

Cosmofarma Nuove strategie per contrastare la crisi

Domani al Museo del Violino la prima tappa lombarda del progetto itinerante Gestione più manageriale 'contro' la concorrenza dei grandi gruppi e capitali

di **ANDREA GANDOLFI**

CREMONA Riflettori puntati su 'La gestione manageriale della farmacia: una leva strategica per raggiungere il successo', con particolare riferimento alle 'potenzialità inesprese di un reparto dermocosmetico specializzato' domani (dalle 9.30 e per tutta la giornata) al Museo del Violino, nell'evento promosso da **Cosmofarma Exhibition**.

L'evento fieristico leader per il mondo della farmacia, che preparata l'edizione 2018 in programma come sempre a Bologna dal 20 al 22 aprile, ha deciso di puntare anche su una serie di appuntamenti nei territori ('**Cosmofarma on the road**): con un progetto itinerante che ha scelto Cremona per la sua prima tappa in Lombardia.

«L'idea è quella di creare un collegamento con i farmacisti e con le aziende che durano tutto l'anno, non limitandosi quindi al periodo della Fiera», spiega il direttore di **Cosmofarma**, **Roberto Valente**.

«Organizziamo giornate che affrontano temi diversi; e quello proposto a Cremona è certamente fra quelli che vanno per la maggiore. Il motivo? La categoria sta attraversando una fase molto difficile, dopo che la legge 124 dello scorso agosto ha autorizzato l'ingresso dei capitali privati; nel senso che la proprietà può anche non fare capo ad un farmacista. Si aprono quindi spazi per grossi gruppi nazionali o internazionali; in grado di acquistare intere catene e poter quindi contare su un potere contrattuale e possibilità di offerta (in termini, ad esempio, di

servizi e formazione) assolutamente irraggiungibili da singoli professionisti».

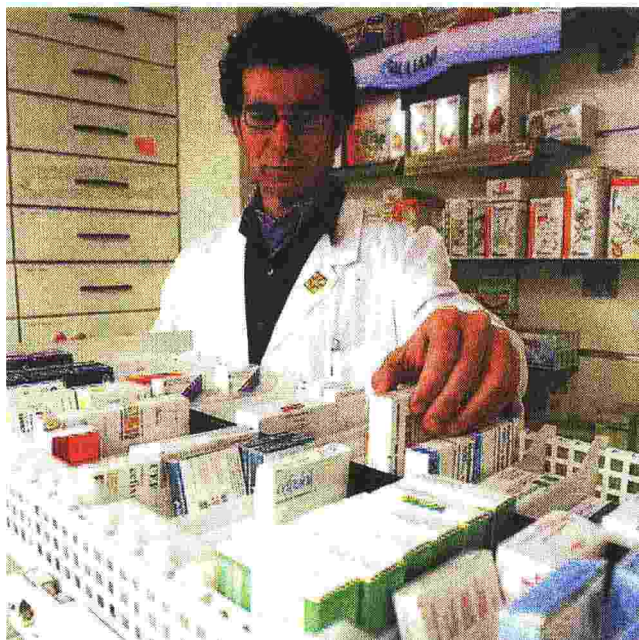
Che per questo rischiano – come del resto sta già accadendo – di finire fuori mercato ed essere costretti a chiudere. «I singoli sono quindi spaventati, percepiscono questa novità come un concreto pericolo; e per cercare di reggere la sfida (in un contesto sconvolto in termini di redditività anche dall'avvento dei farmaci generici) sono necessariamente chiamati ad un approccio sempre più manageriale, capace anche di trovare nuove fonti di marginalità: dalla cosmetica agli integratori ai servizi».

Il convegno di domani si muove proprio nella prospettiva di offrire ai professionisti del settore indicazioni e strumenti «utili per attraversare un periodo cer-

tamente non facile ma ugualmente ancora ricco di prospettive da cogliere e sfruttare al meglio».

Tra gli argomenti in scaletta domani, 'Il mercato farmaceutico nel 2017 e le prospettive per il 2018'; 'patient journey, un viaggio sempre più simile a quello del customer journey della grande distribuzione'; 'risorse umane in farmacia, un asset fondamentale per competere con successo in questo nuovo scenario'; e poi comunicazione di valore, e-commerce, unicità e stupore generato dalla farmacia come strumenti per competere, l'importanza della cooperativa nella gestione manageriale della farmacia moderna, la dermocosmesi in farmacia: potenzialità e forme di partnership.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Un farmacista al lavoro



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.