

FAR.CO.SAN. S.p.A.

Sede in Via Spartaco Lavagnini, 83/D- 52027 SAN GIOVANNI VALDARNO (AR)

Capitale sociale Euro 517.000,00 i.v.

Registro delle Imprese, C.F. e P.I. 01488480516

N.R.E.A. 68312

Società soggetta all'attività di direzione e coordinamento da parte di Admenta Italia S.p.A.

Relazione sulla gestione al bilancio chiuso il 31/01/2025

Signori Azionisti,

la Società ha chiuso l'anno fiscale al 31 gennaio 2025 con un utile netto pari ad Euro 482.909, in aumento rispetto al precedente esercizio (utile di Euro 395.577 per l'esercizio chiuso al 31 gennaio 2024).

Si ricorda che l'esercizio precedente ha avuto durata di 10 mesi rispetto all'esercizio in commento di 12 mesi a seguito dello spostamento dell'esercizio sociale al 31 gennaio, in linea con la data di chiusura dell'esercizio delle società appartenenti a PHOENIX Group.

Il risultato d'esercizio, riparametrando il confronto con l'anno precedente a 12 mesi, evidenzia i seguenti effetti: un aumento del fatturato (+2,3%) soprattutto nella parte commerciale, un primo margine in aumento rispetto allo scorso anno del 2,4% anche per effetto della nuova modalità di remunerazione come di seguito riportato, e un lieve incremento di costi operativi a supporto della gestione aziendale, indotti anche dalla spinta inflazionistica derivante dal rinnovo del contratto nazionale del commercio e dalla necessità di trattenere i farmacisti in azienda.

Si ricorda che in data 30 gennaio 2023 è stata costituita PHOENIX Pharma Italia S.p.A. e che in data 24 ottobre 2023 sono state conferite alla stessa le partecipazioni in Comifar S.p.A. e Admenta Italia S.p.A. detenute da parte di Phoenix International Holdings GmbH. Con tale conferimento è stata realizzata la creazione della holding italiana del Gruppo Phoenix che possiede tutte le attività detenute nel settore della distribuzione all'ingrosso ed al dettaglio di prodotti farmaceutici e parafarmaceutici e pertanto Phoenix Pharma Italia S.p.A. è responsabile dell'indirizzo e coordinamento del gruppo Comifar e di Admenta Italia S.p.A. e delle società da quest'ultima controllate.

Il Management Board dell'intero Gruppo Italia è formato dall'Amministratore Delegato Sig. Joachim Sowada, e dai Signori Claudia Ciuffani – Group Finance Director, Lorenzo Clerici - Group Customers & Channels Director, Vincenzo Masci – Group Commercial & Marketing Director e Raffaele Testa – Group Operations & Logistics Director.

Nel corso del 2024 sono continuate le attività per l'integrazione tra il Gruppo Comifar e di Admenta Italia S.p.A. e delle società controllate, iniziate nel 2023 a seguito dell'acquisizione da parte di Phoenix Group del gruppo Admenta.

Il supporto fornito da Phoenix Pharma Italia si è sostanziato nell'attività di direzione e coordinamento effettuato dal Top Management a favore di tutte le società direttamente ed indirettamente controllate.

L'intero management dei due gruppi ha infatti continuato la propria attività di scambio di know-how, sia in ambito di mercato *wholesale* che *retail* sia in termini di ricerca di efficienza logistica e commerciale al fine di ottimizzare la gestione operativa.

Lo scambio di conoscenza nella gestione del punto vendita, la valorizzazione del *category management* e del *co-marketing* ha posto le basi per potenziare e migliorare l'offerta commerciale delle farmacie di proprietà, in franchising e affiliate al Network Valore Salute.

Nel corso dei primi mesi dell'esercizio si è proceduto a completare il programma di Rebranding delle farmacie gestite al nuovo concept "BENU" con l'obiettivo di attrarre un numero maggiore di

clienti permettendo alle società del Gruppo di generare un maggior fatturato rispetto all'andamento del mercato regionale ed alle farmacie benchmark, mantenendo i punti di forza che clienti e mercato riconoscevano a Lloyds Farmacia ma aggiungendo i valori che BENU Farmacia offre in termini di opportunità di crescita e differenziazione rispetto alla concorrenza.

