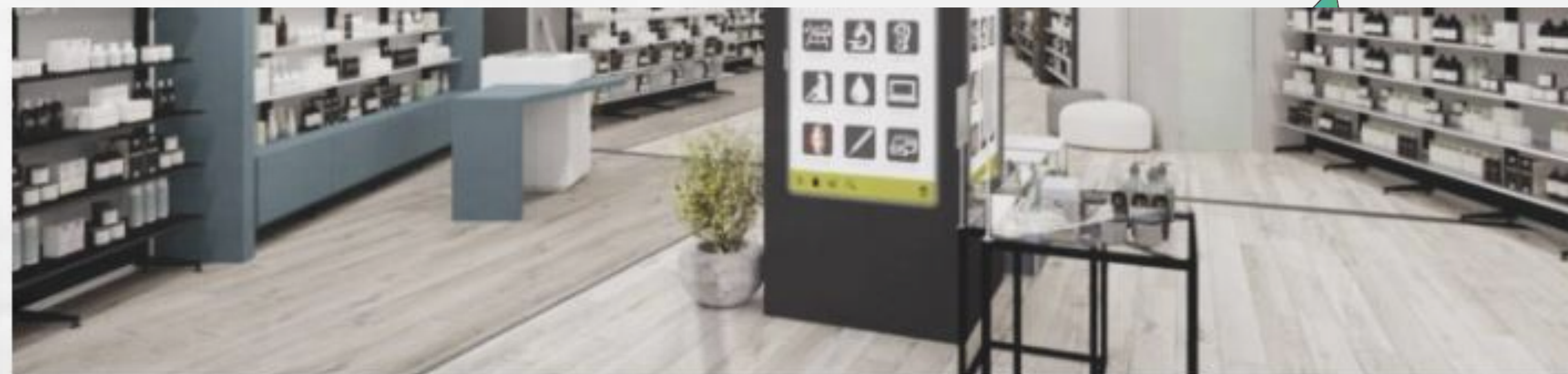
by Chiara Dainese — 24 Maggio 2021

Nasce **Apoteca Natura Holding Italia**, una nuova società per rafforzare la rete di farmacie franchising, frutto di un accordo tra **NeoApotek** e **Apoteca Natura**.

NeoApotek, è il veicolo di club deal nato nel novembre 2019 per iniziativa di Banca F di investire in farmacie e detiene oltre 50 farmacie di proprietà che punta a moltiplicare. Apoteca Natura Asset Management, è una società partecipata da Apoteca Natura, di appartenente al gruppo toscano Aboca e opera da oltre 20 anni, con una rete di 1.000 affiliate in Europa e tramite una controllata 21 farmacie comunali di Firenze.

L'accordo di co-investimento punta allo sviluppo su scala nazionale di NeoApotek e a del format di Apoteca Natura attraverso l'acquisizione mirata di farmacie in partnership con farmacisti affiliati alla rete.

“Questa unione – sottolinea il comunicato – avrà un impatto importante sul mercato con una significativa dotazione di capitali messa a disposizione dagli azionisti di NeoApotek e il know-how di Apoteca Natura nella gestione di una rete internazionale di farmacie, capace di sviluppare un progetto finanziariamente solido e con una forte radice industriale, a una reale creazione di valore”. La neonata Apoteca Natura Holding Italia è la prima a operare per il processo di consolidamento del settore farmacia in Italia, affiancando il beneficio comune a obiettivi di profitto.



Una farmacia NeoApotek

NeoApotek, accordo di joint venture con Unifarco

by Redazione — 12 Maggio 2022

Si chiama **UniApotek** la nuova società nata dall'accordo tra **NeoApotek**, il network a cui faranno capo entro il 2022 circa 200 farmacie di proprietà, e **Unifarco**, società fondata e formata da farmacisti che crea e distribuisce prodotti cosmetici, nutraceutici, dermatologici, di make-up e dispositivi medici. La nuova società vede NeoApotek socio con il 70% e il restante 30% in capo a Unifarco.

LA DOMANDA A CUI NON SO RISPONDERE

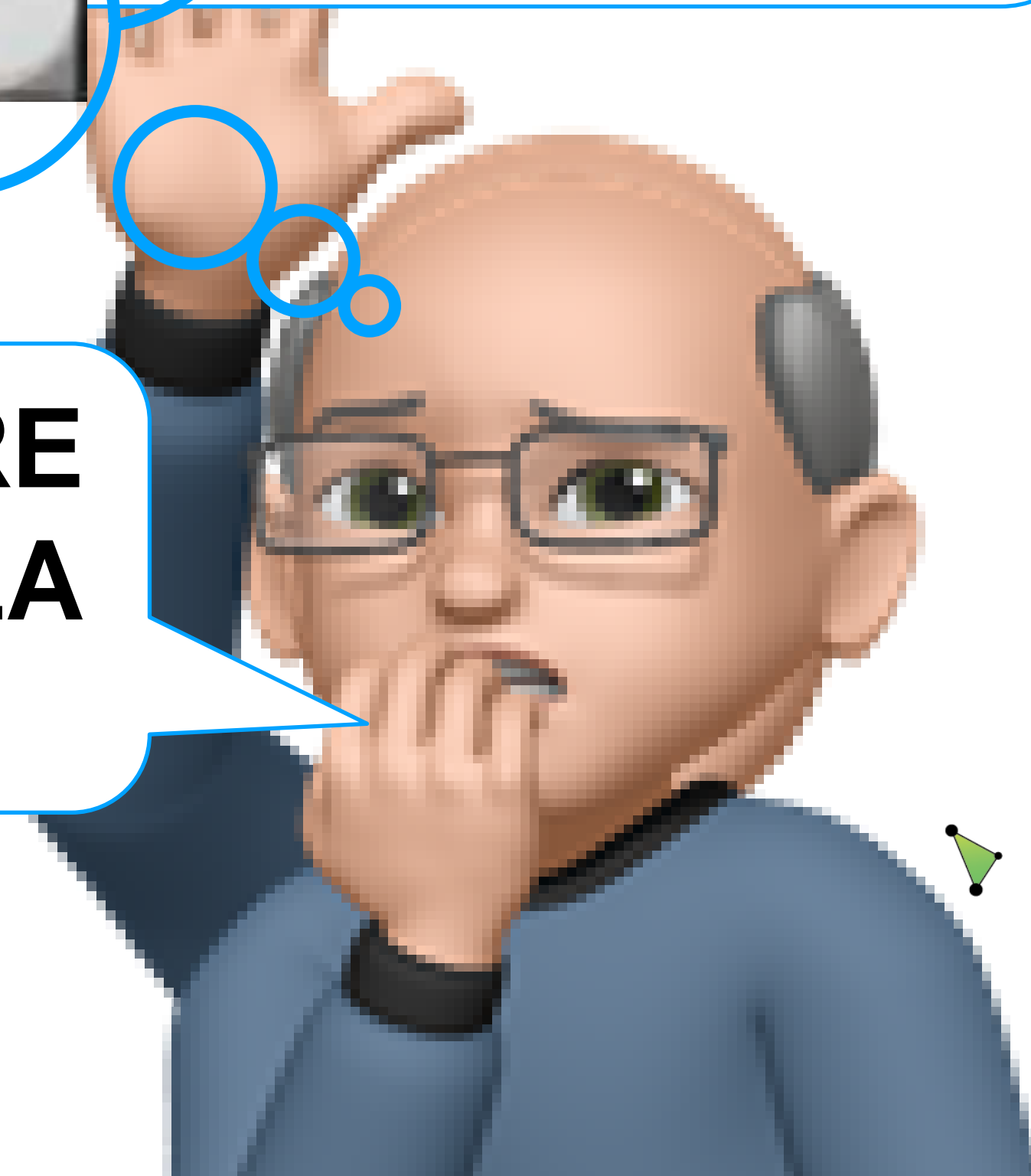


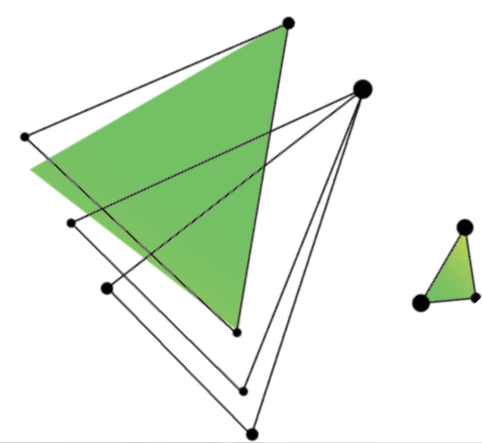
PER «MILLE
PENSANO I
DEI MODELLI



DI DICA COSA
EI NETWORK E
VI PROPOSTI.

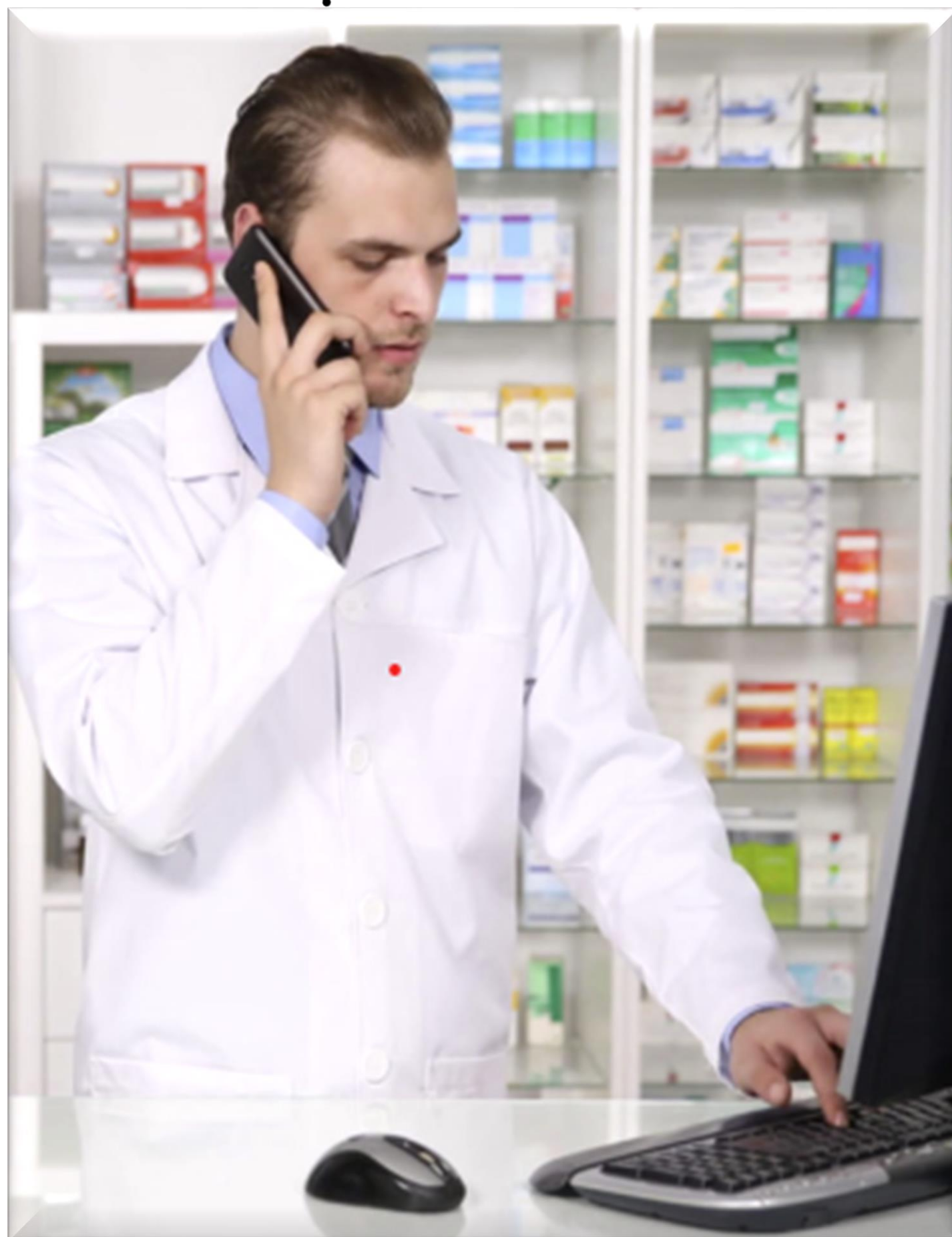
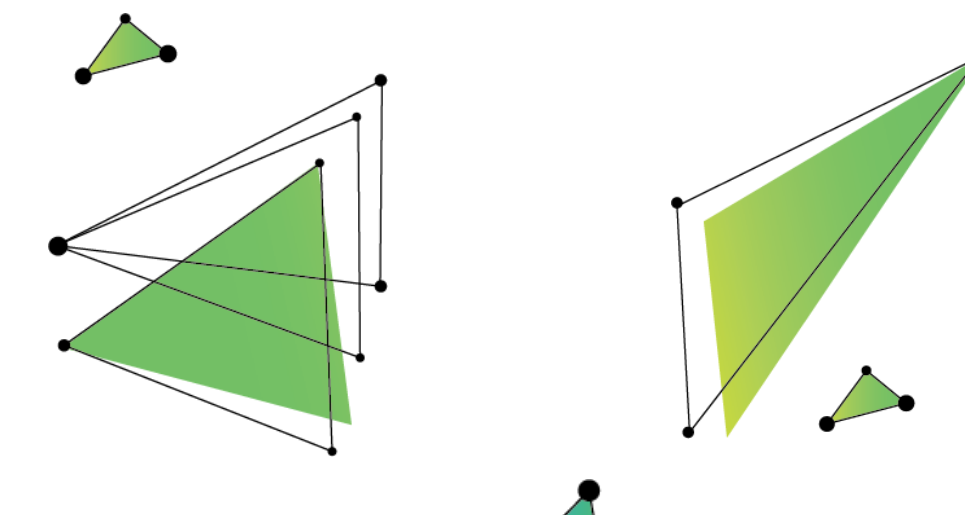
**PUO' ASPETTARE
10 MINUTI PER LA
RISPOSTA ??**





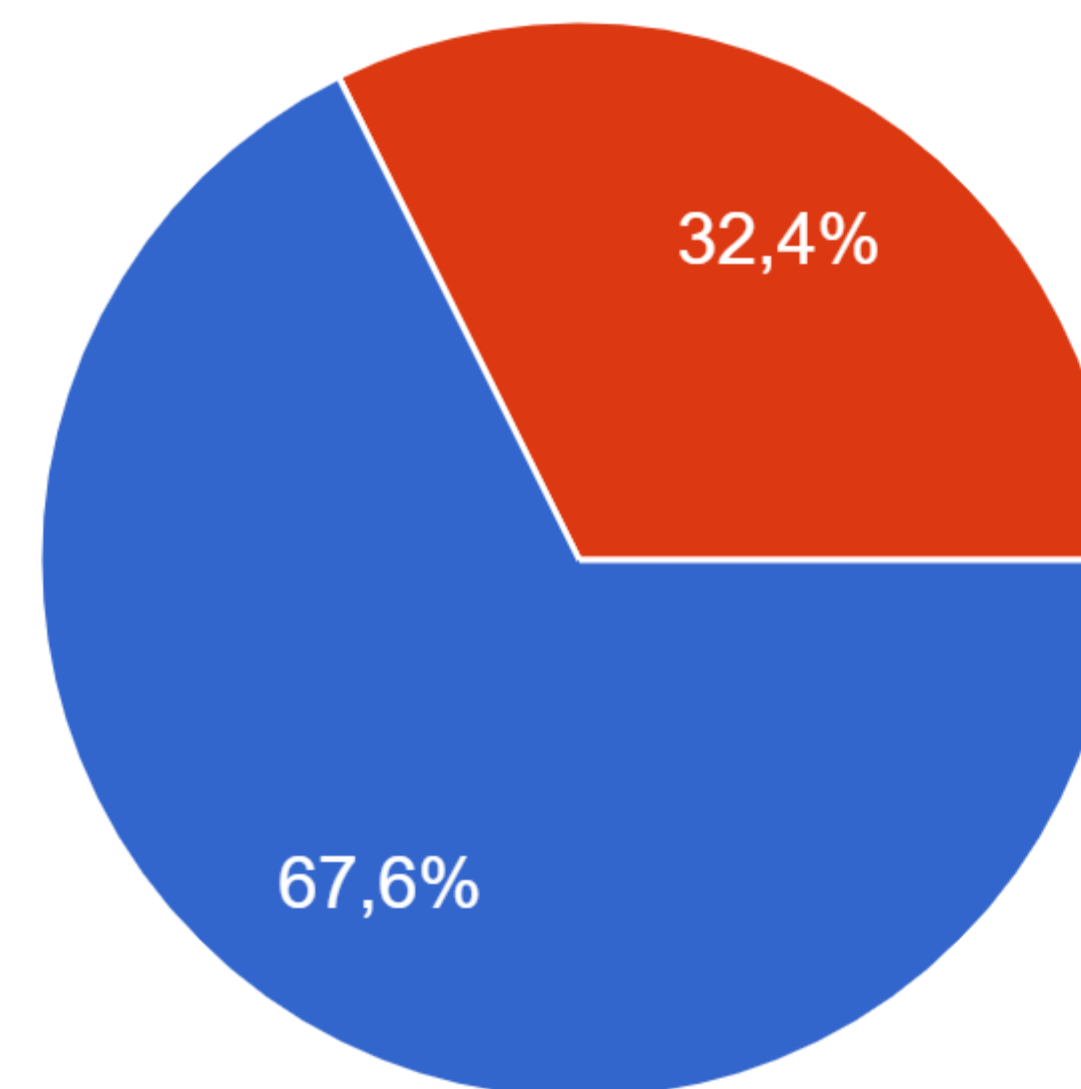
CORRERE AI RIPARI !!!

così posso spendermi che per «dire» ho dovuto «fare» !!!

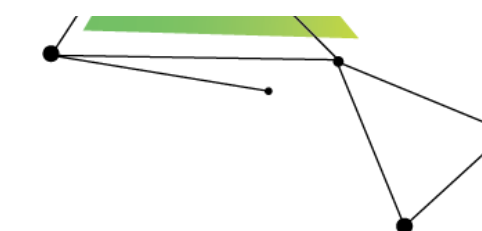


La Sua Farmacia fa già parte di un Network ?

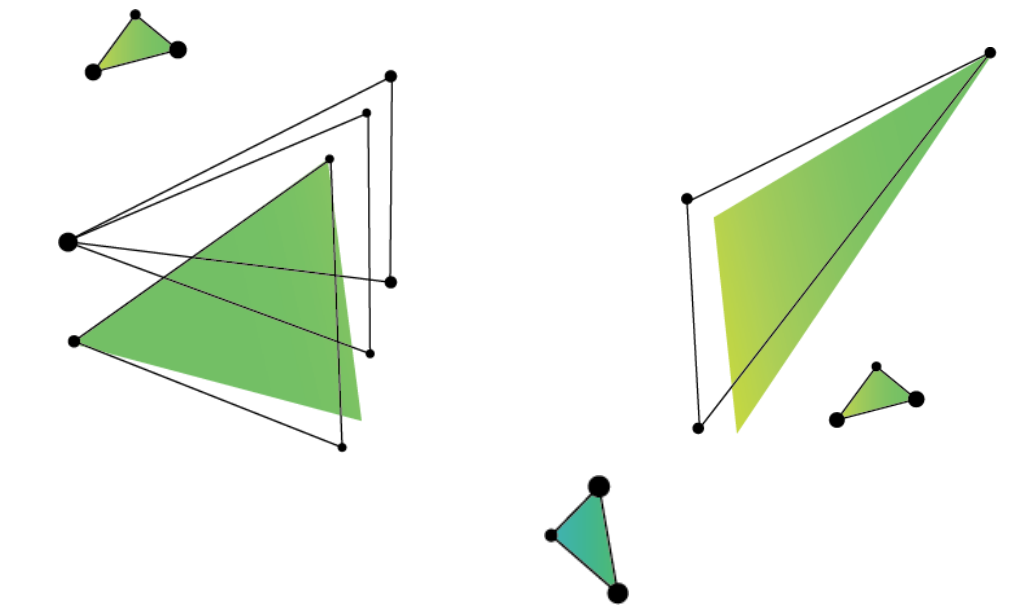
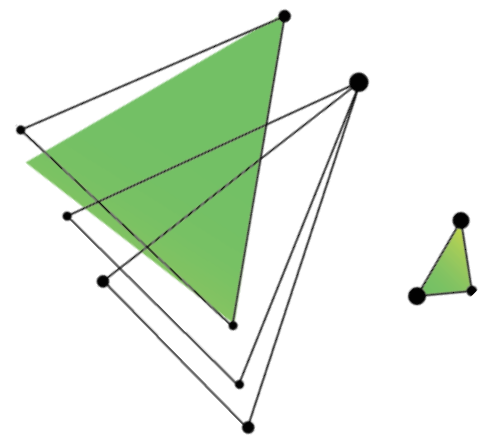
170 risposte



- SI
- No

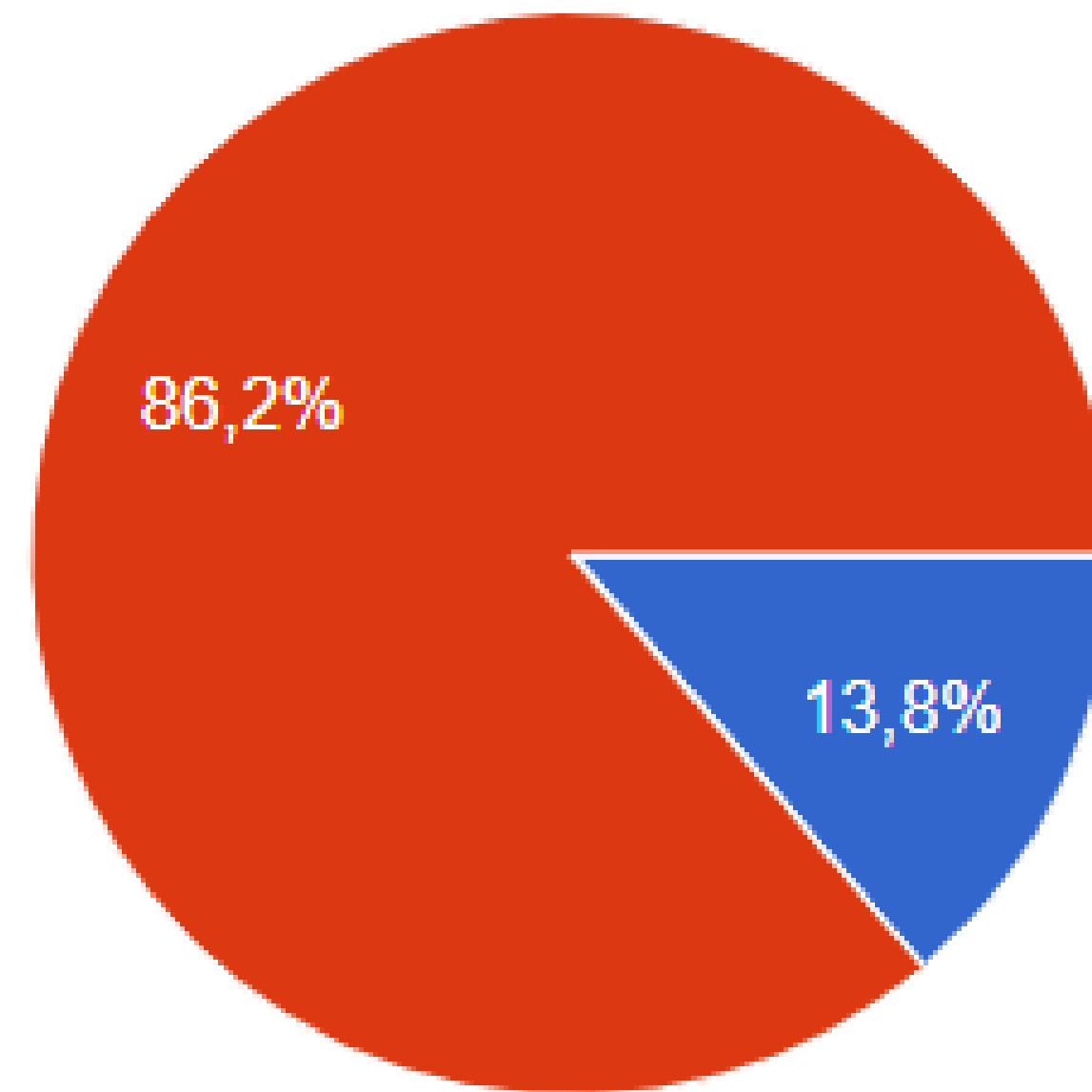


L'HO SEMPRE DETTO !!!

