

La selezione della specie

Dai fatti successi in quest'ultimo periodo e dai comportamenti assunti ritengo che molti farmacisti non abbiamo ancora preso coscienza del fatto che è in atto una vera e propria selezione della categoria, una selezione che consegnerà la vittoria finale al farmacista più forte.

Al farmacista che è riuscito a interpretare i cambiamenti senza difendersi esclusivamente con dei no!

Al farmacista che è riuscito a patrimonializzare negli anni la sua azienda (facendo a meno, nel caso, della Porsche Cayenne, dei viaggi intercontinentali, di grandi televisori al plasma eccetera) senza essere, oggi, possibile "preda" di fornitori che giustamente non possono più svolgere la funzione impropria di banca; oppure di istituti bancari che, interpretando le disposizioni di Basilea 2, non confermeranno più gli affidamenti a quelle aziende (o li confermeranno a caro prezzo) che presentano un bilancio con forti disequilibri patrimoniali.

Al farmacista che ha provato a "leggere" nella legge Bersani qualche opportunità, come la gestione di più concessioni con un unico soggetto giuridico, o ha pianificato con il figlio un tempo massimo per conseguire la laurea in farmacia. Al farmacista che ha capito che il valore più importante della propria azienda sono le risorse umane e ha investito su queste con piani formativi e incentivanti. Al farmacista che crede nella propria attività quale apporto professionale che può contribuire a migliorare il bene co-



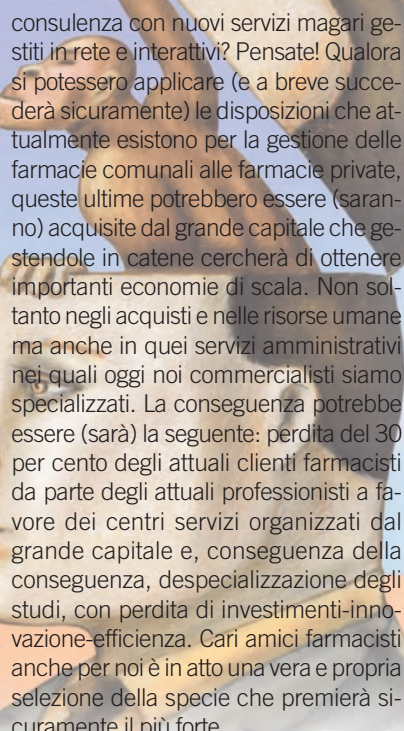
In un 2008 che si prospetta pieno di incognite, sopravviveranno i professionisti più lungimiranti e capaci di fare scelte coraggiose

DI FRANCO FALORNI, DOTTORE COMMERCIALISTA

mune sviluppando e promuovendo il principio della solidarietà sia verso la collettività sociale sia verso il sistema farmacie-farmacisti. Esso infatti può evitare l'implosione solo mediante la sua partecipazione attiva alle iniziative sindacali della propria categoria, alle proposte commerciali delle proprie cooperative e ai prodotti offerti dalle proprie società finanziarie che finora hanno avuto il grande merito (non capito) di "moderare" il mercato facendo ottenere a ogni farmacista (micro, piccolo, medio, grande) condizioni finanziarie e commerciali eccellenti ed equivalenti. Al farmacista che ha deciso di trasferire al figlio la gestione della farmacia (inserendolo, magari, co-

me socio) non rispettando i tempi anagrafici ma di efficienza; al farmacista che saprà utilizzare la leva prezzo generando una sana e leale concorrenza. Al farmacista che non continuerà a dire: «non è successo nulla, te lo dicevo che non sarebbe successo nulla, hai visto che nonostante tutto il 2007 si è chiuso con un pareggio dei ricavi?».

Cari amici farmacisti permettetemi il tono affettuoso ma anch'io mi trovo nelle vostre condizioni. Questo nuovo vento di liberalizzazioni più o meno ingessate (che non si fermerà) toccherà senz'altro anche noi professionisti. Noi commercialisti saremo in grado di offrire al nuovo farmacista un nuovo modo di fare



consulenza con nuovi servizi magari gestiti in rete e interattivi? Pensate! Qualora si potessero applicare (e a breve succederà sicuramente) le disposizioni che attualmente esistono per la gestione delle farmacie comunali alle farmacie private, queste ultime potrebbero essere (saranno) acquisite dal grande capitale che gestendole in catene cercherà di ottenere importanti economie di scala. Non soltanto negli acquisti e nelle risorse umane ma anche in quei servizi amministrativi nei quali oggi noi commercialisti siamo specializzati. La conseguenza potrebbe essere (sarà) la seguente: perdita del 30 per cento degli attuali clienti farmacisti da parte degli attuali professionisti a favore dei centri servizi organizzati dal grande capitale e, conseguenza della conseguenza, despecializzazione degli studi, con perdita di investimenti-innovazione-efficienza. Cari amici farmacisti anche per noi è in atto una vera e propria selezione della specie che premierà sicuramente il più forte.

QUATTRO AMICI NELLA SALA DEL TÈ

Prima di Natale sono venuti a trovarmi quattro farmacisti titolari di farmacia. Provenivano da una provincia che si trova al di fuori del mio feudo professionale, non li conoscevo come persone e tanto meno conoscevo la realtà delle proprie farmacie. Vista la vicinanza con le feste decisi di incontrarli al bar, non un bar qualunque ma una Sala del Tè.

