

Partnership

ATTUALITÀ CONGRESSUALE



## Nuovi modelli di gestione: la farmacia di fronte ai cambiamenti imposti dalla discontinuità.

**L'approvazione** del Disegno di legge sulla concorrenza segna il passo, con un iter che si è venuto recentemente a complicare a causa delle dimissioni del Ministro dello sviluppo economico Federica Guidi. Ma il ritardo che si è creato a livello governativo non si è tradotto in una fase di impasse per il settore del farmaco, che si sta già attrezzando per fronteggiare le imminenti novità.

L'appuntamento annuale creato a Bologna da **Cosmofarma** alla sua ventesima edizione, è servito per chiarire ulteriormente il panorama in cui si andranno a inserire le farmacie in un futuro che è ormai prossimo.

In questi ultimi vent'anni di cambiamenti per la farmacia ce ne sono stati parecchi, dalla contrazione della spesa pubblica alla concorrenza di soggetti appartenenti ad altri settori, dalle richieste dell'Unione europea di armonizzare cambiando le regole in favore delle liberalizzazioni all'evoluzione dei pazienti, che oggi entrano in farmacia chiedendo prodotti specifici e con informazioni già acquisite.

Ed è cambiato pure il rapporto con il sistema sanitario nazionale, che si è trasformato da soggetto pagante in

A **Cosmofarma**, giunta quest'anno alla ventesima edizione, è stato riconosciuto dai politici il ruolo insostituibile della farmacia italiana come presidio sanitario sul territorio. Ma è anche emerso che, di fronte ai cambiamenti, sempre più tumultuosi e spesso inattesi, i farmacisti non devono avere timore di unirsi per dare forza alla categoria.

concorrente nella distribuzione dei farmaci. Tutti cambiamenti che poco a poco le farmacie si sono attrezzate a gestire.

"Quello che dobbiamo affrontare oggi, però", ha esordito Erika Mallarini, docente presso la Bocconi di *public management & policy* nel suo contributo portato a **Cosmofarma**, "è un cambiamento differente, è la discontinuità".

"Se il cambiamento è progressivo", ha proseguito, "lo si fronteggia, altro invece è trovarsi di fronte a cambiamenti veloci come il digital, o l'arrivo delle assicurazioni in sanità. Avere a che fare con la grande distribuzione per la liberalizzazione degli Otc ha toccato poco le farmacie, ma avere a che fare con le retail clinic, ovvero soggetti che prescrivono e dispensano farmaci è una cosa molto differente".

Per fronteggiare la discontinuità rap-

presentata in questo momento dai cambiamenti del Ddl concorrenza, occorre quello che la ricercatrice bocconiana ha definito "un salto mentale", ma è un dato di fatto che solo l'idea delle novità che potrebbero arrivare da questa rivoluzione normativa ha già funzionato da acceleratore, producendo fin da ora altri assetti.

In Paesi come Germania, Finlandia, Danimarca, Francia e Spagna non c'è stata apertura al capitale e le catene non sono possibili. In Inghilterra, Irlanda, Norvegia e Svezia invece sì, "ma se si esamina la situazione in pratica", ha fatto notare Erika Mallarini, "sono in catena l'85 per cento delle farmacie in Germania, il 95 in Danimarca e il 56 in Francia, perché anche se in questi paesi per legge non è permessa la realizzazione di catene, si sono create catene virtuali o di gestione, già presenti anche in Italia per molte far-

6

macie comunali, soprattutto nel centro nord" (figura 1).

Se si considerano catene virtuali anche le farmacie che fanno parte di un network quale Alphega, Piùbene o Valore Salute, si può affermare che anche questo tipo di aggregazione è già presente in Italia, sebbene in forme molto diverse da quelle esistenti in Germania, in Francia o in Danimarca.

"La proprietà non fa necessariamente catena", ha ricordato Erika Mallarini, "ci sono farmacie comunali che appartengono a un unico soggetto, quindi con una stessa proprietà, in cui però i pazienti trovano cose diverse: si creano gruppi di acquisto, con le industrie che si interfacciano con queste farmacie, però poi il farmacista direttore di ogni punto di vendita acquista i prodotti che sono più adeguati alla propria clientela".

Il capitale non è dunque una condizione necessaria né sufficiente a creare catene, poiché una catena può anche concretizzarsi come un insieme di punti di vendita, non necessariamente di proprietà di un unico soggetto, riconoscibili dall'esterno come un'unica entità, in quanto ogni esercizio rispetta standard comuni: è il caso, per esempio, delle profumerie Ethos o delle librerie Feltrinelli. Inoltre, oggi si stanno formando an-

che catene di ospedali, stanno nascendo brand di ambulatori medici non solo dentistici, e i pazienti si stanno abituando ad avere marchi, nazionali o internazionali, che si prendono carico della loro salute.

"Con o senza Ddl", ha previsto Erika Mallarini, "alla fine ci sarà comunque una nuova configurazione della vendita al dettaglio, perché di fatto è il paziente che guida le novità e i comportamenti del paziente stanno cambiando: per esempio, ci si sta abituando ad avere a che fare con le assicurazioni quali soggetti che pagano prestazioni e prodotti, mentre lo stato sta facendo un passo indietro".

"Il mercato si sta muovendo anche senza il Ddl concorrenza", ha proseguito, "solo per il fatto che si parla di questo argomento i soggetti si sono mossi, con forme diverse di ag-

gregazione, che si chiamano catene o network, con o senza format, in franchising, virtuali, o gruppi di acquisto, a seconda del livello di riconoscibilità all'esterno e del livello di delega".

"Siamo di fronte a quelle che si chiamano profezie autoverificantesi", ha spiegato la ricercatrice, "la macchina è partita, e non solo nel mondo della farmacia".

Se passa senza variazioni il Ddl concorrenza, per Erika Mallarini il primo passo sarà la costituzione di un network di farmacie di proprietà delle banche, che raccoglierà quelle farmacie che proprio con le banche sono fortemente indebitate.

Qualunque sia la matrice dei cambiamenti, le conseguenze saranno importanti, arriveranno nuove soluzioni per il paziente, composte non solo di prodotti: "basti pensare a quello che si sta sviluppando nel settore dell'alimentazione, unito agli stili di vita e ai servizi dedicati", ha specificato Erika

Mallarini, "ovvero soluzioni

innovative che dal punto di vista tecnico

il mondo del farmaco - a partire dalle aziende farmaceutiche, dai

medici fino alla distribuzione e ai far-

macisti - è il più preparato

a fornire, ma è un mondo

che pecca di comunicazione, e non è detto che chi ha tecnicamente le migliori competenze sia il vincitore".

