



IMPRESE & MERCATI ▾ CARRIERE ▾ CULTURE ▾ INCENTIVI ▾ FUTURA ▾ CRONACHE ▾ RUBRICHE ▾

ALTRE SEZIONI ▾

Home > Imprese&Mercati > Fdirect, compie un anno la piattaforma B2B che digitalizza il rapporto tra...

Imprese&Mercati

Fdirect, compie un anno la piattaforma B2B che digitalizza il rapporto tra industria farmaceutica e retailers

ildenaro.it 6 Maggio 2024

11



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

101015



Fdirect, la piattaforma digitale che consente di instaurare una relazione commerciale personalizzata tra i players del mercato farmaceutico, il 25 aprile scorso ha celebrato il suo primo anno di attività al **Cosmofarma 2024**. Una data che segna un traguardo importante ricco di grandi successi: In soli dodici mesi ha raggiunto obiettivi significativi, diventando un potenziale punto di riferimento nel settore farmaceutico. Il team di Fdirect è cresciuto da 3 a 20 collaboratori, un gruppo unito e focalizzato, che ha lavorato intensamente allo sviluppo e all'integrazione della funzione presentata con successo al **Cosmofarma 2024 "Sentinella dello stock"**, in cui l'intelligenza artificiale analizza i dati di vendita delle farmacie partner, li elabora ed effettua previsioni sulle vendite future delle referenze trattate al fine di ottimizzare i propri stock di magazzino.

Fdirect ha dimostrato in questo anno la propria capacità di attrarre la fiducia dagli investitori: La piattaforma è già stata scelta da circa 600 farmacie, da una ventina di piccole e medie industrie del settore degli integratori e ha suscitato l'interesse di aziende leader come **Alfasigma** che ha integrato la piattaforma nei propri modelli di go-to-market, consolidando la sua posizione nel mercato.

Durante la tavola rotonda "**AI e Cyber security nel Settore Farmaceutico: Innovazione e Sicurezza**", tenutasi allo stand Fdirect al **Cosmofarma**, **Adelaide Raia, GM di Alfasigma**, ha sottolineato l'importanza di sperimentare e implementare tecnologie come Fdirect: "Soluzioni come Fdirect garantiscono una continuità di stock anche nei casi in cui non è possibile raggiungere tempestivamente le farmacie, rendendo la gestione del listino aziendale più efficiente. Fdirect potrebbe diventare un valido strumento anche per la formazione dei farmacisti, offrendo accesso in tempo reale a informazioni dettagliate sui prodotti per consentire loro di fornire consulenza mirata ai consumatori. L'AI non solo automatizza processi, ma rivoluziona l'interazione cliente-farmacia, riducendo tempi delle operations e aumentando l'efficienza in farmacia". Il dibattito, moderato dalla Prof.ssa Erika Mallarini, ha visto la partecipazione di figure autorevoli come: **Enrico Fazio** – relatore, Portfolio Planning & Management Officer, **CY4G** e **Giovanni Fruscio** – relatore, Head of AI, **Skienda** e importanti rappresentanti del settore, tra cui **Adelaide Raia** – General Manager, **Alfasigma** e **Alessandro Bruschi** – Direttore Generale, **SOFAD**.

Insieme hanno esplorato il tema dell'innovazione, con un'attenzione particolare all'Intelligenza Artificiale (AI) e alla Cybersecurity: dai vantaggi in termini di efficienza e efficacia dell'AI alla sicurezza dei dati nell'era digitale, fino ai rischi legati alla tecnologia e l'importanza di proteggere i database da probabili attacchi.

"Fdirect ha risposto a queste sfide investendo in strutture e servizi di alto livello per garantire la

Ricevi notizie ogni giorno



sicurezza dei dati, con un'intelligenza artificiale in grado di rilevare comportamenti anomali e mantenere la continuità operativa. La piattaforma, digitale, veloce e sicura, supporta i farmacisti nei processi decisionali, mantenendo al tempo stesso la sicurezza e la riservatezza dei dati. Fdirect guarda con fiducia al futuro, continuando a innovare e a fornire soluzioni all'avanguardia per il settore farmaceutico, in un costante impegno per migliorare l'efficienza e la sicurezza delle farmacie". Afferma **Marco Di Tonto**, co-founder insieme a **Stefano Beltrame** della start-up Ftnet, proprietaria della piattaforma.

TAGS [Cosmofarma](#) [Fdirect](#)



Articolo precedente

Architettura tessile in nuce, domani la presentazione del testo di Aldo Capasso

Articoli correlati [Di più dello stesso autore](#)

Imprese&Mercati

Sarò con te, 770 mila € di incassi in 2 giorni (in 150 cinema) per il film sullo Scudetto del Napoli: è un record

Apertura

Imprese saudite a Napoli: dal 12 incontri con le realtà industriali più significative della regione

Imprese&Mercati

I-Factor 2024, martedì 7 all'Università Giustino Fortunato la premiazione delle 2 migliori idee imprenditoriali



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

101015

adv

Napoli, Fdirect celebra un anno: i successi al Cosmofarma 2024

Il team di Fdirect è cresciuto da tre a 20 collaboratori



adv

Lunedì 6 Maggio 2024, 16:00

3 Minuti di
Letture

F **Fdirect**, la piattaforma digitale che consente di instaurare una relazione commerciale personalizzata tra i players del mercato farmaceutico, il 25 aprile scorso ha celebrato il suo **primo anno di attività** al **Cosmofarma 2024**. Una data che segna un traguardo importante ricco di grandi successi: In soli dodici mesi ha raggiunto obiettivi significativi, diventando un potenziale punto di riferimento nel settore farmaceutico. **Il team di Fdirect** è cresciuto da 3 a 20 collaboratori, un gruppo unito e focalizzato, che ha lavorato intensamente allo sviluppo e all'integrazione della funzione presentata con successo al **Cosmofarma 2024** "Sentinella dello stock", in cui l'intelligenza artificiale analizza i dati di vendita delle farmacie partner, li elabora ed effettua previsioni sulle vendite future delle referenze trattate al fine di ottimizzare i propri stock di magazzino.

APPROFONDIMENTI





Atlas, dalla Campania il sistema della sicurezza stradale



La metà dei giovani compra modelli meno recenti



La Federico II assicura la propria rete con Fortinet

Fdirect ha dimostrato in questo anno la propria **capacità di attrarre la fiducia dagli investitori**: la piattaforma è già stata scelta da circa 600 farmacie, da una ventina di piccole e medie industrie del settore degli integratori e ha suscitato l'interesse di aziende leader come Alfasigma che ha integrato la piattaforma nei propri modelli di go-to-market, consolidando la sua posizione nel mercato.

Durante la tavola rotonda **"AI e Cyber security nel Settore Farmaceutico: Innovazione e Sicurezza"**, tenutasi allo stand Fdirect al **Cosmofarma**, **Adelaide Raia**, GM di Alfasigma, ha sottolineato l'importanza di sperimentare e implementare tecnologie come Fdirect: «Soluzioni come Fdirect garantiscono una continuità di stock anche nei casi in cui non è possibile raggiungere tempestivamente le farmacie, rendendo la gestione del

DELLA STESSA SEZIONE



Fdirect celebra un anno al **Cosmofarma** di Bologna



Tech Boost Italia, da Napoli le linee guida dell'eduverso



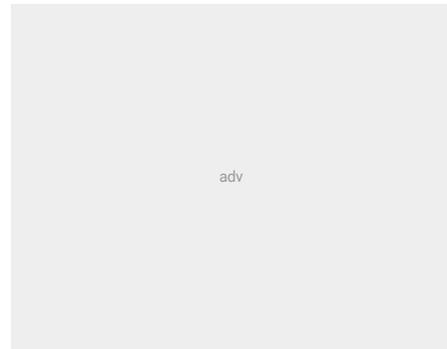
Evoluzioni e innovazioni turistiche nel nuovo StartupLab



Convegno Intelligenza Artificiale all'Accademia Pontaniana



Intelligenza artificiale: patto tra Simone e Contrader



..MoltoFood



SECONDI

Fluffy omelette, il secondo piatto soffice e filante di cui avevi bisogno

di *Floriana Bellino*



ANTIPASTI

Croste di parmigiano in friggitrice ad aria, lo snack inaspettato e super croccante

di *Virginia Fabbri*

VEDI TUTTE LE RICETTE

listino aziendale più efficiente.



Fdirect potrebbe diventare un valido strumento anche per la formazione dei farmacisti, offrendo accesso in tempo reale a informazioni dettagliate sui prodotti per consentire loro di fornire consulenza mirata ai consumatori. L'AI non solo automatizza processi, ma rivoluziona l'interazione cliente-farmacia, riducendo tempi delle operations e aumentando l'efficienza in farmacia».

Il dibattito, moderato dalla Prof.ssa **Erika Mallarini**, ha visto la partecipazione di figure autorevoli come: **Enrico Fazio**, portfolio planning & management officer CY4G e **Giovanni Fruscio**, head of AI, Skienda e importanti rappresentanti del settore, tra cui **Adelaide Raia**, general manager, Alfasigma e **Alessandro Bruschi**, direttore generale, SOFAD.

