

IL SUCCESSO DI UNA **FARMACIA** È NEL SUO **DNA.**



Farmacia Besio - Dott.ri Sciamè e Girolandino / Progetto Studio Bonanno&Ass.ti

«La ristrutturazione di una farmacia non è mai finalizzata solo al bello in senso estetico me deve condensare diverse esigenze: la funzionalità degli spazi, una migliore fruibilità e vivibilità dell'ambiente lavorativo, un progetto finalizzato alla massima redditività di ogni metro espositivo».

Massimo Alioto, CEO di GAMAL PHARMACY, spiega così il successo della *Farmacia Besio* di Palermo.

- Massima valorizzazione degli spazi con un progetto interamente su misura.
- Incremento del fatturato ben oltre le medie dei normali interventi di ristrutturazione.
- Ambiente arioso e luminoso piacevole da vivere.



PASSAGGIO DI CONSEGNE



di **Alessandro Fornaro**,
giornalista e farmacista

PERCHÉ IL PASSAGGIO GENERAZIONALE IN FARMACIA È UNA FASE IMPORTANTE? NE ABBIAMO PARLATO CON MARCO ALESSANDRINI, AMMINISTRATORE DELEGATO DI CREDIFARMA, LA REALTÀ FINANZIARIA SPECIALIZZATA NEL CREDITO ALLE FARMACIE ITALIANE, CHE DA OLTRE 30 ANNI RISPONDE A TUTTE LE NECESSITÀ FINANZIARIE DELLE FARMACIE IN MODO COMPLETO. E ADESSO VUOLE ESSERE AL FIANCO ANCHE DELLA NUOVA GENERAZIONE

Fondata nel 1987 da un'idea di Federfarma, Credifarma è il punto di riferimento per la finanza specializzata alle farmacie italiane. Nata con l'obiettivo di fornire soluzioni concrete e veloci ai ritardi dei pagamenti del Servizio Sanitario Nazionale, da oltre 30 anni propone ai farmacisti un pacchetto di soluzioni completo e affidabile, che va dal finanziamento dell'anticipo sul credito verso le ASL a finanziamenti a breve, medio e lungo termine alle farmacie già avviate, a prestiti per l'acquisto di nuove farmacie sino al leasing. La recente acquisizione della maggioranza di Credifarma da parte di Banca IFIS, avvenuta nel 2018, ha rappresentato un'opportunità unica a vantaggio del settore, contribuendo ad ampliare l'offerta di prodotti e a supportare a 360° l'attività dei farmacisti; ha favorito ulteriormente l'accesso a soluzioni finanziarie innovative grazie a prodotti dedicati e a un team di professionisti esperti che, attraverso una gestione specialistica, creano valore per l'intera filiera. Recentemente Credifarma ha lanciato un nuovo strumento specializzato, Next Generation Pharmacy: una soluzione di finanziamento fino a 5 anni dedicata a supportare le farmacie nel conferimento aziendale anche in occasione del passaggio generazionale. La soluzione è finalizzata alla copertura dell'imposta sostitutiva dovuta all'Erario in caso di affrancamento dell'avviamento di aziende conferite in società. Per approfondire l'argomento ne abbiamo parlato con Marco Alessandrini, Amministratore Delegato di Credifarma.

Perché si è restii a preparare il ricambio generazionale in farmacia?

In Italia, il ricambio generazionale in azienda rappresenta spesso un problema, soprattutto se la società è piccola e non è stato ipotizzato un "piano di successione". In generale, la famiglia proprietaria di un business è restia a organizzare per tempo un passaggio di testimone, perché non ne avverte



**Marco Alessandrini,
Amministratore Delegato di Credifarma.**

l'esigenza pensando che procrastinare la decisione non costituisca un ostacolo ad un proseguimento proficuo del business.

La farmacia italiana rientra pienamente in questa tipologia di aziende di dimensioni contenute: il 59% delle farmacie è costituita da ditte individuali e le dinamiche familiari che caratterizzano simili perimetri aziendali rallentano una fluida pianificazione del ricambio generazionale.

Quando si parla di una corretta pianificazione della successione, che cosa si intende?

Una corretta pianificazione della successione deve consentire che il ricambio generazionale non avvenga forzatamente, proprio per evitare tensioni e problemi all'interno dell'azienda familiare. Una prima fase consiste nel mettere in sicurezza l'azienda, assicurandone il grado di autonomia e indipendenza e valutando con la giusta attenzione la reazione al cambiamento degli attori coinvolti ossia i fornitori, le banche, i clienti: tutti potrebbero avere un approccio diverso rispetto alla nuova compagine societaria che si andrà a delineare. La pianificazione si sposta quindi su chi dovrà governare la Farmacia, tenendo presente che nessun ricambio generazionale deve coinvolgere forzata-

REGISTRO DI ENTRATA E USCITA STUPEFACENTI BUONI ACQUISTO



Normative vigenti e massima semplicità in sole 50 pagine. L'invio del registro e del bollettario è gratuito per i soci che ne fanno richiesta a Utifar

REGISTRI E BOLLETTARI UTIFAR

Per l'acquisto contattare la segreteria di Utifar al numero 0270608367

mente il figlio o la figlia del titolare della farmacia a svolgere un mestiere che non gli piace e per il quale non si hanno le necessarie competenze manageriali: questo potrebbe essere un errore imperdonabile nella gestione futura.

