

**Ordine dei Farmacisti  
Pesaro & Urbino**

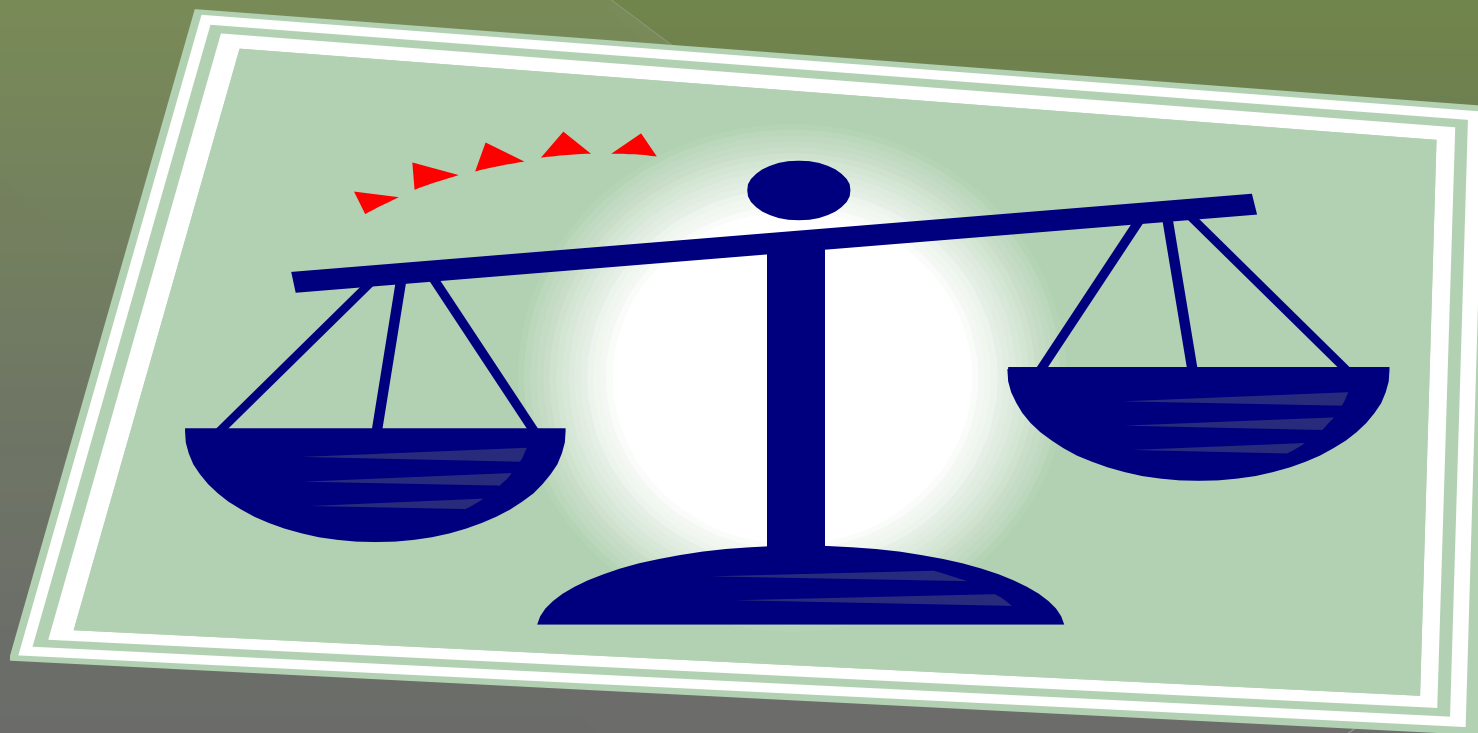
# **L'IMPRESA FARMACIA**



***Pesaro, 29 maggio 2014***

# Le due «anime» del Farmacista

## Professionista - Commmerciante



# IL FARMACISTA