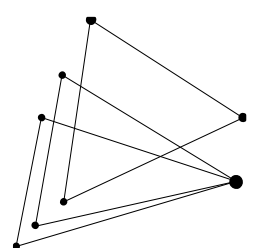
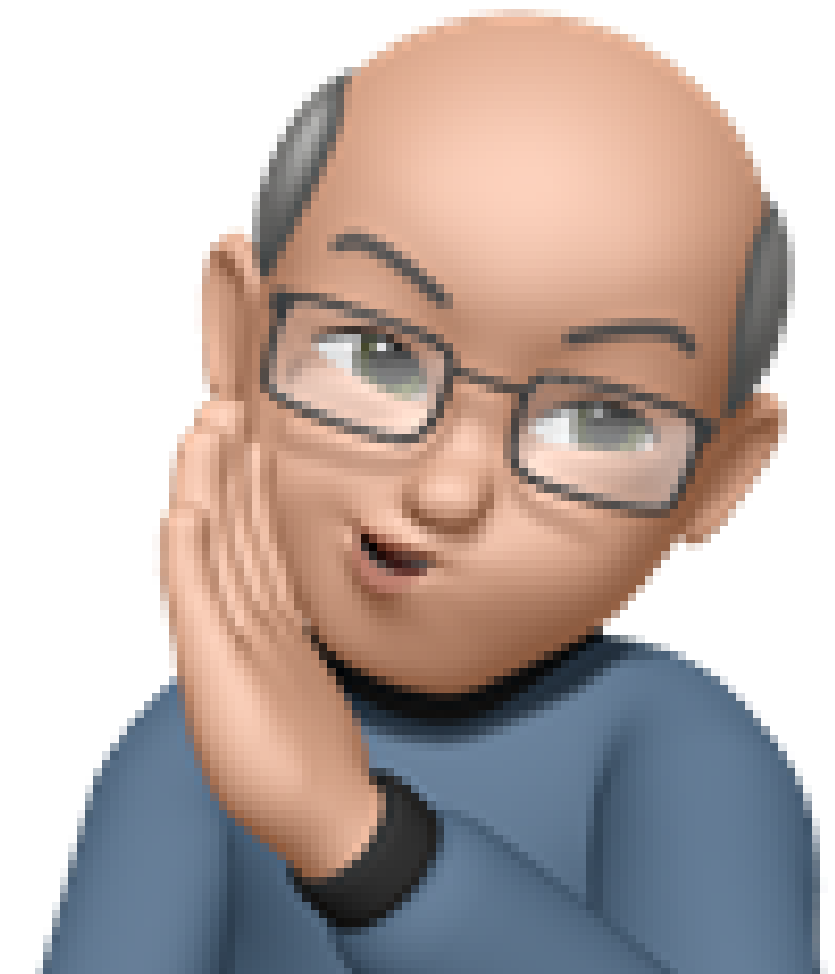


La bontà di un Network si misura solo con maggiori sconti di acquisto

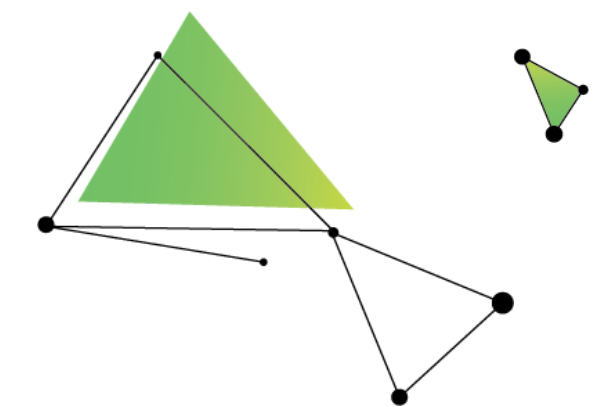
167 risposte



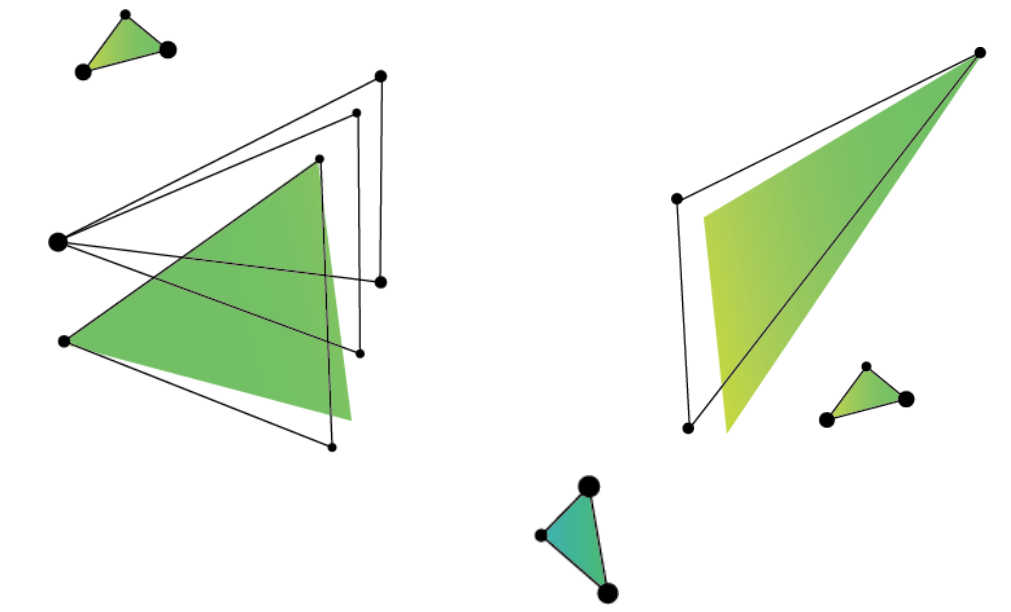
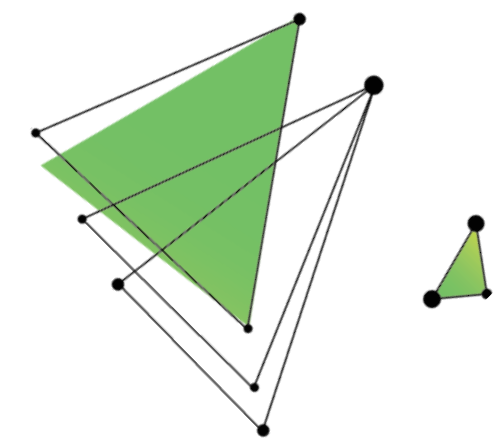
● Vero
● Falso



THE NETWORK'S ROAD



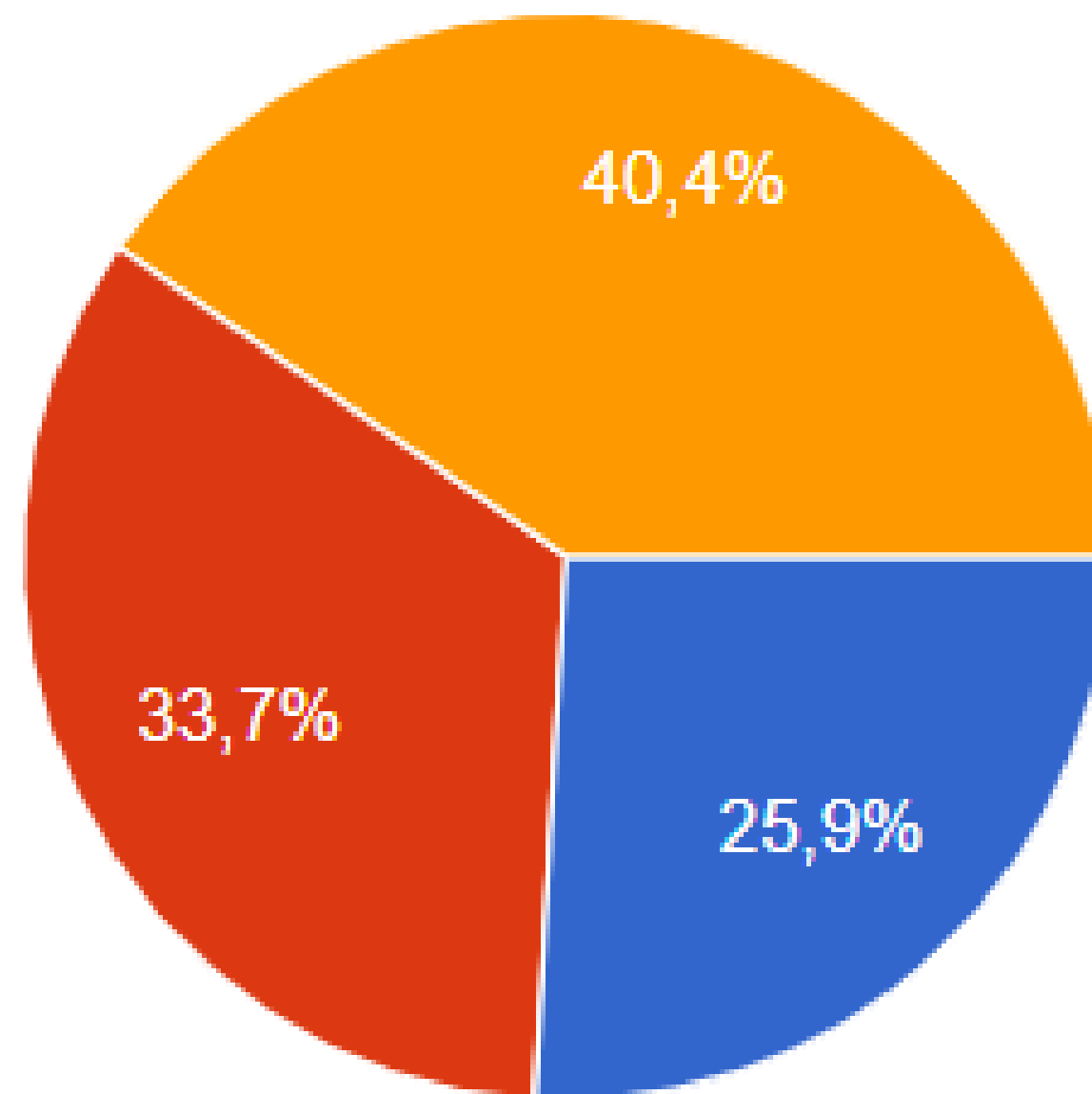
NUMEROSI E INDIPENDENTI



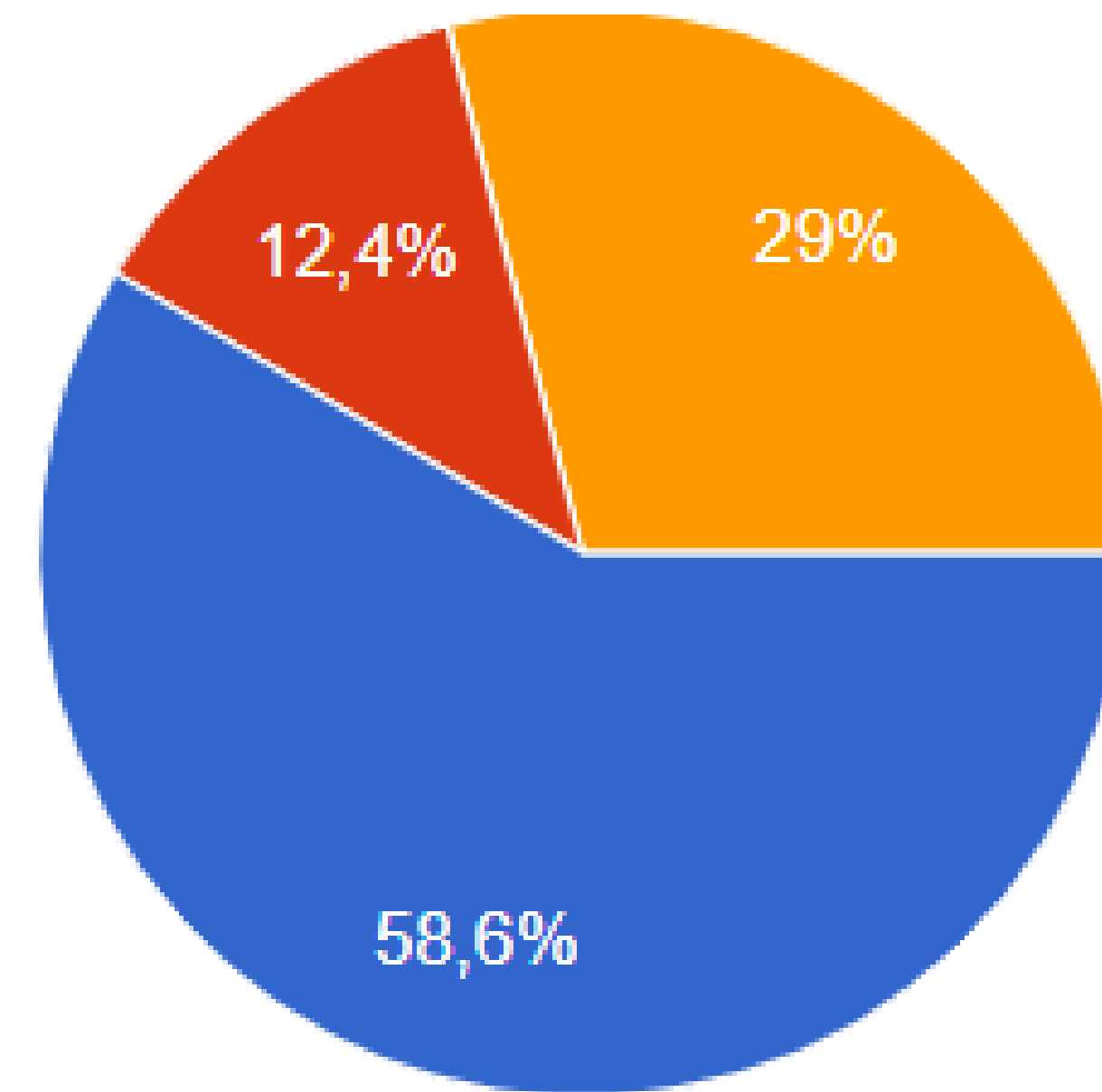
Quale ritiene essere la dimensione ideale di un Network di farmacie:

La miglior Rete di farmacie è:

166 risposte

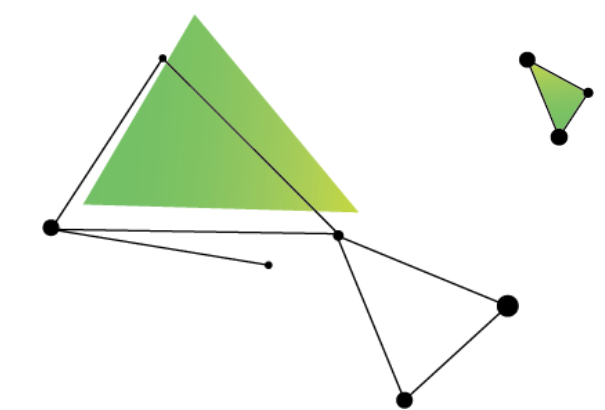
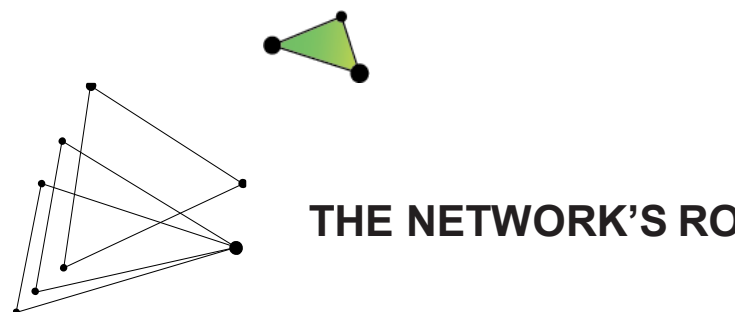


169 risposte

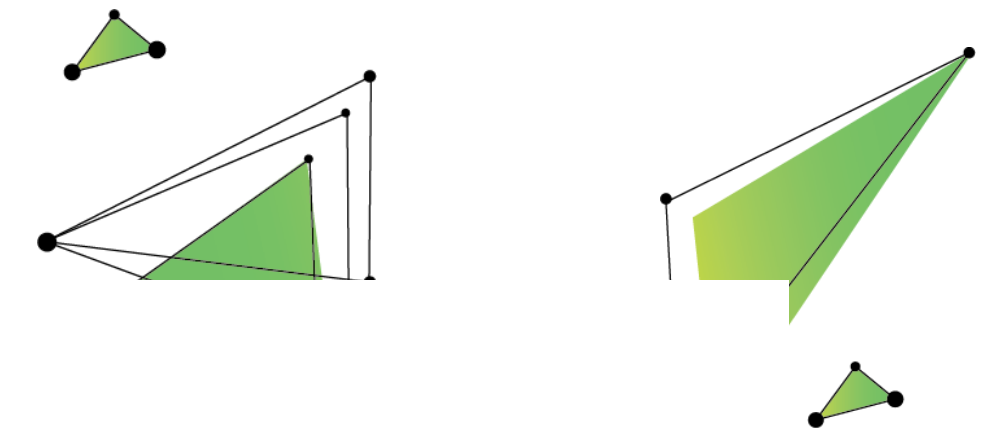
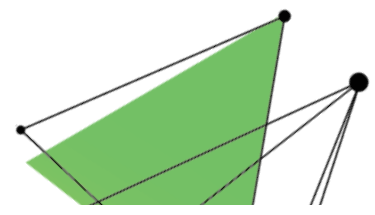


- 0 < 100
- 101 ---| 300
- > 300

- Indipendente
- Proiezione di un Distributore
- Proprietaria di Farmacie

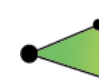


NON C'ERANO DUBBII

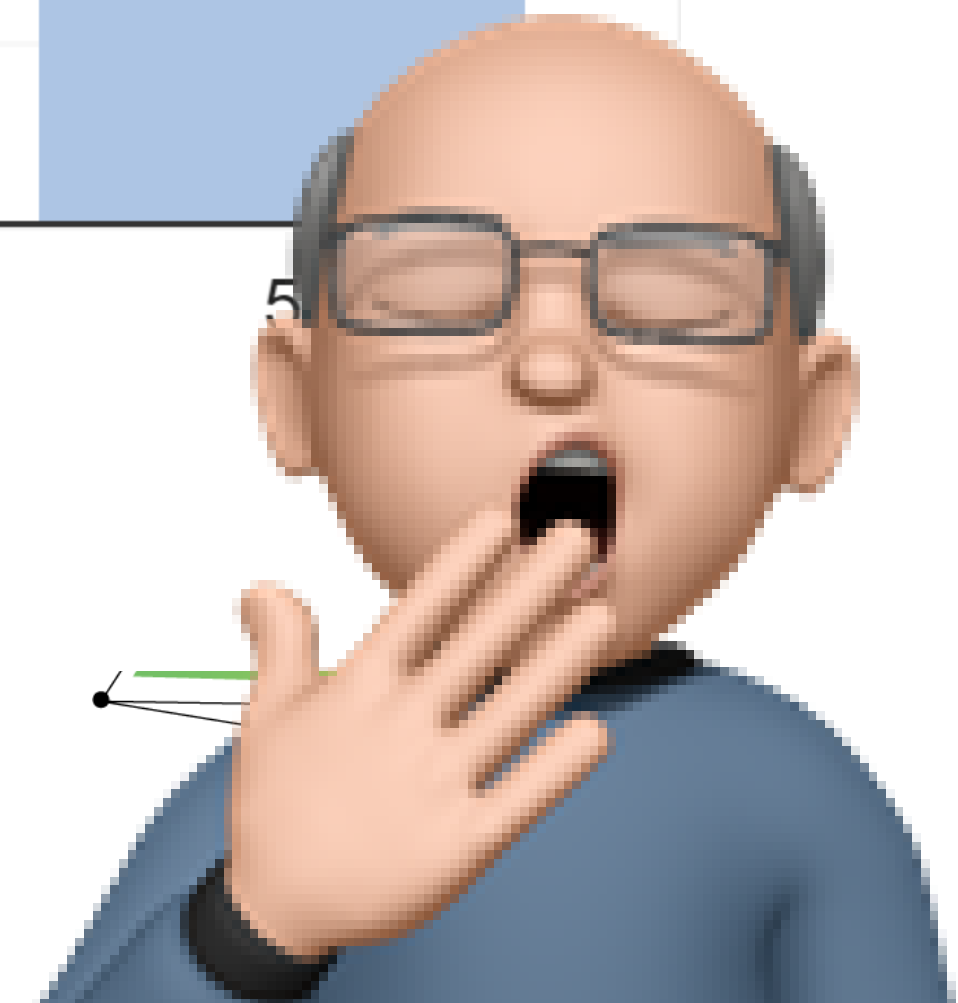
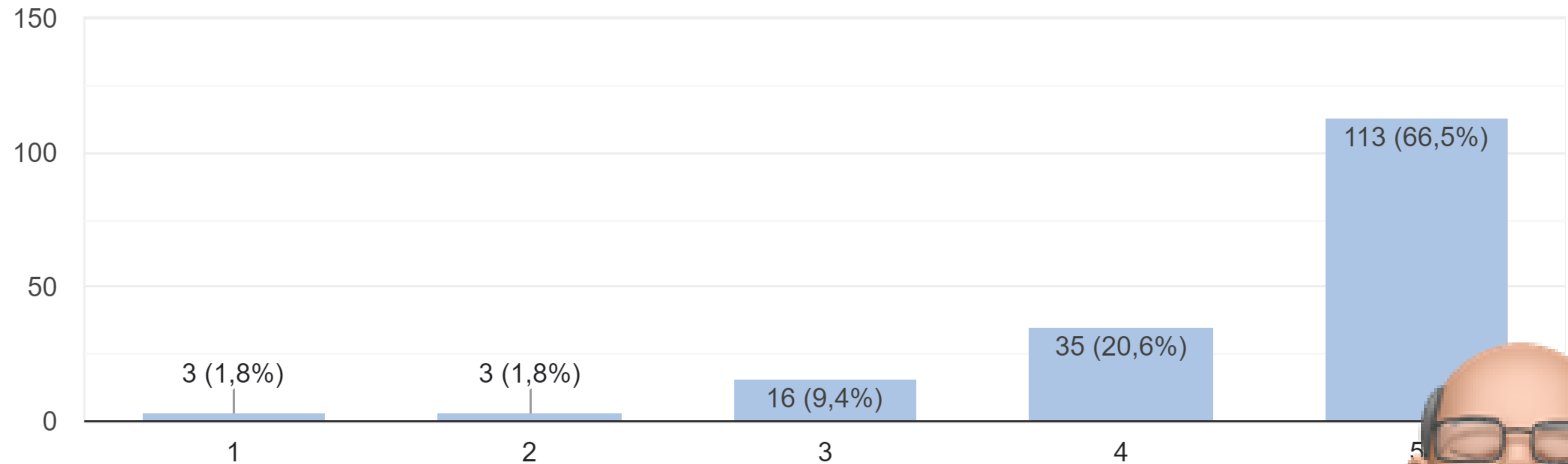


