

Evolvere per adattarsi a nuovi scenari

Distributori Intermedi, un anello importante della catena ma in crisi di identità. Un evento in streaming dedicato alla visibilità della supply chain ha permesso una panoramica sul sistema di distribuzione e una riflessione sui possibili sviluppi futuri del servizio

di Claudio Buono

Discutere e approfondire tutti gli aspetti relativi alla *Supply Chain Visibility* della filiera farmaceutica, con uno sguardo al domani del comparto: questo l'obiettivo dell'evento in streaming "*Supply Chain Visibility, fattori chiave per il successo della filiera del farmaco*", organizzato lo scorso aprile da **MakingLife**, con il patrocinio di **Assoram**. Il convegno ha permesso ai numerosi relatori, figure rappresentative di aziende e associazioni, di confrontarsi in merito agli aspetti logistici e operativi su cui sono sviluppate

le catene di fornitura e di approvvigionamento dell'industria farmaceutica e sul futuro del settore.

UN VIAGGIO FRA PASSATO E PRESENTE DELL'HEALTHCARE

Di particolare interesse, per gli operatori della Distribuzione Intermedia, l'intervento di **Michele Palumbo**,



Da "Il settore Healthcare tra passato e presente" (Michele Palumbo)

direttore Supply Chain, Executive Advisor e docente universitario, che nel corso della sua relazione "*Prospettive sulla Supply Chain della salute: un viaggio tra esperienza, innovazione ed efficienza*", ha guidato i partecipanti lungo un percorso tra mito e realtà, trasformando una complessa analisi di mercato in un'accattivante narrazione fiabesca. Quest'ultima ha avuto il merito di offrire **una visione profondamente originale delle dinamiche che oggi caratterizzano il settore della logistica nel campo della salute**: un ambito che in questi ultimi anni si è radicalmente



Michele Palumbo

trasformato, raccogliendo nuove sfide e opportunità. La platea ha potuto così ascoltare una storia dove «maestose società farmaceutiche regnavano come regine, terzisti si sfidavano come cavalieri medievali e i grossisti dominavano come re di antichi regni». Una fiaba che, tuttavia, mirava ad essere ben più di un semplice racconto, piuttosto **un'analisi metaforica delle trasformazioni in corso nel settore healthcare**, al fine di illustrare come le tradizionali figure di potere stiano cambiando sotto la pressione dell'innovazione e della tecnologia.

DISTRIBUZIONE INTERMEDIA, UNA COMPONENTE VITALE PER LA CATENA

Per Michele Palumbo, il concetto di *supply chain* può essere paragonato a quello di una catena la cui forza è determinata dall'anello più debole, in questo caso rappresentato dai grossisti farmaceutici. «**Parliamo di una componente vitale che in Italia offre un livello di servizio senza pari a livello globale**», sottolinea il relatore. «Basti pensare che nell'80 per cento dei casi, le consegne vengono effettuate entro due ore, e quasi

sempre entro tre, con una frequenza pari a quattro volte al giorno che include due consegne principali e due intermedie. All'incirca, ogni farmacia riceve tra le 10 e le 20 consegne al giorno da sette a 10 fornitori diversi, di cui tre-quattro sono grossisti». **Questo alto livello di servizio, tuttavia, si scontra con una dinamica di redditività in calo** per i distributori farmaceutici, aggravata dalle modifiche al sistema di remunerazione introdotte con il D.L. n. 78 del 2010, successivamente convertito nella Legge 122 del 30 luglio 2010, **normativa che ha ridotto i margini di profitto dal 6,65 al 3 per cento**.

CALANO I MARGINI, AUMENTANO LE SPESE

La categoria gestisce, inoltre, un'ampia gamma di prodotti, **coprendo fino a 100mila referenze**. Nonostante le riforme normative abbiano eliminato l'obbligo di mantenere il 90 per cento delle referenze disponibili sul mercato, facendo invece riferimento al concetto di "congruità dell'assortimento", **i grossisti hanno dovuto adattarsi all'ingresso di nuovi competitor**, molto simili ai cosiddetti *shortliner*



caratteristici dell'Europa del Nord, che si concentrano sulle referenze più vendute, riducendo i costi operativi e aumentando significativamente l'efficienza del magazzino. Le conseguenze di queste modifiche sono state di enorme impatto: sulla base di **uno studio commissionato da ADF all'Università La Sapienza di Roma**, la redditività dei grossisti ha subito un crollo. In aggiunta, i costi della manodopera, del carburante, dell'energia, degli affitti e delle altre spese operative sono cresciuti significativamente. Il 2022, in particolare, con la crisi geopolitica e quella energetica conseguente, ha visto ulteriori aumenti, con il costo dell'energia elettrica che è balzato del 117 per cento e quello del carburante del 23 per cento. **Questi incrementi hanno messo in crisi la sostenibilità del modello di servizio** che ha caratterizzato i grossisti negli anni passati. La percentuale del costo del trasporto sul fatturato, che era dell'1 per cento nel 2000, ha raggiunto il 2,2 per cento nel 2023, generando una pressione insostenibile sui margini.

QUALI SOLUZIONI PER IL FUTURO?

In risposta a queste sfide, **nuove forme di cooperazione e sinergie potrebbero consentire di mantenere alti livelli di servizio**, riducendo i costi di una flotta di padroncini operanti in regime di esclusiva. Senza dimenticare la crescita delle catene di farmacie, permessa dalla Legge sulla Concorrenza

del 2017, che ha dato facoltà alle società di capitali di possedere molteplici farmacie, fino a un massimo del 20 per cento del totale in una stessa Regione o Provincia Autonoma. Le analisi di IQVIA, la principale azienda a livello mondiale nell'elaborazione e analisi dei dati in ambito *healthcare*, mettono in luce che **al termine del primo semestre del 2023 le catene hanno fatto registrare una presenza pari al 21 per cento in numerica** (7 per cento catene reali e 14 per cento *network strong*) e **al 22 per cento in termini di fatturato**. Guardando al futuro, le proiezioni stimate per il 2026 vedono una crescita continua di questi conglomerati, che potrebbero posizionarsi in un *range* compreso tra il 24 e il 26 per cento. Infine, sempre secondo IQVIA, nel 2022 il settore dell'*e-commerce* per la farmacia e la parafarmacia ha raggiunto un fatturato di 673 milioni di euro, grazie ai 22,3 milioni di italiani che hanno acquistato prodotti *on line*. Al primo quadrimestre del 2023, il ministero della Salute ha autorizzato 1.380 farmacie e parafarmacie a vendere in rete farmaci SOP e OTC. Un numero che continua a crescere, con un tasso medio annuo del +35 per cento nel periodo 2016-2022. **Le nuove dinamiche del settore richiedono un adattamento strategico da parte dei grossisti**, che devono navigare tra innovazione normativa e sfide economiche per continuare a fornire un servizio essenziale nella *supply chain* del settore *healthcare*. ●