Insieme hanno esplorato **il tema dell'innovazione**, con un'attenzione particolare all'**Intelligenza Artificiale (AI)** e alla **Cybersecurity**: dai vantaggi in termini di efficienza e efficacia dell'AI alla sicurezza dei dati nell'era digitale, fino ai rischi legati alla tecnologia e l'importanza di proteggere i database da probabili attacchi.

«Fdirect ha risposto a queste sfide investendo in strutture e servizi di alto livello per garantire la sicurezza dei dati, con un'intelligenza artificiale in grado di rilevare comportamenti anomali e mantenere la continuità operativa. La piattaforma, digitale, veloce e sicura,

LE PIÙ LETTE

LA CHIESA

- 1** **Miracolo di San Gennaro: il sangue si è sciolto a Santa Chiara alle 18.38**
di *Marco Perillo*

I TRASPORTI

- 2** **La linea 6 apre a luglio: «Svolta dopo trent'anni»**
di *Gennaro Di Biase*

IL PERSONAGGIO

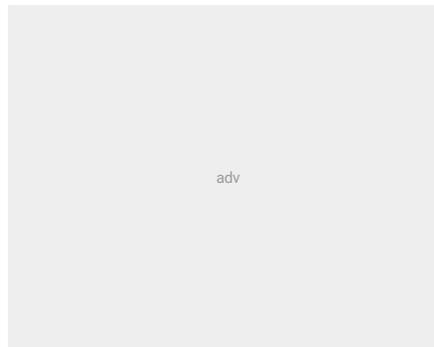
- 3** **Michelle Hunziker e Aurora: «Ecco perché ha tratti orientali»**
di *Cristina Siciliano* 

L'INCIDENTE

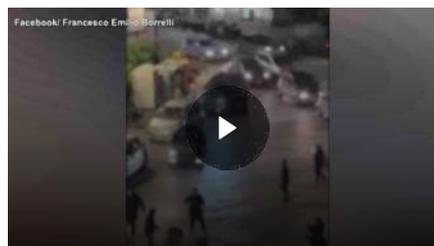
- 4** **S'è costituito il pirata della strada che ha ucciso Sara: ha 29 anni**

IL GIALLO

- 5** **Studente italiano arrestato a Miami e «incaprettato»**



VIDEO PIÙ VISTO



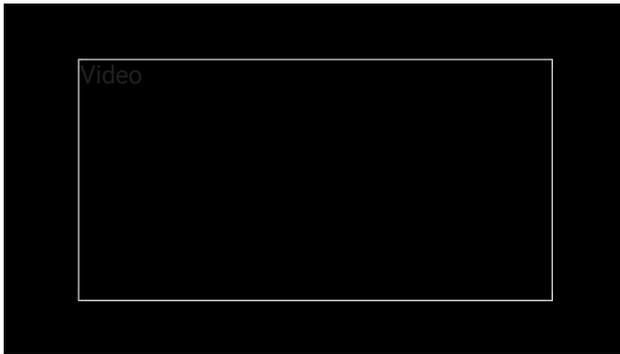
La maxi rissa al Vomero a colpi di caschi e sedie

ROMA VATICAN PASS

supporta i farmacisti nei processi decisionali, mantenendo al tempo stesso la sicurezza e la riservatezza dei dati. Fdirect guarda con fiducia al futuro, continuando a innovare e a fornire soluzioni all'avanguardia per il settore farmaceutico, in un costante impegno per migliorare l'efficienza e la sicurezza delle farmacie».



Roma Pass: visita Vaticano, Colosseo e tanti altri musei



Afferma **Marco Di Tonto**, co-founder insieme a **Stefano Beltrame** della start-up Ftnet, proprietaria della piattaforma.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

adv

POTREBBE INTERESSARTI ANCHE

LA PIATTAFORMA

Fdirect celebra un anno al **Cosmofarma** di Bologna

- Atlas, dalla Campania il sistema della sicurezza stradale
- La metà dei giovani compra modelli meno recenti

LA FIERA

Al **Cosmofarma** di Bologna la start-up napoletana Ftnet

- Innovazione, a Napoli il primo computer quantistico italiano: la rivoluzione industriale parte dal Sud
- Ambiente, da Google nuovi strumenti per aiutare Napoli a ridurre le emissioni

Cerca il tuo immobile all'asta

Regione

Provincia

Fascia di prezzo

Data

INVIA

INFORMATORI

PORTALE SULL'INFORMAZIONE SCIENTIFICA DEL FARMACO IN ITALIA



HOME > FLASH NEWS > AZIENDE > BIOS LINE APRE LA PRIMA FILIALE ESTERA IN SPAGNA E CRESCE DEL 7,5%

BIOS LINE APRE LA PRIMA FILIALE ESTERA IN SPAGNA E CRESCE DEL 7,5%

cosmopolo.it

06-05-2024

Bios Line, azienda leader nel settore degli integratori e cosmetici a base di estratti vegetali, ha recentemente inaugurato la sua **prima filiale estera** in Spagna, precisamente a Barcellona. Questo importante passo è stato annunciato da Carlo Grossi, primo Direttore Generale di Bios Line, durante l'evento Cosmofarma.

La decisione di aprire la filiale spagnola fa parte di una strategia più ampia volta a espandere la presenza dell'azienda nei mercati chiave. Dopo il successo ottenuto **in Italia e in altri 40 mercati** tramite distributori, Bios Line mira ora a consolidare la propria presenza internazionale aprendo direttamente filiali nei principali mercati europei, come Francia e Germania.

Nonostante il contesto economico globale sfidante, Bios Line ha registrato una crescita significativa nel 2023, con un **aumento del 7,5% nel fatturato**. In particolare, nelle farmacie la crescita è stata del 20%, quattro volte superiore alla media di mercato.

La società si propone di raggiungere un fatturato di **50 milioni di euro** nel corso dell'anno in corso, anche grazie allo sviluppo internazionale che attualmente genera circa 5 milioni di euro di entrate. Per supportare ulteriormente questa espansione, è previsto l'inserimento di una nuova figura specializzata nell'espansione internazionale.

Oltre alla crescita delle vendite, Bios Line si impegna a fornire ai farmacisti ed erboristi linee di prodotto sempre più complete e di alta qualità. Un esempio è la linea **Principium**, che nel 2023 ha registrato una crescita del 30,7%.

A Cosmofarma, Bios Line ha presentato il nuovo prodotto **Principium Reflumax Acidità**, un integratore naturale per contrastare l'acidità di stomaco, e il **Collagene Marino** in compresse, arricchito con Vitamina C e acido ialuronico per mantenere la pelle morbida ed elastica.

Inoltre, Bios Line ha introdotto innovazioni nella sua **linea invernale**, tra cui un fluidificante naturale, un gel lenitivo e un prodotto a base di propoli e semi di pompelmo per la tosse e la gola.

Infine, il **Progetto Ottanio**, lanciato da Bios Line lo scorso anno, si concentra sulla formazione e sulla visibilità, offrendo percorsi formativi e allestendo spazi dedicati Principium all'interno dei punti vendita.

[VAI ALLA NEWS](#) →

FLASH NEWS

AZIENDE



AREA RISERVATA

- Area aziende
- Area candidati



Cosmetica: ai giovani della Gen Z la farmacia piace, ma impari a comunicare con il loro linguaggio

Consumatore

6 Maggio 2024



Il 68,2% dei giovani tra i 13 e i 19 anni considera il farmacista un professionista competente al quale rivolgersi per un consiglio, a fronte di un 14% che invece lo reputa soltanto un dispensatore di medicinali. È quanto rivela il sondaggio condotto da Laboratorio Adolescenza per il Gruppo cosmetici in farmacia di Cosmetica Italia e presentato a Bologna nella cornice del Cosmetic Summit, l'evento di **Cosmofarma** Exhibition dedicato al beauty. La survey, condotta su un campione di 5.670 attraverso questionari online, rivela che gli adolescenti italiani riconoscono fin dalle scuole medie il ruolo del farmacista e cercano di allacciare con lui una relazione di fiducia. Tanto che il 35,2% degli intervistati dichiara di chiedere spesso consiglio al farmacista su un farmaco senza ricetta, con un altro 34,9% che invece afferma di farlo di tanto in tanto. Circa la metà, poi, tende a rivolgersi sempre alla stessa farmacia e il 38,6% acquista oltre al farmaco anche altri prodotti. Per il 57,8%, poi, è molto utile che in farmacia si riescano a trovare risposte ai bisogni di salute e prevenzione.

Un focus specifico è stato dedicato ai profili di consumo della Generazione Z, ossia i nati tra la fine degli anni '90 e il 2010-2012. «Alla base della cultura che contraddistingue questa generazione» ha spiegato Chiara Bonucci, sales and marketing manager di Beautystreams «c'è un fervente impegno a esprimere l'identità individuale. Per questa generazione, il consumo trascende il semplice acquisto e diventa una potente forma di espressione di sé. Guidati dalla Gen Z e dai Millennial (i nati tra l'81 e il '96, ndr) i consumatori di tutte le fasce non cercano soltanto prodotti più personalizzati, ma sono anche disposti a investire in articoli che amplificano la loro individualità, anche a costo di pagare un sovrapprezzo».

