

Le grandi catene stanno crescendo. Ma il vero valore si crea dopo l'acquisizione.



Negli ultimi anni il **retail farmaceutico** ha accelerato il proprio percorso di crescita attraverso **acquisizioni, fusioni e sviluppo di nuove reti**.



Acquistare farmacie è relativamente **semplice**.



Trasformarle in organizzazioni integrate, performanti e redditizie è la **vera sfida**.



Ogni acquisizione porta con sé **persone, culture, processi e modelli organizzativi** differenti.



È proprio nella capacità di integrare questi elementi che si determina il **valore reale dell'investimento**.



Da **oltre trent'anni** affianco imprenditori e organizzazioni del settore farmacia nello sviluppo di **strategie** capaci di trasformare la **crescita dimensionale** in **crescita economica**.



Le farmacie **si acquistano**.

Il valore **si costruisce**.

Il Metodo delle 2L[®]

Il modello di Business Management che trasforma la crescita in valore.

Ogni organizzazione crea valore quando governa contemporaneamente
due leve strategiche.

1

Crescita del Valore

Attraverso:



sviluppo
del fatturato



crescita delle
performance



leadership



valorizzazione del
capitale umano



produttività
della rete



cultura
organizzativa



Quando queste due leve
lavorano insieme nasce una
**crescita sostenibile,
scalabile e profittevole.**

2

Efficienza Organizzativa

Attraverso:



governance



processi



controllo dei KPI



standardizzazione



riduzione delle
inefficienze



miglioramento della
marginalità



Strategia



Governance



Persone



Performance



Valore

Due leve. Un unico obiettivo: **creare valore nel tempo.**

Le Aree di Advisory



1. Strategic Growth

Supportiamo la Direzione nella definizione delle **strategie di crescita** del gruppo, con l'obiettivo di trasformare lo sviluppo della rete in **maggiore valore economico**.



2. Post-Acquisition Integration

Affianchiamo i gruppi nella fase più delicata: i mesi successivi all'acquisizione. L'obiettivo è integrare **persone, processi e cultura** aziendale, riducendo il rischio di **perdita di fatturato** e **discontinuità operative**.



3. Retail Performance

Lavoriamo sull'aumento delle **performance** della rete, sulla riduzione delle differenze tra le farmacie e sul miglioramento dei **risultati economici** complessivi.



4. Leadership & People

Sviluppiamo Direttori di Farmacia, Area Manager e Management Team capaci di guidare **persone, cambiamento e risultati**.



5. Business Management

Trasformiamo dati, KPI e controllo di gestione in **decisioni strategiche** orientate a **redditività, efficienza e creazione di valore**.



6. Executive Partnership

Affianchiamo CEO, Direzioni Generali e Board in un percorso continuativo di **confronto strategico**, analisi delle performance e **supporto decisionale**.



Un unico obiettivo:
trasformare la crescita in valore sostenibile.



Il nostro obiettivo



Aiutare catene, gruppi e network del retail farmaceutico a trasformare **la crescita dimensionale** in crescita della redditività.



Il valore di un gruppo non dipende solo dal numero di farmacie acquisite, ma dalla capacità di farle **crescere insieme**, attraverso persone, leadership, metodo e Business Management.



La crescita si misura
dal **numero di farmacie.**



Il valore si misura
dalla capacità di farle
performare insieme.

Perché scegliere Paolo Antonio Infortuna come advisor strategico per catene e gruppi farmacia

ESPERIENZA. METODO. RISULTATI.

Affianco catene, gruppi e network del retail farmaceutico nel trasformare la crescita per acquisizioni in crescita integrata, performance e redditività.

Dalla strategia all'esecuzione.

Dalle persone ai risultati.

Sempre con un unico obiettivo: **creare valore duraturo.**



UN SOLO OBIETTIVO:

trasformare la crescita dimensionale
in crescita del valore.

I NUMERI CHE PARLANO



30+

ANNI
DI ESPERIENZA
NEL SETTORE
FARMACIA



60+

GRUPPI E CATENE
AFFIANCATI



1.200+

FARMACIE
COINVOLTE
IN PERCORSI DI
CRESCITA



RISULTATI

MISURABILI E
SOSTENIBILI
NEL TEMPO



PRESENZA

SU TUTTO
IL TERRITORIO
NAZIONALE

IL MIO PERCORSO

- ✓ Amministratore e General Manager di Unifarmacie SpA
- ✓ Fondatore di ABS Pharmacy, ACS Pharmacy e BM in Farmacia
- ✓ Ideatore del Metodo delle 2L®
- ✓ Docente e formatore per titolari, manager e collaboratori
- ✓ Consulente e Advisor per catene, gruppi e network farmacia

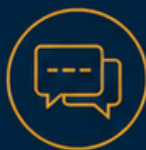
“

Conosco il mondo delle catene e dei gruppi farmacia.
Parlo il linguaggio degli imprenditori, dei manager e degli investitori.

Porto **metodo, visione e risultati.**

Paolo Antonio Infortuna

”



CONFRONTIAMOCI

Ogni gruppo ha sfide uniche.
Richiedi un incontro conoscitivo e scopri come
possiamo supportare la crescita e la redditività
della tua rete.



334 98 79 888



info@paoloinfortuna.com



www.paoloinfortuna.com



METODO COLLAUDATO
Il Metodo delle 2L®
applicato al retail
farmaceutico.



RISULTATI MISURABILI
Dati, KPI e azioni per
migliorare davvero
le performance.



PERSONE AL CENTRO
Team motivati e coinvolti
per fare la differenza
ogni giorno.



INTEGRAZIONE E RETE
Processi, cultura e strumenti
per integrare e far crescere
insieme le farmacie.



CRESCITA SOSTENIBILE
Strategie concrete per
valore, redditività e
competitività nel tempo.



PARTNERSHIP EXECUTIVE
Affiancamento continuo
al management
e al board.