Altro errore da evitare, specialmente quando il successore è un figlio, è quello di imporre il proprio modello gestionale, correndo il rischio di disperdere tutta l'energia positiva che deriva da un cambiamento, e dalla necessità di operare una discontinuità. Come sappiamo, il mercato delle farmacie sta cambiando e diventando più competitivo e una nuova visione imprenditoriale della figura del farmacista, fermo restando l'imprescindibile contenuto scientifico della Professione, è un passaggio fondamentale con il quale è necessario confrontarsi, così come l'impatto delle nuove tecnologie: stanno mutando le esigenze dei pazienti e dei consumatori, gli stili di vita e gli spazi metropolitani, specialmente in un momento in cui la Legge 124/17 ha aperto a nuove forme societarie e soprattutto a nuovi attori anche non tradizionali.

Ci sono delle opportunità derivanti da questa fase naturale nel ciclo di vita dell'azienda?

Il ricambio generazionale, se pianificato per tempo, può costituire un'opportunità per tutto il perimetro degli attori interessati perché il coinvolgimento in prima persona del nuovo amministratore può portare a rivoluzionare un'azienda tradizionalmente conservatrice, aggiungendo valore alle esperienze e capacità del precedente titolare. Con l'ingresso delle nuove tecnologie nel sistema farmacia e la digitalizzazione, occorrono specifiche competenze per migliorare i processi aziendali e quindi la customer experience dei pazienti. Per questo la nuova generazione può veramente aprire a nuovi scenari e permettere una corretta evoluzione del settore e noi come Credifarma vogliamo essere al loro fianco.

In questo contesto, quali sono i vantaggi di Next Generation Pharmacy?

Preliminarmente bisogna precisare che su questa tipologia di intervento è imprescindibile avere il supporto del proprio Commercialista di fiducia nonché una chiara strategia evolutiva della propria azienda.

Il passaggio generazionale può rappresentare il momento per ottimizzare anche gli aspetti fiscali, affrancando l'avviamento attraverso il quale la far-

macia può essere conferita da ditta individuale in qualsiasi altra forma societaria. Pagando l'imposta sostitutiva, che nella maggioranza dei casi concreti è del 12%, si ha la facoltà di rivalutare l'avviamento. Le quote di ammortamento di quest'ultimo diventano un costo deducibile ai fini della determinazione del reddito imponibile per 18 anni costituendo, di fatto, una rendita interessante per l'analogo periodo. C'è poi la possibilità di optare per l'affrancamento speciale dove l'imposta sale al 16% ma si riduce drasticamente il periodo di ammortamento (5 anni). Ripeto: fondamentale la consulenza del Commercialista.

Next Generation Pharmacy è lo strumento di finanziamento specializzato ideato da Credifarma dedicato anche all'affrancamento dell'avviamento, che permette di avere la liquidità necessaria per costruire e pianificare un 'fluidò' passaggio generazionale.



'INSPIRING THE FUTURE PHARMACY'

Come sarà la farmacia del futuro? Come cambieranno gli spazi e la stessa attività con l'utilizzo massivo delle nuove tecnologie e l'avvento dei nuovi stili di vita? Per accompagnare le Farmacie in un percorso di cambiamento e di innovazione, Banca IFIS e Credifarma, assieme a Federfarma, l'Università POLI.Design - Dipartimento di Design del Politecnico di Milano, il Dipartimento di Pianificazione, Design, Tecnologia dell'Architettura dell'Università La Sapienza di Roma e il master in Architettura Digitale dell'Università IUAV di Venezia hanno dato vita ad un network tra le Farmacie, il mondo dell'università e la finanza per declinare concretamente alcuni scenari innovativi, partendo dall'ascolto sul campo dei bisogni dei farmacisti e dei loro pazienti.

La risposta è stata data con il progetto «Inspiring the Future Pharmacy».

Dopo mesi di indagini sul campo e focus group con un campione scelto di farmacie e loro clienti di tutta Italia, Banca IFIS ha coinvolto le Università in un percorso di co-creazione e contaminazione per individuare i futuri trend delle farmacie italiane sia in termini di servizi e prodotti offerti sia in termini di spazi fisici. Per facilitare la progettazione e l'innovazione, sono state adottate le metodologie strategiche tipiche del

Design Thinking, un modello progettuale utilizzato per trovare nuove idee, anche di business, impiegando visione e gestione creativa. Le idee, le suggestioni e le ispirazioni emerse durante il progetto sono state raccolte nel volume «Inspiring the Future Pharmacy», che racconta la sfida della farmacia del futuro e i nuovi servizi. Nove le proposte progettuali che vanno dalla metamorfosi dello spazio fisico verso un luogo "aperto" alla consulenza personalizzata anche in ambito green/beauty/sport/benessere, alla costruzione di una Forum Pharmacy con servizi one to one, dove il farmacista si pone come fonte autorevole di informazioni in alternativa alle notizie generaliste del mondo digitale, fino all'Augmented Pharmacy che trasforma l'ambiente della Farmacia in un luogo digitale dove grazie a display e tecnologia ciò che finisce al centro è l'user experience del paziente sempre più visto come cliente.

Il volume 'Inspiring the Future Pharmacy' è un invito a fare il primo passo: è rivolto in primis ai farmacisti e agli operatori del settore che sentono la necessità di innovare attraverso nuove proposte che mettano il loro lavoro al centro del mercato, ma anche ai designer e ai progettisti che si avvicinano a questo ambito e alle case farmaceutiche.