Attribuisca un valore da 0 a 5 alla attività ·

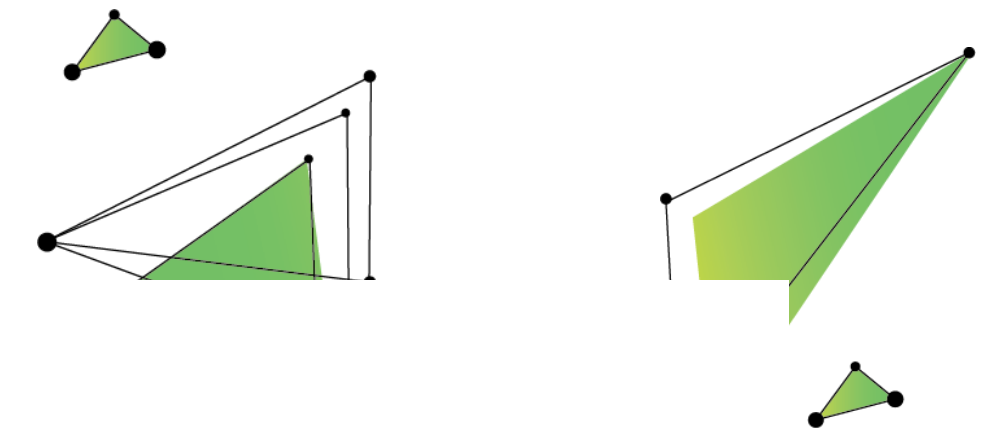
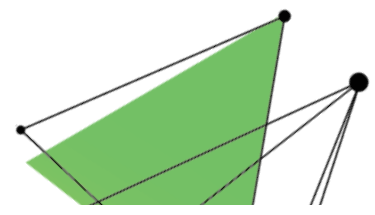
Aggiornamento / Formazione



170 risposte

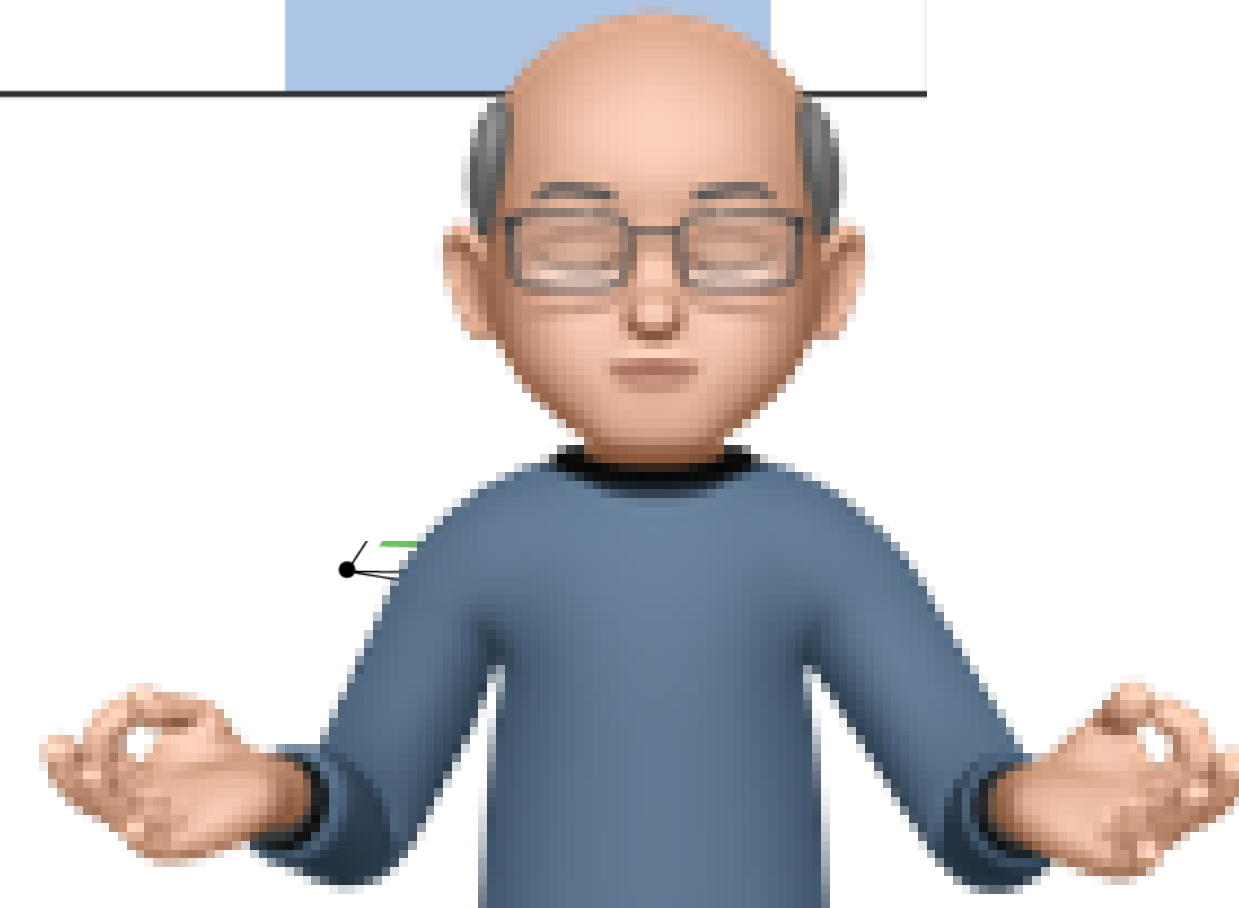
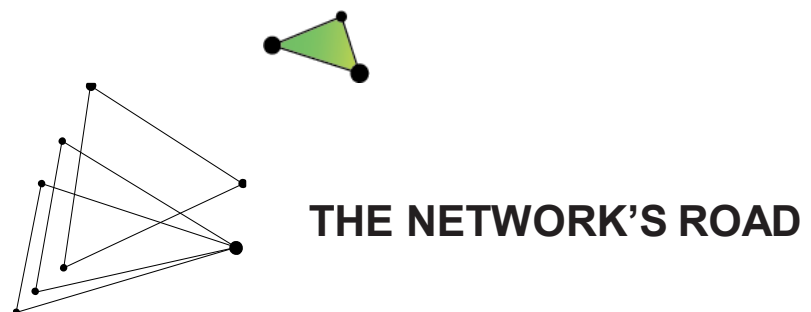
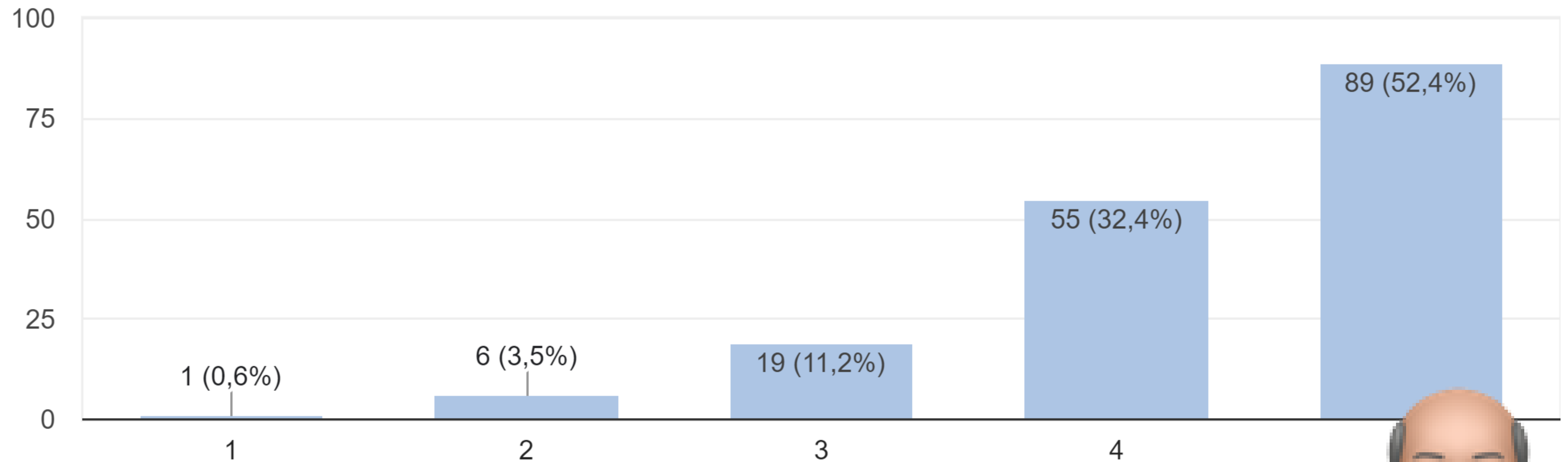


NON MI SPOSTO

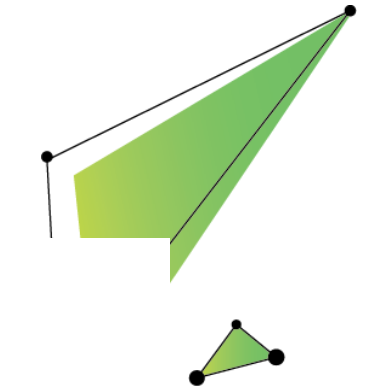
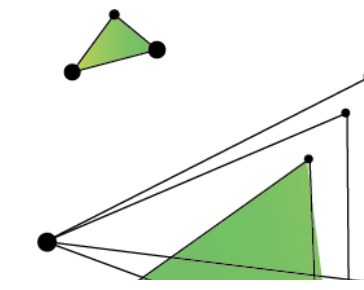
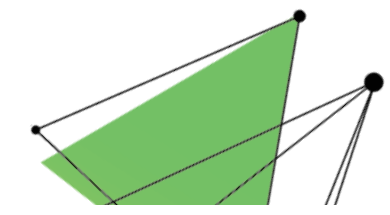


Attribuisca un valore da 0 a 5 alla attività · Efficientamento spazi

170 risposte

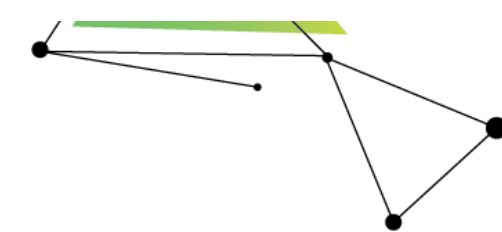
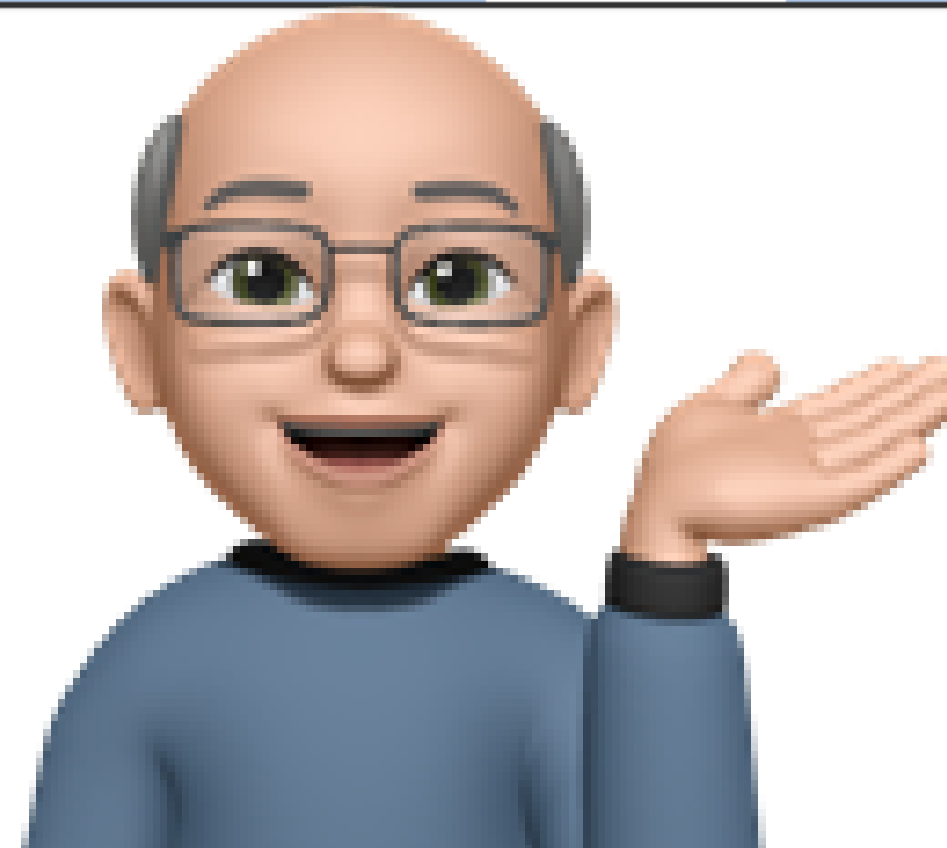
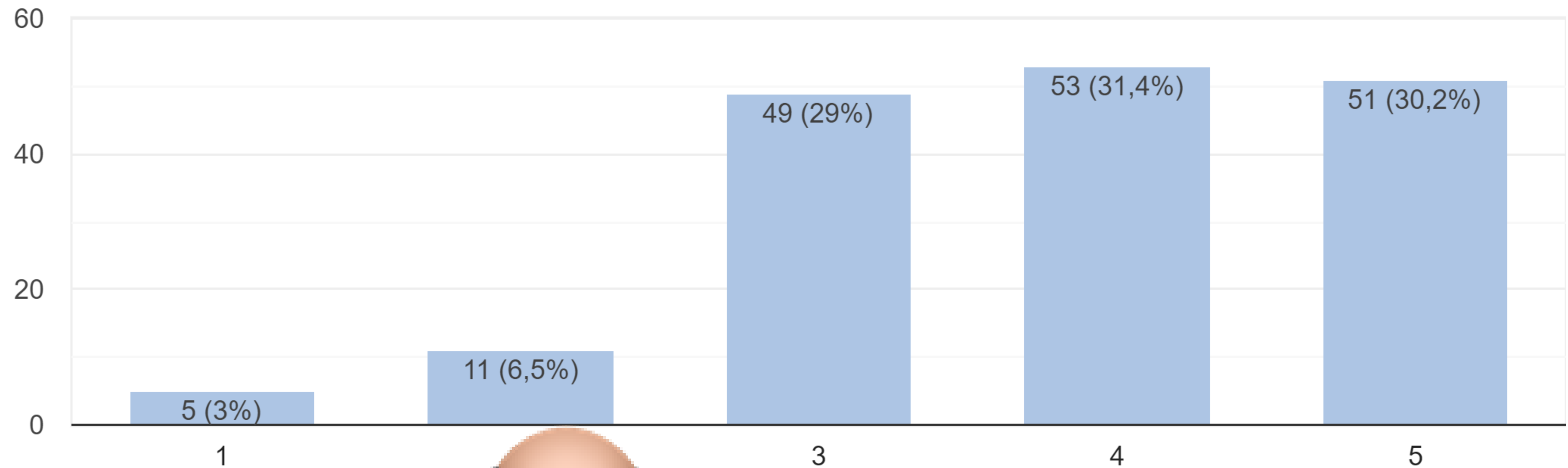


A OGNUNO IL SUO MESTIERE

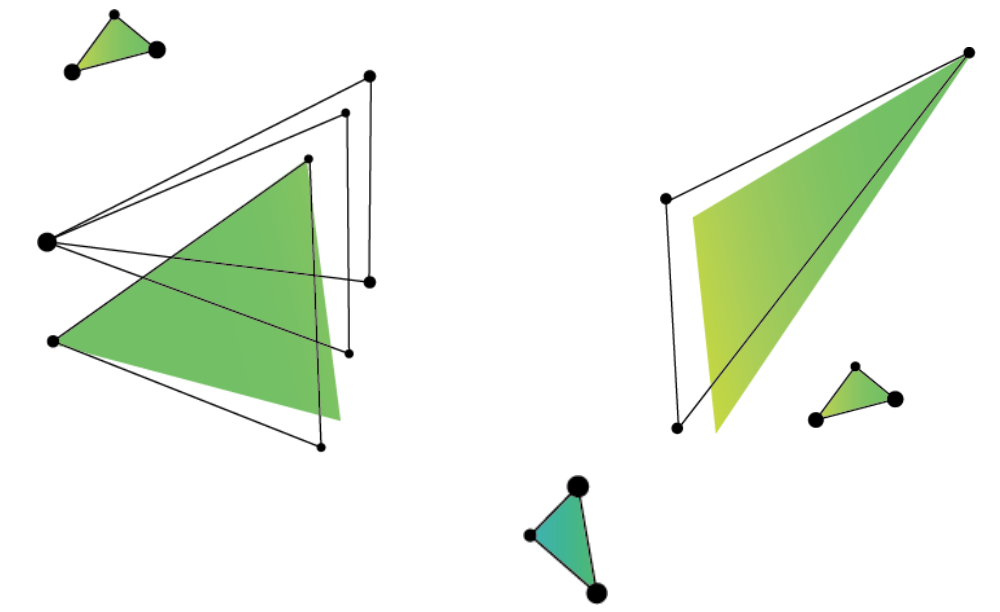
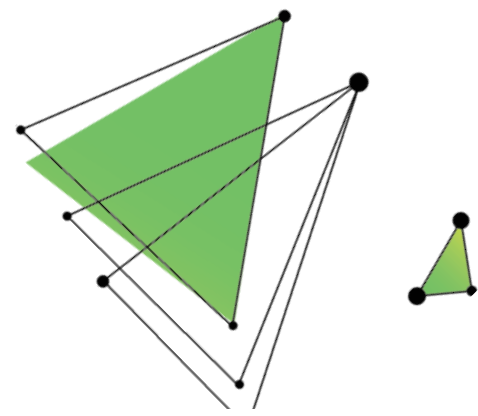


