



Al centro del sistema

È l'Italia che va, intonava un noto cantautore. L'Italia che va (tra le tante che non vanno) è di certo quella delle cooperative di farmacisti. Una storia, la loro, che *Punto Effe* ha cercato e cerca di raccontare; un modo originale di fare impresa - dal farmacista verso il farmacista - che, per una volta, non presenta un nord trainante e un centro-sud fermo al palo, visto che esistono realtà molto forti anche a centinaia di chilometri dal Monviso. È il caso di Farminsieme. Un progetto, quest'ultimo, presentato in grande stile a Gubbio, davanti a una platea composta da centinaia di farmacisti, dai presidenti di Fofi e Federfarma e dai pubblici amministratori locali. A dire il vero Farminsieme è nata ufficialmente nel marzo 2008 ed è stata il primo frutto della sinergia tra Saf Jesi e Umbrafarm Perugia, le due cooperative che avrebbero poi dato origine, fondendosi, a Farmacentro servizi e logistica.

UN LUNGO CAMMINO

«Trent'anni fa nascevano le prime cooperative di farmacisti», ricorda Sandro Cerni, presidente di Farmacentro, «in Umbria, Marche e Liguria. Era soprattutto un modo per consentire alle piccole farmacie, soprattutto rurali, uno standard di qualità simile a quello delle grandi. E poi, non dimentichiamolo, queste società hanno anche una forte connotazione sociale, sono senza fini di lucro ma creano posti di lavoro e indotto». In ogni caso, e prima di tutto,

Presentata a Gubbio la rete Farminsieme, che coinvolge tre Regioni e dieci Province e nasce dalla lunga esperienza di due grandi cooperative di distribuzione

DI GIUSEPPE TANDOI



sono aziende che hanno capito, con largo anticipo, che la chiave di tutto era l'aggregazione, che a volte significa anche solidarietà. Come quando, nel 2006, bruciò il magazzino di Jesi della Saf e, ciò nonostante, le farmacie che a esso facevano riferimento non ebbero contraccolpi. Ci pensarono le altre società del consorzio che allora riuniva Saf, Umbrafarm, Corofar Forlì e Safar Pescara, ad affrontare l'emergenza,

sostituendosi agli sfortunati colleghi marchigiani. Episodio emblematico che Cerni non ha mancato di sottolineare. Anno cruciale, il 2006, anche per il Decreto Bersani, che ha reso più urgente la nascita di Farmacentro. «In prospettiva», ha concluso Cerni, «le farmacie avranno sempre più importanza sul territorio. Cresce la tendenza alla deospedalizzazione e, di pari passo, saranno sempre meno le strutture ospedaliere. È al di fuori di esse che avrà luogo, in maggior misura, l'assistenza sanitaria». La farmacia dei servizi, ora sancita anche da una legge dello Stato, è la farmacia del futuro e la rete è uno degli strumenti attraverso i quali raggiungere l'obiettivo. La pensa così anche Stephan Freneix, docente di Marketing applicato alla facoltà di Farmacia di Pavia. Buon conoscitore del sistema farmacia francese, ne ha evidenziato le analogie con quello italiano: «Il mercato è sostanzialmente statico e i margini si assottigliano, anche in ragione di un progressivo

La fusione di Saf e Umbrafarm

Non è stato un processo breve (qualsiasi riferimento al nostro Parlamento è puramente casuale) quello che ha condotto Saf Jesi e Umbrafarm Perugia, storiche cooperative, a fondersi in Farmacentro servizi e logistica. L'iter è durato due anni e la nuova società è nata ufficialmente il 1° gennaio 2009. Oggi rifornisce 596 soci, 30 dispensari, 52 soci in prova, 32 parafarmacie e 13 sanitarie: 723 i punti vendita totali. Quattordici le Province servite, tra Emilia Romagna, Marche, Umbria, Toscana. Nel 2009 Farmacentro ha realizzato un fatturato complessivo di 276 milioni di euro.

Numeri e servizi

Al momento le farmacie appartenenti a Farminsieme sono 114 distribuite tra Marche, Umbria e Toscana. Le più numerose sono situate nella Provincia di Ancona (31) e in quella di Pesaro (26), mentre ad Arezzo hanno aderito alla rete le otto farmacie comunali. A renderle omogenee sono le vetrofanie con insegna, i corner dedicati ai prodotti in promozione, i materiali informativi a disposizione del pubblico e il sistema di videocomunicazione, tra le ultime innovazioni del marketing in farmacia. Tutte le associate, inoltre, sono integrate nel sistema Clic-Care (www.clic-care.it), che offre quei servizi di assistenza domiciliare che, con il varo della Legge 69/09, si avvarranno sempre più dell'intermediazione della farmacia. Circa la metà delle farmacie di Farminsieme è in grado di effettuare analisi di prima istanza e una ventina la misurazione dell'holter pressorio grazie all'apposita apparecchiatura. Per ulteriori informazioni consultare il sito www.farminsieme.it.

estinguersi dei cosiddetti *blockbuster*, farmaci campioni di vendite destinati a lasciare il posto a costosissimi medicinali "targettizzati". Come se non bastasse, le *big pharma* riducono i ranghi (alias licenziano) e, almeno in Francia, molte farmacie sono a rischio di sopravvivenza: l'8 per cento di quelle parigine è al collasso.