BENU Farmacia ha continuato il suo impegno per sviluppare attività, offerte e servizi al fine di garantire un supporto di reale prossimità per il cittadino rappresentando sempre più un punto di riferimento sul territorio in ambito di salute e benessere.

Con la medesima finalità è stato completato nel corso dell'esercizio il processo di costituzione di un'unica Fidelity Card dedicata a tutti i clienti delle farmacie BENU e Valore Salute, consentendo loro di accumulare punti e di usufruire di sconti particolari sui prodotti della categoria parafarmaco (anche sul canale on line), con la creazione di un unico database clienti finalizzato all'attivazione di campagne pubblicitarie ed informative mirate.

I benefici delle attività di integrazione e di riorganizzazione avviati nel corso del precedente esercizio, così come il consolidato posizionamento sul mercato e la continua focalizzazione su una gestione efficiente dei costi, sono visibili nei positivi risultati conseguiti dalle società del Gruppo.

Con riferimento alle novità normative introdotte nell'esercizio, occorre ricordare quanto previsto dalla Legge di bilancio 2024 in tema di distribuzione e che ha permesso di valorizzare il ruolo della farmacia come primo presidio territoriale del Servizio Sanitario Nazionale.

La farmacia, in quest'ottica, ha potuto agire su tre fronti: per la dispensazione attiva del farmaco, sulla partecipazione alla presa in carico del paziente cronico e quale fornitore di servizi di primo e secondo livello (screening, prevenzione, monitoraggio, emersione patologie croniche).

La Legge di Bilancio 2024, oltre alla rideterminazione dei tetti di spesa farmaceutica, ha previsto anche la riorganizzazione della modalità di distribuzione dei medicinali attraverso un nuovo modello di remunerazione delle farmacie per il rimborso dei farmaci erogati in regime di SSN, obiettivo già tentato in passato diverse volte, sganciandolo almeno parzialmente da quella che è la proporzionalità rispetto al prezzo.

Il nuovo sistema di remunerazione in vigore dal 1 marzo 2024 prevede una componente fissa (75%) ed una quota variabile in base al prezzo al pubblico (25%). Per ogni farmaco erogato viene rimborsato il 6% del prezzo al pubblico (al netto dell'IVA del farmaco) oltre ad una quota fissa secondo uno schema definito, andando a penalizzare in termini di profittabilità i prodotti con prezzo al pubblico più elevato.

Si ricorda che nel corso dell'esercizio precedente, la società ha potuto beneficiare di una remunerazione aggiuntiva di complessivi Euro 23 mila. Pertanto la stima dell'impatto della nuova remunerazione a livello di marginalità sul fatturato rimborsato dal SSN risulta essere pari a circa Euro 9 mila.

Andamento Mercato

Il canale farmacia chiude il 2024 con un trend globale positivo in termini di fatturato (+2,5%), ma con una contrazione delle confezioni (-0,3%).

Secondo i dati IQVIA i risultati globali sono il frutto dell'interazione dei due assi principali, Etico e Commerciale. Il Farmaco Etico, che ha un peso intorno al 55% sul giro d'affari del canale, registra trend positivi a valori (+2,3%) e flat a volumi (-0,3%), mentre la categoria dei prodotti di Libera Vendita, che pesa circa per il 45% del totale e chiude l'anno con trend positivo a fatturato (+2,5%) ed un andamento negativo a confezioni (-2,8%).

I numeri del farmaco Branded (circa il 70%) del totale dei farmaci su ricetta sono positivi a fatturato (+2%) ed a confezioni (+1%), mentre la componente Generico riporta un trend in aumento a fatturato di +3,1% e flat a confezioni.

Nel mondo Out of Prescription continua la flessione dei Sanitari, in parte compensata dalla crescita di Automedicazione, Dermocosmetica e Veterinaria.

L'Automedicazione, che rappresenta circa il 61% del totale comparto, mette a segno trend positivi a fatturato (+2%) ma con una flessione a confezioni (-3,5%). Si tratta di una flessione

dei volumi dovuta ad una stagione influenzale 2024 nettamente più contenuta rispetto all'anno passato.

