



Una nuova partenza

Sollecitazioni per una professione pronta alle sfide future.
Gli incontri di Pharmevolution a Catania

di GIUSEPPE TANDOI

Giunto alla sua quinta edizione, Pharmevolution - l'evento organizzato da Federfarma Catania sotto la guida di Gioacchino Nicolosi, vice presidente nazionale - è ormai appuntamento tradizionale per i farmacisti siciliani, e non solo. Quest'anno cadeva all'indomani dell'approvazione alla Camera del Ddl concorrenza, tra sospiri di sollievo per un pericolo "fascia C fuori canale"

scampato per l'ennesima volta e qualche timore per il passaggio al Senato. Non si sa mai, ogni tornata parlamentare nasconde la sua insidia, la maggioranza su alcuni temi appare alquanto frammentata ma tant'è, non dovrebbero esserci sorprese particolari nel breve. Di sicuro arrivano da Catania sollecitazioni all'unione, al "fare rete" e soprattutto a non vedere nell'avvento del capitale - peraltro tutto da definire nei suoi contorni - l'inizio della fine.

PAROLE CHIARE

Il convegno principale della tre giorni catanese, quello della domenica, non delude.

Si infervora Annarosa Racca quando parla dei partiti che fino all'ultimo hanno cercato il colpo di mano sulla fascia C, Scelta Civica in testa, invitando apertamente a non votarli. Pretestuose sono le loro ragioni, palesi gli interessi della Gdo: «Anche questa volta siamo riusciti a respingere l'attacco dei maggiori gruppi ▶



A sinistra l'inaugurazione di Pharmevolution 2015; a destra Annarosa Racca e Giocchino Nicolosi, presidente e vice presidente di Federfarma

Fondamentale capire il valore delle reti e di una distribuzione intermedia non troppo frammentata. Non ha senso che ogni farmacia abbia quattro o cinque grossisti di riferimento

della Grande distribuzione, che puntano a un mercato ricco come quello della farmacia». E l'ingresso del capitale nella proprietà? «L'eventuale arrivo di società di grandi dimensioni non significa la fine delle farmacie indipendenti, che possono sopravvivere, e bene. Fondamentale però che capiscano, tutte, il valore delle reti e di una distribuzione intermedia non troppo frammentata. Non ha senso che ogni farmacia abbia quattro-cinque grossisti di riferimento, in questo modo si è clienti di tutti e di nessuno».

Nel mirino del presidente di Federfarma anche i titolari che si rendono protagonisti dell'esportazione parallela di farmaci. Una pratica puramente speculativa che poco ha a che fare con l'etica e la natura stessa della professione. È ora di darci un taglio.

Urge muoversi in una logica di rete, punto su cui convergono i rappresentanti delle cooperative e della distribuzione privata. «Deve proprio cambiare l'approccio», sollecita Antonello Mirone, presidente di Federfarma Servizi, «occorre scegliere un solo fornitore, nel quale ci si riconosce pienamente, meglio se si tratta di una società di farmacisti. È finito il tempo delle manovre di piccolo cabotaggio, che non portano a nulla». Concorde, sulla sponda privata, Carlo Sensi, direttore commerciale di Comifar: un sistema di distribuzione intermedia frammentato non giova a nessuno. In prospettiva l'ingresso sul mercato di capitali freschi provenienti da settori diversi darà origine a *network* di vario genere, spetterà al titolare decidere a quale aggregarsi.

Il presidente di Utifar Eugenio Leopardi, nel ricevere una targa commemorativa dedicata al padre (ricordato dalla platea con un caloroso applauso), sottolinea come Giacomo Leopardi abbia sempre accolto le sfide della professione con atteggiamento positivo. E lo avrebbe fatto anche con la novità del capitale. «L'arrivo delle catene», afferma Leopardi, «potrebbe condurre, da un lato, a una farmacia fortemente standardizzata e, dall'altro, a una più attenta al cittadino. È su quest'ultima che bisogna puntare. Fondamentale, all'interno della farmacia, l'adeguata formazione di tutto il personale e la capacità di fare squadra. A volte i titolari sono "ostaggi" dei propri collaboratori».

IL FATTORE CREDITO

Secondo Sensi un terzo delle farmacie italiane si trova, oggi, in difficoltà più o meno gravi e quelle che godono di ottima salute sono solo un terzo del totale. Percentuali non molto rassicuranti che confermano, una volta di più, l'importanza di un sostegno finanziario adeguato, non solo per gli stati di crisi ma anche per i più ordinari investimenti nella propria impresa.

Interlocutore privilegiato della categoria, Credifarma lancia a Catania il nuovo corso dell'istituto, di proprietà al 66 per cento di Federfarma e al 17 per cento a testa di Bnl Gruppo Bnp Paribas e Unicredit Banca. «Credifarma ha il solo interesse di gestire al meglio le farmacie, insieme agli studi commercialisti, non ha altri fini», sottolinea il presidente Michele Di Iorio. «Oggi siamo in grado di offrire una più ampia gamma di soluzioni ai nostri clienti». «La nostra *vision* di mercato è assolutamente positiva», gli fa eco Marco Alessandrini, manager di provenienza Bnl nominato a giugno amministratore delegato. «Considerati i tassi di interesse in ribasso, è questo il momento giusto per il titolare per investire nella sua attività. E il referente, in materia, non può che essere Credifarma, la banca dei farmacisti. Non si tratta di rivolgersi all'istituto per il solito anticipo Dcr, stiamo sviluppando altri prodotti - come Dcr Plus e Dcr Extra - ma soprattutto siamo in grado di offrire finanziamenti più a lungo termine, in stretta collaborazione con le banche nostre socie».