Che fare, allora? «Fin dai primi anni Novanta», spiega Freneix, «sono sorti in Francia dei *groupement* di farmacie in grado di fronteggiare con più forza il cambiamento in atto. Attualmente il 70 per cento delle farmacie transalpine fa parte di queste reti, in grado di garantire altissimi standard di servizio, sostenibilità economica dei farmacisti e convenienza per i fruitori delle farmacie stesse».

L'aggregazione non è solo un'idea nobile - fa intendere l'amministratore delegato di Farmacentro Alessandro Bruschi - ma rende anche in termini economici: «Come realtà separate Saf e

Umbrfarm hanno fatturato 255 milioni nel 2008, mentre, una volta unitesi, hanno toccato i 276 milioni, nel 2009, con un incremento del 5 per cento».

E Farminsieme? «Non è che un'evoluzione del rapporto cooperativa-farmacia, un modo per trasformare le farmacie in centri di carattere sociale e commerciale. Oggi quelle che aderiscono alla rete sono circa 120 ma non vogliamo che si tratti di un'élite, il progetto è aperto a tutti coloro che condividano questa nuova mentalità». Ciò significa, tra le altre cose, strategie di marketing ben definite. «Un'opzione», spiega Alfredo Berloni, della direzione vendite di Farmacentro, «è quella dell'assortimento comune di rete, che parte dalla scelta di due-tre prodotti per categoria, operata dal comitato commerciale di Farminsieme. E poi le campagne promozionali di vendita per alcuni prodotti». E in futuro?

Obiettivo primario del 2010 il lancio della Carta fedeltà Profar, realizzata in collaborazione con Federfarma.Co. Non solo uno strumento, nelle mani del cliente, per usufruire degli sconti ma anche una piccola banca dati sanitaria che agevola il rapporto tra farmacista e cittadino. E poi, ancora, un occhio più attento al layout dei punti vendita. Infine, una campagna pubblicitaria che parte a marzo ed è molto mirata: riguarderà soltanto quotidiani e radio locali delle quattordici Province "coperte" da Farminsieme.

POLITICA E INDUSTRIA

Bene le reti, dunque, ma all'orizzonte cosa c'è, per la farmacia? Le nubi non mancano. «Il tavolo farmaceutico appena avviato», parole di Andrea Mandelli, «non promette niente di buono. Basta forse tagliare la spesa farmaceutica per risolvere i problemi? A lungo andare questa condotta non porta da nessuna parte. Tutto il sistema va messo in regola, a partire però dagli sprechi della spesa ospedaliera».

E i timori riguardano non solo un fatturato in continuo calo ma anche l'ipotesi di una farmacia che si limiti, per così dire, alla routine: «È necessario ritornare a vendere i farmaci innovativi», reclama Annarosa Racca, «non solo i



Il presidente di Farmacentro Sandro Cerni

generici. Senza dimenticare il pericolo contraffazione, visti i continui sequestri di medicinali, veri o presunti, senza autorizzazione».

Meno male - concordano i due presidenti - che almeno dalla Corte di Strasburgo, nei mesi scorsi, sono arrivate buone notizie: il sistema italiano è di qualità e, guarda un po', conforme alle regole Ue. Lo ha ribadito nella tavola rotonda che ha chiuso la convention anche Augusto Luciani, presidente di Federfarma Umbria: «La farmacia italiana è la migliore d'Europa e le sfide di Farminsieme sono le sfide di tutti i farmacisti».

Non mancavano, a Gubbio, i big dell'industria. Sia Stefano Brovelli (a capo di Bayer Consumer Care) sia Andrea Maini (general manager di Angelini) hanno manifestato la loro vicinanza al mondo delle cooperative, con qualche distinguo. Brovelli, per esempio, non ritiene opportuno che esse realizzino quei prodotti marchio che invece, nella tavola rotonda, ha rivendicato con orgoglio Guido Nocerino, presidente di Federfarma.Co. Da parte sua Maini auspica che Farminsieme riesca a intavolare con le aziende un rapporto davvero proficuo e, soprattutto, selettivo: «Le cooperative in rete devono identificare le aziende partner in grado davvero di creare valore, magari rinunciando anche ai prodotti che hanno una redditività solo nell'immediato».