Attribuisca un valore da 0 a 5 alla attività · Ammodernamento arredi

169 risposte



COERENZA

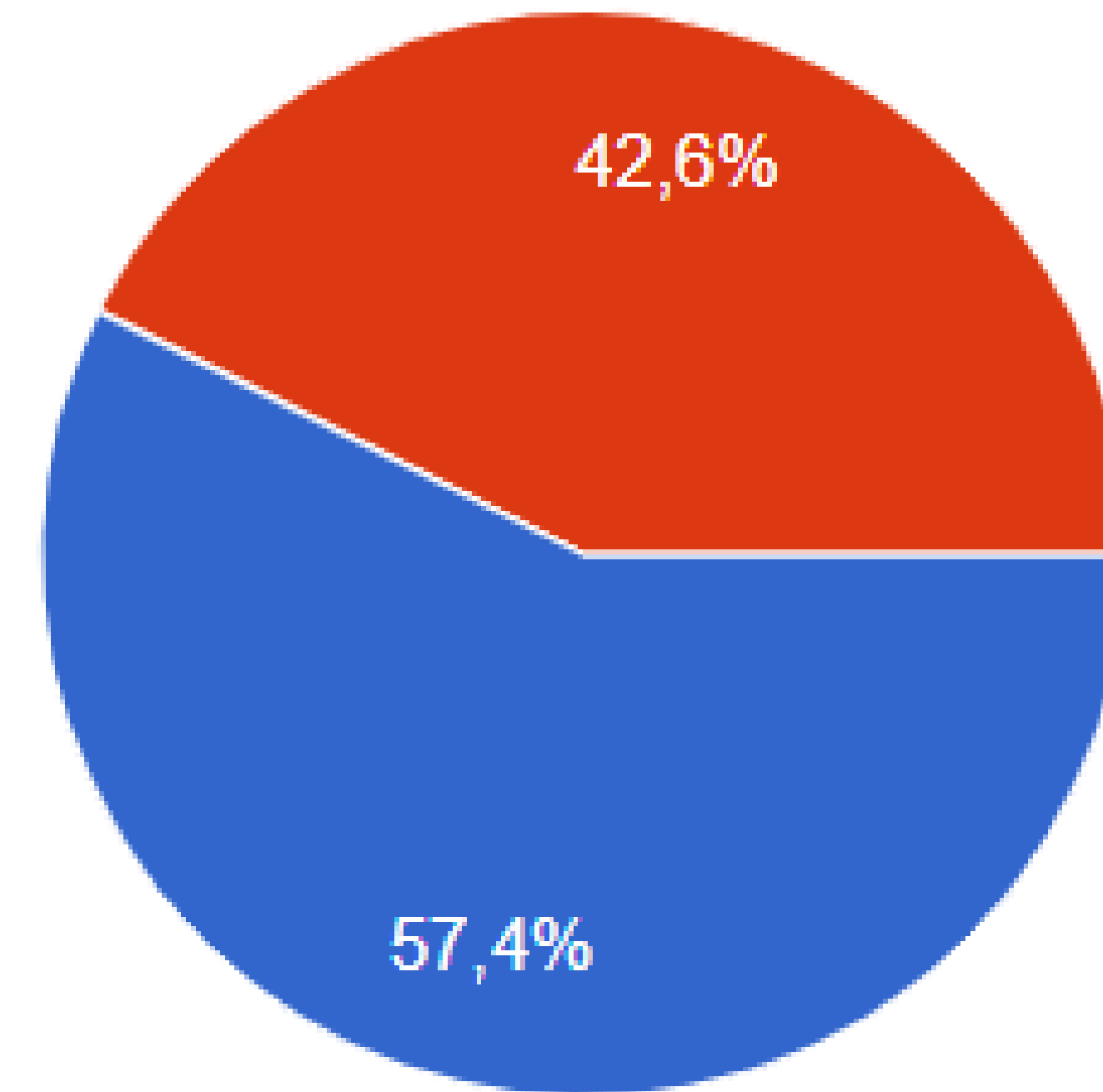
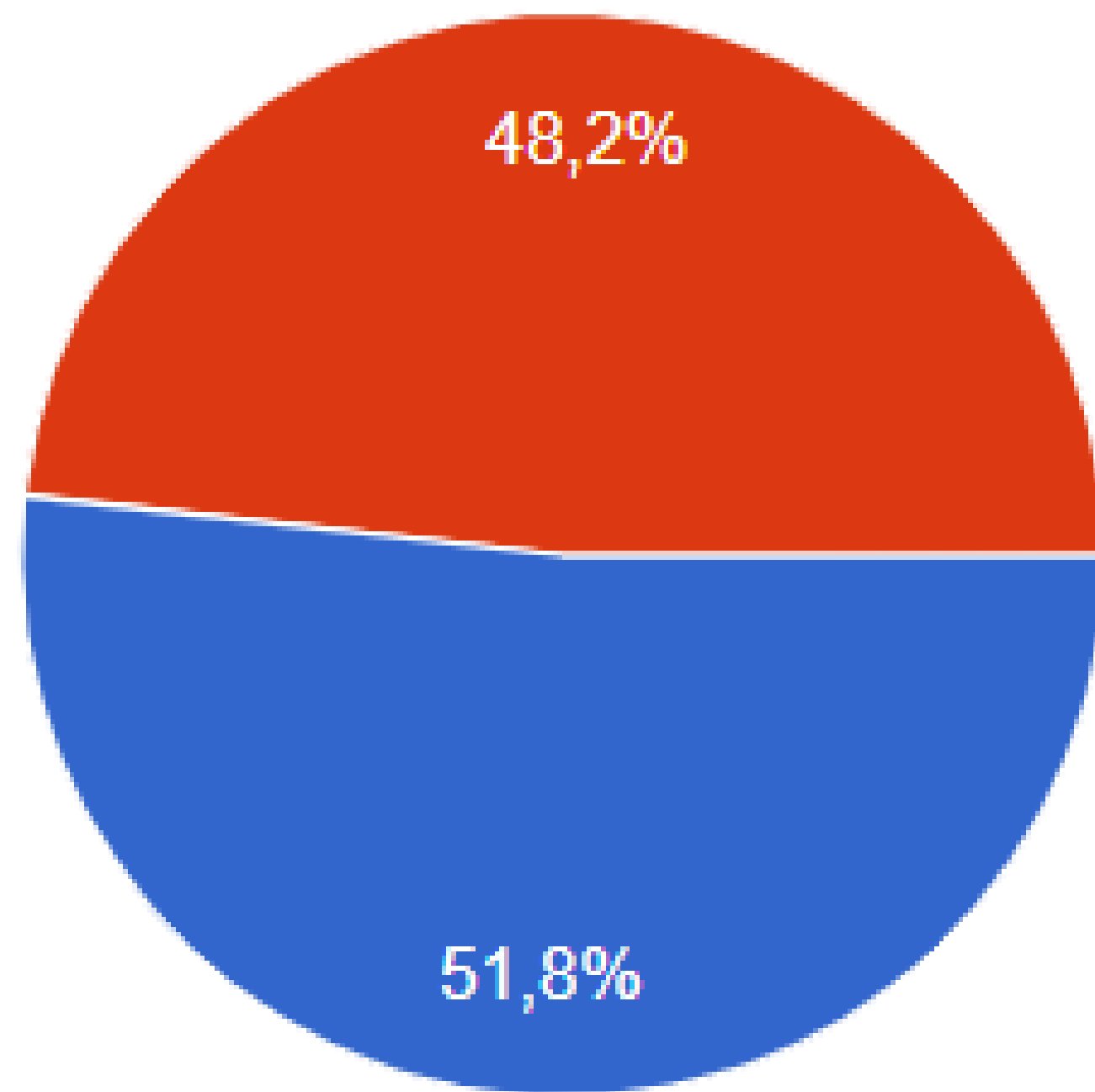


Il Suo Vicino può appartenere al Suo stesso Network?

Un Network deve essere

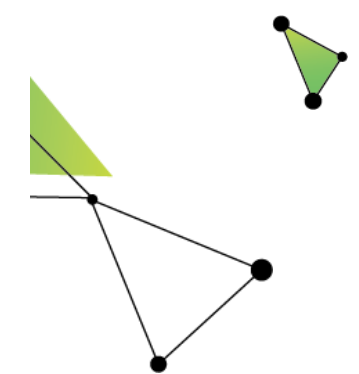
170 risposte

169 risposte

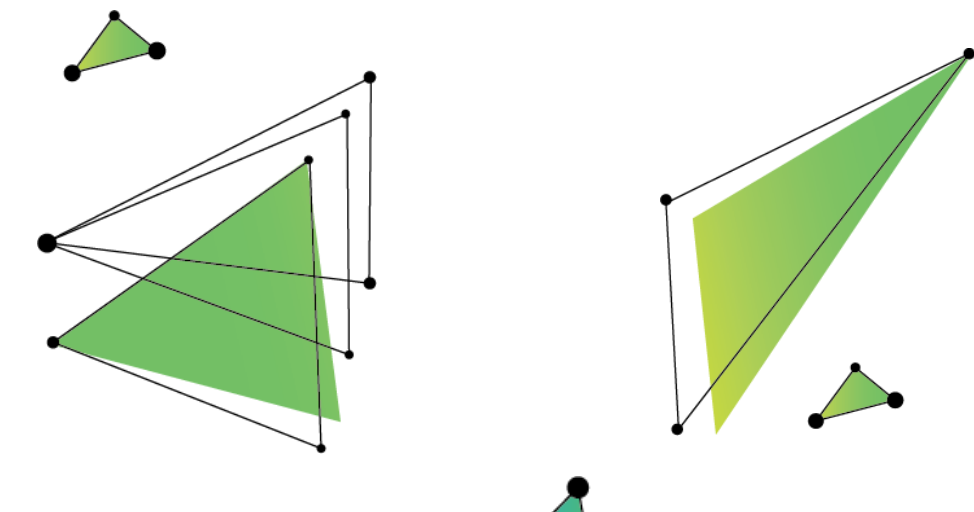
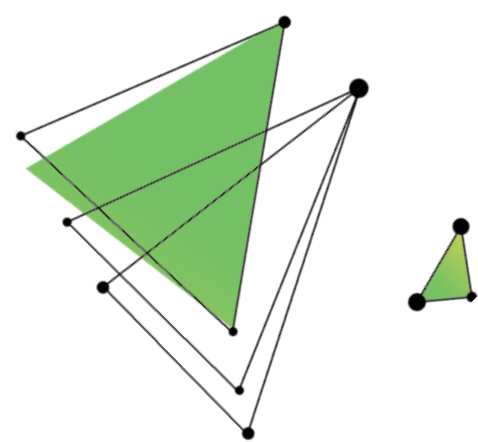


- Si, l'unione fa la forza
- No, deve essere esclusivo

- "chiuso" possono partecipare solo Farmacie
- "aperto" alla partecipazione di operatori specializzati



C'ERA DA ASPETTARSELO

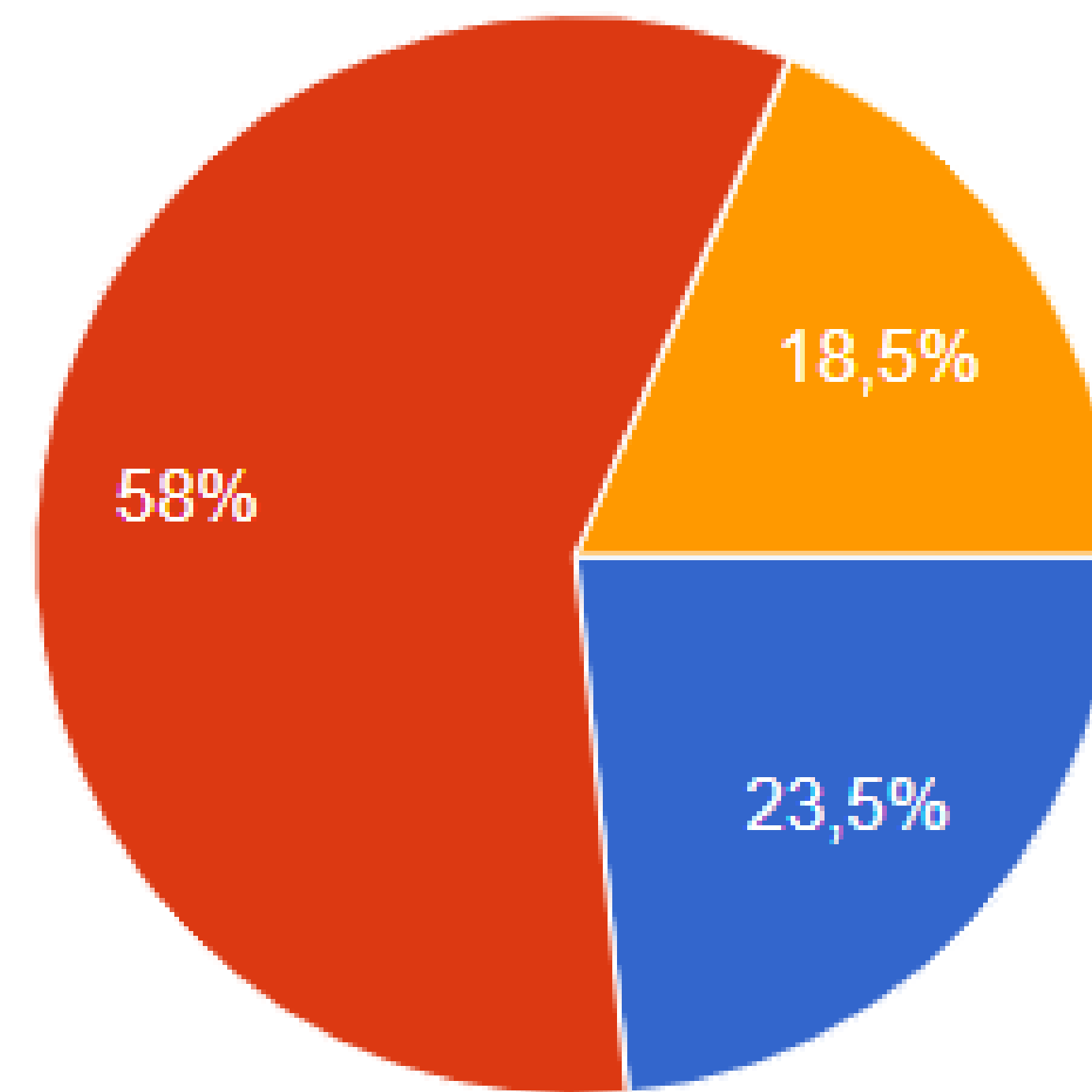
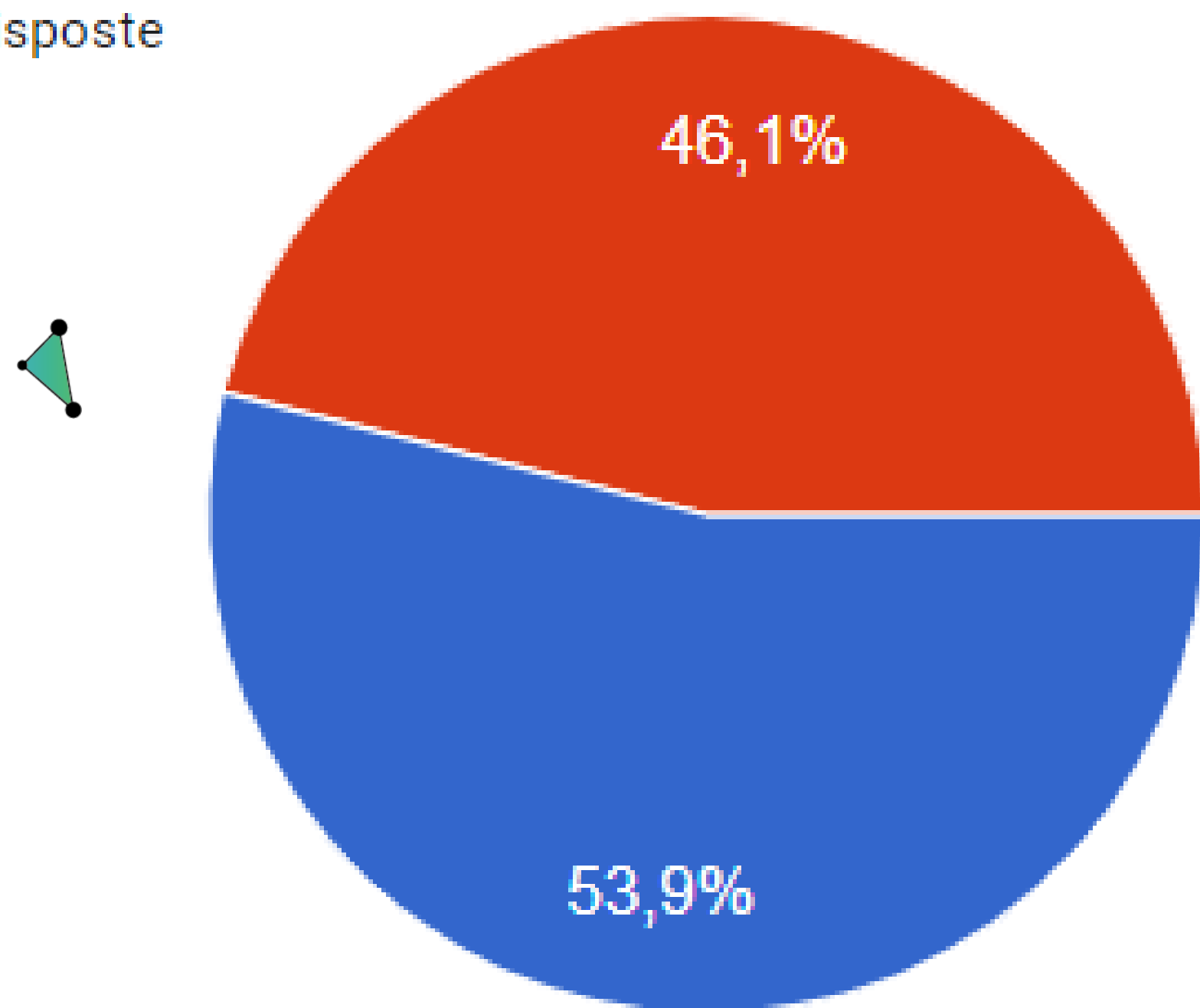


Come vedrebbe l'adozione di una Insegna di Rete

Come vedrebbe lo sviluppo di prodotti a marchio di Rete

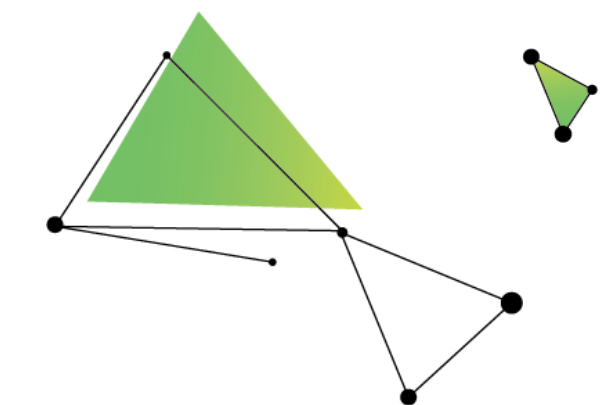
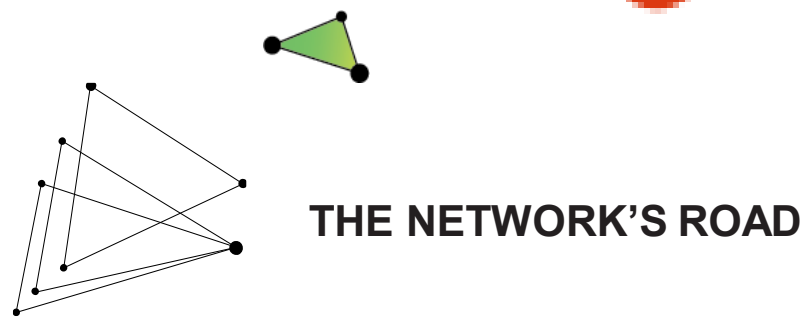
165 risposte

162 risposte

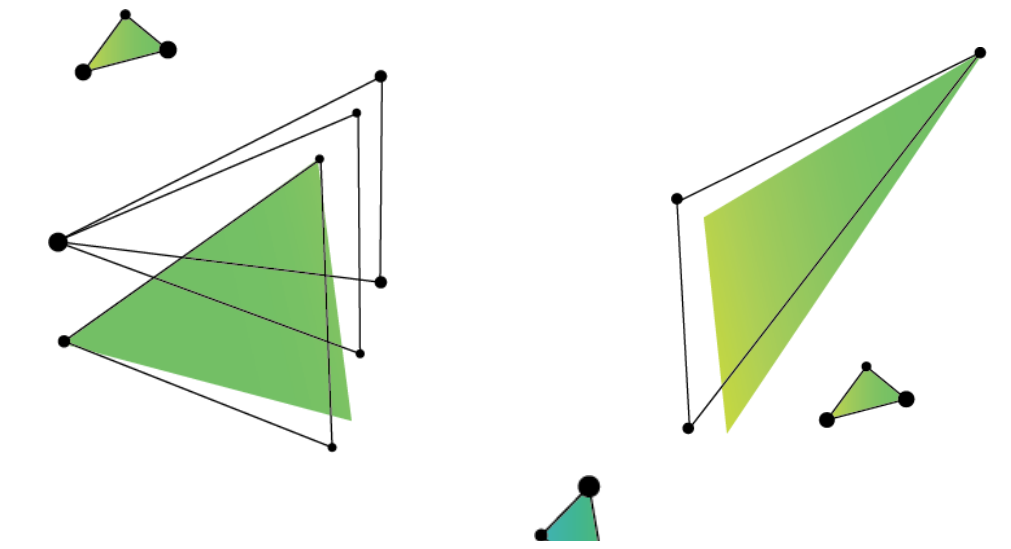
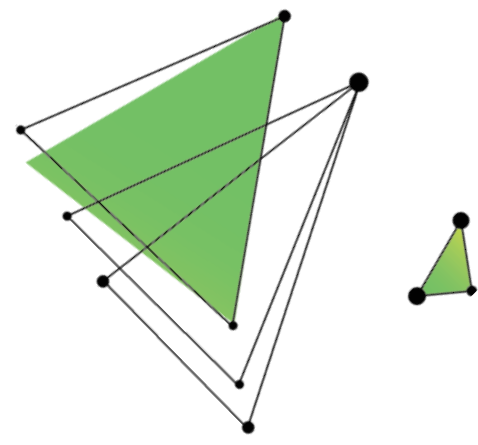


- Facoltativa
- Obbligatoria

- Poco interessante
- Si, ma Premium Price
- Si, ma di alta fascia

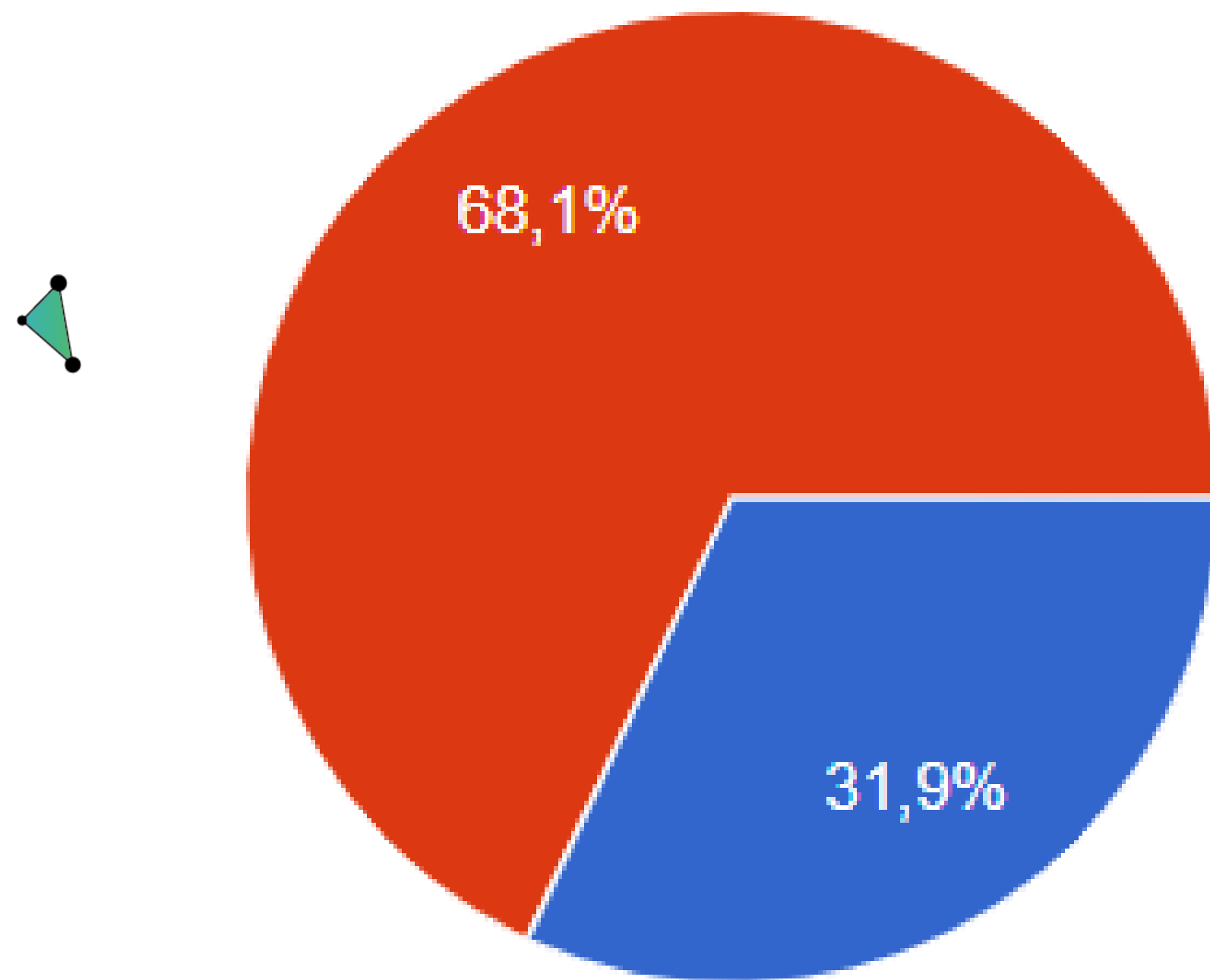


NESSUNA SORPRESA ...