La Dermocosmetica conferma invece la crescita e chiude l'anno con differenziali decisamente positivi sia a fatturato (+5,8%) sia a confezioni (+2,5%).

Personale e Formazione

Il personale della Società si attesta a 20 dipendenti medi equivalenti a tempo pieno nell'anno fiscale chiuso al 31 gennaio 2025 (18 dipendenti nel precedente esercizio) per un totale del Gruppo ADMENTA in Italia di 1.258 dipendenti equivalenti a tempo pieno (in calo rispetto al totale del precedente esercizio).

Nel corso dell'anno 2024 sono state erogate circa n. 950 ore di formazione che hanno visto il coinvolgimento delle risorse operanti in farmacia.

Si ritiene, infatti, che la formazione rappresenti un elemento fondamentale per il raggiungimento degli obiettivi strategici e per supportare il percorso di sviluppo e crescita di ogni membro dell'organizzazione.

La formazione è stata effettuata nei precedenti anni in sola modalità in presenza/aula e successivamente, utilizzando il software Teams, a distanza da remoto sin dai primi mesi di emergenza Covid.

Anche nell'anno fiscale 202, nonostante il venire meno dell'emergenza, non si è più ritornati alla sola formazione in presenza/aula, ma sono state gestite entrambe le modalità (in aula e da remoto), in primis perché la modalità da remoto ha un minor impatto sui tempi di spostamento e sui costi, ma anche perché è ormai rientrata tra le modalità richieste dal personale.

L'attività di formazione si è focalizzata su:

- Formazione sul ruolo con l'obiettivo di sviluppare autonomia e capacità progettuali e potenziare il sistema delle proprie capacità in linea con le aspettative aziendali.
- Formazione per la crescita con l'obiettivo di sviluppare le capacità e le competenze per la crescita professionale, in particolare è stato realizzato un corso (High Potential) di 72 ore d'aula ciascuno (9 moduli formativi) a giugno 2024.
- Formazione fornitori: ogni anno si consolida e migliora la collaborazione con i maggiori fornitori sul tema 'Formazione del prodotto'.
- Formazione obbligatoria per i farmacisti ECM: anche nel corso dell'anno 2024 il gruppo ADMENTA ha garantito ai propri dipendenti farmacisti la possibilità di ottemperare all'obbligo dei 50 crediti con corsi di formazione FAD.
- Formazione Induction nuovi assunti focalizzata sulla conoscenza delle procedure aziendali e dell'Azienda, diffusione dei valori del Gruppo.
- Formazione tramite piattaforma E-learning. In questo ambito è stato implementato un nuovo software di gruppo denominato WeLearn del gruppo PHOENIX per la formazione online all'interno della rete aziendale focalizzato su temi legati alla sicurezza informatica e ad altre procedure specifiche che interessano tutte le aree aziendali (es. formazione sul Codice di Condotta, Formazione GDPR, Cyber Security, User Policy, Anticorruzione).
- Formazione in materia di tutela della salute e sicurezza sul lavoro: formazione tramite portale online IPSOA inerente le principali tematiche legate alla tutela della salute e sicurezza sul lavoro.
- Formazione Vaccino antinfluenzale: è stata effettuata la formazione relativi ai Vaccini antinfluenzali in Farmacia

- Formazione Corso Primo Soccorso: sono state effettuate 2 sessioni per svolgere la formazione Corso Primo Soccorso.
- Formazione Professionale Nuovi Assunti: sono state effettuate 10 sessioni interattive per svolgere la Formazione Professionale focalizzandosi sugli aspetti normativi relativi alla Regione di competenza.
- Formazione Antincendio: sono state effettuate 3 sessioni per svolgere la formazione antincendio rivolta ai Direttori di Farmacia e/o facenti funzione di Direttore di Farmacia.
- Formazione Privacy: sono state inviate le procedure relative alla Sicurezza Dati ("Policy Sicurezza Dati") con test di valutazione, per l'anno 2024 si è proseguita questa formazione che è focalizzata sull'Induction dei nuovi assunti.
- Formazione alle nuove Policy PHOENIX Group.

