



Federfar.NA

Società di Servizi di Federfarma Napoli

ALESSANDRO GRILLI

**Castellammare di Stabia, 24 ottobre
2012**

- ❑ **CHI E' FEDERFAR.NA s.r.l.**
- ❑ **CHE COSA FA**
- ❑ **PERCHE'**
- ❑ **DALLA TEORIA ALLA PRATICA**

CHI E' FEDERFAR.NA s.r.l.

CHE COSA FA

PERCHE'

DALLA TEORIA ALLA PRATICA

FE

r.l.

TITOLARI DI FARMACIA
Circa 760



**Associazione Sindacale dei Titolari
Farmacia della Provincia di Napoli**

SOCIO UNICO AL 100%

FEDERFAR
PIVA

erfar.NA
Servizi di Federfarma Napoli

FEDERFAR
NA

La governance prevede un CDA composto da tre consiglieri

Alessandro Grilli (AD)
Sergio Brignola
Raffaele Cantone

**A partire dal 2011 si è
provveduto alla
certificazione del bilancio**



PRICEWATERHOUSECOOPERS 

CHI E' FEDERFAR.NA s.r.l.

CHE COSA FA

PERCHE'

DALLA TEORIA ALLA PRATICA

Gestione attività di D.P.C.

Previsioni 2012

- 830.000 pezzi movimentati
- 100 mln di euro prezzo pubblico



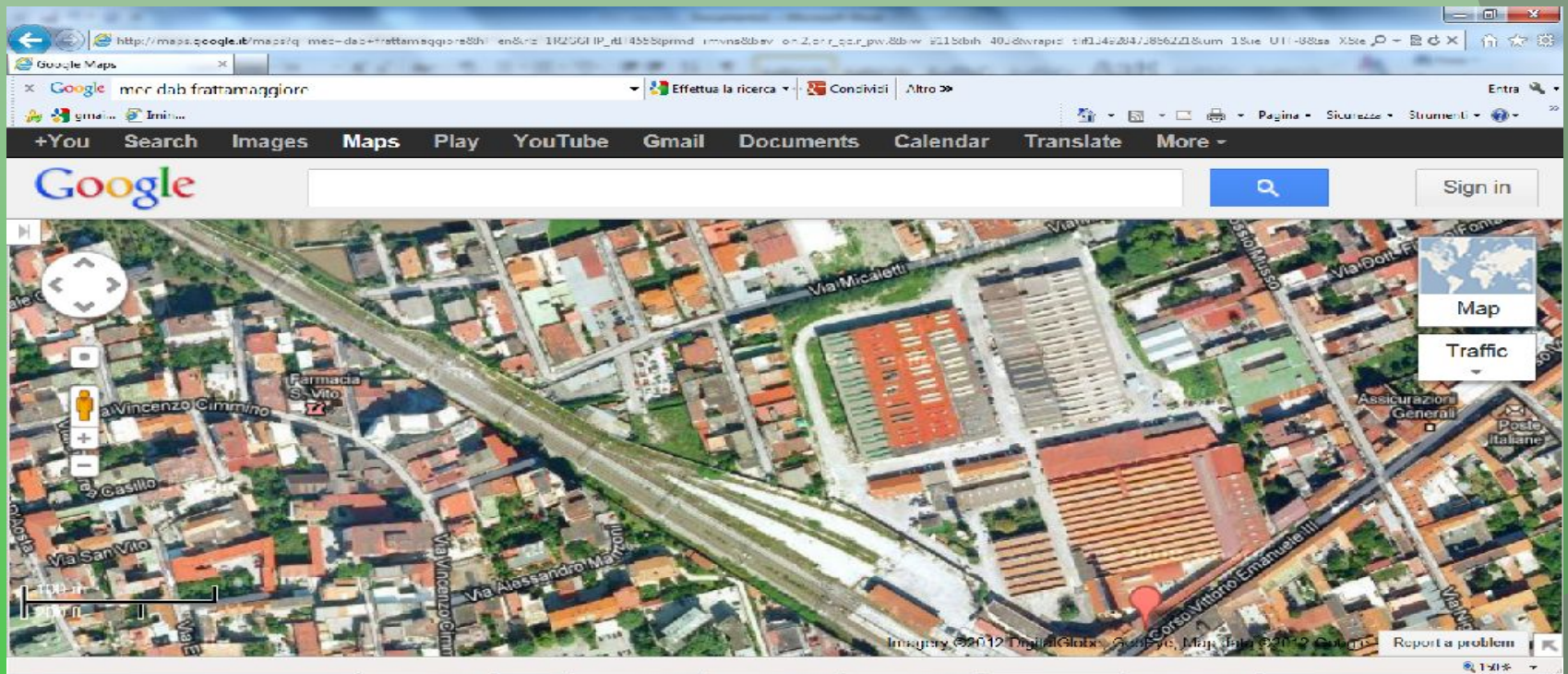
Distribuzione presidi per diabetici



Previsioni 2012

- 95.000 pezzi movimentati
- 0,7 mln di euro prezzo vendita

Complesso Mec Dab Via Sossio Russo, 54 Frattamaggiore



FEDERFAR.NA s.r.l.

Società di servizi per farmacie



FEDERFAR.NA s.r.l.

Società di servizi per farmacie



FEDERFAR.NA s.r.l.

Società di servizi per farmacie



FEDERFAR.NA s.r.l.

Società di servizi per farmacie



FEDERFAR.NA s.r.l.

Società di servizi per farmacie



FEDERFAR.NA s.r.l.

Società di servizi per farmacie



FEDERFAR.NA s.r.l.

Società di servizi per farmacie



Home - www.federfarna.it

www.federfarna.it