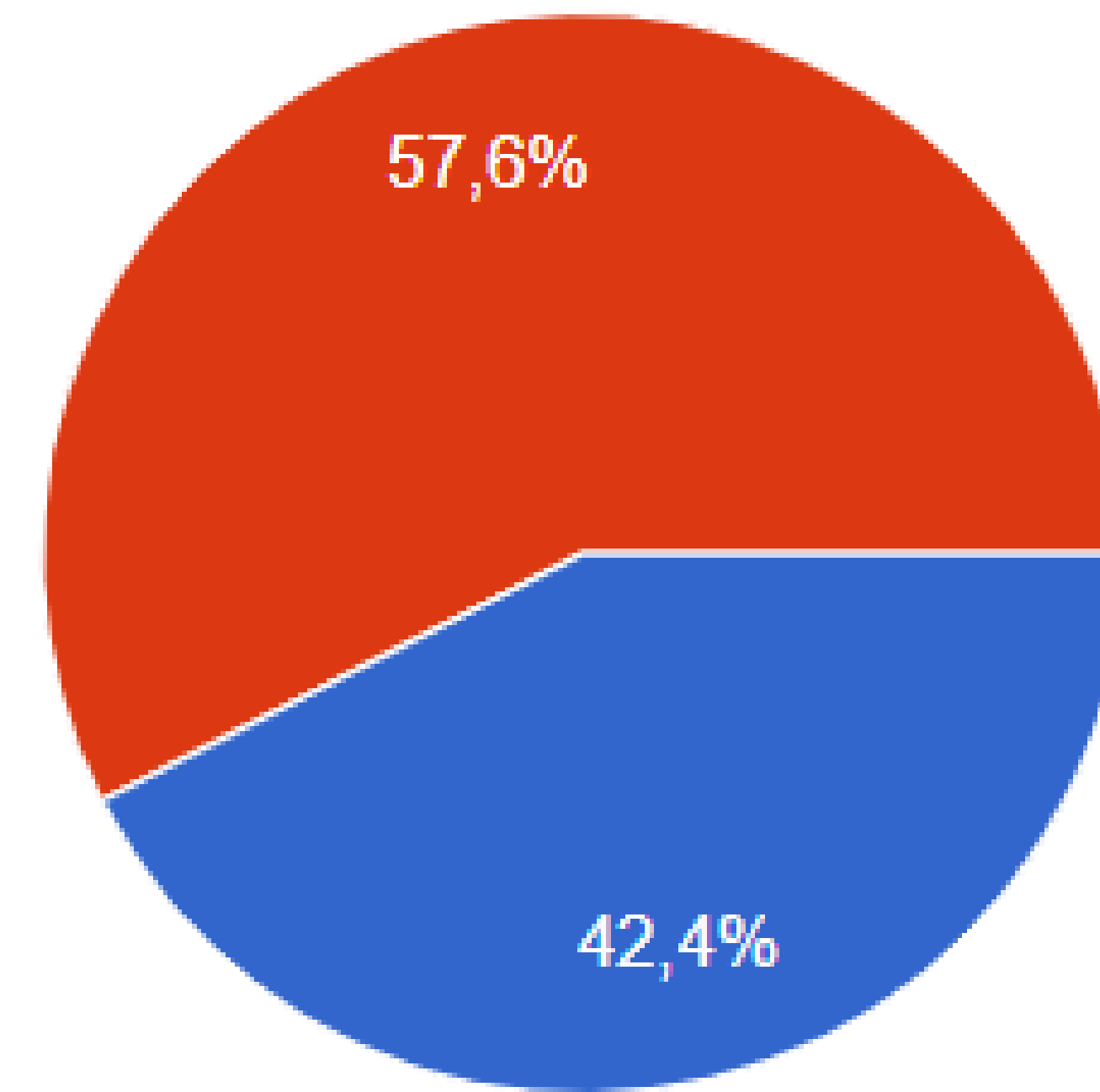


Ritiene che l'adozione di una Fidelity Card con premialità di Gruppo (sconti e premi uniformati) sia

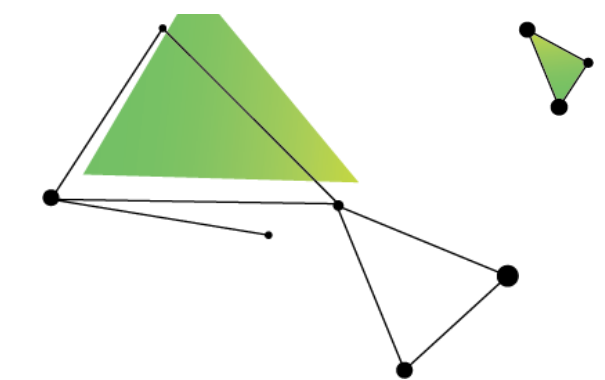
Il costo per l'adesione ad un Network deve essere



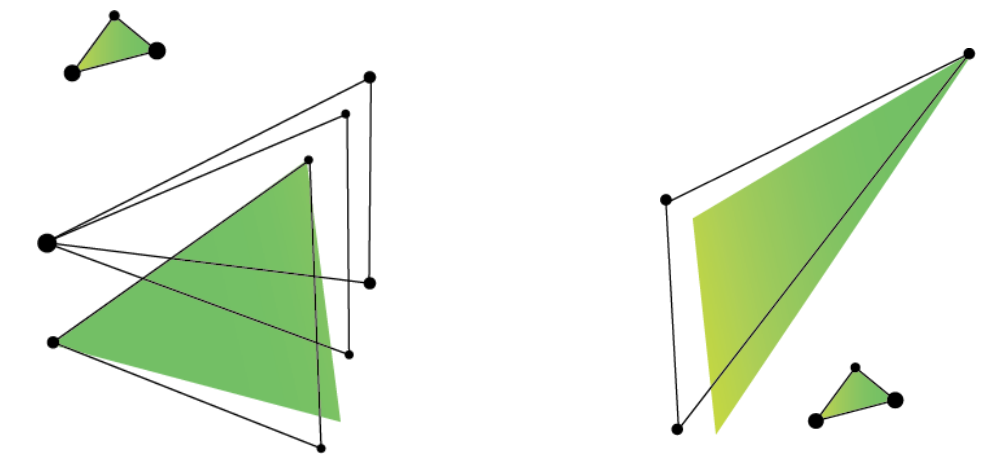
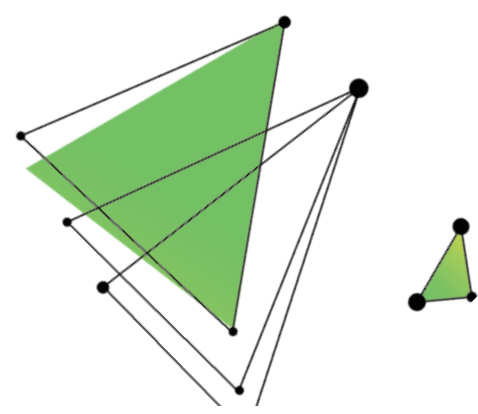
- Poco interessante
- Molto interessante



- Simbolico
- Importante ma a copertura di molti servizi

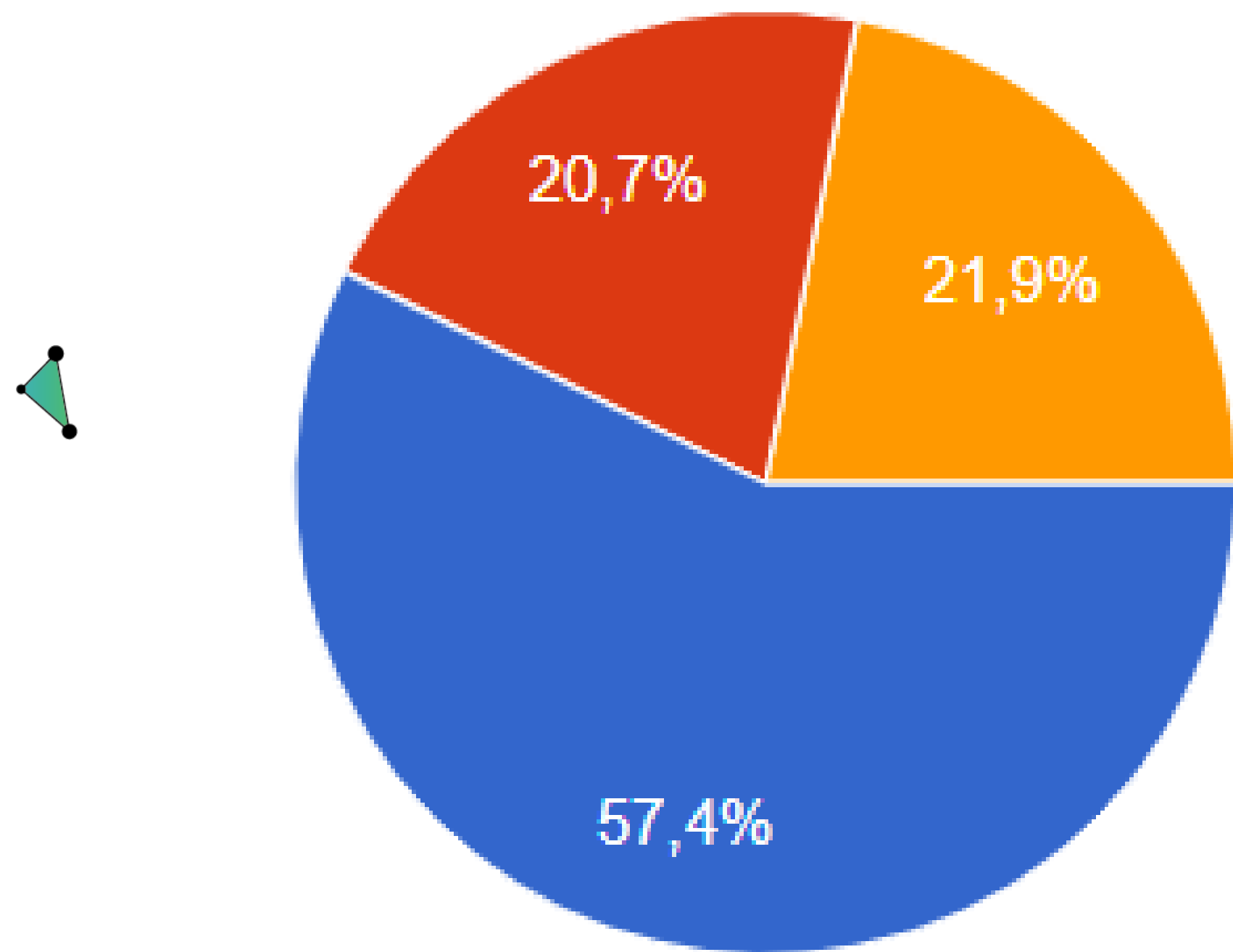


SORPRESA !!

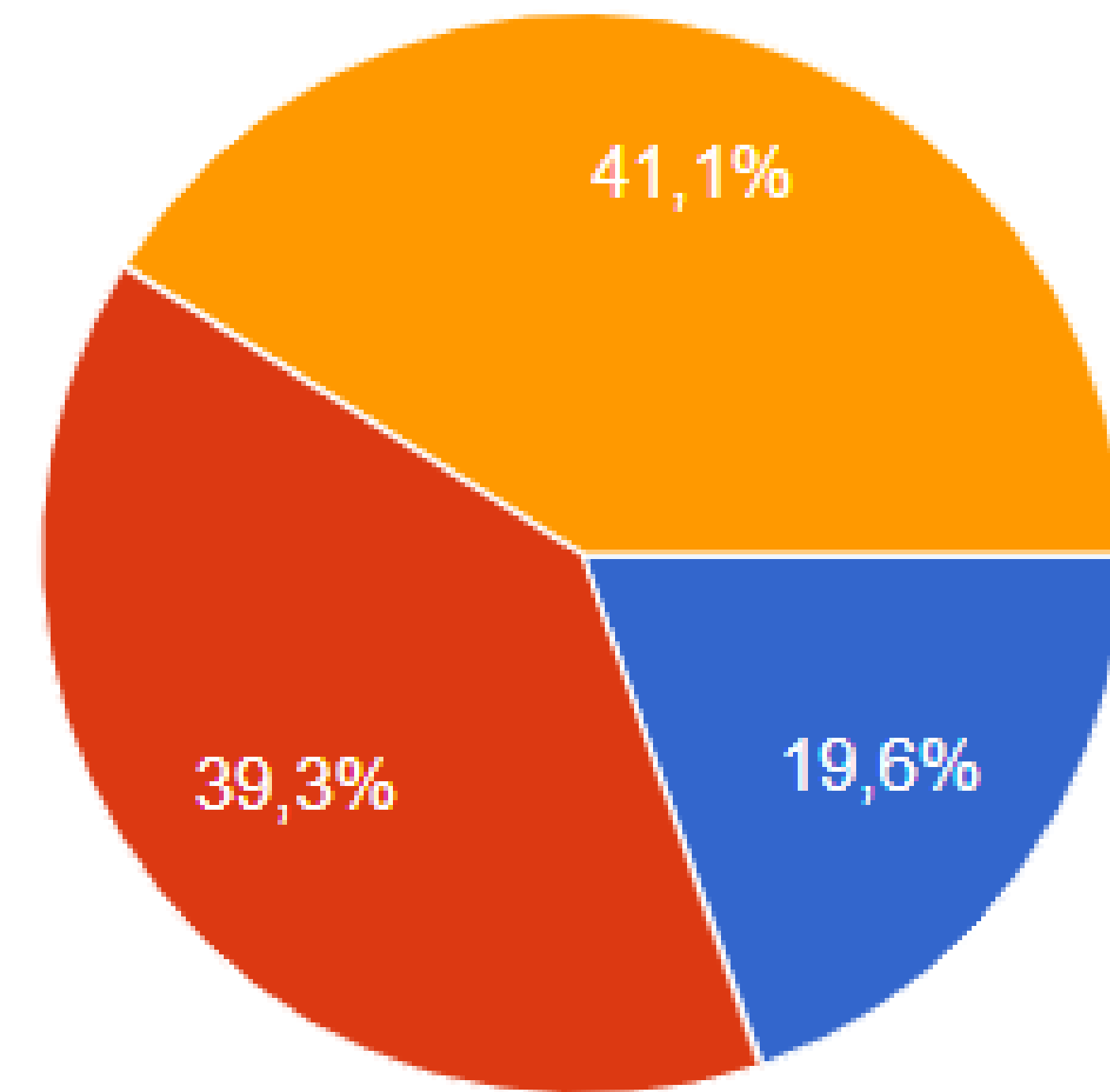


Sarebbe disposto/a ad adottare un unico gestionale per la miglior condivisione dei dati

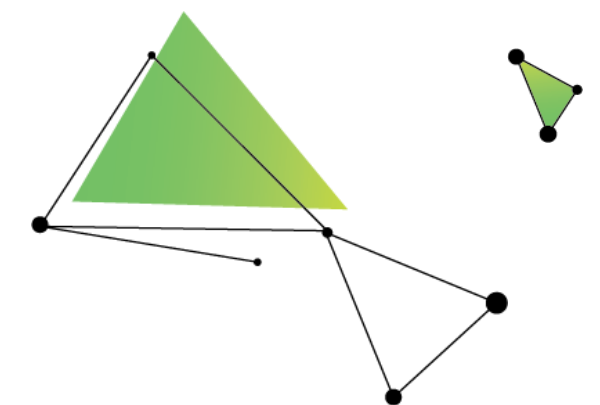
Ritiene che la visita in presenza di un Area Manager nella Sua farmacia sia



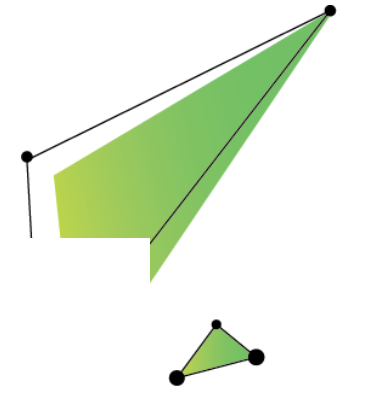
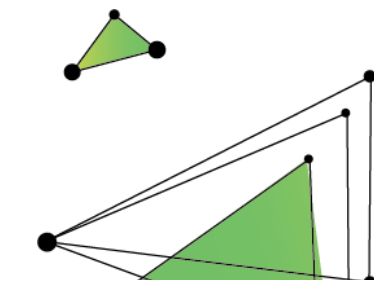
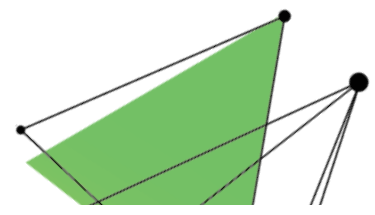
- Si
- No, non cambierei mai
- No, ma sarei disposto/a ad utilizzare un concentratore



- Un costo inutile
- Utile ma una tantum
- Utile solo se frequente

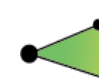


Piange il telefono

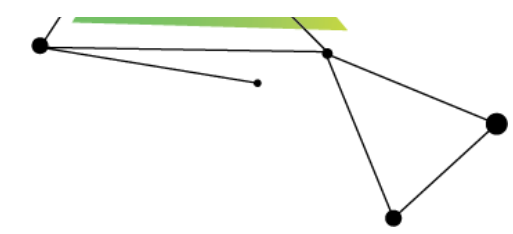
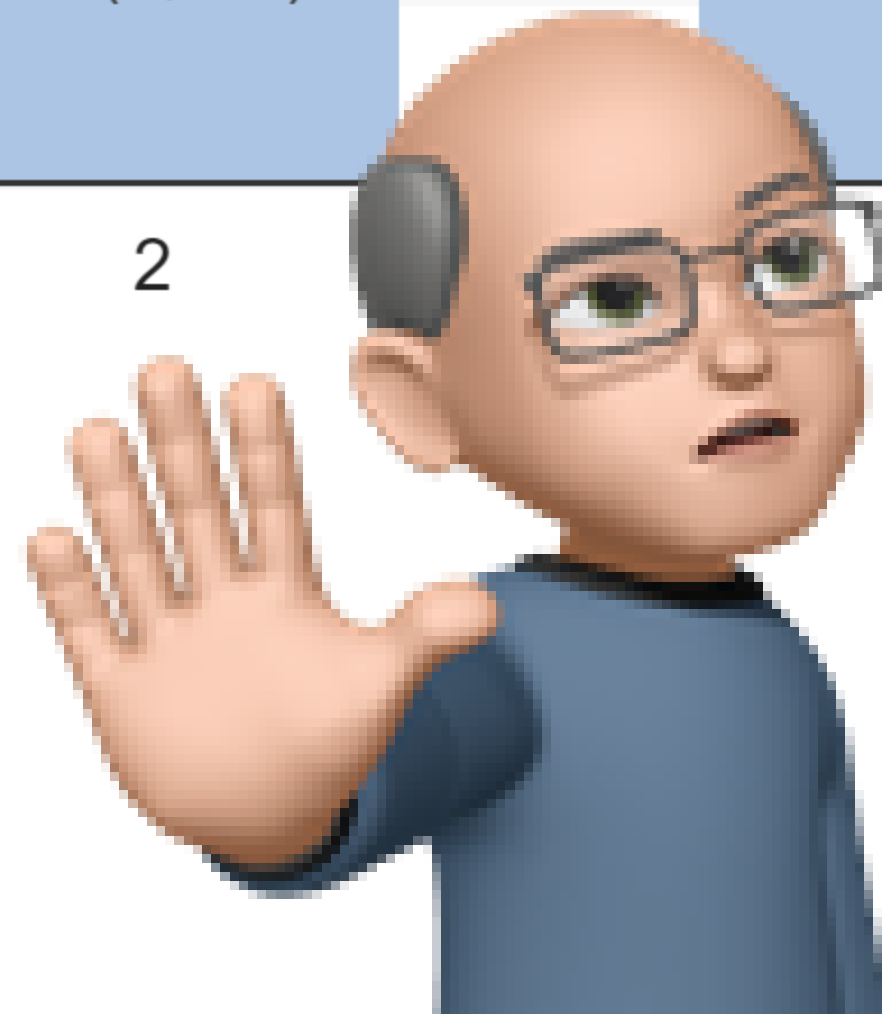
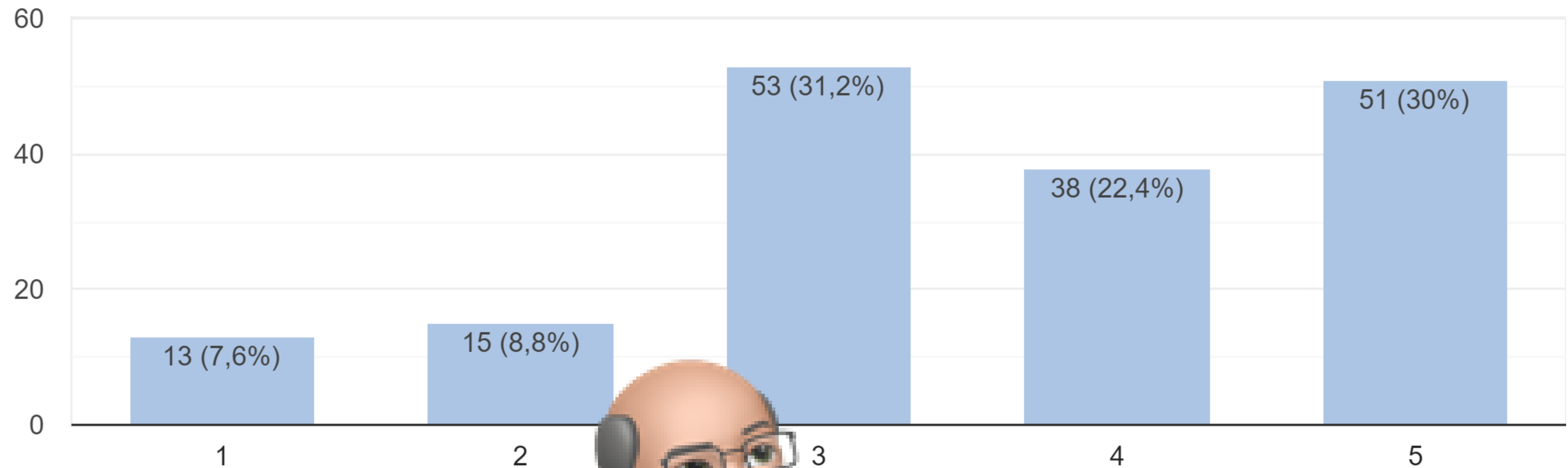


