



MNLF

Movimento Nazionale Liberi Farmacisti

C.P. 57 - 73010 Lequile (LE)

Telefax 0833.560054

Tel. 338.8652002 338.2044970 - 347.2250191

MAIL: info@mnlf.it **WEB:** www.mnlf.it

IV Congresso dei Farmacisti non titolari italiani

*FARMACIA NON CONVENZIONATA: la
via italiana al libero esercizio della
professione - Rimini 21 ottobre 2012
Interventi*

FARMACIA NON CONVENZIONATA: necessità di un assetto unitario delle parafarmacie

INTERVENTO PROGRAMMATO: Paolo Novelli

Per chi già non mi conosce mi chiamo Paolo Novelli e sono il titolare di una parafarmacia, qui nella vicina Santarcangelo di Romagna.

Vorrei oggi cercare di portare il mio punto di vista e la mia esperienza a tutti coloro che hanno intenzione di cimentarsi nel passaggio da farmacista dipendente a farmacista imprenditore, e soprattutto far capire dove un professionista possa fare la differenza per poter rimanere su un mercato al giorno d'oggi non di certo fra i più facili.

Tra le domande più frequenti che mi vengono rivolte dai colleghi interessati all'apertura di una parafarmacia, sicuramente una delle più comuni è rappresentata dall'aspetto economico; qual è l'investimento di partenza? Che margine medio hai sui prodotti? E soprattutto con la tanta concorrenza presente, come fai a competere in particolare con le farmacie? In definitiva, vale la pena "buttarsi" in questo investimento?

Bene la risposta è: dipende.

Dipende da tanti fattori e vorrei di seguito esaminarne alcuni che a me sono serviti per chiarirmi le idee.

In primis va fatta un'attenta analisi del territorio, quante farmacie e parafarmacie sono presenti in proporzione al numero di abitanti, il loro inserimento nel tessuto cittadino e il gradimento che la popolazione ha rispetto agli esercizi già esistenti, ovviamente queste valutazioni sono più semplici in un comune non troppo grande, inoltre valutare il numero di studi medici, poliambulatori, ospedali, centri di fisioterapia, presenti in zona e magari contattarli per iniziare a farsi conoscere dagli addetti ai lavori. La collocazione geografica dell'attività sicuramente riveste un ruolo chiave, i parcheggi, se si trova in una zona di elevata percorrenza ed anche le dimensioni del negozio non sono da sottovalutare.

Altro punto fondamentale è quello di dare un'offerta concorrenziale che possa portare il cliente all'interno della propria parafarmacia piuttosto che dalla concorrenza. Chi spera di ottenere questo, abbassando semplicemente i prezzi, ve lo dico subito, ha perso in partenza, perché difficilmente potrà concorrere contro farmacie e grande distribuzione che hanno possibilità economiche maggiori. Altra soluzione è quella di offrire orari di apertura più ampi ed agevoli per un certo tipo di clientela, ma bisogna poi considerare la possibilità di assumere altro personale e fare un conto economico ovviamente del beneficio e dell'investimento.

Infine la possibilità che ritengo sia quella principale, è di puntare sulla propria preparazione e professionalità. I tempi in cui il farmacista si poteva permettere di aspettare il paziente e semplicemente consegnargli i farmaci sotto prescrizione medica è assolutamente finito, penso che sia ancora così solo per poche grandi farmacie che si trovano in prossimità di importanti studi medici o di ospedali, ma di certo non riguarda la parafarmacia dove il farmacista deve a mio avviso essere ancora più preparato di un titolare di farmacia. Infatti in quest'ultimo caso il paziente con ricetta mutuabile è in qualche modo obbligato ad entrare in farmacia, mentre nel caso della parafarmacia ogni cliente va conquistato e questo lo si ottiene, nella maggior parte dei casi, con la preparazione. Oggi giorno il paziente è sempre più informato e si rende conto immediatamente della nostra professionalità. I campi di approfondimento per la nostra professione sono molteplici, dall'omeopatia alla fitoterapia, dall'integrazione al consiglio fisioterapico per un tutore, ad offrire servizi di auto-analisi del sangue, la cosmesi, e perché no, anche un buon consiglio per il farmaco classico. In ogni caso il farmacista deve diventare il primo riferimento e la prima barriera che il paziente deve incontrare. Ovviamente per ottenere la fiducia del cliente bisogna avere una buona conoscenza della farmacologia, dei prodotti consigliati, dei dosaggi suggeriti e una infarinatura della clinica di base, per lo meno sulle patologie più comuni. E questo, per quanto ne so, si ottiene solo con studi approfonditi, specializzazioni, corsi di approfondimento e con l'esperienza sul campo. Un buon farmacista non deve e non può aspettare che sia sempre il medico a gestire in toto la cura del paziente, l'obiettivo dovrebbe invece essere di cercare un'interazione con la classe medica per ottenere una gestione ottimale del paziente e della sua terapia; questo già accade in altri paesi, ma purtroppo poco in Italia. In definitiva il cliente deve entrare in parafarmacia per cercare il vostro consiglio e non per comprare un prodotto, per quel che mi riguarda insegno ad i miei pazienti a dirmi qual è il loro problema e non quale farmaco vorrebbero. Solo in questo modo si può competere con farmacie e grande distribuzione, solo con la propria preparazione abbinata alla capacità di ascolto e consiglio.

Spero vivamente che questo sia il futuro della nostra professione e che vengano garantite pari possibilità a tutti i laureati, i quali senza vincoli, dovrebbero se vogliono, aprire una farmacia non convenzionata con possibilità di vendere tutti i farmaci come già accade in altri paesi. Ci sarà ancora da lottare, ma sono fiducioso che nel prossimo futuro vedremo una vera liberalizzazione della professione. Anche grazie al MNLF.