Programmi e Bandi ... materials journal - C...

Home

Martedì, 23 Ottobre 2012



Federfar.NA
Società di Servizi di Federfarma Napoli

Logo Header

Home Chi siamo Contatti DPC Presidi per diabetici Estratto conto Federfarma Napoli search...

 **Procedura attivazione Utenze Avanzate riservate alle farmacie** (scelta di una nuova password)

Menu Principale

- Home
- Chi siamo
- Contatti
- Presidi per diabetici
- DPC
- Notizie
- Link web
- Note legali

Abbiamo 31 visitatori e nessun utente online

Nuova piattaforma ordini presidi per diabetici



Offerta valida Offerta Descrizione Offerta Modalità Pagamento

PO Offerta valida PRESDI DIABETICI Rim. in 60 gg. OF. PM.

Offerta non accettata: nessun prodotto in ordine!

Reference	In ordine	Min	Max	Pezzi	In ordine	Min	Max	Valore	In ordine
Mezzun vincolo	0	Mezzun vincolo	0	Mezzun vincolo	0	Mezzun vincolo	0	0,0000 €	0
Codice	Descrizione Prodotto	Sr. Lorde	Sr. Netto	Prezzo Netto	Quantità Ordinata	Quantità Dispaggi			
93212197	ACCUCHEK ACTIVE FLAMA 25TR	Da 1 pezzo	79,14	33,84	0	0	0	0	0
93027080	ACCUCHEK AVIVA 25TR	Da 1 pezzo	70,35	44,52	9,8000	0	0	0	0
93027092	ACCUCHEK AVIVA 50TR	Da 1 pezzo	70,24	44,00	19,6000	0	0	0	0
93919733	ACCUCHEK FASTOLEX LANSET 24PZ	Da 1 pezzo	79,52	79,22	1,3200	0	0	0	0
90944155	ACCUCHEK MULTOLEX 24LANC	Da 1 pezzo	79,52	79,22	1,3200	0	0	0	0

CHI E'

CHE COSA FA

PERCHE'

DALLA TEORIA ALLA PRATICA

- ❑ Che utile hanno avuto le farmacie nel 2011 vs il 2010?
- ❑ Il fatturato del 2012 rispetto al 2011 come sta andando?
- ❑ Nel 2013 con il cambio di remunerazione cosa succederà?