Nell'ultimo periodo la società sta assistendo ad una progressiva carenza di personale che grava oggi sulle farmacie del territorio. Su quelle del Nord Italia in particolare.

Le motivazioni sono varie e molteplici ed in generale evidenziano una maggior domanda di farmacisti non solo da parte di farmacie ma anche da imprese dell'industria del farmaco a cui si aggiungono i concorsi straordinari che tolgono dalla platea dei farmacisti collaboratori diventati titolari proprio grazie alle nuove sedi.

Alla luce delle criticità indicate, ci si è attivati con alcune azioni a supporto anche in considerazione della crescente complessità a cui le Farmacie sono sottoposte:

1. Sono stati inseriti addetti alle vendite che supportano i farmacisti della Società per la sistemazione della merce, i planogrammi, la gestione code in farmacia/telefono e le vendite di solo parafarmaco.
2. Nel corso dell'anno fiscale sono stati costantemente rivisti e ridotti gli orari delle farmacie; le principali variazioni si possono suddividere nelle seguenti tipologie:
 - farmacie che hanno anticipato la chiusura serale;
 - farmacie che hanno ridotto l'orario eliminando l'orario continuato;
 - farmacie che hanno chiuso la domenica;
 - farmacie che hanno chiuso il sabato pomeriggio.

Rinnovamento Farmacie, servizi in Farmacia e iniziative

BENU Farmacia ha continuato il suo impegno per sviluppare attività, offerte e servizi per garantire un supporto di reale prossimità per il cittadino rappresentando sempre più un punto di riferimento sul territorio in ambito di salute e benessere.

In questo ambito si vanno a collocare diverse iniziative che sono state portate avanti quali ad esempio:

- Progetti di prevenzione, con iniziative di educazione sanitaria nelle scuole e nei quartieri.
- Campagne di sensibilizzazione sui fattori di rischio e predisposizione schede consiglio per la promozione di corretti stili di vita: benessere donna, nutrizione e benessere, intolleranze alimentari, corretta alimentazione, antiossidanti, vaccinazioni. Inoltre, viene svolta l'attività dei test per le intolleranze alimentari, per la sensibilità al glutine e per la diagnosi della disbiosi intestinale. Per gli ultimi due sono state preparate schede consiglio per il cliente e informazioni tecniche per il consiglio del farmacista.
- Partecipazione alle Giornate Mondiali e alle Settimane di Attenzione e Sensibilizzazione sulle principali tematiche riguardanti la salute. Queste attività sono state svolte in collaborazione con Centri Medici e Associazioni di pazienti ed in occasione di queste campagne sono stati effettuati gratuitamente le misurazioni di pressione, colesterolo, glicemia oltre alla distribuzione di opuscoli informativi e gadget.
- Servizio di autoanalisi sangue capillare - servizio di autotest mediante apparecchi per la determinazione automatica in farmacia dei seguenti parametri nel sangue capillare: glucosio,

colesterolo (totale o HDL), profilo lipidico (colesterolo totale-HDL-LDL-trigliceridi-rapporto colesterolo totale / HDL). Nell'anno fiscale 2024 sono stati eseguiti circa 400 test.

- Servizio di foratura dei lobi auricolari con 60 forature eseguite nell'anno fiscale 2024.
- Servizio di Telecardiologia: ECG a riposo, holter cardiaco e pressorio 24h; nell'anno fiscale 2024 sono stati effettuati più di 300 test.
- Alla fine dell'anno 2024 è stato attivato il servizio di nutrizionista.

BENU Farmacia per il sociale

In questo ambito si vanno a collocare diverse iniziative che sono state portate avanti quali ad esempio:

- In Farmacia per i bambini - in collaborazione con la Fondazione Francesca Rava N.H.P. Italia Onlus, per raccogliere prodotti a scopo benefico da destinare ai bambini bisognosi in Italia e nel mondo nella giornata mondiale dei diritti dell'infanzia (attività svoltasi a novembre 2024). Sono stati donati più di 18.000 prodotti.
- Giornata Mondiale Contro la Violenza sulle donne: comunicazione interna ed esterna per ricordare tutti i riferimenti da utilizzare per segnalare comportamenti e soprusi.
- Banco Farmaceutico: abbiamo aderito ancora una volta aderito alla giornata del Banco Farmaceutico (giornata nazionale benefica di raccolta del farmaco) nel mese di febbraio 2024. Sono stati donati più di 17.000 farmaci.
- Tampon Tax: per tutto il 2024 in tutte le BENU Farmacia in Italia e su benufarma.it viene azzerata l'aliquota IVA sugli assorbenti femminili, il che rende possibile acquistare prodotti intimi di prima necessità a un costo ridotto dell'importo dell'IVA. Si tratta di un bene a pieno titolo definibile come primario, che non ha alcun senso equiparare alla tassazione di quelli di lusso.

BENU Farmacia: Attività marketing

Dal punto di vista commerciale le principali attività svolte nell'anno fiscale appena chiuso hanno riguardato:

- Implementazione di una Survey clienti con l'obiettivo di analizzare l'esperienza post-acquisto nelle vostre farmacie. La Survey richiede ai clienti dopo ogni acquisto di esprimere il loro grado di soddisfazione su diversi aspetti (tempi di attesa, accoglienza, comprensione bisogni ecc.).
- Campagne di comunicazione delle offerte promozionali per dare ai clienti ogni mese opportunità di acquisto sui prodotti per tutta la famiglia e per tutte le principali esigenze di Salute e Benessere. Queste attività, che hanno tempistiche diverse (es: settimanali, quindicinali, mensili), vengono pubblicizzate con materiale posto in Farmacia e con distribuzione del materiale promozionale anche al di fuori dalla Farmacia (es. Door to Door, promoter, volantinaggio). Per queste campagne, fin da inizio esercizio, è stata rafforzata la comunicazione sui canali digitali (social, newsletter per comunicazione al cliente) per consentire comunque ai cittadini di essere a conoscenza delle stesse senza recarsi in farmacia. In aggiunta sono stati sviluppati piani media ad hoc per aumentare la capacità di raggiungere i clienti anche con strumenti esterni (Radio, DOOH, Affissioni) oltre all'attivazione dell'ufficio stampa per le media relations.
- Nel corso dell'anno è stato realizzato un investimento pubblicitario sulla rete televisiva La7 con l'obiettivo di incrementare la brand awareness di BENU. Per il prossimo anno l'obiettivo è quello di essere sempre più visibili attraverso campagne media ad alto impatto (TV, Tram, stazioni, metropolitana, radio etc).
- Campagna Compleanno con focus 'Festa del Benessere' che ha visto come claim 'E' il momento migliore per sentirsi BENU' per esprimere il concetto del benessere a 360° che si può vivere con BENU.

- Ulteriore sviluppo dell'App BENU che ha integrato nel suo portafoglio di servizi in ottica multicanale, oltre all'utilizzatissima possibilità di prenotare e ricevere il farmaco e altri prodotti di farmacia a domicilio o ad un altro indirizzo indicato, anche altri importanti servizi quali:
 - Farmacista on line che offre la possibilità di ricevere un consulto da un farmacista BENU qualificato direttamente tramite il proprio smartphone.
 - Consulto medico H24, sviluppato in collaborazione con la piattaforma My Clinic di Europe Assistance che offre la possibilità di ricevere consulti su esigenze legate alla salute da personale medico.
 - Psicologo online, in partnership con Centri Clinici Tages, network di professionisti che opera da anni nel campo della salute mentale, permette di accedere ad un primo colloquio informativo gratuito e ad un pacchetto di sedute online, individuali o di gruppo, a costi calmierati.
 - Salta la fila: servizio ormai disponibile nella maggior parte delle farmacie che consente di prenotare il proprio turno direttamente da casa eliminando così le attese e la necessità di stazionare in farmacia per lungo tempo
 - Servizi Covid-19: possibilità di prenotare vaccini, tamponi / test sierologici Covid-19 in farmacia direttamente dall'app.
 - Prenotazioni di Servizi effettuati dalle farmacie.
- Continuo sviluppo della consegna a domicilio del farmaco tramite l'utilizzo dell'App BENU. Il servizio copre in maniera capillare i comuni ove le BENU Farmacie operano e viene costantemente pubblicizzato alla cittadinanza tramite campagne digitali (social media / newsletter) e in farmacia. Nel corso dell'anno fiscale 2024 sono state effettuate circa 15.500 consegne.
- Consolidamento del circuito carta EXTRA, Carta dedicata ai clienti di BENU Farmacia, che consente di accumulare punti e di usufruire di sconti particolari sui prodotti della categoria parafarmaco (anche sul canale on line), con la creazione di un unico database clienti finalizzato all'attivazione di campagne pubblicitarie ed informative mirate.
- Continuo sviluppo dei nostri Marchi Esclusivi, prodotti pensati per soddisfare i bisogni dei nostri clienti, garantendo qualità e convenienza.