IMPRENDITORE

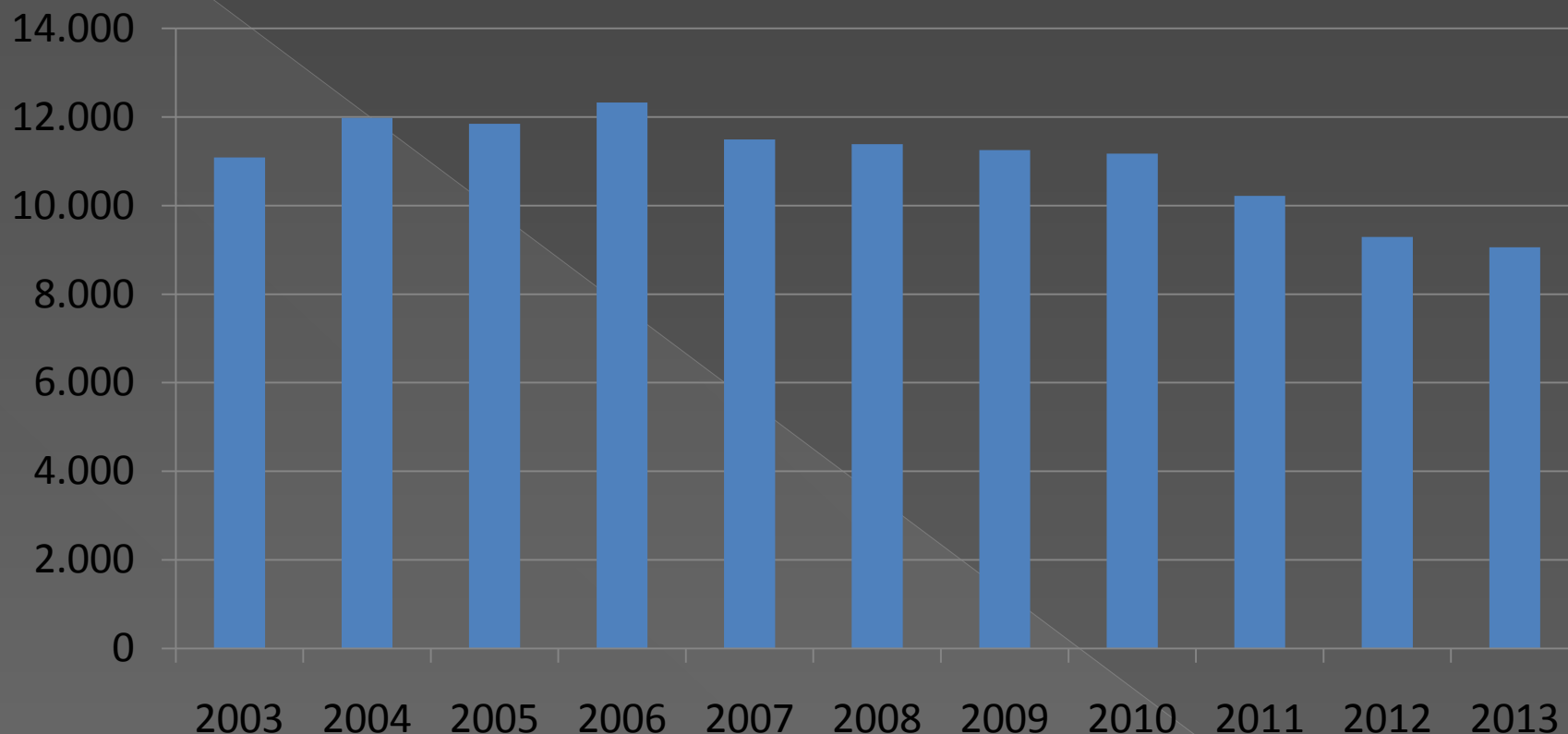


# Farmacia: “A”, come Azienda

La Farmacia, come ogni impresa che genera un profitto per chi la gestisce, è da considerarsi a tutti gli effetti come un'Azienda ... con la A maiuscola!