Spesa Farmaceutica Convenzionata I° Semestre 2012

CAMPANIA	I° SEM 2011	Inc. %	I° SEM 2012	Inc. %	DIFF
Ricette	29.002.510		28.897.417		-0.36%
Spesa Lorda	€ 638,510,218.29		€ 605,566,718.29		-5.16%
Sconto	€ 42,612,677.44	6.70%	€ 43,604,477.52	7.20%	2.33%
Compartecipazione	€ 85,999,099.59	13.50%	€ 90,089,691.25	14.90%	4.76%
Spesa Netta	€ 509,898,441.26		€ 471,872,549.52		-7.46%
Compartecipazione: ticket+comp. Equivalenti					
FONTE: Regione Campania					

Spesa Farmaceutica Convenzionata I° Semestre 2012

	RICETTE	SPESA NETTA	NETTO RICETTA
NAPOLI 1 CENTRO	0.11%	-7.90%	€ 16.70
NAPOLI 2 NORD	0.41%	-7.50%	€ 15.25
NAPOLI 3 SUD	-2.36%	-7.59%	€ 16.72

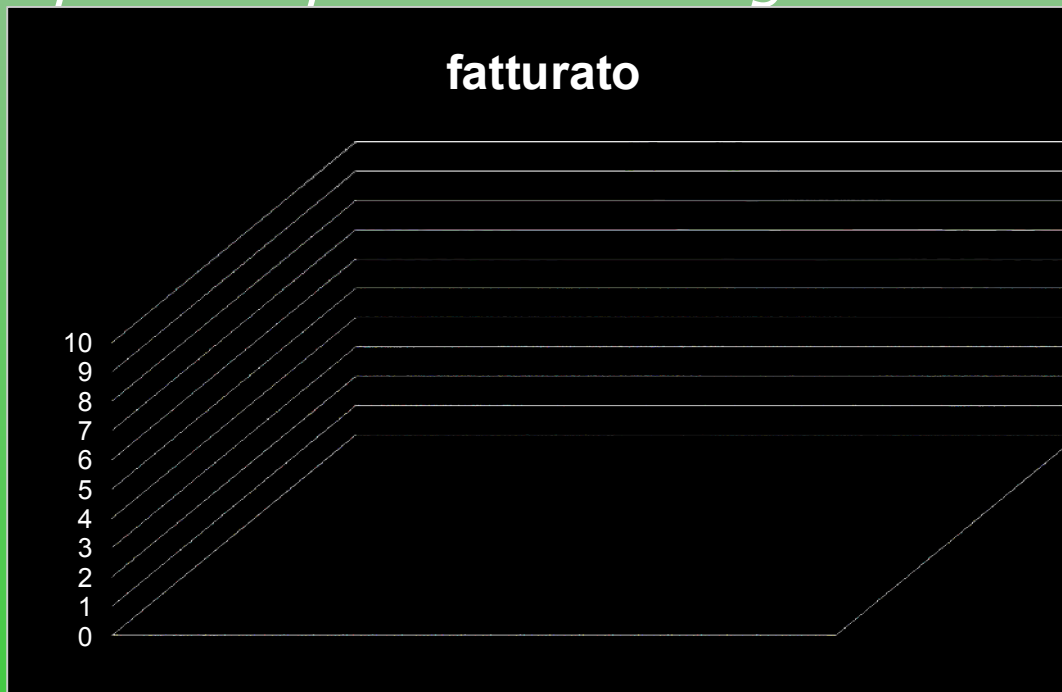
FONTI: Regione Campania

Riassumendo:

□ Diminuzione del fatturato

Sempre più farmaci perdono il brevetto (Keppra, Aprovel)

Minore poter acquisto delle famiglie



Riassumendo:

- **Diminuzione del margine**

pay-back e ultimo decreto spending-review



utenze, costo del lavoro, oneri finanziari



**...ed adesso cosa
facciamo?**

Rispetto ad una diminuzione del fatturato e del margine si deve riposizionare l'azienda farmacia con una struttura di costi adeguata all'attuale marginalità.

CHI E' FEDERFAR.NA s.r.l.

CHE COSA FA

PERCHE'

DALLA TEORIA ALLA PRATICA



La teoria degli alibi



«Gli schiacciatori non parlano dell'alzata, la risolvono»

Julio Velasco

Partiamo dal bilancio

CONTO ECONOMICO			
COSTI		RICAVI	
affitto magazzini	10.000	vendita prodotti finiti	75.000
lavoro dipendente	25.000	consulenze	18.000
acquisto materie prime	12.000	altri ricavi	21.000
acquisto prodotti	18.000		
utenze	2.000		
pubblicità (on line-adwords)	10.000		
consulenze varie	3.000		
spese commercialista	2.500		
abbonamenti a riviste di settore	500		
altri costi di gestione	9.000		
totale costi di gestione	92.000		
utile di esercizio	22.000		
totale costi	114.000	totale ricavi	114.000

- Margine di Contribuzione
- Utile del Titolare

Individuiamo due parametri validi per ogni farmacia

1) MARGINE DI CONTRIBUZIONE



2) GUADAGNO DEL TITOLARE

Quanto dovrebbe guadagnare un titolare di farmacia?