Attribuisca un valore da 0 a 5 alla attività

Canalizzazione traffico telefonico



170 risposte

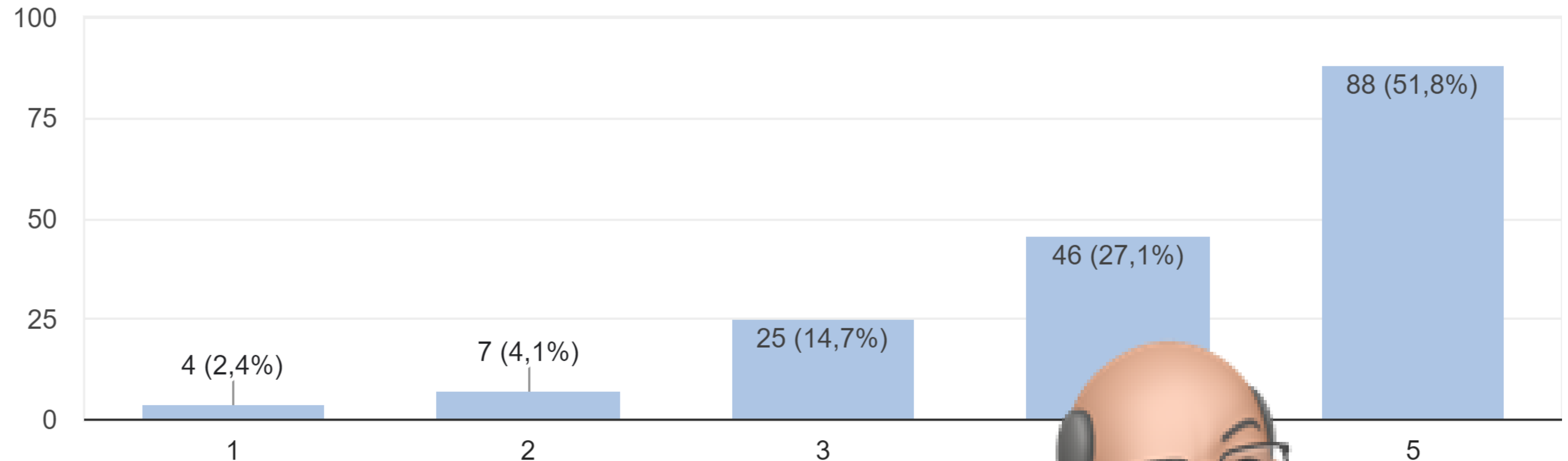


Contrattazione di secondo livello

Attribuisca un valore da 0 a 5 alla attività
incentivanti ai collaboratori

Definizione di obiettivi e sviluppo di politiche

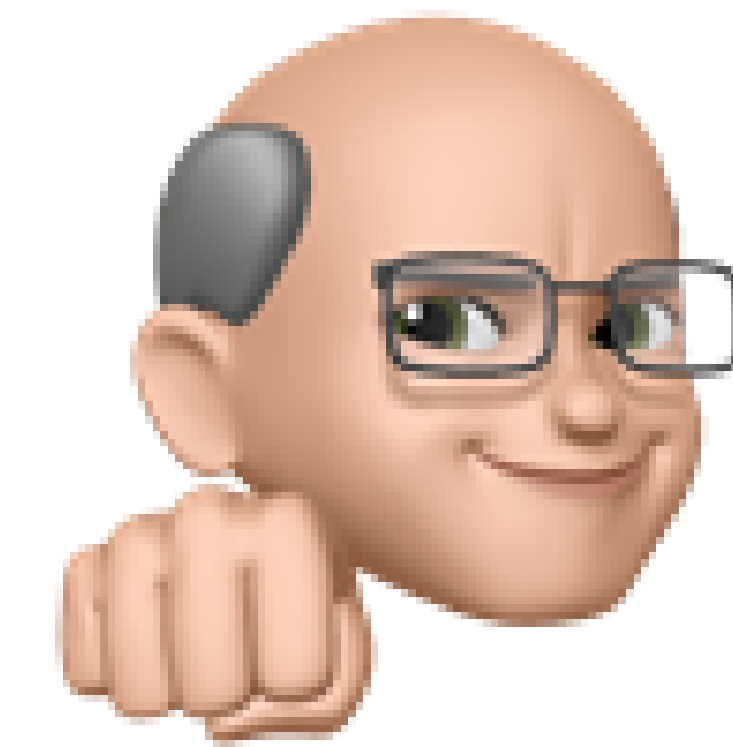
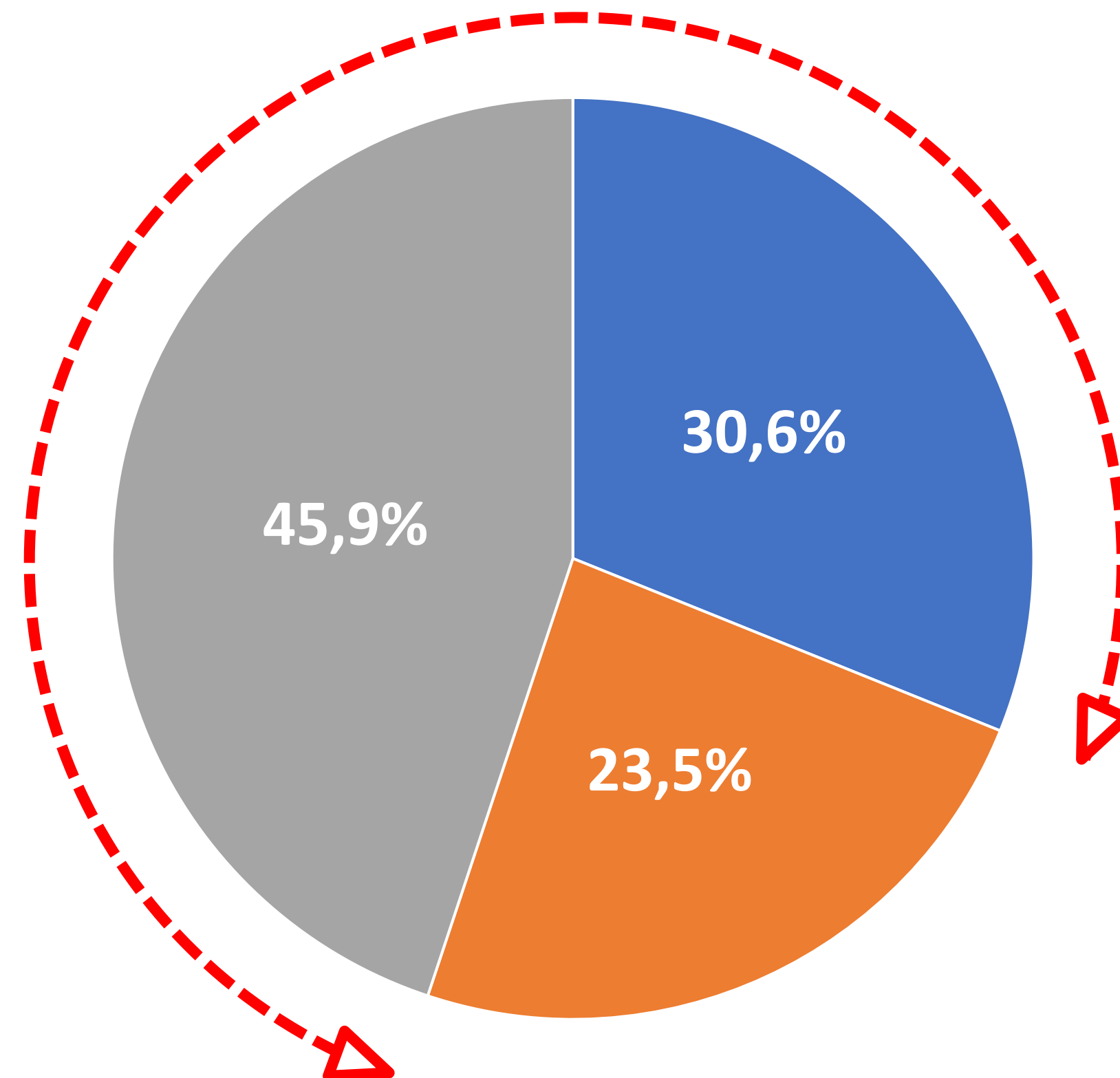
170 risposte



UN MIO PALLINO

Lo sviluppo da parte del Network di attività in CO-Business in farmacia con sportelli temporanei gestiti direttamente da operatori del mondo Assicurativo, Green Economy, Sanitario sia:

170 risposte

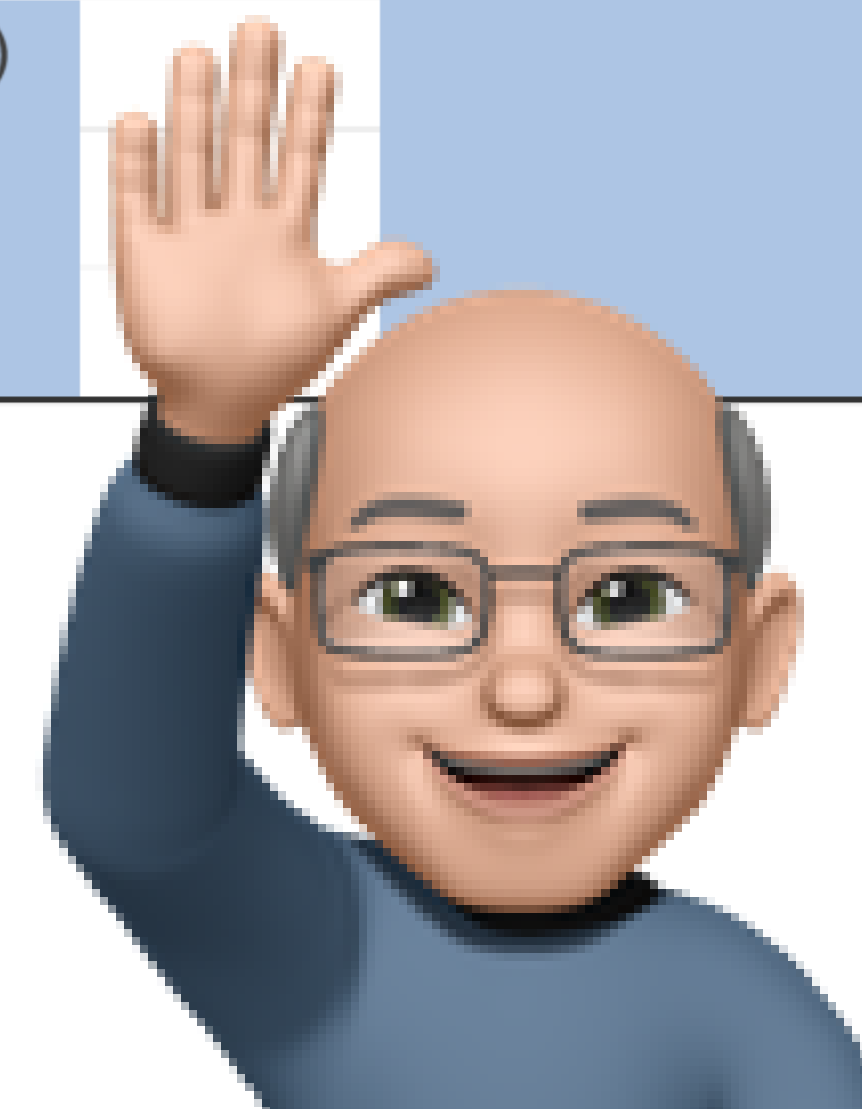
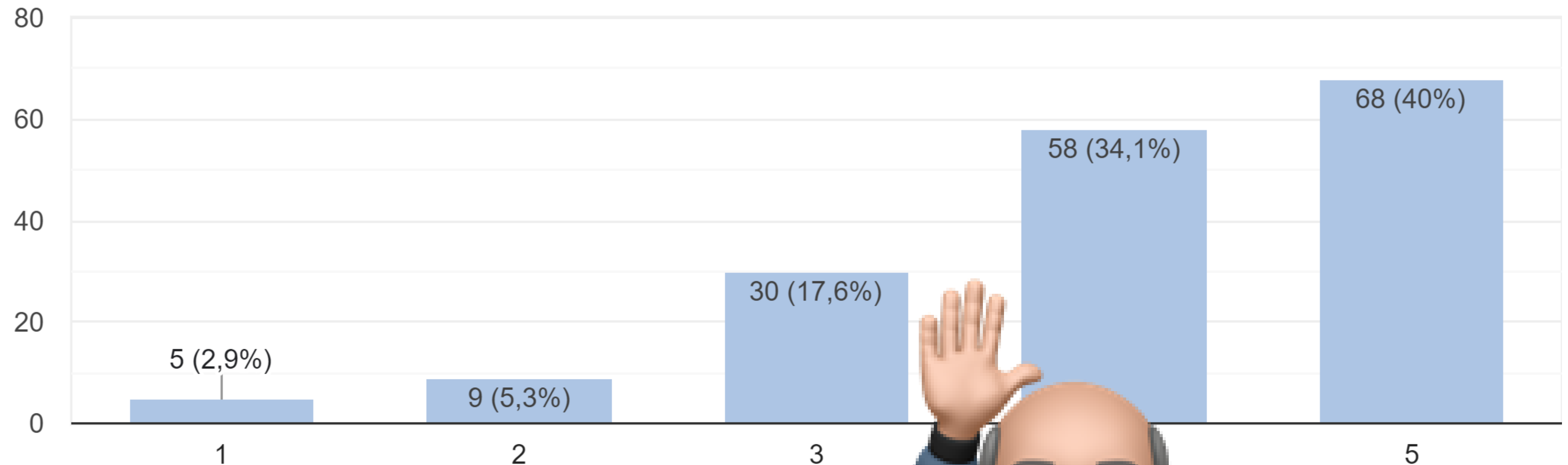


- Da evitare
- Molto interessante
- Interessante, ma solo se riservato ad operatori sanitari

INTELLIGENZA ARTIFICIALE

Attribuisca un valore da 0 a 5 alla attività · Sviluppo di modelli basati su intelligenza artificiale
(es: piattaforme di prenotazione, semplificazione ordini, gestione magazzino)

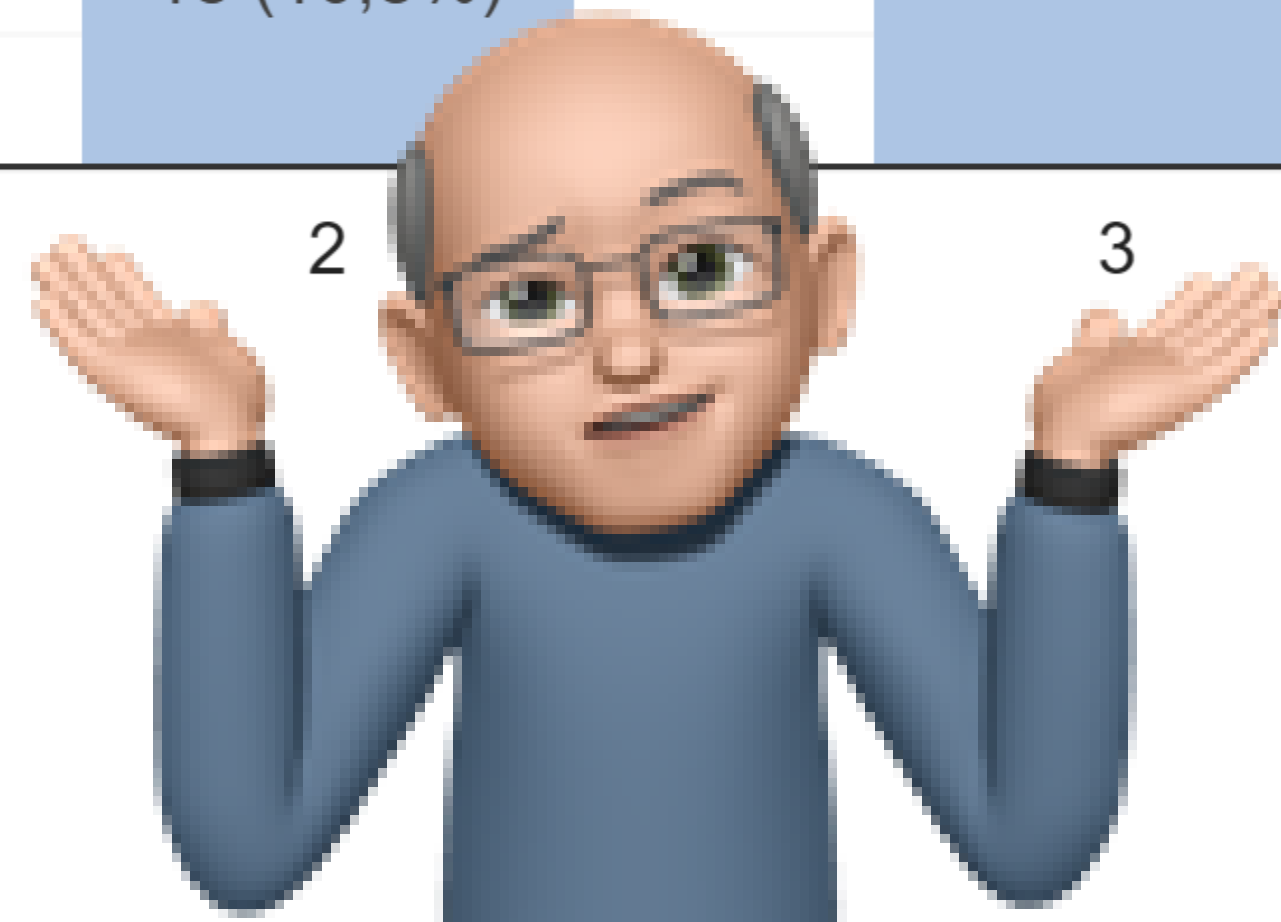
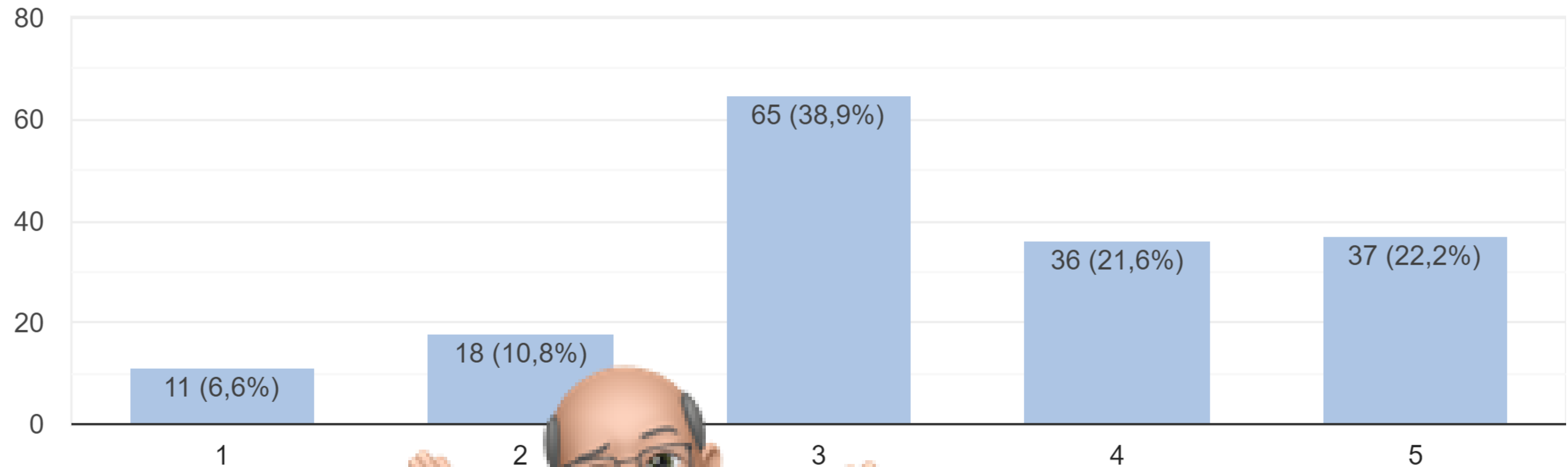
170 risposte



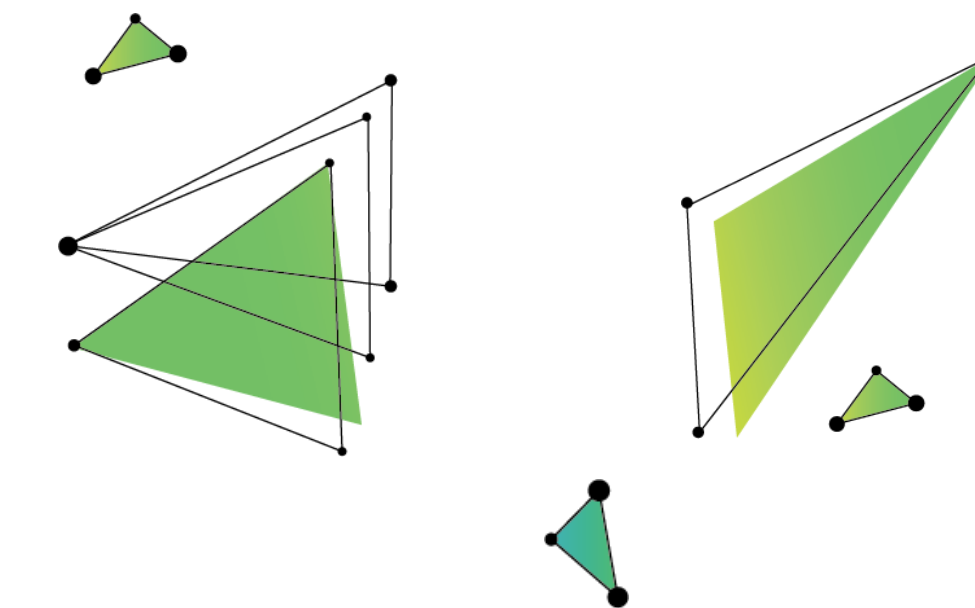
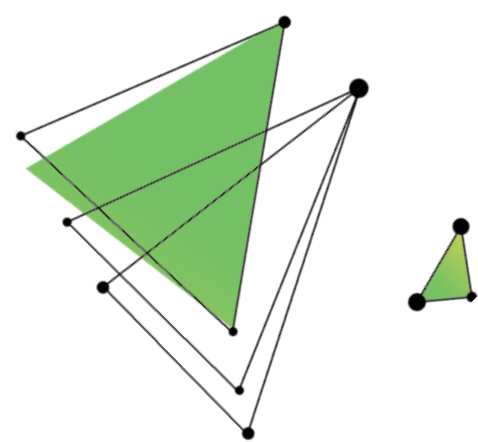
Environmental, Social e Governance

Attribuisca un valore da 0 a 5 alla attività · Sviluppo di Tematiche ed Investimenti ESG (rispetto della sostenibilità con riferimento a fattori ambientali, sociali e di governance).