- ◉ Bacino d'utenza
- ◉ Tipologia di mercato
- ◉ Strategie di mercato
- ◉ Analisi dei costi
- ◉ Analisi dei ricavi
- ◉ Pianificazione degli obiettivi
- ◉ Bilancio, Conto Economico, Stato Finanziario

# La Spesa Farmaceutica Convenzionata



|      |        |      |        |
|------|--------|------|--------|
| 2003 | 11.089 | 2011 | 10.217 |
| 2006 | 12.327 | 2012 | 9.290  |
| 2009 | 11.252 | 2013 | 9.058  |

**DAL 2009 AL 2013**  
**-19,5%**

## La Spesa Farmaceutica Convenzionata

- Oggi corrisponde a circa l'11% della Spesa Sanitaria
- E' in continua diminuzione
- Gli sconti SSN non variano
- I margini sono in flessione
- Aumenta il lavoro e diminuiscono i ricavi

**ANCHE SE I VOLUMI SSN FANNO ANCORA LA DIFFERENZA, NON E' PIU' POSSIBILE IPOTIZZARE DI GESTIRE LA FARMACIA FOCALIZZANDO IL SUO CORE BUSINESS SULLA PARTE ASSISTENZIALE**

**NONOSTANTE CIO'...**

**+ 1,3%**

**fatturato globale Farmacia  
2013 su 2012**

**ATTENZIONE, PERO'!**

**TRA IL 2008 E IL 2012  
IL REDDITO D'IMPRESA E'  
CALATO DEL**

**20%**

# LA FARMACIA MEDIA

|                           |                  |
|---------------------------|------------------|
| <b>RICAVO TOTALE 2008</b> | <b>1.227.329</b> |
|---------------------------|------------------|

|                          |                |
|--------------------------|----------------|
| <b>REDDITO D'IMPRESA</b> | <b>119.260</b> |
|--------------------------|----------------|

|                           |                  |
|---------------------------|------------------|
| <b>RICAVO TOTALE 2012</b> | <b>1.192.335</b> |
|---------------------------|------------------|

|                          |               |
|--------------------------|---------------|
| <b>REDDITO D'IMPRESA</b> | <b>94.987</b> |
|--------------------------|---------------|

|                             |                 |
|-----------------------------|-----------------|
| <b>RICAVI TOTALI ITALIA</b> | <b>18,7 mld</b> |
|-----------------------------|-----------------|

# PERCHE'???

- ⊙ Il costo della merce acquistata è rimasto pressoché uguale
- ⊙ Il costo del personale è aumentato
- ⊙ Sono aumentate le spese fisse
- ⊙ Laddove utilizzati, sono aumentati i costi e gli oneri finanziari

# **LA STRATEGIA DEL FARMACISTA IMPRENDITORE**

- ◉ **AUMENTO DELLA PROPOSTA COMMERCIALE (SETTORI EXTRA-FARMACO)**
- ◉ **AMPIEZZA DELL'ASSORTIMENTO (PONDERANDO BENE I RISCHI IMPRENDITORIALI)**
- ◉ **MAGGIORE PROPOSITIVITA' IN FASE DI VENDITA**

- ◉ **VANTAGGI PER I CONSUMATORI (SCONTI E CONVENZIONI)**
- ◉ **AUMENTO DEGLI INGRESSI (SERVIZI INNOVATIVI E INIZIATIVE COMMERCIALI)**
- ◉ **MAGGIORE ACCESSIBILITA ' (AUMENTO DEGLI ORARI DI APERTURA)**
- ◉ **MIGLIORAMENTO DEL SERVIZIO OFFERTO CON INVESTIMENTO IN PRIMO LUOGO SUL PERSONALE**

# DOVE TROVARE LE RISORSE?

- ◉ DIMINUIZIONE DELLE SPESE, INUTILI O SOVRADIMENSIONATE (SPENDING REVIEW)
- ◉ RAZIONALIZZAZIONE DEGLI ACQUISTI (FONDAMENTALE: SI TRATTA DELLA PRIMA VOCE NEL BILANCIO «PASSIVO»)
- ◉ ADEGUAMENTO DEL «GUADAGNO» DEL TITOLARE, DEI FAMILIARI E/O ASSOCIATI
- ◉ MONITORAGGIO CONTINUO DELLA SITUAZIONE FINANZIARIA (BANCHE, FORNITORI, GIACENZE DI MAGAZZINO, FERIE DEL PERSONALE, ALTRO)