Remunerazione Capitale investito 2,20%

Remunerazione Rischio d'impresa 2,00%

Remunerazione del lavoro 3,00%

TOTALE 7,20%

In teoria

MARGINE CONTRIBUZIONE	26,00%
UTILE	7,20%
TOTALE ONERI DI GESTIONE	18,80%
ALTRI ACQUISTI	0,10%
SERVIZI	1,25%
GODIMENTO BENI DI TERZI	1,40%
PERSONALE	8,50%
ONERI DIVERSI DI GESTIONE	0,95%
AMMORTAMENTI	1,20%
AREA FINANZIARIA	1,40%
IMPOSTE	4,00%

Conto economico

CONTO ECONOMICO			
COSTI		RICAVI	
affitto magazzini	10.000	vendita prodotti finiti	75.000
lavoro dipendente	25.000	consulenze	18.000
acquisto materie prime	12.000	altri ricavi	21.000
acquisto prodotti	18.000		
utenze	2.000		
pubblicità (on line-adwords)	10.000		
consulenze varie	3.000		
spese commercialista	2.500		
abbonamenti a riviste di settore	500		
altri costi di gestione	9.000		
totale costi di gestione	92.000		
utile di esercizio	22.000		
totale costi	114.000	totale ricavi	114.000

Attenzione ai costi!

In realtà

	TEORICO	REALE
ALTRI ACQUISTI	0,10%	0,27%
SERVIZI	1,25%	2,47%
GODIMENTO BENI DI TERZI	1,40%	1,77%
PERSONALE	8,50%	10,36%
ONERI DIVERSI DI GESTIONE	0,95%	0,95%
AMMORTAMENTI	1,20%	1,05%
AREA FINANZIARIA	1,40%	2,08%
IMPOSTE	4,00%	4,00%
TOTALE ONERI DI GESTIONE	18,80%	22,94%
MARGINE CONTRIBUZIONE	26,00%	26,00%
UTILE	7,20%	3,06%