L'appello è chiaro: rivolgetevi a noi, vi offriamo condizioni che altrove non trovereste.

A PROPOSITO DI RURALI

Sarà un approccio molto graduale quello dei grandi gruppi – società finanziarie, banche e chissà cos'altro – alla proprietà delle farmacie, a parere di Alfredo Orlandi, presidente del Sunifar. Un ingresso in punta di piedi, con l'obiettivo centrato prima sulle farmacie in difficoltà poi sulle sedi più redditizie. E le rurali? Non sono certo tra le sedi più appetibili e ciò nonostante i vertici del sindacato guardano con attenzione a ciò che avviene nelle aule parlamentari, non sempre prevedibile. Come se non bastasse, ci sono da seguire gli sviluppi della Legge Del Rio, quella che ha abolito le Province e che, tra le altre cose, prevede la fusione dei Comuni sotto i 5.000, o sotto i 3.000 abitanti se appartenenti a Comunità

Montane. Partendo dall'equivalenza meno enti locali, meno spesa pubblica. Almeno in teoria. Posto che tali fusioni devono comunque passare il vaglio di un referendum popolare, il vice presidente Sunifar Luigi Sauro si chiede, preoccupato: «Che fine farà il servizio farmaceutico rurale con l'azzeramento dei Comuni sotto i 5.000 abitanti? Avremo molte farmacie soprannumerarie e la stessa pianta organica verrà messa a repentaglio».

REDDITIVITÀ CERCASI

Esistono correnti di pensiero destinate a viaggiare come binari paralleli, senza mai incontrarsi. Una è quella che individua nel "commerciale" la ciambella di salvataggio di una farmacia che sul farmaco, specie se convenzionato, ha margini sempre più risicati. La dermocosmesi sarebbe dunque uno degli ambiti su cui puntare. I dati illustrati a

Considerati i tassi di interesse in ribasso, è questo il momento giusto per il titolare per investire nella sua attività

Pharmevolution da Marco Pirozzi, del centro studi di Cosmetica Italia, sono eloquenti: il cosmetico in farmacia vale 9,3 miliardi di fatturato nel 2014, 1,8 miliardi in più rispetto all'anno precedente (+1,1 per cento). Di pari passo scendono i canali specializzati. Ottime le prospettive future, purché il prodotto abbia più *appeal*, la fidelizzazione dei clienti sia frutto di una strategia e non del caso e si sappiano integrare con sapienza gli strumenti tradizionali con quelli digitali.

Erika Mallarini, docente della Bocconi che da anni studia il mondo della farmacia, è invece fiera sostenitrice di una professionalità legata al farmaco. Lo ribadisce anche a Catania: «Il farmaco non va mai banalizzato, da parte di chi sta dietro il banco, nemmeno quando si tratta di un prodotto vecchio, di uso ormai consolidato. Non si può stare un minuto e mezzo su una ricetta e poi passare oltre». Altro capitolo: l'aderenza alla terapia. In Italia arriva a malapena al 50 per cento e su questo il farmacista può lavorare molto. «Oggi l'utile netto medio della farmacia», ricorda Mallarini, «corrisponde all'1,3 per cento del fatturato. La redditività è legata alla fiducia del paziente nella farmacia e questa fiducia è la farmacia stessa che la può creare. Succede invece che si perdano clienti perché di farmaci non si parla più».

Il capitale? Aprirà nuovi scenari, con attori del tutto nuovi (Mallarini cita le *retail clinic*, i nostri poliambulatori) e di catene se ne vedranno di vario genere, non necessariamente legate alla proprietà. Un riassetto generale del sistema che imporrà al titolare scelte non più rimandabili. ●

DPC PROFICUA IN SICILIA

Oltre cinquanta milioni di euro risparmiati in un anno grazie alle farmacie siciliane. È il risultato, numeri alla mano, della Distribuzione per conto dei farmaci del Pht che da aprile 2014 al marzo scorso ha fatto calare del 34,5 per cento la spesa farmaceutica regionale per i farmaci ad alto costo. «Normalmente», sottolinea Francesco Mangano, presidente di Federfarma Sicilia, «il risparmio corrisponde a una riduzione del servizio, in questo caso invece si ha un miglioramento perché i cittadini possono prendere le medicine nella farmacia sotto casa senza fare decine di chilometri per recarsi nel punto distribuzione Asp più vicino. Al miglioramento del servizio si aggiunge il risparmio legato al minor numero di confezioni erogate, circa 600.000 in meno. Poiché il paziente può ritirare il farmaco in qualunque momento nella farmacia più vicina, prenderà solo le confezioni necessarie anziché farne scorta, col rischio di sprechi in caso di cambio terapia o decesso. Questo *report* è la prova che con la farmacia si risparmia».