Qual è allora la customer experience che la farmacia deve imparare a proporre ai consumatori della Generazione Z? Per Silvia Coppola, formatrice e consulente marketing, i giovani di questa fascia d'età rappresentano «un pubblico particolarmente significativo per il segmento skincare, perché evidenzia criteri di scelta totalmente nuovi rispetto alle generazioni precedenti». Tra i valori che indirizzano preferenze e orientamenti spiccano in particolare sostenibilità e innovazione digitale, ma ciò che più conta è che per intercettare questo pubblico diventano cruciali il linguaggio e la comunicazione via social, magari da gestire attraverso un "pharmainfluencer" che sappia creare contenuti coinvolgenti ma anche educativi, dove la cura del sé diventa anche espressione della propria individualità unica e irripetibile. Una bella sfida.



ARTICOLI PIÙ LETTI DEL MESE

1	Farmacie Italiane vende tre esercizi a Iofarma, catena "small" che sale a 13 filiali di proprietà
2	La dermocosmesi driver di ingressi e fatturati. Ma occorre conoscere il cliente-tipo
3	Avanza l'onda lunga del capitale: in catena il 6% delle farmacie, ricavi



Cosmofarma Awards 2024, a Pharmercure il premio Best digital company

People & Brand

6 Maggio 2024



Pharmercure, operatore home delivery per la farmacia, è stata insignita a **Cosmofarma** 2024 del premio "Best Digital Company" per il suo impegno significativo nella digitalizzazione, nell'espansione dei servizi farmaceutici e nell'innovazione, come giovane azienda che incoraggia i giovani a credere nelle proprie idee e nella loro capacità di proporre nuove idee. «Questo premio» ha commentato Maurizio Campia, ceo di Pharmercure «conferma la fiducia che clienti e partner ripongono nei nostri confronti. Continueremo a essere un catalizzatore di cambiamenti nel settore farmaceutico attraverso la digitalizzazione, migliorando costantemente l'accessibilità e la qualità dei nostri servizi nel pieno rispetto delle normative vigenti».

Fondata nel 2018, Pharmercure ha rivoluzionato il settore creando un ponte digitale che connette i cittadini con le farmacie locali tramite un efficiente servizio di consegna a domicilio. Questo servizio copre ora più di 50 comuni in 30 province italiane, facilitando un accesso più rapido e personalizzato ai farmaci con e senza ricetta. L'azienda, sottolinea in una nota, è in continua espansione e si dedica al miglioramento dell'offerta informativa sulla piattaforma Pharmercure.com, che mensilmente attira centinaia di migliaia di utenti alla ricerca di informazioni affidabili sui prodotti farmaceutici. «Il nostro obiettivo» ha sottolineato Gianluca Abate, coo & cto della società «è diventare un punto di riferimento autorevole per l'informazione farmaceutica online, contribuendo a combattere il fenomeno delle vendite illegali e migliorando così l'accesso a farmaci e informazioni sanitarie».



Altri articoli sullo stesso tema



ARTICOLI PIÙ LETTI DEL MESE

1	Farmacie Italiane vende tre esercizi a Iofarma, catena "small" che sale a 13 filiali di proprietà
---	---------------------------------------------------------------------------------------------------



Da Unifarco e Policlinico Gemelli progetto per la farmacia “longevity hub”

People & Brand

6 Maggio 2024



In occasione di **Cosmofarma**, a Bologna dal 19 al 21 aprile, Unifarco ha ufficializzato la collaborazione con il dipartimento di Scienze dell'invecchiamento del Policlinico Gemelli di Roma per fare della farmacia un “longevity hub”. Una recente ricerca demografica ha stimato che nel 2050 più del 35% della popolazione mondiale avrà oltre 65 anni e 10 milioni di persone saranno destinate a vivere da sole. Secondo dati Istat, nella popolazione sotto i 60 anni il 64% non misura la pressione da più di 18 mesi. Da qui la necessità di diffondere il valore della prevenzione e del perseguimento di uno stile di vita in grado di favorire la salute e contrastare la senescenza cellulare, causa di molte malattie legate all'invecchiamento.

Grazie alla partnership con il Gemelli, le farmacie della comunità dei Farmacisti Preparatori diventano poli di prevenzione dove è possibile ricevere consulenze e consigli personalizzati volti migliorare il proprio stile di vita e favorire la sana longevity. In particolare, sarà possibile iniziare un programma di monitoraggio del proprio stato di salute in ottica pro-longevity, cui si aggiungerà la possibilità di continuare gli approfondimenti presso gli ambulatori del Gemelli di Roma dove lo staff medico effettuerà il Longevity Check-up, un pacchetto di analisi, test e visite specialistiche complete mirate alla valutazione dei parametri che stanno definendo e/o accelerando l'invecchiamento.

Uno degli aspetti più innovativi del progetto è l'introduzione, in esclusiva nelle farmacie della comunità dei Farmacisti Preparatori di Unifarco, del Genage Cellular Longevity Test, che consente in modo semplice e veloce (tramite tampone buccale) di analizzare il quadro genetico dell'individuo per scoprire le personali predisposizioni all'invecchiamento e ricevere consigli precisi e mirati. In più, attraverso un questionario studiato in collaborazione con Filippo Ongaro, fondatore Metodo Ongaro e tra i pionieri europei della medicina antiaging e della longevità, è possibile indagare a 360° lo stile di vita e ricevere da farmacisti esperti in healthy aging informazioni e consigli sul proprio stato di salute da condividere poi con i medici specializzati del Policlinico Gemelli. che tramite il Longevity Check-up individueranno le giuste strategie personali per vivere una vita più lunga e sana.

«Siamo entusiasti di unire le forze con il Policlinico Gemelli per portare avanti questa importante missione che caratterizza Unifarco fin dalla sua nascita» commenta



ARTICOLI PIÙ LETTI DEL MESE

- 1 Farmacie Italiane vende tre esercizi a Iofarma, catena “small” che sale a 13 filiali di proprietà
- 2 La dermocosmesi driver di ingressi e fatturati. Ma occorre conoscere il cliente-tipo



Gianni Baratto, Science & research vice-president Unifarco «la collaborazione tra medici e farmacisti diventa sempre più importante per prevenire il più possibile quando si è ancora in salute e non dover intervenire quando lo stato di malattia è già insorto».

Il Dott. Francesco Landi Direttore del dipartimento di Scienze dell'invecchiamento, Ortopediche e reumatologiche presso il Policlinico Gemelli di Roma ha aggiunto: "Questa partnership rappresenta un passo avanti significativo nel campo della medicina preventiva e della promozione della salute. Siamo fiduciosi che il nostro impegno congiunto possa avere un impatto positivo sulla vita di molte persone, consentendo loro di vivere più a lungo e meglio".

"Uno stile di vita sano è il fondamento per raggiungere una sana longevità" conclude il Dr. Filippo Ongaro, medico e Longevity & Lifestyle Coach. "La ricerca continua a confermare che le scelte quotidiane, come una dieta equilibrata, l'esercizio fisico regolare, la mancanza di fumo e alcol e il controllo dei lipidi nel sangue, giocano un ruolo cruciale nel promuovere la salute a lungo termine. Investire nel proprio benessere oggi significa coltivare una base solida per un futuro più sano e gratificante domani."



Altri articoli sullo stesso tema



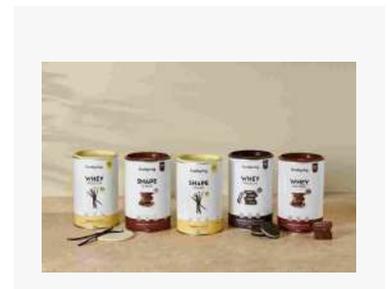
Consumatore

Aprile 22 2024



Filiera

Aprile 22 2024



**Iscriviti alla
nostra
newsletter**
Per restare aggiornato
su tutti gli articoli di
Pharmacyscanner

Iscriviti

Una vita sana e sportiva. Integratori e farmacia

Le rilevazioni raccontano che il popolo di coloro che ricercano uno stile di vita sano e, perché no, sportivo, sia in crescita.

Allo stesso tempo il mercato mondiale degli integratori rivela uno stato di crescita in doppia cifra, e le prospettive dicono che la tendenza proseguirà anche nei prossimi anni. In questo settore c'è una storica azienda italiana che lancia il suo progetto per la farmacia. Si tratta della milanese Moldes di Felice

Molinari che ha scelto l'Emilia-Romagna, e in particolare la fiera **CosmoFarma** di Bologna, per promuoverlo. Dopo quarant'anni di storia di integratori finora rivolti al mondo delle palestre e dello sport, ora Moldes punta ad ampliare il mondo dei suoi consumatori ma non in maniera universale. Si punta a consumatori consapevoli dei loro acquisti grazie anche alla consulenza diretta dei farmacisti circa i prodotti proposti. Moldes mette in campo la ricerca diretta