# **I PUNTI DI FORZA DELLA FARMACIA**

**LA FARMACIA E' UN PUNTO DI  
RIFERIMENTO PER LA SALUTE**

**OGNI GIORNO CIRCA 3 MILIONI DI  
CITTADINI ENTRANO IN FARMACIA, E  
DI QUESTI 1 MILIONE OTTIENE UNA  
CONSULENZA GRATUTIA SULLA  
SALUTE**

# LA FARMACIA C'E', SEMPRE!

**LA FARMACIA E' APERTA  
MEDIAMENTE 44 ORE ALLA  
SETTIMANA, IL 40% DELLE  
FARMACIE E' APERTO IL SABATO  
POMEIGGIO, OGNI NOTTE  
GRATUITAMENTE E' POSSIBILE  
TROVARE UNA FARMACIA DI  
TURNO**

# LA FARMACIA E' ATTENTA ALLE TASCHE DEL CITTADINO

**OLTRE META' DEI FARMACISTI  
INFORMA REGOLARMENTE IL  
CITTADINO SULL'ESISTENZA DEI  
FARMACI EQUIVALENTI E  
NONOSTANTE UNA CRESCITA MEDIA  
DI OLTRE IL 2% DEI LISTINI DEI  
FORNITORI, I PREZZI DI VENDITA  
SONO SOSTANZIALMENTE STABILI (SE  
NON IN LEGGERA FLESSIONE)**

# LA FARMACIA INVESTE IN PREVENZIONE

**NEL 2013 IL 60% DELLE  
FARMACIE HANNO  
ORGANIZZATO GIORNATE PER  
LA PREVENZIONE INDIRIZZATE  
AL PUBBLICO, CON UN  
INVESTIMENTO GLOBALE DI  
CIRCA 20 MILIONI**

# LA FARMACIA INVESTE SULLA COMUNITA' SOCIALE

**NEL 2013 IL SISTEMA DELLE  
FARMACIE HA DONATO A ENTI  
SOCIALI LOCALI UNA CIFRA  
STIMATA SUGLI 8 MILIONI, INOLTRE  
HA DONATO FARMACI PER CIRCA 2  
MILIONI, HA SPONSORIZZATO EVENTI  
SPORTIVI E CULTURALI PER 1,7  
MILIONI**

# LA FARMACIA INVESTE NELLO SVILUPPO DEL SISTEMA

**IL SISTEMA FARMACIA  
SOSTIENE UNA SPESA  
GLOBALE DI CIRCA 50  
MILIONI ALL'ANNO PER  
L'UTILIZZO DI STRUTTURE  
INFORMATICHE**

# NELLA CRISI, LA FARMACIA SI RINNOVA, MANTIENE E CREA OCCUPAZIONE

**NONOSTANTE LA CRISI L'OCCUPAZIONE  
HA TENUTO, DANDO LAVORO IN PRIMO  
LUOGO ALLA COMPONENTE FEMMINILE  
MEDIAMENTE GIOVANE, CON  
CONTRATTI PREVALEMENTEMENTE STABILI E  
FAVORENDO ASSUNZIONI DI PERSONE  
RESIDENTI NEL BACINO LOCALE**

# **LA FARMACIA CREA INDOTTO NEL TERRITORIO**

**2 FARMACIE SU 3 SCELGONO  
FORNITORI LOCALI PER I SERVIZI  
ORDINARI, IL 65% DEI COSTI  
SONO SPESI NEL TERRITORIO  
D'INSEDIAMENTO. IL 50% DELLE  
FARMACIE HA FORNITORI IN  
PROVINCIA E REGIONE**

# **FORMAZIONE E INNOVAZIONE** **A GARANZIA DELL'UTENTE**

**OGNI FARMACISTA HA  
PARTECIPATO IN MEDIA A 30-40  
ORE DI FORMAZIONE E IN  
GENERALE IL SISTEMA INVESTE IN  
MODO DIRETTO INTORNO A 10  
MILIONI ALL'ANNO PER LA  
FORMAZIONE DEGLI ADDETTI**

**LE COSE NON VANNO (PIU') COSI'...**



**GRAZIE PER L'ATTENZIONE!**