Avevamo a disposizione una saletta riservata dove potevamo parlare tranquillamente, gustando del buon tè e della pasticceria fresca mignon. I quattro amici (Andrea, Gillo, Martino e Simona) si stupirono molto per il luogo dell'incontro: un bar-sala invece dell'ufficio pieno di libri, dichiarazioni, squilli del telefono e il portatile sempre acceso con l'ultima mail in arrivo e l'occhio a "stillarne" la provenienza.

Se i quattro amici si stupirono per il luogo della conversazione io mi stupii del loro progetto: conferire in un'unica società le loro quattro "farmacie". «Pazzesco!» fu il mio commento. Pazzesco che dei giovani titolari di farmacie vicine si interessassero a un piano che portasse all'unificazione giuridica-patrimoniale-economica delle quattro concessioni.

Pazzesco che questi farmacisti imprenditori volessero sciogliere la storia delle loro farmacie in un contenitore innovativo quanto incerto. Andrea, Gillo, Martino e Susanna leggevano nel silenzio il mio pensiero che non avevo espresso verbalmente ma che, certamente, si interpretava dalle mie espressioni e, ancor di più, dal miscuglio dei vari aromi di tè che distrattamente mischiavo nella teiera. «Pazzesco», tuonai, «come potete voi, giovani farmacisti, costituire una società con lo scopo di gestire le quattro farmacie se per gestirne una non riescono ad andare d'accordo moglie e marito, padre e figlio, fratello e sorella?». «È pazzesco», continuavo a ripetere, «ma lo sapete cosa vuol dire costituire una società? Lo sapete che una società è un contratto che deve essere assimilato nei contenuti, nelle sfumature degli articoli del codice civile? La società è un istituto giuridico che bisogna conoscere bene. La società non deve intendersi come atto burocratico che si perfeziona dal notaio; la società è uno strumento di gestione che "veste giuridicamente" l'azienda secondo una programmazione di medio-lungo periodo. Ed è per questo che bisogna conoscere i vantaggi e gli svantaggi che i soci, la moglie del socio, i figli del socio, gli eventuali eredi dei soci potrebbero avere al verificarsi di certi eventi. Lo sapete che in caso di morte di un socio potrebbe entrare in società con voi la moglie erede, tra l'altro farmacista, che non ha mai creduto in questa operazione? Lo sapete che in caso di disaccordo non è facile uscire dalla società se non con lo scioglimento che avviene alla scadenza del contratto sociale? Lo sapete che se uno di voi volesse cedere a un terzo la propria quota non può perché deve chiedere il consenso agli altri soci? E ancora, qualora i vostri quattro figli si laureassero in farmacia - e voi sapete bene che tre sono professionisti bravissimi da far entrare subito in azienda mentre il terzo si è laureato con molto ritardo e male perché ha inseguito altri interessi - siete sicuri di privilegiare concordemente i primi tre a danno del quarto? È evidente che il contratto sociale può essere sapientemente redatto al fine di evitare certi inconvenienti ma è comunque

necessario che i soci abbiano la consapevolezza di ciò che andranno a firmare nello studio notarile».

«Senta dottore, ora basta», mi disse Martino, «noi siamo venuti da lei affinché ci orientasse nell'intraprendere questo nuovo progetto, guardando avanti, come scrive nei suoi articoli, ma vedo che anche lei, quando deve affrontare la pratica quotidiana guarda al passato come gli altri tre suoi colleghi che abbiamo ascoltato prima di lei. Mi scusi, se sono stato troppo brusco, ma... forse non riusciamo a farci capire... forse perché la nostra età media è trentacinque anni e non ci prendete sul serio... forse perché...». Intanto il tè si era freddato.

Ci fu una pausa, i quattro amici si guardarono poi, da buon teatrante, ripresi la conversazione: «Martino, non devi scusarti con me perché questa tua reazione l'ho provocata io. L'ho provocata per verificare se c'era veramente la volontà di intraprendere un progetto altamente innovativo non solo sul piano oggettivo ma in prevalenza su quello soggettivo. Un progetto volto a creare un'unica società di gestione delle quattro unità operative per rafforzarsi patrimonialmente e raggiungere una massa critica necessaria a effettuare investimenti importanti in tecnologia e nuovi prodotti: per creare economie di fornitura e per applicare metodi organizzativi tesi a migliorare l'efficienza e la capacità di integrazione con il sistema-salute. Solo con questo pensiero si può diventare nuovi farmacisti e quindi capaci di gestire la complessità che il cambiamento ci impone». La cameriera ci servì del tè fumante e rimanemmo a parlare ancora per molto tempo. Dovevamo preparare un piano industriale che tenesse conto delle valutazioni delle quattro aziende, dell'organizzazione, dello statuto della società eccetera.

Nella tarda serata uscimmo dalla Sala del Tè contenti, non tanto per i contenuti del progetto che avevamo scritto su un bloc-notes ma per quella sfida che i quattro amici avevano deciso di lanciare al "cambiamento" con l'orgoglio di essere farmacisti o meglio... con l'orgoglio di essere farmacisti forti. franco@studiofalorni.it