Di seguito viene proposta una sintesi della evoluzione degli indicatori fondamentali della gestione.

Si ricorda che l'esercizio 2024 era costituito da 10 mensilità per effetto della modifica della data di chiusura dell'esercizio dal 31 marzo al 31 gennaio.

| <i>(valori in migliaia di Euro)</i> | Anno fiscale 2025 | Anno fiscale 2024 |
|---|------------------------------|------------------------------|
| Fatturato | 4.795 | 3.905 |
| Utile prima del Canone al Comune, degli interessi, degli elementi eccezionali e delle imposte | 497 | 414 |
| Utile netto | 483 | 396 |
| Investimenti totali | 155 | 8 |
| Liquidità netta | 3.341 | 3.287 |
| Patrimonio netto | 2.939 | 2.823 |
| Dipendenti | 20 | 18 |
| ROS | 10,4% | 10,6% |

| | | |
|--------------------|-------|-------|
| ROI | 11,6% | 10,7% |
| Equity/liabilities | 68,7% | 73,1% |

In applicazione del principio OIC 10, par. 20, la Società ha ritenuto opportuno rettificare lo schema di rendiconto finanziario considerando la movimentazione avvenuta nelle "Attività finanziarie per la gestione della tesoreria" assimilabile alle disponibilità liquide. Pertanto, il relativo incremento comporta una generazione di flussi di cassa, mentre un eventuale decremento determinerebbe un flusso di cassa negativo. Di seguito viene riportato lo schema delle disponibilità liquide iniziali e finali in rettifica allo schema riportato nella Nota Integrativa dando evidenza dei flussi generati nelle diverse gestioni:

| <i>(valori in migliaia di Euro)</i> | 2025 | 2024 |
|--|--------------|--------------|
| A. Flussi finanziari derivanti dalla gestione reddituale (metodo indiretto) | | |
| Utile/Perdita dell'esercizio | 483 | 396 |
| - Imposte sul reddito | 201 | 155 |
| - Interessi passivi | (118) | (96) |
| 1. Utile (perdita) dell'esercizio prima d'imposte sul reddito, interessi, dividendi e plus/minusvalenze da cessione | 566 | 455 |
| Rettifiche di elementi non monetari che non hanno avuto contropartita nel capitale circolante netto | | |
| - Accantonamento ai fondi | 9 | 96 |
| - Ammortamenti delle immobilizzazioni | 38 | 23 |
| - Svalutazioni per perdite durevoli di valore | - | - |
| - Altre rettifiche per elementi non monetari | - | - |
| <i>Totale rettifiche elementi non monetari</i> | <i>47</i> | <i>119</i> |
| 2. Flusso finanziario prima delle variazioni del ccn | 613 | 575 |
| Variazione del capitale circolante netto | | |
| Rimanenze | (16) | (25) |
| Variazione Crediti | (224) | 51 |
| Variazione Debiti | 289 | (34) |
| Ratei e Risconti | 5 | 1 |
| Altre variazioni del capitale circolante netto | (156) | (176) |
| <i>Totale variazioni capitale circolante netto</i> | <i>(103)</i> | <i>(183)</i> |
| 3. Flusso finanziario dopo le variazioni del ccn | 510 | 392 |
| Imposte Pagate | (53) | (17) |
| (Utilizzo dei fondi) | - | (45) |
| Interessi incassati/(pagati) | 118 | 96 |
| Flusso finanziario della gestione reddituale (A) | 574 | 426 |