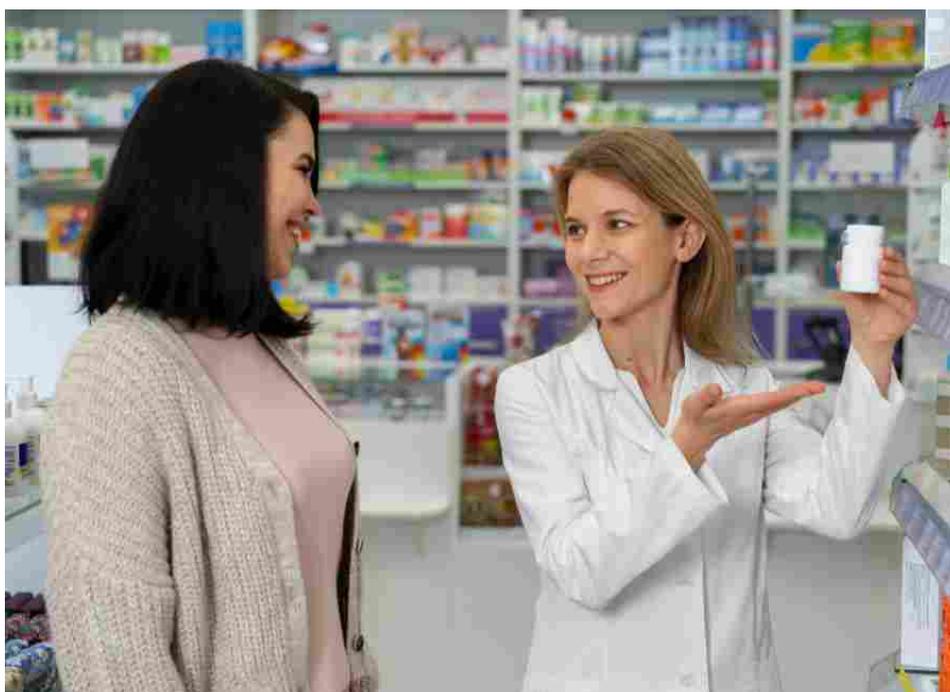
sulle miscele dei suoi integratori, nonché la produzione diretta degli stessi. Lo staff aziendale comprende biologi nutrizionisti, tecnologi alimentari, consulenti scientifici e preparatori atletici. Il controllo della filiera dallo studio alla distribuzione rafforza nei dirigenti la convinzione sulla bontà del progetto. A questo si aggiunge il ruolo di Moldes come sponsor ai prossimi campionati europei di atletica di Roma del 7-12 giugno. Giusto un mese prima delle Olimpiadi di Parigi.



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



101015



La farmacia: un punto di riferimento per chi cerca cosmetici affidabili e di alta qualità

3 Maggio 2024 | [aperture](#), [Attualità](#), [in evidenza](#), [in evidenza attualità](#), [in evidenza h](#), [in evidenza retail](#), [Make up](#), [Mercato](#), [Personal care](#)

Un settore che genera 2,1 miliardi di euro di vendite, non di medicinali, bensì di prodotti personal care. I motivi che si nascondono dietro questo fenomeno? Consulenze specializzate e referenze tailor made sui clienti.

Di Alice Giannetta

La **farmacia** rappresenta uno dei canali di vendita più significativi per i cosmetici in Italia, classificandosi al terzo posto dopo il mass market e la profumeria. Un ottimo posizionamento, che evidenzia non solo la forza sempre maggiore di questo mercato, ma una vera e propria trasformazione nel modo in cui i consumatori si approcciano all'acquisto di prodotti di bellezza. Comprare make-up e simili in farmacia, infatti, non è una semplice azione con fini commerciali, ma si configura come un'esperienza arricchita dalla professionalità e dall'expertise del farmacista, capace di offrire una consulenza personalizzata. Al **Cosmofarma Exhibition** (19-21 aprile 2024), evento leader nell'ambito dell'health care e del beauty care, si è potuto osservare come l'evoluzione di questo canale risponda sempre più a una domanda di personalizzazione e di qualità nel settore cosmetico. La farmacia sta ridefinendo il



suo ruolo tradizionale, trasformandosi in un autentico hub di benessere accessibile. Non è più solo un punto vendita, ma oggi prende le sembianze di un centro all'avanguardia dove la cura della persona viene elevata all'ennesima potenza. **Luigi Corvi**, presidente del **Gruppo Cosmetici in Farmacia di Cosmetica Italia**, dichiara: "Igiene, cura di sé, benessere, prevenzione e protezione sono le esigenze quotidiane, imprescindibili per ciascun individuo, a cui i cosmetici sono in grado di rispondere". Questo dimostra quanto la farmacia sia diventata un punto di riferimento essenziale per chi cerca prodotti cosmetici affidabili e di alta qualità, supportati da una guida professionale. La presenza consolidata del Gruppo Cosmetici in Farmacia a eventi come **Cosmofarma** è fondamentale per dialogare e comprendere le esigenze dei consumatori, facendo sì che le farmacie possano continuare a soddisfare e anticipare le tendenze del mercato. I **dati preconsuntivi del 2023** rivelano come il canale farmacia abbia generato vendite per 2,1 miliardi di euro, registrando un incremento del 7,5% rispetto al 2022, con previsioni di crescita per il 2024 che si attestano al 7,2%. Nonostante una **lieve flessione percentuale** nei consumi dal 2019 al 2023, da 17,4% a 16,7%, questo non riflette una riduzione della competitività del canale, ma piuttosto l'impatto di una minore inflazione rispetto ad altre modalità distributive. Le categorie più dinamiche in farmacia sono state i cosmetici per la cura del viso (30%) e i solari (10%), che hanno visto aumenti rispettivamente del 10,7% e del 10,9%, con i prodotti da trucco che hanno segnato un'impennata del 13%. Questi dati evidenziano una forte domanda di prodotti specifici e sottolineano l'importanza di una strategia mirata per le farmacie, per mantenere e potenziare ulteriormente la loro posizione nel mercato dei cosmetici. Un punto vendita, quindi, come un ambiente in cui il consumatore può trovare non solo prodotti, ma anche preziosi consigli e un servizio personalizzato. Con l'evoluzione continua del settore, quindi, le farmacie hanno l'opportunità di rafforzare ulteriormente il loro ruolo nel panorama beauty, rispondendo con efficacia alle richieste di un consumatore sempre più informato ed esigente.

Condividi



Post correlati



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

101015



ATTUALITÀ MANOPPELLO

FoodItalia Group riceve riconoscimento internazionale, le congratulazioni dell'amministrazione comunale

Il sindaco De Luca e l'assessore Iezzi si congratulano con l'azienda che ha ottenuto un nuovo riconoscimento a Bologna nei giorni scorsi

Redazione

03 maggio 2024 10:13



foto di repertorio

L'amministrazione comunale di Manoppello si congratula con l'impresa alimentare FoodItalia Group che ha ottenuto un nuovo importante riconoscimento internazionale.

Sostenibile, innovativa, attenta all'ambiente l'azienda di Manoppello ha ottenuto un nuovo riconoscimento nel corso dell'evento internazionale [Cosmofarma](#) Exhibition, che si è tenuto nei giorni scorsi a Bologna.

La FoodItalia Group di Manoppello si conferma un'azienda non solo leader nel settore alimentare, ma anche un'impresa capace di distinguersi per le buone pratiche industriali volte a ridurre concretamente l'impatto ambientale.

[Ricevi le notizie de IPescara su Whatsapp](#)

«Rivolgiamo le più vive congratulazioni alla FoodItalia Group per il riconoscimento ricevuto a Bolognafiere distinguendosi per l'utilizzo di



impianti fotovoltaici, fototermici e sistemi di fitodepurazione delle acque reflue», dicono il sindaco Giorgio De Luca e il presidente del consiglio comunale, Davide Iezzi, «insediata dal 2004 su via Stefano Tinozzi, l'impresa che produce alimenti innovativi a ridotto apporto di carboidrati, ricchi di fibre, proteine e principi attivi, è una realtà che crede nel legame con il territorio e che compete con successo sul mercato globale grazie all'intuito, al talento e alla capacità d'innovare dei suoi soci. Come Amministrazione, negli anni abbiamo sempre cercato di sostenere tutte le imprese che hanno scelto di insediarsi sul territorio anche, per esempio, con interventi sulla viabilità di raccordo, come quello, ormai completato grazie a fondi Apq 7, che favorisce transitabilità e sicurezza dell'aree industriali che insistono su via Tinozzi e zone limitrofe».

Solo tre anni fa, sempre alla fiera del settore farmaceutico di Bologna, FoodItalia Group che produce a Manoppello prodotti a ridotto apporto di carboidrati, ha ricevuto il premio Innovation & Research Award 2021 per la sua costante ricerca di innovazione nel settore alimentare, facendosi conoscere anche per aver sviluppato una linea di prodotti dedicati alle patologie genetiche rare.