Dalla teoria alla pratica

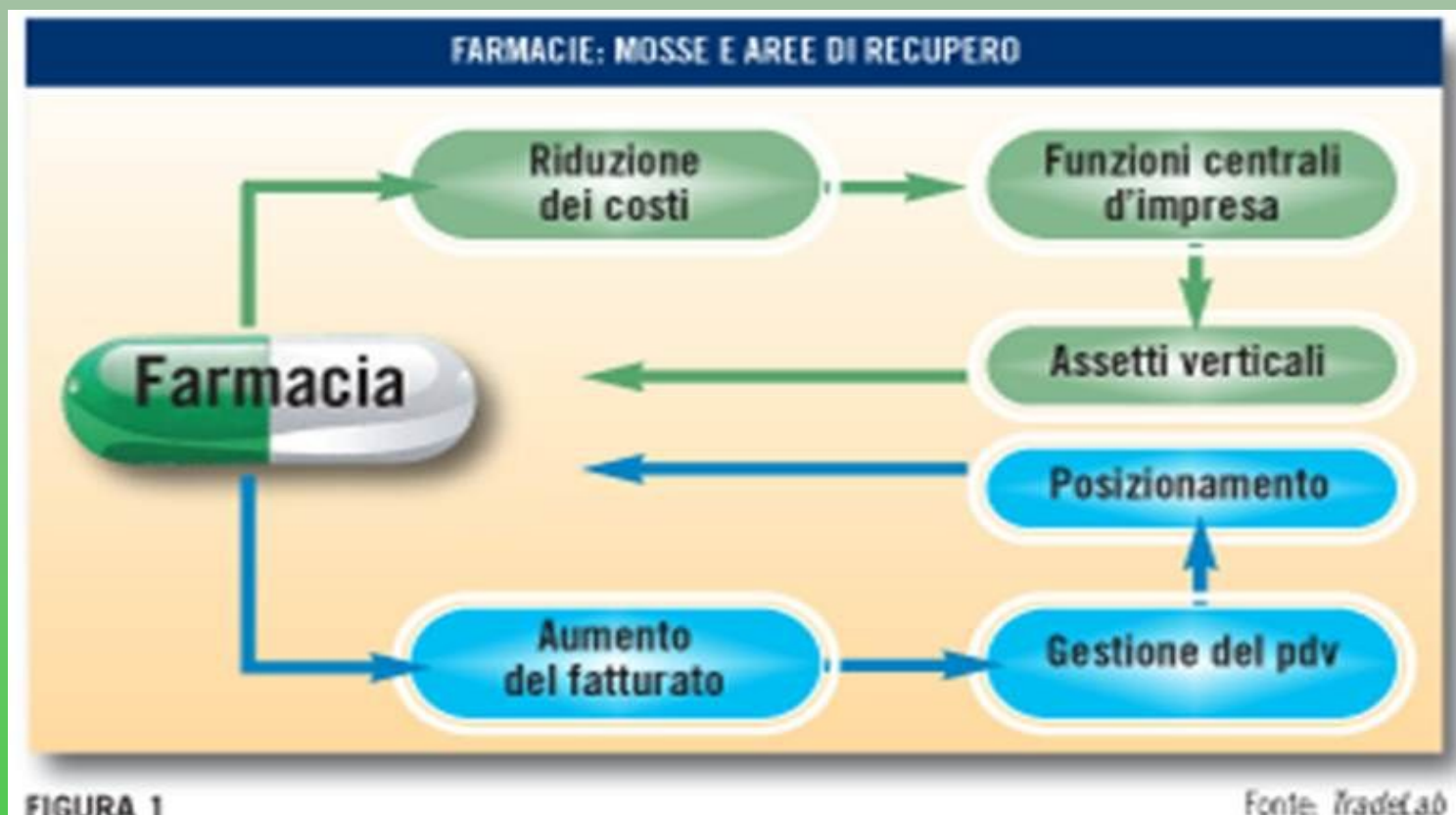
CONTO ECONOMICO			
COSTI		RICAVI	
affitto magazzini	10.000	vendita prodotti finiti	75.000
lavoro dipendente	25.000	consulenze	18.000
acquisto materie prime	12.000	altri ricavi	21.000
acquisto prodotti	18.000		
utenze	2.000		
pubblicità (on line-adwords)	10.000		
consulenze varie	3.000		
spese commercialista	2.500		
abbonamenti a riviste di settore	500		
altri costi di gestione	8.000		
totale costi di gestione	92.000		
utile di esercizio	22.000		
totale costi	114.000	totale ricavi	114.000

Aumento dei ricavi!

Aumento dei ricavi

- Difficile su SSN
- Recupero mercati persi dalla farmacia
- Ampliare mercati affini a quelli della farmacia
- Analisi sell-out singola farmacia