B. Flussi finanziari derivanti dall'attività di investimento

| | | |
|--|--------------|------------|
| <i>Immobilizzazioni materiali</i> | | |
| Investimenti | (155) | (8) |
| Prezzo di realizzo disinvestimenti | 2 | - |
| <i>Immobilizzazioni immateriali</i> | | |
| Investimenti | - | - |
| Prezzo di realizzo disinvestimenti | - | - |
| Flussi finanziari derivanti dall'attività di investimento (B) | (153) | (8) |

C. Flussi finanziari derivanti dall'attività di finanziamento

| | | |
|---|--------------|--------------|
| <i>Mezzi propri</i> | | |
| Aumento di capitale | | |
| Dividendi pagati | (367) | (367) |
| Flussi finanziari derivanti dall'attività di finanziamento (C) | (367) | (367) |
| <i>Incremento (decremento) delle disponibilità liquide (A ± B ± C)</i> | 54 | 51 |
| Disponibilità liquide iniziale | 38 | 51 |
| Cash Pooling iniziale | 3.249 | 3.185 |
| Totale Posizione finanziaria iniziale | 3.287 | 3.236 |
| Disponibilità liquide finale | 46 | 38 |
| Cash Pooling finale | 3.295 | 3.249 |
| Totale Posizione finanziaria finale | 3.341 | 3.287 |

La variazione della voce crediti include la variazione dei crediti verso Admenta SpA e la variazione dei debiti include la variazione del debito verso le controllanti Admenta SpA e Phoenix Pharma Italia SpA. La variazione del saldo è da correlare alla movimentazione dei debiti per imposte IRES derivanti dal consolidato fiscale verso controllanti.

Evoluzione prevedibile per l'anno fiscale 2026

I risultati di fatturato nei primi due mesi (febbraio e marzo 2025) registrano un andamento in linea rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente.

Nell'ottica di aumentare il livello di servizio e la fidelizzazione dei cittadini sono in previsione l'incremento di servizi innovativi, come la telemedicina e le giornate di screening. Inoltre, continueremo a garantire attività di prevenzione e promozioni continuative su categorie di salute e benessere.

La Società ha predisposto un nuovo Budget per l'esercizio sociale 2026, approvato nel corso della riunione dell'Organo Amministrativo del 29 Aprile 2025, effettuando una valutazione prospettica della capacità dell'azienda di continuare a costituire un complesso economico funzionante destinato alla produzione di reddito per almeno 12 mesi dalla data di bilancio considerando tutti gli eventi fino alla data di formazione del bilancio (OIC 29.59c).

Sulla base del nuovo Budget 2025 gli Amministratori ritengono come non sia impattata la continuità aziendale, non sussistendo incertezze significative a riguardo, in quanto gli stessi hanno verificato l'insussistenza di indicatori di carattere finanziario, gestionale o di altro genere che possano segnalare criticità circa la capacità della Società di far fronte alle proprie obbligazioni nel prevedibile futuro.

L'evoluzione dei primi 2 mesi del nuovo anno sociale, in termini di fatturato, evidenziano un andamento in linea con le previsioni.

In relazione alla gestione finanziaria e alle possibili ripercussioni di una generalizzata e sempre attuale possibilità di carenza di liquidità nel sistema si segnala che la Società non si aspetta ricadute tali da compromettere la continuazione dell'attività (per maggiori informazioni si rimanda al paragrafo "Prospettiva della continuità aziendale e prevedibile evoluzione della gestione" della Nota integrativa).

Il Consiglio di Amministrazione continua ad operare per massimizzare il valore dell'impresa e migliorare la salute dei cittadini.

Altre informazioni

Per quanto riguarda infine le necessarie indicazioni richieste dall'art. 2428 C.C.:

1) Attività di ricerca, sviluppo e innovazione

Non è stata esercitata alcuna attività in questo senso data la natura commerciale e di servizio della società nelle sue componenti attuali.

2) Rapporti con imprese controllate, collegate, controllanti e imprese sottoposte al controllo di quest'ultima

In merito all'aspetto dei rapporti con le società del Gruppo PHOENIX si informa che gli stessi sono condotti a condizioni di mercato sia per quanto attiene ai prezzi applicati che per quanto concerne i termini di pagamento.