© Riproduzione riservata



Si parla di **imprese, riconoscimenti**

Sullo stesso argomento

ATTUALITÀ

[Una società di Manoppello tra le migliori tre aziende più ecosostenibili d'Italia](#)

ATTUALITÀ

[Azienda di Manoppello tra le più innovative dell'anno per il suo impegno nella ricerca e sviluppo](#)

I più letti

1. **ATTUALITÀ**
Un alunno pescarese del Marconi al 25° congresso mondiale di filosofia a Roma
2. **ATTUALITÀ**
C'è un nuovo "mega miliardario" in Abruzzo: vinti due milioni di euro con un gratta e vinci
3. **ATTUALITÀ**
L'associazione Nuovo Saline: "Attenzione ad un acaro pericoloso per i cani, morte già alcune volpi sulle sponde del fiume"
4. **ATTUALITÀ**
Addio a Ezio Barbi, maresciallo dell'aeronautica militare insignito nel 2019 del Ciatté d'Oro
5. **ATTUALITÀ**
Il bilancio delle attività della Misericordia durante la convention di Fratelli d'Italia: "Sette interventi per malori"

In Evidenza



PS PANORAMA DELLA SANITÀ

INFORMAZIONE & ANALISI DEI SISTEMI DI WELFARE

GOVERNO/PARLAMENTO PROFESSIONI TECNOLOGIE FARMACI STUDI/RICERCA TERRITORIO EDITORIALI GUEST ▾ SHOP LOGIN



La farmacia diventa “Longevity Hub”

Mag 2, 2024 - [L'eco della stampa](#)
Ufficializzata la partnership tra la Comunità Scientifica dei Farmacisti Preparatori sostenuta da Unifarma e il Policlinico Gemelli di Roma per promuovere la cultura della longevità in farmacia

In occasione di [Cosmofarma](#), fiera dedicata al mondo farmaceutico tenutasi a Bologna dal 19 al 21 aprile, Unifarma – leader in Italia nella ricerca, sviluppo, produzione e distribuzione alle farmacie di prodotti cosmetici, nutraceutici, dermatologici, dispositivi medici, make-up e alimenti funzionali – ha ufficializzato la collaborazione con il Dipartimento di Scienze dell’Invecchiamento del Policlinico Gemelli di Roma – istituto di eccellenza nel campo della medicina e della ricerca – con l’obiettivo di introdurre il concetto di farmacia come “longevity hub”.

Come evidenziato durante il convegno – che ha coinvolto tra gli speaker Francesco Landi e Filippo Ongaro – intitolato “Farmacia specializzata in Longevity: una grande opportunità” è sempre più sentita la necessità di creare un rapporto consulenziale tra farmacista e cliente volto a sensibilizzare sui fattori che garantiscono una vita sana. Secondo una recente ricerca demografica, infatti, si stima che nel 2050 più del 35% della popolazione mondiale avrà più di 65 anni e che 10 milioni di persone saranno destinate a vivere da sole. Secondo dati Istat, nella popolazione sotto i 60 anni il 64% non misura la pressione da più di 18 mesi. Da qui la necessità di diffondere la conoscenza del valore della prevenzione e del perseguimento di uno stile di vita in grado di favorire la salute e contrastare la senescenza cellulare, causa di molte malattie legate all’invecchiamento.

Grazie alla partnership con il Gemelli le farmacie della Comunità dei Farmacisti Preparatori aderenti diventano poli di prevenzione dove è possibile ricevere consulenze e consigli personalizzati volti migliorare il proprio stile di vita e favorire la

Cerca

OTTOVOLANTE



Edoardo Bellomo nuovo Direttore Generale delle strutture sanitarie dell’Ordine di Malta in Italia



Federico Prefumo nominato presidente della Società Italiana di Ecografia in Ostetricia e Ginecologia



Nicola Marini è il nuovo presidente della Fimeuc



Massimo Bellini è il nuovo presidente di Aigo

VOCI



Spirometrie pediatriche gratuite in 53 centri di tutta Italia nel mese di maggio



Federsanità: verso la VII Assemblea congressuale per l’elezione del nuovo Presidente



Più tempo alle imprese per la transizione alle nuove norme dell’Ue in materia di dispositivi medico-diagnostici in vitro



Aumentati di circa il 30% il numero di eventi cyber



5 Milioni di euro per la ricerca sulla sclerosi multipla e malattie correlate



sana longevity. Nelle farmacie sarà possibile iniziare un percorso di monitoraggio del proprio stato di salute in ottica pro-longevity cui si aggiungerà la possibilità di continuare gli approfondimenti presso gli ambulatori del policlinico Gemelli di Roma dove lo staff medico effettuerà il Longevity Check-up Performance Fisica, un pacchetto di analisi, test e visite specialistiche complete mirate alla valutazione dei parametri che stanno definendo e/o accelerando l'invecchiamento.

Uno degli aspetti più innovativi del progetto è l'introduzione, in esclusiva solo nelle Farmacie della Comunità dei Farmacisti Preparatori di Unifarco, del Genage Cellular Longevity Test che consente in modo semplice e veloce (tramite tampone buccale) di analizzare (presso un laboratorio esterno specializzato) il proprio quadro genetico per scoprire le personali predisposizioni all'invecchiamento e ricevere consigli precisi e mirati. In più, attraverso un questionario (Focus Longevity, anch'esso in esclusiva nelle farmacie del Gruppo) studiato in collaborazione con Filippo Ongaro, fondatore Metodo Ongaro e tra i pionieri europei della medicina antiaging e della longevity, è possibile indagare a 360° lo stile di vita e ricevere da farmacisti esperti in *healthy aging*, informazioni e consigli sul proprio stato di salute da condividere poi con i medici specializzati del Policlinico Gemelli che tramite il Longevity Check-up Performance Fisica individueranno le giuste strategie personali per vivere una vita più lunga e sana.

"Siamo entusiasti di unire le forze con il Policlinico Gemelli per portare avanti questa importante missione che caratterizza Unifarco fin dalla sua nascita: diffondere e rendere accessibile a tutti la cultura della longevità sana e del benessere" commenta **Gianni Baratto, Science & Research Vice President Unifarco**. *"La collaborazione tra medici e farmacisti diventa sempre più importante per prevenire il più possibile quando si è ancora in salute e non dover intervenire quando lo stato di malattia è già insorto"*.

Francesco Landi Direttore del dipartimento di Scienze dell'invecchiamento, Ortopediche e reumatologiche presso il Policlinico Gemelli di Roma ha aggiunto: *"Questa partnership rappresenta un passo avanti significativo nel campo della medicina preventiva e della promozione della salute. Siamo fiduciosi che il nostro impegno congiunto possa avere un impatto positivo sulla vita di molte persone, consentendo loro di vivere più a lungo e meglio"*.

"Uno stile di vita sano è il fondamento per raggiungere una sana longevità" conclude **Filippo Ongaro, medico e Longevity & Lifestyle Coach**. *"La ricerca continua a confermare che le scelte quotidiane, come una dieta equilibrata, l'esercizio fisico regolare, la mancanza di fumo e alcol e il controllo dei lipidi nel sangue, giocano un ruolo cruciale nel promuovere la salute a lungo termine. Investire nel proprio benessere oggi significa coltivare una base solida per un futuro più sano e gratificante domani."*

NEWS

Spirometrie pediatriche gratuite in 53 centri di tutta Italia nel mese di maggio

Federsanità: verso la VII Assemblea congressuale per l'elezione del nuovo Presidente

Più tempo alle imprese per la transizione alle nuove norme dell'Ue in materia di dispositivi medico-diagnostici in vitro

SAVE THE DATE

Congressi&Convegni

OPINIONI E PUNTI DI VISTA



Massimo Andreoni,
direttore
scientifico
Simit

Silvestro Scotti,
segretario
generale
Fimmg

Giandomeni Nollo,
presidente
Sihta



TERRITORIO



Spirometrie pediatriche gratuite in 53 centri di tutta Italia nel mese di maggio

Per la Giornata mondiale dell'asma, iniziativa Simri (Società Italiana Malattie Respiratorie Infantili) in collaborazione con la Società Italiana di Pediatria



Federsanità: verso la VII Assemblea congressuale per l'elezione del nuovo Presidente

Un'occasione preziosissima per ragionare su quanto realizzato fino ad oggi nonché la migliore occasione di confronto per tracciare insieme le coordinate del prossimo futuro



Più tempo alle imprese per la transizione alle nuove norme dell'Ue in materia di dispositivi medico-diagnostici in vitro

La Commissione europea accoglie con favore l'adozione da parte del Parlamento di misure volte a migliorare la disponibilità di strumenti diagnostici in vitro



Aumentati di circa il 30% il numero di eventi cyber

Nel 2023 sono stati 3.302 i soggetti italiani target di eventi cyber individuati dal Csirt Italia, a fronte dei 1.150 del 2022. La Relazione annuale al Parlamento dell'Acn relativa alle attività svolte

E ANCORA



A COSMOFARMA VA IN SCENA

LA FARMACIA DI OGGI E DOMANI

Il bilancio della manifestazione 2024 che si è svolta tra il 17 e il 21 aprile scorso. Il Ddl "semplificazioni" domina il dibattito professionale. Si afferma sempre più il ruolo di presidio del Ssn, arricchito di funzioni e servizi

■ Carlo Buonamico

Cosmofarma specchio dei tempi e dei modi in cui evolvono la professione del farmacista e la farmacia di comunità. Come accade ogni anno, anche l'edizione 2024, unita ad Exposanità nella sede della Fiera di Bologna, dal 17 al 21 aprile ha raccontato le novità del settore, le criticità e le opportunità che

“Il recente Ddl semplificazioni ha introdotto tante novità dirompenti per la farmacia, specialmente nell'ambito dell'offerta dei servizi: dall'erogazione di tutte le vaccinazioni previste dal Piano Vaccinale per gli over 12, all'implementazione dei test diagnostici, fino alla possibilità per i cittadini di poter scegliere, in farmacia, il proprio medico di famiglia”

si prospettano all'orizzonte. A partire dalla definizione di farmacia come luogo di cura a 360 gradi e di riferimento per i cittadini rispetto a prevenzione, approccio alla salute, longevità, cura di sé e natu-

ralmente alla terapia. Passando anche attraverso i canali digitali oggi sempre più frequentati anche dai meno giovani.

