

Dieci leve per migliorare le performance della farmacia

Le azioni che, nella pratica professionale, spostano davvero margini, liquidità e utile — e perché funzionano.

Ogni farmacia ha riserve di redditività inesprese: non servono rivoluzioni, ma interventi mirati sulle leve giuste, nell'ordine giusto. Le dieci che seguono sono quelle su cui interveniamo più spesso nelle analisi preliminari. Per ciascuna indichiamo in sintesi cosa fare e perché rende.

01 Ricanalizzare gli acquisti verso il canale diretto

Quando oltre la metà degli acquisti transita dal deposito, la farmacia rinuncia agli sconti del diretto proprio sulle referenze ad alta rotazione, dove rendono di più. Riportare sul diretto le famiglie di prodotto adatte vale tipicamente diversi punti di primo margine: su centinaia di migliaia di euro di acquisti annui, decine di migliaia di euro di utile.

02 Rinegoziare condizioni e dilazioni con i depositi

Le dilazioni a 4-6 mesi non sono un regalo: il loro costo è incorporato in sconti inferiori e listini peggiori, e il debito che generano condiziona la farmacia. Riportare il deposito al suo ruolo di servizio, con dilazioni fisiologiche e condizioni contrattate, restituisce margine e libertà negoziale.

03 Alzare la rotazione del magazzino

Ogni euro di giacenza in eccesso è liquidità immobilizzata che si finanzia con banche o fornitori. Passare, ad esempio, da 6 a 8 rotazioni annue su un magazzino da 250.000 € libera oltre 60.000 € di cassa una tantum, più il risparmio di oneri finanziari: si ottiene riordinando sul venduto reale ed eliminando le referenze ferme.

04 Controllare lo sconto effettivo sugli acquisti

Le condizioni contrattate e quelle effettivamente applicate non sempre coincidono: premi target non maturati per pochi punti di volume, sconti promessi e non riconosciuti, listini aggiornati in silenzio. Un controllo periodico fattura per fattura recupera margine che è già stato negoziato, e che va solo incassato.

05 Lavorare sul mix di vendita e sul consiglio al banco

Il margine complessivo è una media: cresce spostando il mix verso libera vendita, equivalenti e parafarmaco ad alto margine. La leva più efficace è il consiglio professionale associato alla dispensazione: mezzo pezzo in più per scontrino, su decine di migliaia di scontrini l'anno, vale più di qualunque promozione.

06 Prezzare i servizi, non regalarli

Telemedicina, autoanalisi, vaccinazioni, CUP assorbono tempo del personale, cioè il costo più alto della farmacia. Prezzati considerando il costo del tempo-lavoro diventano un reparto ad alta marginalità e fidelizzano; offerti come cortesia indistinta, erodono la redditività di tutto il resto.

07 Ridisegnare i turni sul flusso reale

Gli scontrini per fascia oraria dicono esattamente quando serve il personale e quando è in sovrapposizione. Riallineare i turni al flusso — senza tagliare organico — riduce le ore improduttive e migliora il servizio nelle ore di punta: è la via più rapida per rendere produttivo il primo costo di struttura.

08 Governare esposizione e category

Lo spazio espositivo è un asset: se lo decidono i fornitori, lavora per i loro margini, non per quelli della farmacia. Dare ai prodotti ad alto margine la visibilità migliore e misurare la resa per metro lineare sposta le vendite dove rendono, a parità di traffico.

09 Adottare un cruscotto mensile di controllo

Fatturato per reparto, primo margine, giacenza e rotazione, scaduto fornitori, saldo di tesoreria: una pagina di numeri guardata ogni mese. Chi controlla mensilmente corregge la rotta in settimane; chi guarda solo il bilancio scopre i problemi un anno dopo, quando sono già costati decine di migliaia di euro.

10 Verificare struttura fiscale, societaria e del debito

A parità di risultato operativo, forma giuridica, opzioni fiscali e struttura del debito cambiano in misura rilevante il netto che resta al titolare. La verifica va fatta sui numeri della singola farmacia — e prima degli eventi che la rendono utile: investimenti, rifinanziamenti, cessioni, passaggi generazionali.

Nove leve su dieci hanno un punto in comune: per azionarle serve prima una diagnosi sui numeri. Sapere quanto margine si perde sul canale di acquisto, quanti giorni di copertura ha il magazzino, quanto costa davvero la dilazione del deposito. È esattamente il contenuto della nostra analisi preliminare.

Analisi preliminare gratuita della Sua farmacia

A partire dai bilanci degli ultimi esercizi individuiamo, leva per leva, dove la Sua farmacia sta lasciando margine e liquidità; segue un colloquio dedicato per discuterne insieme. Nessun costo e nessun impegno successivo.

Sito: www.pharmarating.it · WhatsApp: +39 393 830 2448 · E-mail: contatti@pharmarating.it

Nota — Documento informativo: valori e soglie citati sono indicativi e ogni intervento va valutato sulla situazione della singola farmacia. © PharmaRating — Tutti i diritti riservati.