Per i dettagli si rinvia alla Nota Integrativa.

3) Azioni proprie e azioni o quote di società controllanti

La Società non possiede azioni proprie al pari di quote e azioni di società controllanti, nemmeno possedute per tramite di società fiduciaria o per interposta persona.

La Società inoltre non ha proceduto ad acquisizioni di quote proprie e/o di azioni delle Società controllanti nel corso dell'esercizio.

4) Azioni proprie

Si informa che la Società non detiene azioni proprie.

5) Evoluzione prevedibile della gestione

Sono stati menzionati ripetutamente nella parte introduttiva della presente Relazione.

6) Strumenti finanziari

Non è stata esercitata alcuna attività in questo senso data la natura commerciale e di servizio della Società nelle sue componenti attuali.

7) Rischi finanziari, di cambio e di credito

La Società è esposta ai seguenti rischi finanziari connessi alla sua operatività:

- rischio di credito, in relazione a normali rapporti commerciali con clienti;
- rischio di liquidità, con particolare riferimento alla disponibilità di risorse finanziarie ed all'accesso al mercato del credito e degli strumenti finanziari in generale;
- rischio di tasso di interesse, in quanto la Società utilizza strumenti finanziari che generano interesse a tasso variabile. Al riguardo si evidenzia che la Società ha in essere rapporti di cash pooling come dettagliatamente elencati nella Nota integrativa, a tasso di interesse variabile.

La Società non è esposta al rischio di cambio, in quanto non effettua transazioni in valuta diversa dall'Euro.

Con riferimento ai rischi connessi al capitale circolante, principalmente crediti commerciali e rimanenze finali di magazzino, le relative poste sono rettifiche da appositi fondi di svalutazione che riflettono il rischio di mancato incasso o di obsolescenza del magazzino.

I flussi di cassa, le necessità di finanziamento e la liquidità della Società sono monitorate e gestite direttamente dalla Società, con l'obiettivo di garantire un'efficace ed efficiente gestione delle risorse finanziarie.

Inoltre, a copertura dei rischi genericamente derivanti dall'esercizio dell'attività d'impresa, questi sono coperti da polizze assicurative stipulate con primarie società di assicurazione. Dette polizze sono periodicamente e sistematicamente riviste e rinnovate, e coprono con un'ampia formula i rischi connessi ai beni sociali, e la responsabilità civile verso terzi e dipendenti.

8) Adempimenti in materia di protezione dei dati personali

Relativamente alla normativa in materia di protezione dei dati personali si rileva come già negli esercizi precedenti erano state adottate misure per rendere l'organizzazione aziendale in linea con la stessa. A seguito di tali implementazioni, si è proceduto a un aggiornamento del Registro dei Trattamenti e ad un'analisi della Struttura Privacy di Gruppo, nonché alla prosecuzione delle attività di formazione del personale in modalità e-learning e, con riferimento alla sicurezza informatica, tramite programmi *ad hoc*. Si è inoltre provveduto al costante monitoraggio dell'evoluzione nei processi che includono trattamenti di dati e nuovi applicativi secondo i principi di Privacy By Design e by Default. L'Azienda ha consegnato a tutti i dipendenti e continua a consegnare a tutti i nuovi assunti la "Policy Sicurezza Dati" ed un questionario per verificarne la lettura e l'apprendimento.

9) Sedi secondarie

La Società non ha alcuna sede secondaria e svolge la propria attività operativa presso la sede sociale e ha attività di vendita al dettaglio in n° 2 Farmacie Comunali dislocate in San Giovanni Valdarno.

10) Fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura dell'esercizio

Non si segnalano fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura dell'esercizio, ai sensi dell'art. 2427, comma 1 numero 22-quater del Codice Civile.

Il Bilancio che si porta alla Vostra approvazione sarà revisionato dalla società EY S.p.A..

San Giovanni Valdarno (AR), 29 Aprile 2025

*Per il Consiglio di Amministrazione
Il Presidente e Amministratore Delegato Lorenzo Clerici*



Soggetta a direzione e coordinamento di ADMENTA Italia S.p.A.