FARMACIA DEI SERVIZI VERSO IL DECOLLO

Nel corso dell'evento che si è svolto alla Fiera di Bologna nelle scorse settimane, il presidente di Federfarma, Marco Cossolo, ha evidenziato come la farmacia si stia trasformando sempre più in un presidio della sanità territoriale e che "c'è molta consapevolezza di questo nuovo ruolo da parte dei colleghi", consci del fatto che la farmacia sia parte integrante del Servizio sanitario nazionale (Ssn).

Il riferimento è all'apertura normativa che si è avuta rispetto alla possibilità di effettuare le vaccinazioni sotto la luce della croce verde. Ma anche di molte altre attività che rendendo concreta la farmacia dei servizi. "Il recente Ddl semplificazioni ha introdotto tante novità dirompenti per la farmacia, specialmente nell'ambito dell'offerta dei servizi", ha puntualizzato anche il presidente di Utifar Eugenio Leopardi, "dall'erogazione di tutte le vaccinazioni previste dal Piano Vaccinale per gli over 12, all'implementazione dei test diagnostici, fino alla possibilità per i cittadini di poter scegliere, in farmacia, il proprio medico di famiglia".

UN MOMENTO D'ORO?

Non solo esami di prima istanza quindi, ma anche la pletera delle attività ricomprese sotto il cappello della telemedicina, che dovrebbero rendere la farmacia un vero e proprio presidio del Ssn in costante collegamento con l'altro pivot della sanità territoriale: il medico di medicina generale. E per il suo tramite, ma non solo, la farmacia potrà essere collegata anche con la specialistica e con le altre strutture per l'assistenza territoriale come le case di comunità. "Non esiste momento migliore" di quello odierno per la farmacia, ha enfatizzato Cossolo in uno dei molti convegni in cui è stata data voce a Federfarma, da cui scaturisce il forte appello



a non vendere gli esercizi (rivolto ai titolari). Cosso ha rimarcato che la farmacia può beneficiare anche della nuova remunerazione e del passaggio della dispensazione dei farmaci dalla distribuzione diretta a quella per conto: altra evidenza di come la strada sia aperta alla presa in carico delle cronicità.

I NUMERI DELLA MANIFESTAZIONE

A **Cosmofarma** ed Exposanità, la vivacità che caratterizza la croce verde italiana è stata dimostrata non solo dal numero di stand, ben 400, ma soprattutto dai momenti di approfondimento e confronto: 150 workshop e convegni distribuiti lungo i tre giorni della manifestazione, che hanno richiamato complessivamente quasi 30 mila visitatori. Francesca Ferilli, direttore di Bolognafiore-Senaf (Bos), ha commentato il successo delle due manifestazioni: "Per la società che rappresento, ritengo che la scelta di porre l'attenzione sulle risorse e sul capitale umano in ambito sanitario, sia stata vincente e perfettamente rispondente alle aspettative dei due settori di riferimento. Non solo l'affluenza e la partecipazione ai tanti momenti di approfondimento, ma la qualificata presenza delle aziende conferma la direzione intrapresa. Ringrazio tutti coloro che hanno contribuito a questo risultato".

LA CRISI DELLE VOCAZIONI

Un tema molto dibattuto riguarda la crisi delle "vocazioni": al pari dei concorsi che vanno deserti per alcune specialità mediche, ci sono più posti liberi dietro al bancone delle farmacie che giovani interessati a intraprendere la carriera di farmacista. Forse che la professione non riesce ad attirare più come un tempo ed è vista solo come un sacrificio? La responsabilità di questa tendenza non è chiara, hanno detto gli esperti. Eppure sta proprio ai farmacisti "in carica" il dovere di "trasmettere ai giovani la bellezza della professione, la soddisfazione nell'essere a disposizione dei cittadini per dare risposte ai loro bisogni di salute. Non basta programmare

il numero di iscritti all'università, bisogna riuscire a rendere attrattiva una professione di servizio", ha ricordato ai colleghi Andrea Mandelli (va detto che sono sempre più i professionisti che decidono di lasciare la professione dopo pochi anni).

ABBANDONI IN VISTA

I dati non lasciano spazio a dubbi: secondo l'analisi della federazione dei giovani farmacisti Fenagifar ben otto neo farmacisti su dieci ipotizzano di abbandonare il camice entro i prossimi cinque anni. Se così fosse si assisterebbe a una crisi della sanità territoriale simile, mutatis mutandis, a quella attuale della medicina di Emergenza-Urgenza. Gli interrogativi sul rilancio di questa professione sono rimasti aperti a **Cosmofarma**, primo tra tutti quello di trovare una quadra sulle condizioni per il rinnovo del Contratto collettivo di categoria, rispetto al quale Fenagifar ha aperto una petizione che ha raccolto circa 2.300 firme.

UN AIUTO DAL PNRR

E se è vero che il rilancio della sanità territoriale passa anche dalla farmacia, ciò vale ancor di più quando si parla di aree interne del Paese, interessate dallo spopolamento e dalla desertificazione dei servizi. Dove spesso la farmacia rimane uno, se non l'unico, avamposto del Ssn. Come ha ricordato anche Raffaele Fitto, ministro per gli Affari europei, il Sud, le politiche di coesione e il Pnrr, "la missione 5 del Piano nazionale di Ripresa e Resilienza serve proprio per mettere in atto le politiche a sostegno delle aree interne del Paese". Come a dire: le risorse ci sono anche per la farmacia, non sprechiamole ma facciamone l'uso migliore, non solo per risolvere i problemi ma per attivare un cambio di prospettiva che possa accompagnare per molti anni a venire. ■

Aziende/Istituzioni

Federfarma, Fofi, Bolognafiore-Senaf, Utifar, Ministero per gli Affari europei, il Sud, le politiche di coesione e il Pnrr

COSMOFARMA E BLENDISTRICT INSIEME PER IL MASTERMIND CLUB IN SOCIAL EDUCATION

Un learning hub per formare farmacisti ed esperti di cosmetica a una corretta comunicazione digitale sia in termini di divulgazione che di promozione commerciale sui social. Questo l'obiettivo del Mastermind Club in Social Education, l'innovativo corso organizzato da **Cosmofarma** in collaborazione con Blendistrict. Il corso di formazione verrà presentato durante la prossima edizione di **Cosmofarma** Exhibition (Bologna, 19-21 aprile 2024) e prevede un ciclo di sei appuntamenti all'interno di un'area dedicata dove sarà possibile partecipare a convegni e moduli di formazione in pillole. Mastermind Club vuole formare professionisti preparati e allineati alle strategie di comunicazione sui social nonché alla corretta regolamentazione della divulgazione di contenuti, meccaniche e tone of voice della comunicazione online. Saranno presenti i più autorevoli professionisti del mondo della digital strategy, consulenti legal di settore, influencer e creator. L'obiettivo di medio-lungo termine sarà poi estendere un'offerta specifica anche a skin e beauty expert collaborando con le associazioni di categoria.

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



101015

L'editoriale



Un invito: avanti a tutta forza

Cosmofarma Exhibition quest'anno mi ha lasciato un rimpianto e una speranza. Il rimpianto di non aver seguito tutti i convegni che mi ero ripromesso di frequentare (pur saltellando da uno all'altro, ma erano troppi); la speranza di vedere tra i più fiorire la voglia di rinnovarsi. Ho colto, seguendo i discorsi di amici e conoscenti, l'ombra di una metamorfosi, **una più diffusa disponibilità cioè a cambiar pelle**, la sensazione che il **rinnovamento sia ormai percepito come necessario**, e che tra i farmacisti stia maturando la volontà di cambiare ritmo per plasmare il futuro con fiducia e determinazione. È una sensazione positiva, perché per troppo tempo avevo colto nella categoria un senso di frustrazione, il peso oneroso di pregiudizi incancreniti e di fardelli ingombranti (peraltro proprio quando tutto sembrava andare per il meglio). Pensiamo, per esempio, a certi comportamenti legati a quel Giano bifronte che fa confondere professionalità con business e viceversa. Oppure pensiamo alle errate convinzioni sulle rendite di posizione del farmacista, come pure a quei preconcetti per cui ogni cambiamento era una ripicca del fato contro la farmacia. Per troppo tempo si è dato spazio sui social alla sfiducia, all'attesa del peggio, all'invito a tenere lo sguardo rivolto all'indietro.

Eppure **la categoria conserva ruoli e funzioni di prestigio**, al pari peraltro di un'azienda farmacia che rimane salda e appetita dal mercato (pensiamo all'interesse che il "capitale" le riserva). Ci sono, quindi, tutti i **presupposti per guardare avanti con ottimismo, e per impegnarsi davanti al nuovo che avanza con serenità** (e allora la "Farmacia dei servizi" rappresenta un'opportunità, non un problema o una fatica).

Ci vuole uno sguardo lucido e schietto, oltre a tanta onestà intellettuale, per sfuggire a una duplice tentazione: sentirsi da una parte sempre "a posto", cioè nel giusto, e dall'altra evitare la fatica di cambiare, scegliendo la soluzione meno impegnativa (spesso solo per pigrizia...). E così lasciamo perdere le nuove proposte e gli inviti a rinnovarci, pur di evitare di cambiare, all'insegna del "non lasciar la strada vecchia". Ma allora rimaniamo preda delle nostre illusioni e, in definitiva, schiavi delle abitudini.