167 risposte



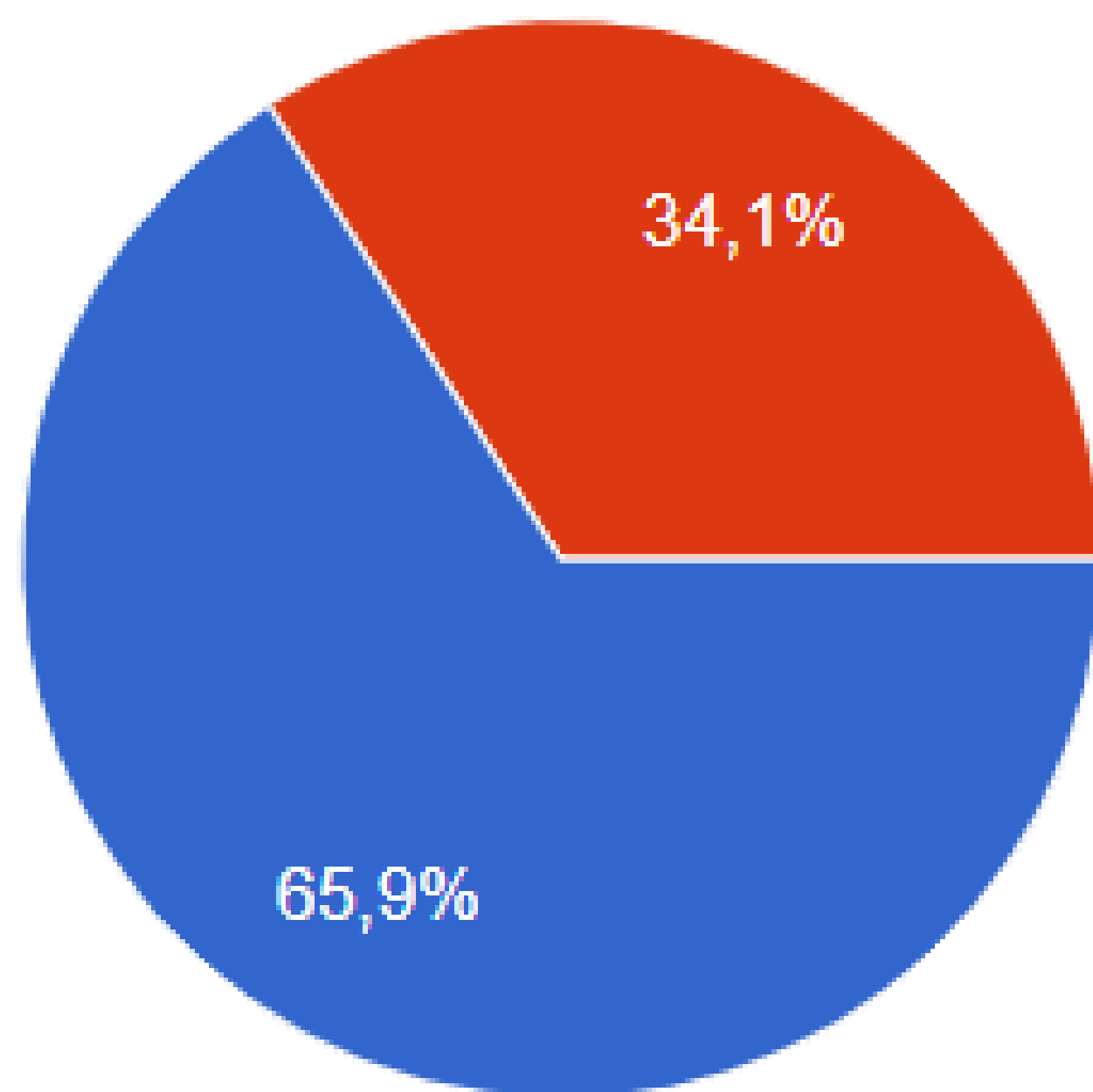
UNA GRANDE SORPRESA



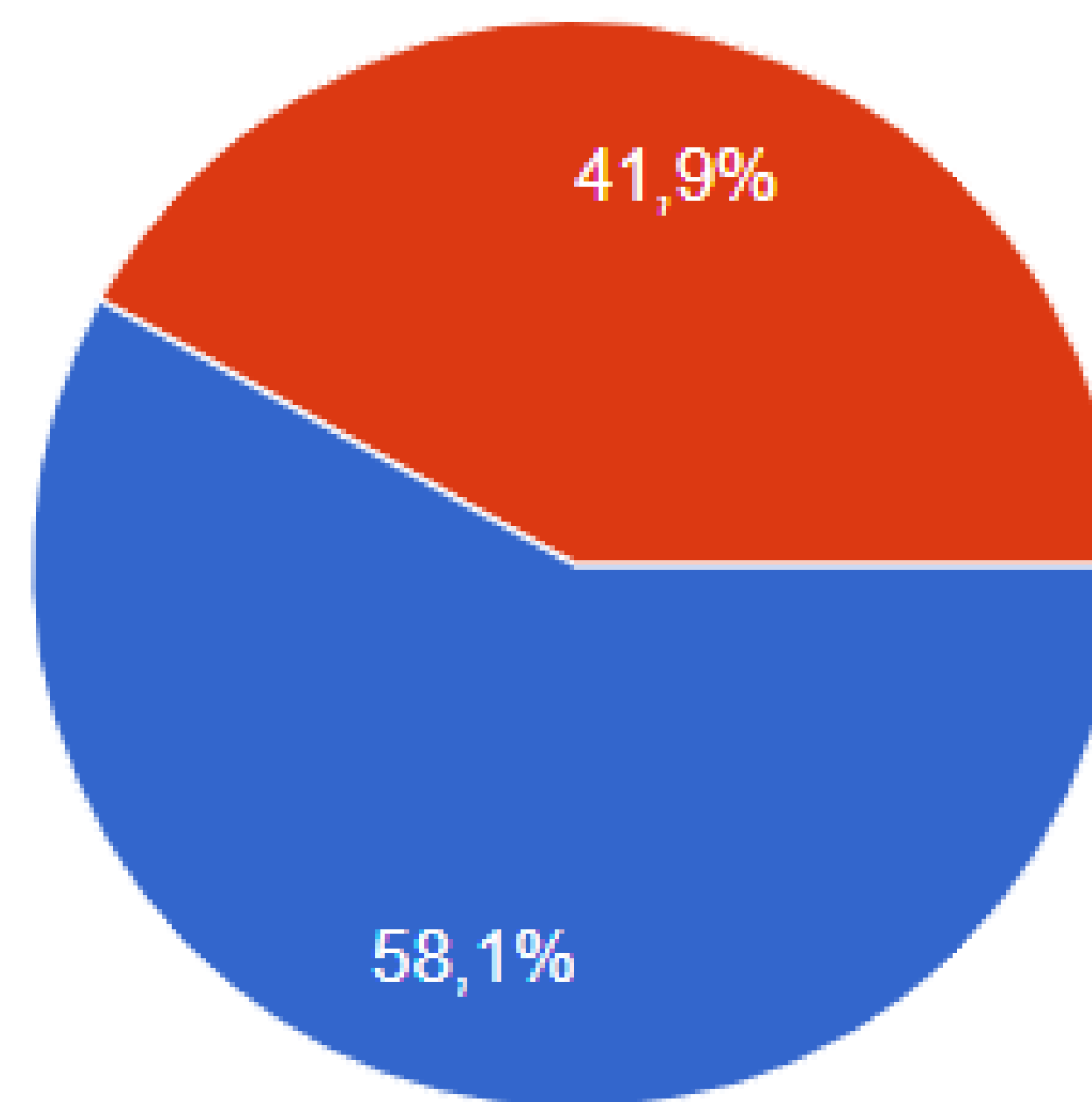
Un Network è "solido" se è in grado di garantire risorse finanziarie alla farmacia

Il Network del futuro è quello

167 risposte

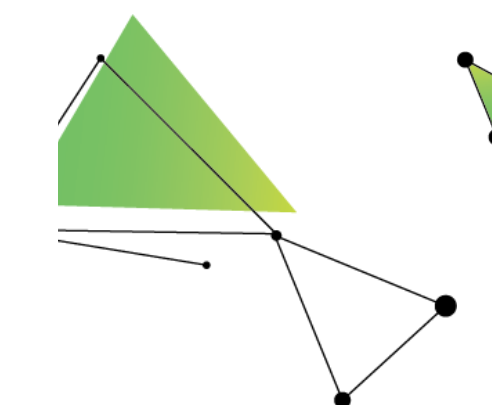


167 risposte

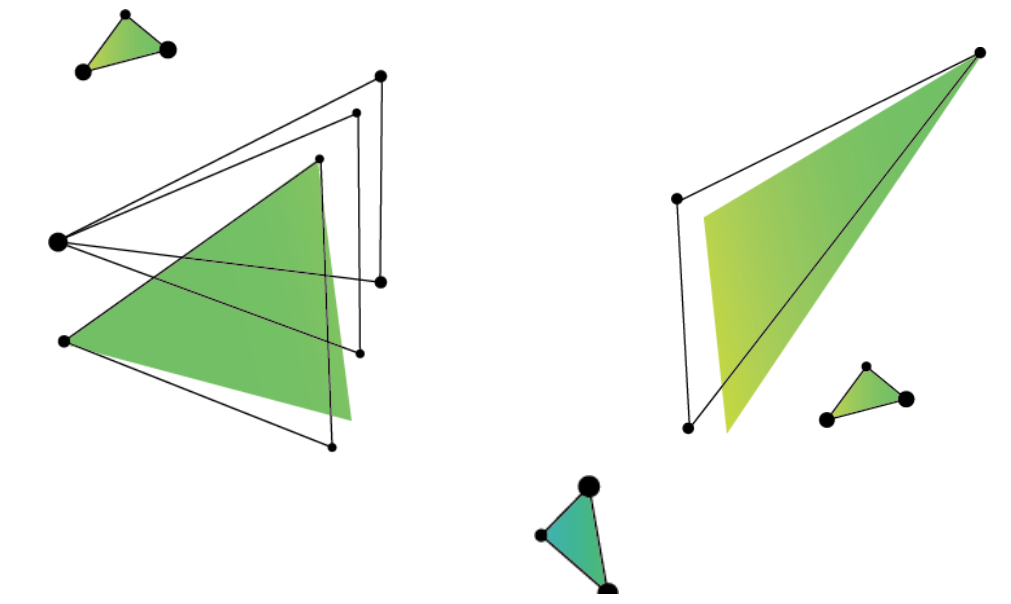
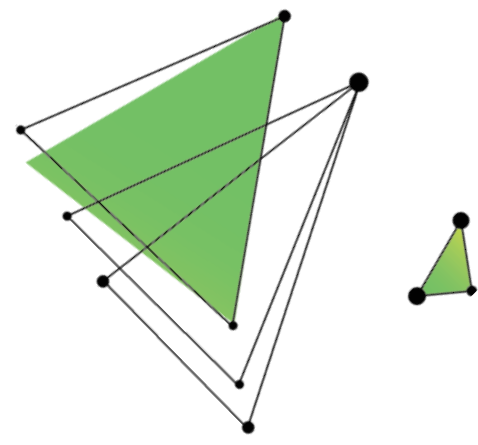


● Vero
● Falso

● In grado di acquistare farmacie
● sceglie di non acquistare farmacie



UNA GRANDE SORPRESA

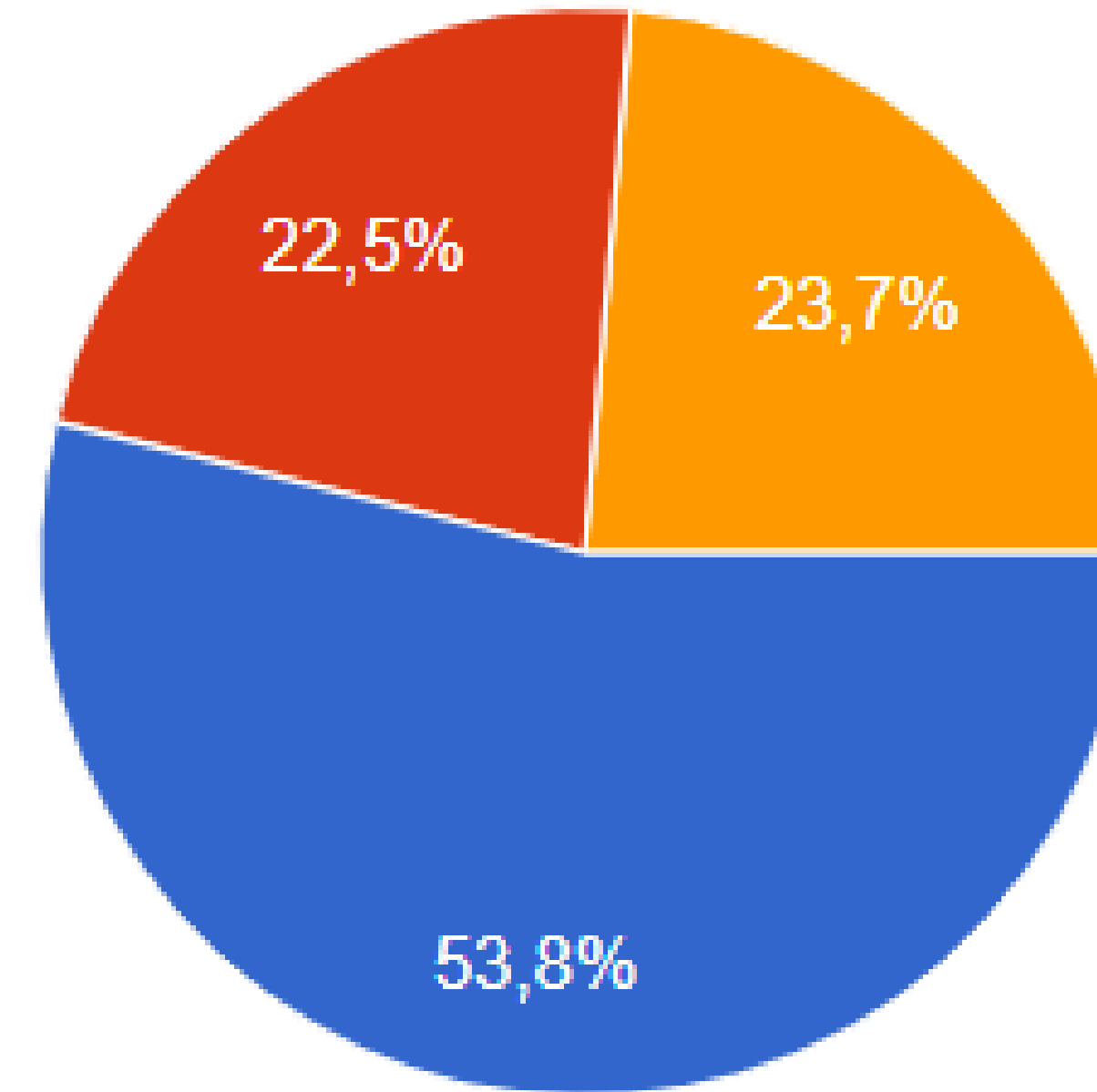
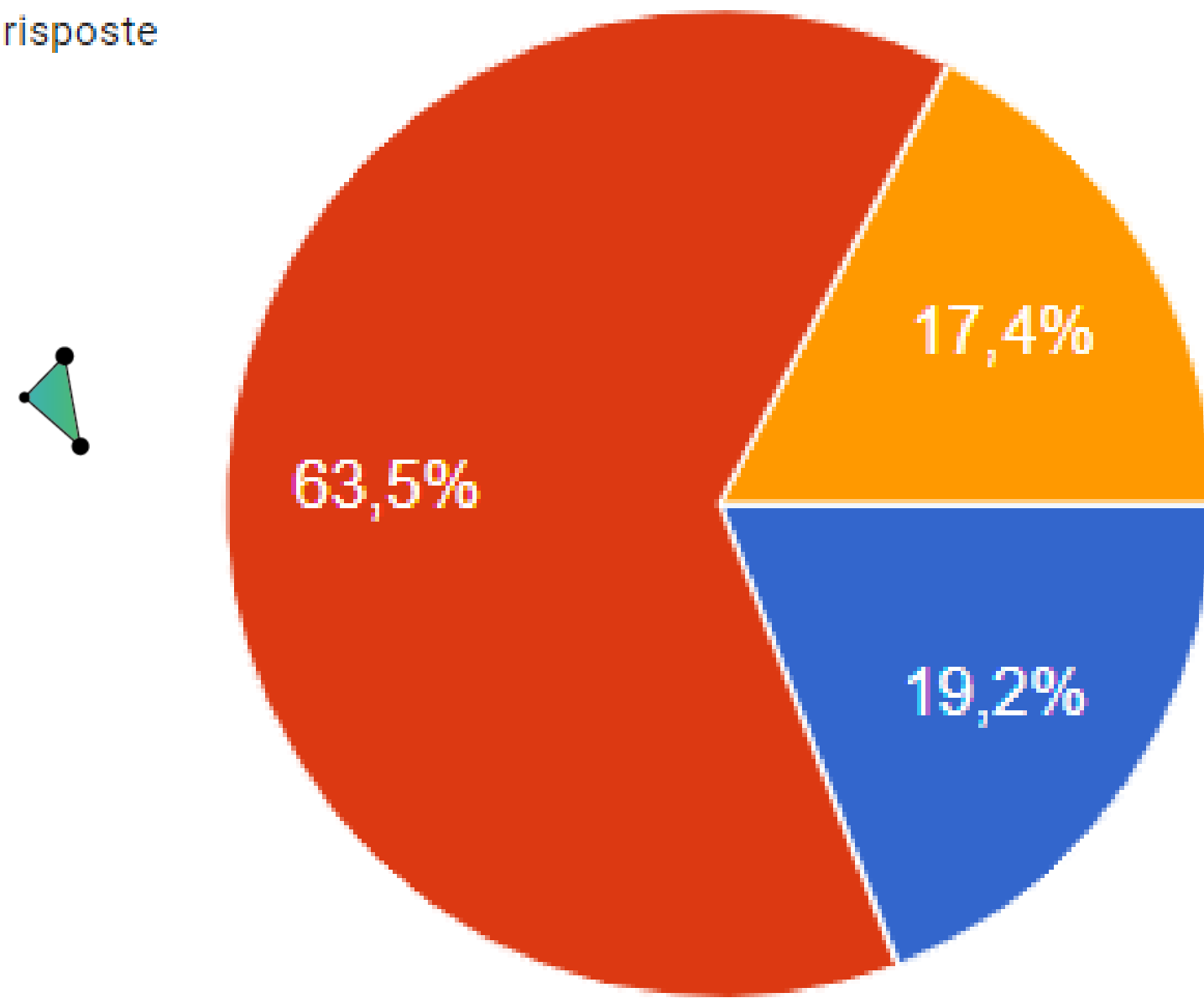


Affiderebbe in *outsourcing* al Network lo sviluppo della "Farmacia dei Servizi" ?

Affiderebbe la gestione della farmacia ad un Network restandone proprietario?