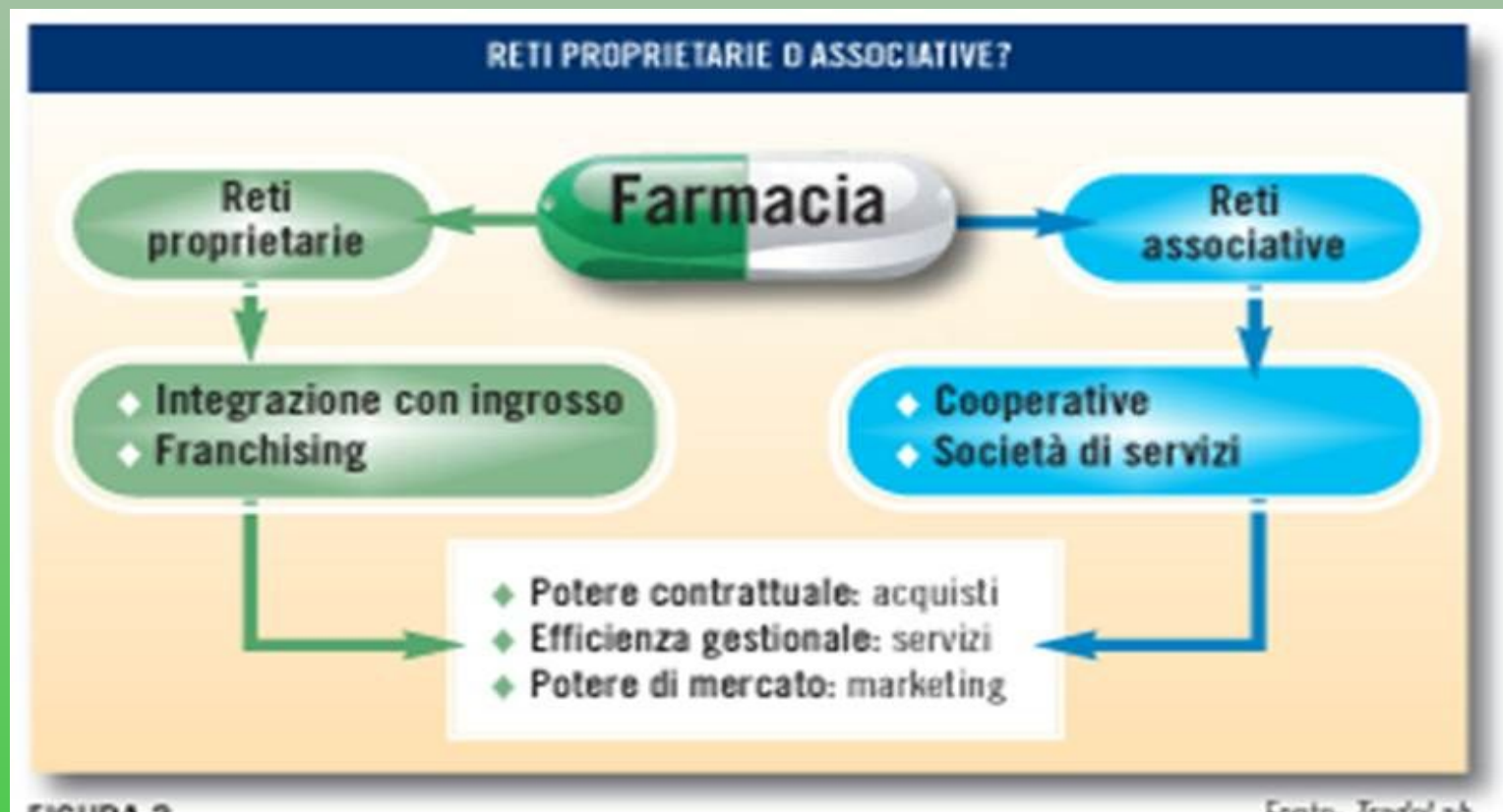
Mosse e aree di recupero



Funzioni Centralizzate

- Utenze (energia elettrica, gas, telefonia)
- Assicurazioni
- tariffazione
- Materiale di consumo
- Manutenzioni (impianti elettrico, clima, estintori)
- Controllo di Gestione
- Campagne: commerciali, marketing, comunicazione

Reti proprietarie o associative?



Una possibile terza via...



Federfar.NA

Società di Servizi di Federfarma Napoli



LA NOSTRA VISION:

*una nuova logica aggregativa
volta a creare e trasferire valore
all'anello finale della filiera del
farmaco*

Cosa stiamo realizzando

Accordi quadro e convenzioni:

- Energia elettrica
- Anticipo su transato pos
- Manutenzione Impianti
- Consulenti per analisi bilancio
- Materiale di consumo
- Farmaci generici
- Attività commerciali

Saremo presenti al Pharma Expo

**Per fare in modo che ciò
si realizzi...**

**...siamo tutti chiamati a dare il
nostro contributo, lavorando
in sinergia con Federfar.Na**



Ricapitolando:

- Federfar.Na è la nostra società di servizi
- In un periodo di difficoltà economica e di profondi cambiamenti che ci attendono, Federfar.Na può diventare una reale ancora di salvezza per le nostre farmacie
- Il successo di tale iniziativa dipende solo da noi

**E' quindi giunto
il momento
di passare
dalla teoria ai fatti**