Viviamo ora una nuova stagione -la farmacia dei servizi, la nuova remunerazione, un'innovativa governance sulla distribuzione - che va accolta senza esitazioni e senza resistenze, perché gli obiettivi che la categoria si pone richiedono di invertire la rotta. Insomma, **bisogna lasciare le vecchie abitudini e dimostrarsi pronti a cambiare mentalità**. Per carità, questo non significa rinunciare alla propria tradizione e alle proprie convinzioni, ma piuttosto cercare di **dare nuova spinta e direzione all'impegno profuso**, seguendo con fiducia e senza tentennamenti le nuove tendenze.

Il Covid ci ha insegnato che le difficoltà possono provocare iniziative straordinarie e che anche i momenti di crisi possono diventare occasione per scoprire nuovi valori che ci aiutino a crescere. Ben venga allora se nascono da idee forti e condivise, come abbiamo colto a **Cosmofarma** Exhibition, in quella sfavillante kermesse che invita a guardare al futuro con fiducia e, quindi, con rinnovato impegno ed entusiasmo.

Lorenzo Verlatto



COMPRAVENDITA

Prezzi e valutazioni: è ancora

È sempre un investimento?

QUATTRO CHIACCHIERE DURANTE COSMOFARMA CON UN AMICO CHE È UN INVESTITORE. IL DISCORSO VA SULLE VALUTAZIONI E, QUINDI, SUGLI ATTUALI PREZZI DELL'AZIENDA FARMACIA, FACENDO RIFERIMENTO ALL'ULTIMO ARTICOLO DI "FARMA MESE". E NON PER COMPERARE, BENSÌ COME OPPORTUNITÀ D'INVESTIMENTO. ECCO CHE COSA SALTA FUORI

di Matteo Oberti
Farma-Trade Srl

IL MIO AMICO PIETRO È UN INVESTITORE E A COSMOFARMA È PASSATO AL NOSTRO STAND PER SALUTARMI. CI SIAMO SEDUTI, ABBIAMO SORSEGGIATO IL NOSTRO FAMOSO COCKTAIL VERDE FARMA-TRADE E, TRA UNA BATTUTA E L'ALTRA, ABBIAMO PARLATO DI PREZZI E VALUTAZIONI. Così ho pensato di allungargli una copia del mio ultimo articolo pubblicato su "Farma Mese", dal titolo "Conviene ancora comprare farmacie?". Appena aperta la brochure mi ha subito domandato: "Bel titolo, ma nessuno ti ha chiesto, invece di "comprare farmacie", se fosse ancora conveniente "investire in farmacie?".

Quindi, quello che segue non è altro che un riassunto della nostra chiacchierata, in pratica è come se questo articolo fosse stato scritto a quattro mani appunto, due di Pietro e due mie. Iniziamo.

Matteo: "Sai, Pietro, che la tua è una bella osservazione? In effetti, come ho raccontato nello scorso articolo, la domanda che ho ricevuto era da parte di un farmacista dubbioso se acquistare ancora una farmacia o meno. Ma per adesso nessuno, invece, mi ha chiesto cosa ne pensassi, se fosse ancora conveniente "investire" in farmacie?".

Pietro: "Allora ne approfitto io, approfittando del clima propositivo che si respira sempre durante le giornate della "kermesse" Cosmofarma e invitandoti a far tesoro di tutti gli incontri che hai fatto e starai facendo, che sicuramente ti permettono di avere un osservatorio privilegiato sul mondo della com-

pravendita. Secondo te, conviene ancora investire in farmacie?".

Matteo: "senza pensarci troppo su, ti direi questo: investire in farmacie è molto più conveniente che acquistare farmacie! Però aspetta, fammici riflettere bene e pensare. Anzi facciamo così, leggiti il vecchio articolo così alla tua domanda rispondiamo insieme".

Pietro: "Ok Matteo, fammi finire il cocktail e leggere attentamente l'articolo, dammi 5 minuti e sono subito da te".

E così andò. Pietro si mise con il mio articolo in una zona più defilata dello stand per leggere attentamente e "fare mente locale". I cinque minuti passarono velocemente.

Pietro: "Matteo, eccomi: sono pronto! Allora, una volta letto il tuo articolo sono d'accordo con te. A caldo, come prima risposta, anch'io direi di sì, che è molto più conveniente investire che acquistare farmacie,

conveniente investire in farmacie?



come hai detto tu. Ma ti dirò di più: anche facendo rapidamente a memoria un po' di calcoli, hai ragione. Sì, sì, è proprio più conveniente; sia in termini di valori assoluti e di sinergie, sia di rientro nell'investimento e di percentuale dell'Ebitda, sia di sicurezza dell'investimento. E mi fermo qui, se no dovrei raccontarti il nostro business plan dell'inizio. L'unica variabile è il prezzo, come avevi ben evidenziato pure tu".

Matteo: "Eh già, la variabile prezzo è super importante e da questo può dipendere la convenienza o meno dell'acquisto. Mi spiego meglio: come nel caso di "acquisto di farmacia", anche in quello di "investimento in farmacia" non possiamo non considerare la variabile prezzo, come forse la variabile più importante. E come, sempre nell'articolo, abbiamo evidenziato tre risposte ossia: "Sì!" conviene, "No" non conviene e infine "Dipende". Anche in questo caso di investimento potremmo declinare la variabile prezzo negli stessi tre aspetti".

Pietro: "Giusto, sono d'accordo. D'altronde, con il mio staff i calcoli ce li siamo fatti bene prima di ini-

ziare. Però, non prevederei anche in questo caso tre possibili risposte: Sì No e Dipende. Il No non è previsto! Alla domanda "conviene ancora investire in farmacie" le risposte sono soltanto due: Sì e Dipende".

Matteo: "Chiarissimo e corretto! Immagino tu intenda: risposta Sì conviene per i motivi che hai evidenziato prima e Dipende, invece, soltanto per la variabile prezzo?".

Pietro: "Ti direi quasi che la risposta dovrebbe essere sempre e solo Sì. Però effettivamente, sia da un punto di vista finanziario sia di Roi, la variabile prezzo è importantissima".

Matteo: "Quindi, secondo te, i prezzi come varieranno in futuro?".

Pietro: "Non parlerei di variazioni, ma di stabilità. È una follia pensare che i prezzi, visti come moltiplicatori dell'Ebitda, possano esserlo per 15/16 volte, follia pura!".

Matteo: "Oh finalmente qualcuno che la pensa come me. Sono anni che vado ripetendo che la valutazione della farmacia debba essere tra 8 e 10 volte l'Ebitda. Stop. Quindi, se la farmacia è altamente performante, ecco che si raggiungono comunque valori alti di prezzo come

moltiplicatore del fatturato; ma se margini e utili sono, invece, bassissimi, ahimè... non sarà possibile".

Pietro: "Esatto. Noi siamo disposti a comprare farmacie con questi moltiplicatori: massimo 1,6/1,7 sul fatturato e/o massimo 10/11 volte l'Ebitda".

Matteo: "Lo scorso articolo, lo hai letto, finiva con richiesta di commenti; ebbene, ne abbiamo ricevuto un sacco tramite i canali social. Pensavo di utilizzare questo articolo proprio per approfondire alcune tematiche che mi sono state evidenziate come poco chiare. Adesso che faccio?".

Pietro: "Ma è semplicissimo, vedrai che anche dopo la pubblicazione di questo ti arriveranno un sacco di richieste di approfondimenti. Ti basterà sommare i quesiti di entrambi gli articoli e nel prossimo numero della rivista li raggrupperai tutti insieme. Sono curiosissimo di sapere cosa penseranno i tuoi lettori dei nostri commenti".

Matteo: "Ah beh, se è per questo io sono curiosissimo di sapere anche che cosa ne penserà Lorenzo, il direttore di "Farma Mese". ■

Aziende & prodotti

A cura di Matteo Verlatto

Con PHARMATEK l'arte incontra la tecnologia

È stata presentata a **Cosmofarma** la nuova edizione del progetto "Sintesi d'arte", la personalizzazione del robot Sintesi, che unisce la creatività degli street artist all'automazione, per creare una fusione tra arte e tecnologia. Dalla collaborazione di Pharmatek con lo street artist CIBO è nata un'opera che illustra l'evoluzione della farmacia nel corso del tempo: dai vasi di erbe ai blister, fino ai robot, e che mira a ricordare il ruolo fondamentale che le farmacie hanno sempre svolto per la salute e il benessere della comunità. La personalizzazione del design di un robot va oltre l'integrazione degli elementi d'arredo presenti in farmacia. Si tratta un processo creativo più complesso, che riesce a stimolare nei pazienti e nel personale della farmacia un contenuto o un significato profondo, diventando un vero e proprio mezzo di comunicazione in farmacia. Il robot diventa quindi parte integrante della strategia per costruire legami con i pazienti, rafforzando l'immagine della farmacia come attore impegnato a soddisfare le esigenze dell'individuo.