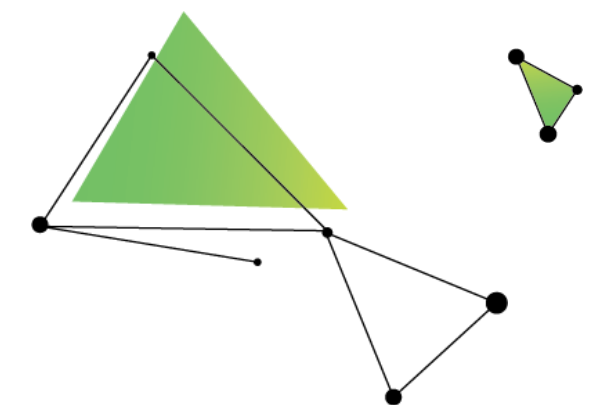
167 risposte

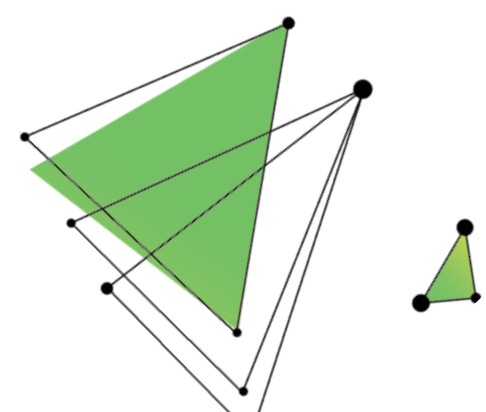
169 risposte



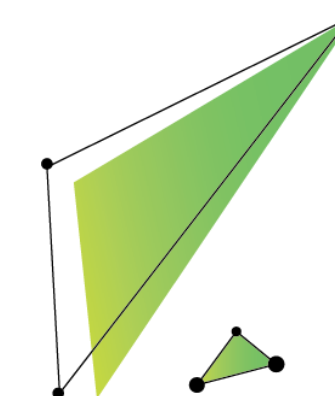
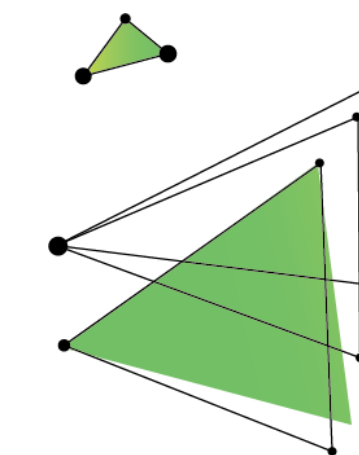
- No i Network non sono credibili
- Dipende dal rapporto economico
- Si indipendentemente dal tornaconto economico

- Mai
- Fissando un importo fisso garantito
- Solo con % partecipazione agli utili





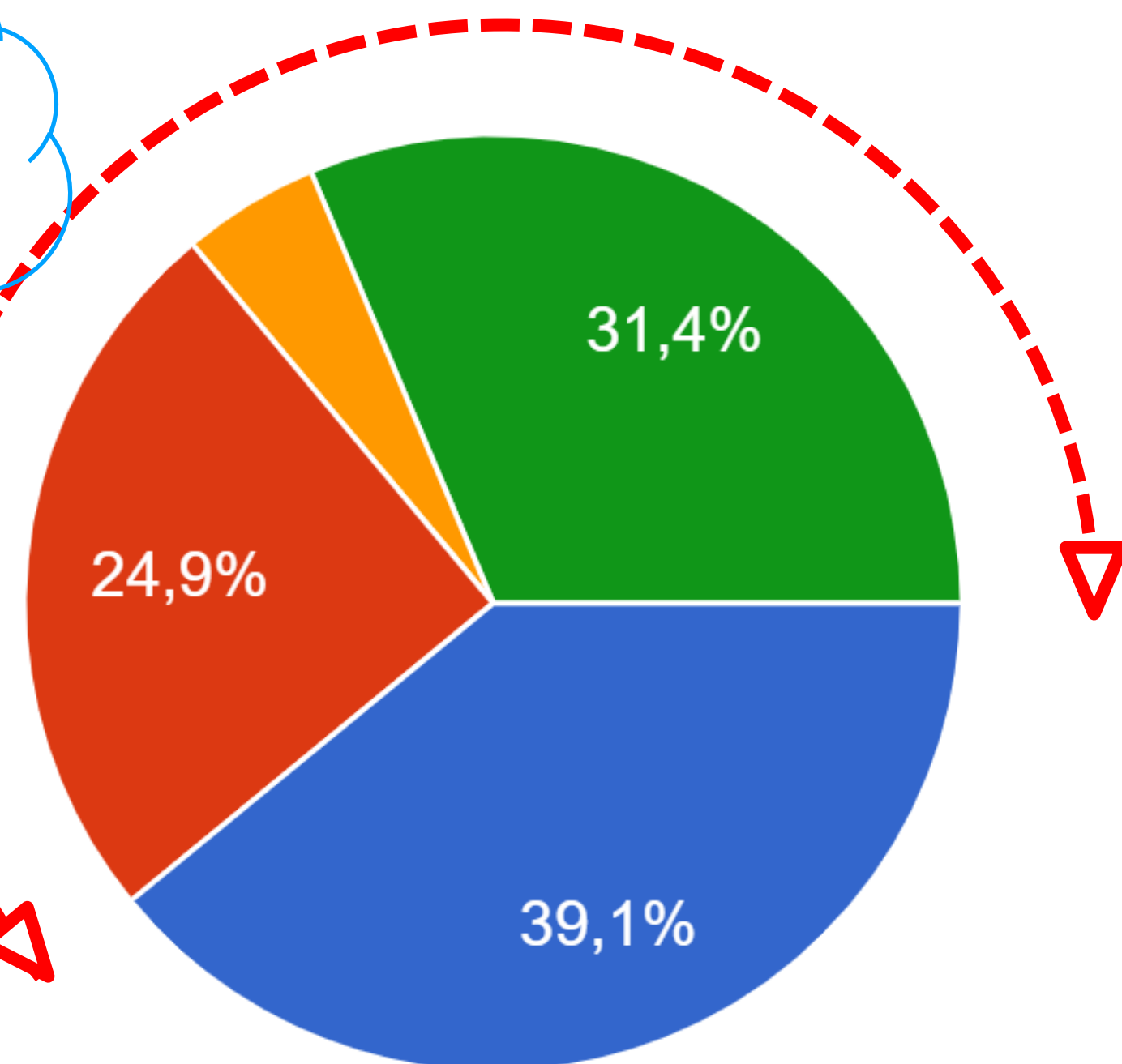
RABBRIVIDIAMO !!



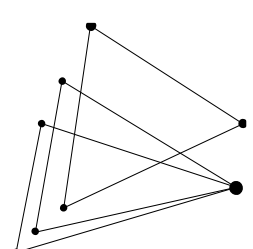
Sarebbe disposto/a a conferire una partecipazione della sua farmacia in un Network?

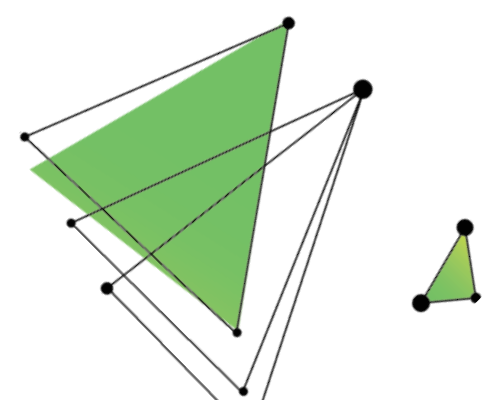
169 risposte

> 60%

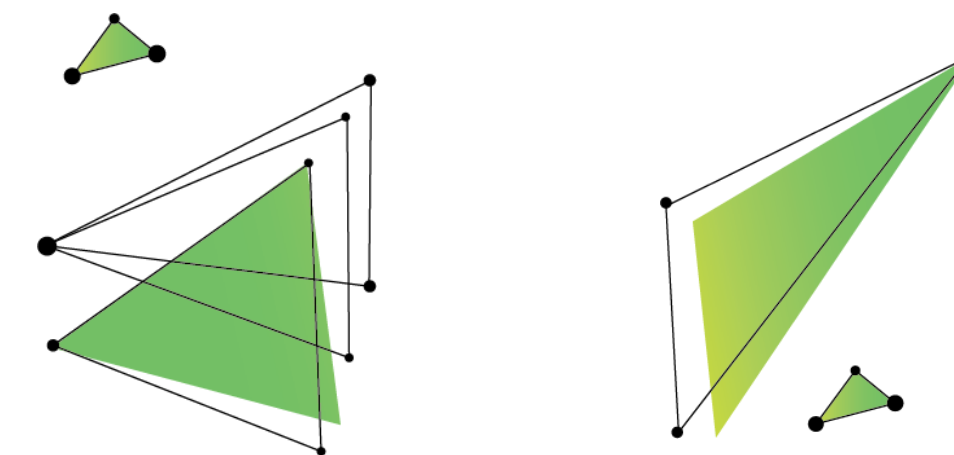


- Mai
- Solo di minoranza
- Solo di maggioranza
- Solo con garanzia di riacquisto





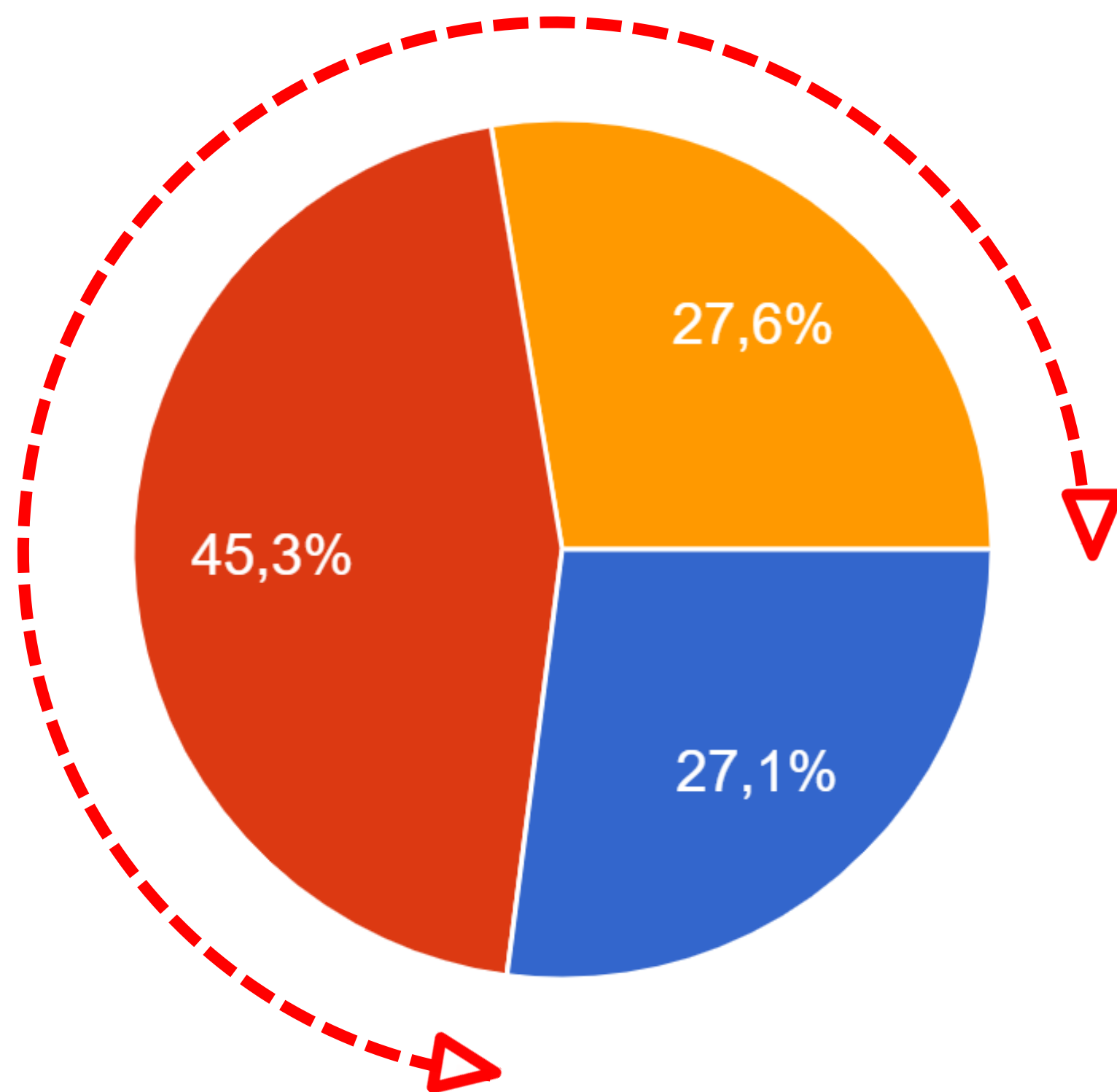
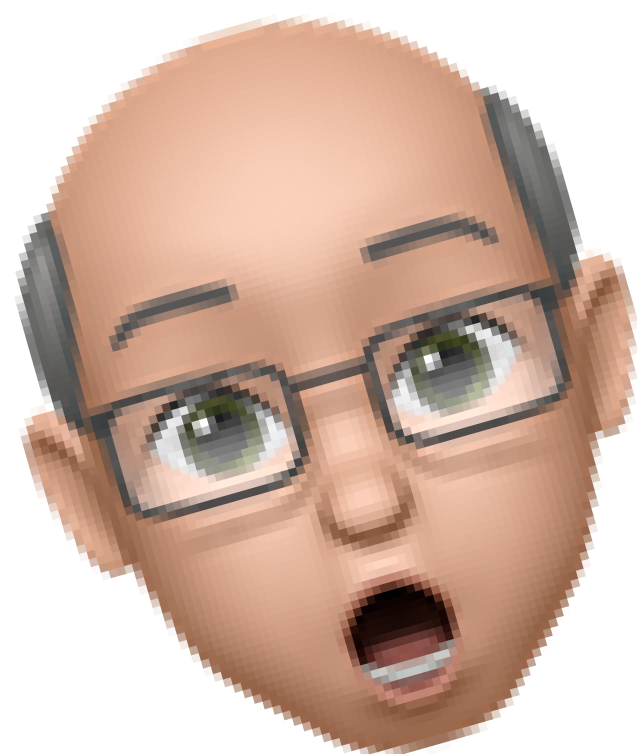
RABBRIVIAMO !!



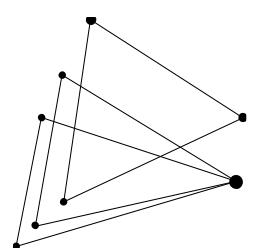
L'apertura al capitale da parte del Network è

170 risposte

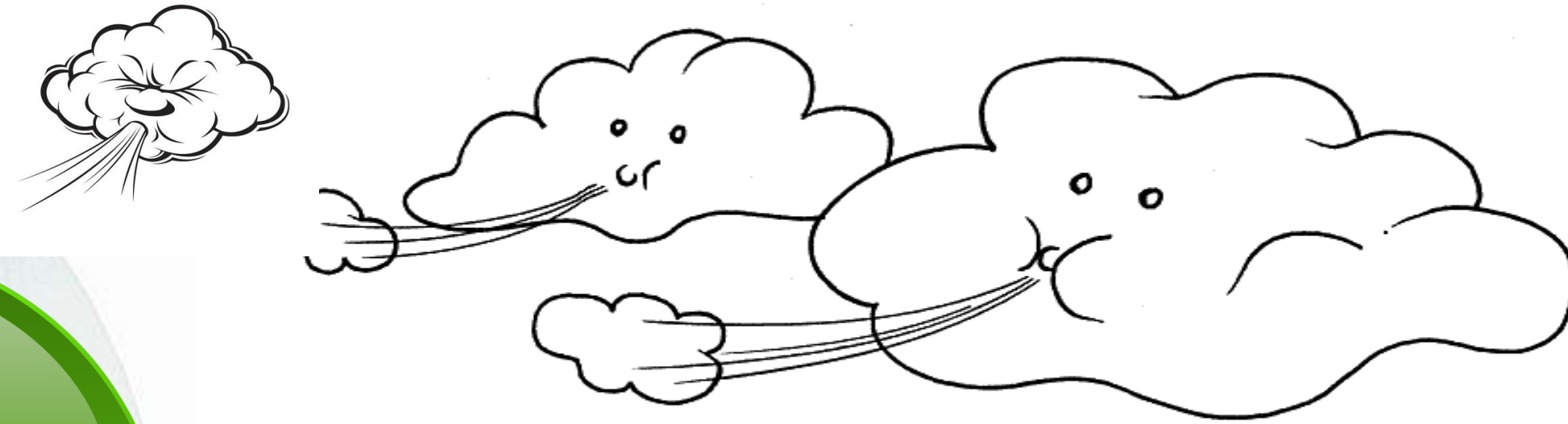
> 70%



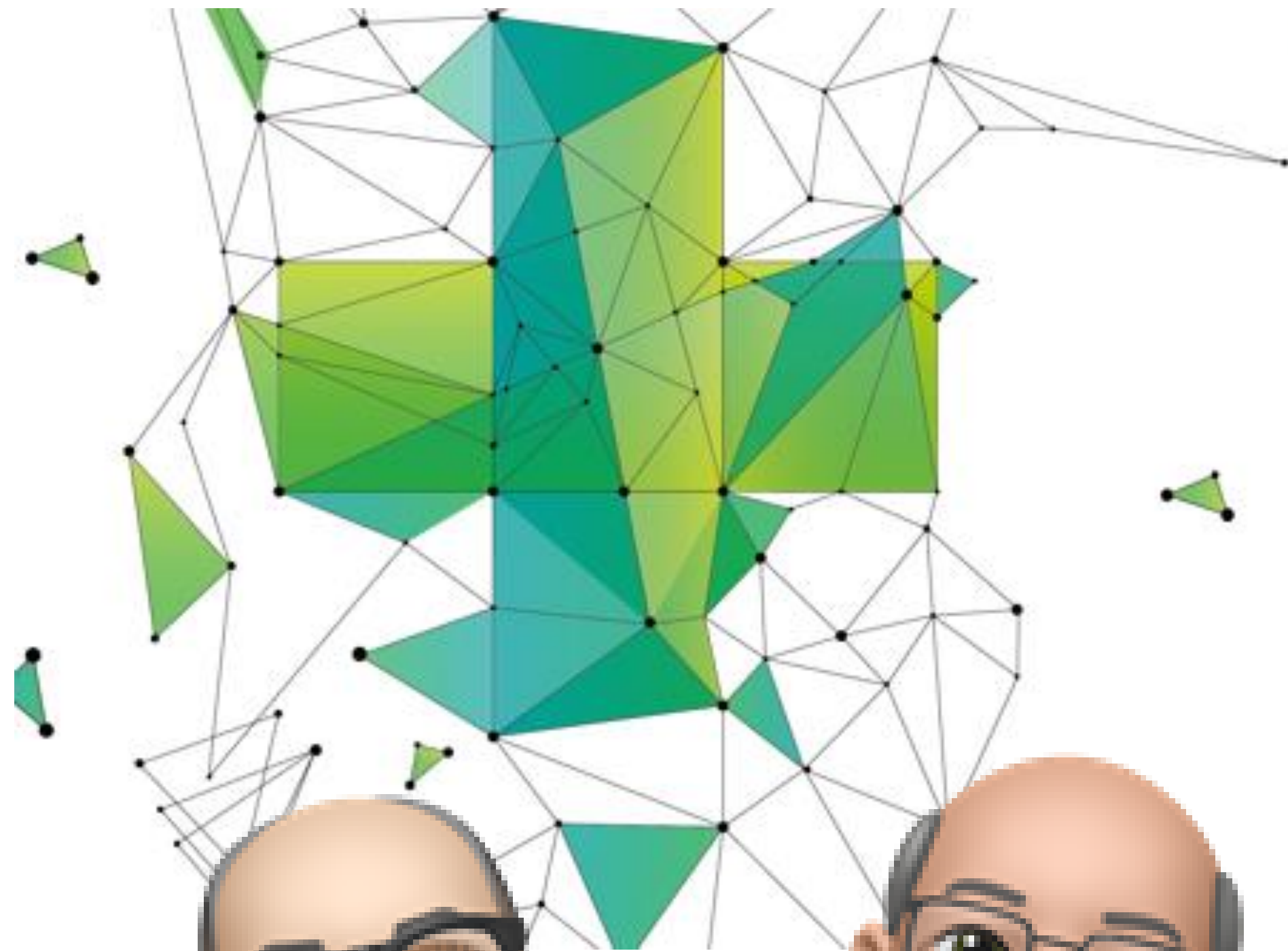
- Sbagliato
- Corretto, ma solo per potenziare servizi
- Indispensabile per acquistare farmacie



STIAMO NAVIGANDO LE STESSA ACQUE ?

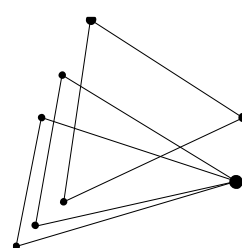
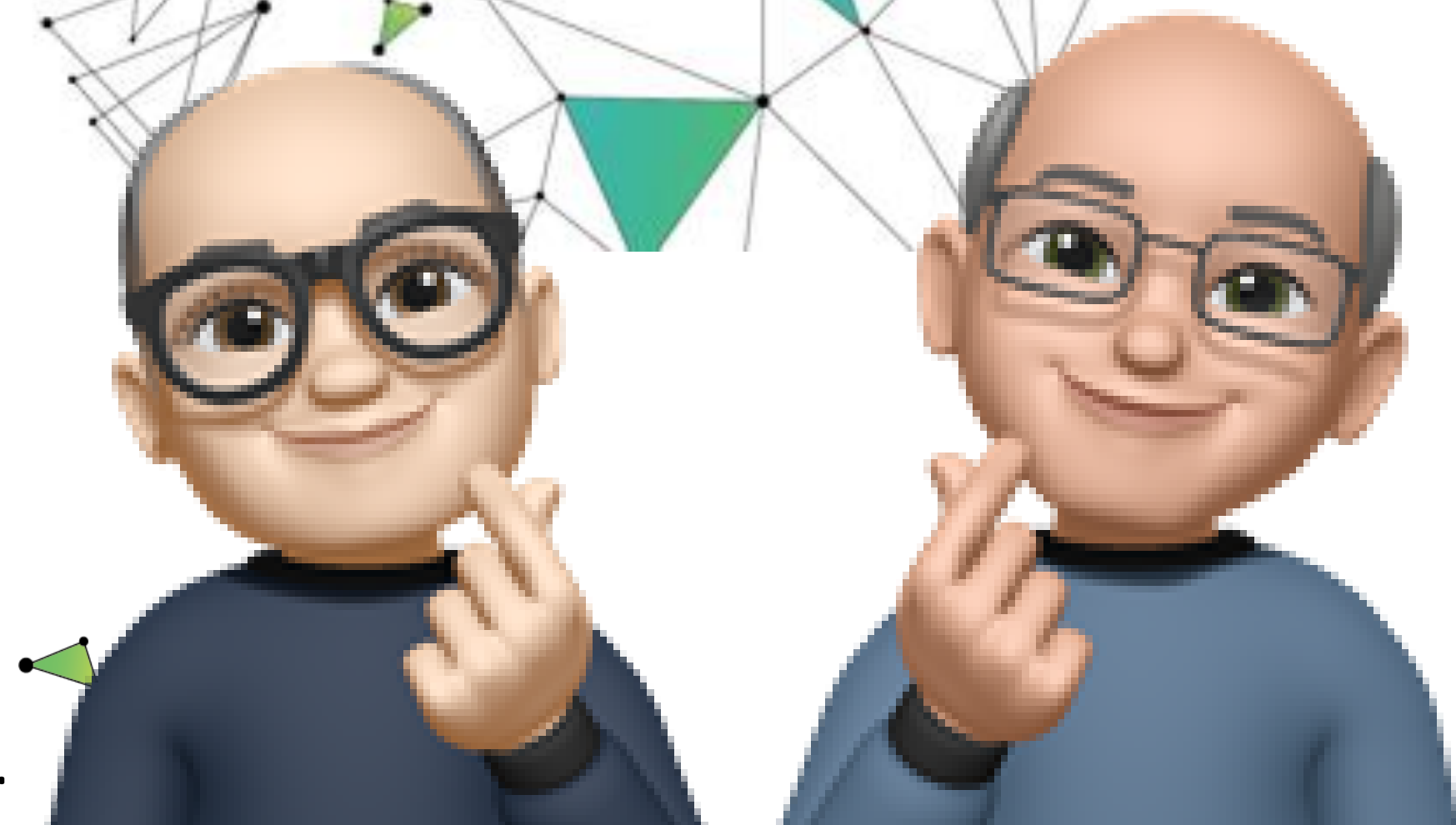


PER LA PROSSIMA EDIZIONE



The Network's **CONTEST**

**IBAN COMMISSIONE:
IT26032023AUGURISMAELE**



Grazie