Per informazioni: Pharmatek - via E. Fermi, 43 - 37136 Verona - numero verde 800.303737 - tel. 045.950301 - info@pharmatek.com - www.pharmatek.com



NAUSEA-ALT, i bracciali per viaggi sereni

Gli spostamenti in treno, aereo, auto, e nave possono provocare la classica sensazione di nausea e uno stato di malessere. Nausea-Alt sono i bracciali da portare in viaggio per contrastare l'insorgere della nausea andando a toccare il Punto Neiguan "P6", una zona ben precisa dell'avambraccio che, secondo la medicina tradizionale cinese, premuto in modo costante e calibrato permette di alleviare la fastidiosa sensazione, il tutto senza l'utilizzo di farmaci. Privi di effetti collaterali, sono particolarmente indicati per i bambini e per le donne in gravidanza. Si tratta di semplici bracciali in tessuto elastico dotati di una sfera speciale che in maniera continuativa riproduce gli effetti positivi dell'acupressione nel punto P6 o Neiguan. Disponibili in confezione da 2 pezzi, i bracciali Nausea-Alt sono un dispositivo medico di classe I e sono detraibili fiscalmente.

Per informazioni: Sanico - via Ferraris 37/41
20047 Cusago (MI) - tel. 02.90390038
info@sanicare.it - www.sanicare.it



Da VITARMONYL nuovi integratori gommosi

Vitarmony, brand di Havea Group, lancia due nuovi integratori in pratico formato gommoso: Pappa reale, al gusto miele e limone, e Melatonina, al gusto mela. La pappa reale è ideale nei cambi stagione e nei periodi di stress psicofisico, utile per ritrovare il giusto tono, combattere lo stress e stimolare l'appetito in modo naturale. Una fonte di importanti macronutrienti, come vitamine, amminoacidi e minerali, che agiscono positivamente sull'umore e lo stress. La melatonina è il principale ormone regolatore del sonno e col passare degli anni il nostro organismo smette di sintetizzarla. L'effetto riconosciuto della melatonina e degli estratti vegetali di escolzia, verbena, passiflora e camomilla rende il prodotto utile per il sonno e agisce anche sul benessere mentale. Entrambi gli integratori sono disponibili nel nuovo formato da 30 gummies (una al giorno) e hanno un tappo di sicurezza che impedisce ai bambini di aprirli in modo autonomo. I flaconi scuri proteggono i principi attivi dal calore e dalla luce, per una qualità garantita.

Per informazioni: Havea Italia
corso Europa, 15 - 20122 Milano
tel. 02.36556135



Aziende & prodotti

APROMÉ, la nuova linea di alimenti aproteici

Eurospital lancia Apromé, nuova linea di prodotti aproteici a basso contenuto di proteine, sodio, fosforo, potassio e fenilalanina, indicata per persone affette da insufficienza renale cronica (Irc), da fenilchetonuria (Pku) e dal morbo di Parkinson in cura con levodopa. Disponibile in farmacia da questo mese, la gamma vanta un assortimento completo e specificamente formulato per accompagnare i pazienti che hanno l'esigenza di seguire una dieta a basso contenuto di proteine, sodio, fosforo, potassio e fenilalanina in ogni momento della giornata con prodotti attentamente studiati e con un'elevata qualità organo-eterica, consentendo un'alimentazione varia e gustosa. La linea Apromé si inserisce nella gamma dedicata alla nutrizione specialistica che include anche i prodotti senza glutine dalla linea gluten-free Piaceri Mediterranei. Con la loro dimostrata efficacia clinica, i prodotti alimentari specialistici permettono di rallentare l'insorgere di eventuali complicazioni o il progredire di alcune patologie legate ai disturbi metabolici. Eurospital Special Nutrition si compone di 150 prodotti nutrizionali scientificamente formulati, inseriti nel Registro nazionale e rimborsabili su prescrizione medica.

Per informazioni: Eurospital - via Flavia, 122 - 34147 Trieste - info@eurospital.it www.eurospital.it - www.aprome.it



Leggerezza e benessere per le gambe con AVANTERRA CREMA GEL

Con l'arrivo del caldo, le gambe possono risentire di gonfiore e pesantezza. Avanterra Therapeutics è una crema gel per il benessere delle gambe, di rapido assorbimento e dermatologicamente testata. Con una formula specifica a base di estratti vegetali naturalmente ricchi di flavonoidi, che migliora l'estetica delle vene, aiuta le gambe a ritrovare leggerezza e una piacevole sensazione di benessere. Lenitiva e rinfrescante, assicura un pronto sollievo e un comfort immediato. Il prodotto è ideale in abbinamento con il Plantare Avanterra Vene Varicose, che aiuta a riattivare la circolazione migliorando la salute delle vene e rendendole meno visibili.



Per informazioni: FederFARMA.CO, via Aldo Moro, 11 - 20074 Carpiano (MI) www.federfarmaco.it - www.profar.it

PROLIFE SPORT, il primo probiotico per il benessere degli sportivi

L'attività fisica prolungata o svolta in maniera irregolare può sforzare eccessivamente un fisico non allenato e alterare il microbiota. Prolife Sport è il primo probiotico della linea Prolife per mantenere in equilibrio il microbiota intestinale degli sportivi e migliorare la qualità delle prestazioni. Supporta il benessere dell'intestino contrastando le alterazioni del microbiota, da cui possono dipendere stanchezza, difficoltà di recupero delle energie, stress psicofisico, e contribuisce al normale funzionamento del sistema immunitario. Contiene 20 miliardi di probiotici per dose, vitamina B6, che contribuisce al normale funzionamento del sistema immunitario, vitamina B2, che aiuta a ridurre stanchezza e fatica, favorisce il normale metabolismo energetico e protegge le cellule dallo stress ossidativo, e zinco, che protegge anch'esso le cellule dallo stress ossidativo e supporta il normale funzionamento del sistema immunitario. Senza glutine e senza lattosio.



Per informazioni: Zeta Farmaceutici - tel. 0444.461911 - info@zetafarm.it www.zetafarmgroup.com

EDITORIALE

Una professione sempre più stimolante



Laura Benfenati
direttore

Entusiasti, scettici e rassegnati: potremmo descrivere così i colleghi farmacisti che incontriamo nei nostri tour sul territorio. I primi, spesso rappresentanti di categoria ma non solo, partono da lontano nel raccontare e magnificare il disegno della farmacia dei servizi, che indubbiamente ha restituito alla categoria quel ruolo centrale di riferimento sanitario di prossimità che nel tempo si era un po' offuscato.

Il tema è se la farmacia dei servizi sarà sostenibile economicamente oppure no, alla luce soprattutto delle sempre maggiori difficoltà che si hanno nel reclutare personale laureato e delle incognite Convenzione/accreditamento. Su quest'ultimo tema abbiamo discusso con il segretario di Assofarm Francesco Schito, che ha scritto in un suo recente editoriale: "I servizi, se accreditati, diventerebbero l'elemento più avanzato dell'integrazione della farmacia alla sanità pubblica, cioè l'obiettivo che perseguiamo ormai da decenni. E diverrebbero anche un'importante voce positiva, del tutto meritata, nei futuri bilanci delle nostre aziende". Se però parliamo di accreditamento invece che di Convenzione - e qui diamo voce agli scettici - non si rischia di andare in competizione sui prezzi e sulla qualità dei servizi con strutture molto più organizzate e forti della singola farmacia? Non si delineano farmacie di serie A e di serie B?

«Penso che si possa immaginare un futuro in cui verrà convenzionata la farmacia dei servizi», ci ha risposto Schito. «Tuttavia, credo che l'accREDITAMENTO lo potremmo immaginare come condizione propedeutica alla Convenzione. Ciò detto, una qualche forma di competizione con altre strutture sanitarie ci sarà

sicuramente. La farmacia è però imbattibile sul piano della prossimità. Non esiste un altro soggetto sanitario più fisicamente vicino alla quotidianità del cittadino e così uniformemente diffuso sul territorio italiano».

Ci sono davvero tanti colleghi che con passione credono che la professione del farmacista abbia davanti a sé un futuro luminoso, ne trovate testimonianza anche su questo numero sia in chi ha vinto una battaglia legale difficile e importante per tutta la categoria - vedi articolo a pagina 20 - sia in chi ha colto l'opportunità dello studio e dell'aggiornamento, non soltanto in Italia, per rivoluzionare la propria attività (articolo a pagina 22). Questi colleghi popoleranno di sicuro i padiglioni di **Cosmofarma** in aprile: leggete quante belle novità ci saranno in fiera, scorrete il programma dei convegni, la tre giorni bolognese è fonte sempre di stimoli. In fiera non ci saranno probabilmente né gli scettici né i rassegnati e questi ultimi sono quelli che ci intristiscono di più. Perché se la stanchezza di un lavoro sempre più complicato e burocratizzato è comprensibile, rimanere fermi è un grave errore. A questi colleghi, a coloro che sostengono che la Facoltà di farmacia non sia appetibile, dedichiamo le belle parole che Marco Alparone, farmacista, vicepresidente e assessore al Bilancio e Finanza della Regione Lombardia ha detto di recente a Milano: «La professione di farmacista delle mie figlie sarà ancora più bella della mia, si dimostrerà sempre di più quanto valgono i farmacisti, che svolgeranno il loro prezioso compito nell'ambito del Ssn in modo integrato con le altre figure sanitarie». Noi, con un figlio iscritto a Farmacia, vogliamo crederci. ■