

UTIFAR

NELLA GESTIONE DEL CAMBIAMENTO



Intervista a Eugenio Leopardi, presidente di Utifar



di **Alessandro Fornaro**, giornalista e farmacista

L'anno che sta per concludersi ha visto la farmacia confrontarsi con la situazione emergenziale e rispondere nel migliore dei modi alle esigenze dei cittadini e delle istituzioni.

Nei primi mesi del 2022 la farmacia ha gestito l'emergenza dei tamponi.

Contemporaneamente, sono stati introdotti nuovi servizi, come la vaccinazione in farmacia che ha richiesto ai colleghi un importante sforzo formativo oltre che organizzativo.

Utifar è stata artefice di questo nuovo ruolo della farmacia, proponendo già dall'agosto del 2020 una formazione altamente professionalizzante per la vaccinazione e accompagnando i colleghi con diversi altri progetti formativi mirati alle nuove esigenze della professione. Per comprendere come questa transizione continuerà nel prossimo anno e per fare il punto sulle future iniziative dell'associazione, abbiamo intervistato Eugenio Leopardi, presidente dell'Unione tecnica italiana farmacisti.

Oggi, la categoria dei farmacisti è pienamente consapevole del cambiamento in corso. Cosa propone Utifar per favorire la transizione verso una professione "nuova"?

In effetti, nei numerosi convegni che si sono realizzati negli ultimi mesi - finalmente anche in presenza - si è spesso parlato di una farmacia che sta cambiando e di una professione che sta evolvendo ormai in maniera netta verso la farmacia dei servizi per andare incontro alle mutate esigenze del pubblico.

Se ci pensiamo bene, tuttavia, questa non è una novità: la nostra è una professione che da almeno 800 anni risponde alle nuove esigenze dei cittadini, alle diverse richieste della società e agli eventi catastrofici che si sono susseguiti in questi secoli.

Quindi, secondo lei, è fuorviante la visione diffusa che vede i farmacisti come una categoria che si oppone al cambiamento? Ricordo che, negli anni passati, qualcuno ci definiva addirittura "una casta" preoccupata di difendere lo status quo delle cose...

Il grande fraintendimento attorno a questa visione è che, almeno per noi di Utifar, ma posso dire per tutte le rappresentanze di categoria, non si è mai trattato di difendere un privilegio, bensì di dare la giusta forma ad un cambiamento necessario.

Per esempio, quando ci siamo opposti ad una farmacia che scadesse negli aspetti commerciali, non lo abbiamo fatto per allontanare la concorrenza, ma per difendere la dignità della nostra professione e mettere al centro la preparazione e

non le strategie commerciali. Esempi come questo potrei farne molti altri.

È chiaro che, in passato, i "nemici della farmacia" hanno voluto far passare il messaggio che le nostre critiche fossero finalizzate ad impedire ogni cambiamento.

Al contrario, siamo da sempre convinti della necessità di una trasformazione della professione legata ai bisogni dei tempi che cambiano.

E come vede il cambiamento l'Unione tecnica dei farmacisti italiani?

Certamente, con l'evolvere dei tempi, cambiano le competenze necessarie per svolgere al meglio la nostra professione.

Utifar ha sempre percorso i tempi e cercato di anticipare ogni trasformazione della professione attraverso quella preparazione tecnica indispensabile al cambiamento stesso. Attraverso la preparazione possiamo gestire le trasformazioni attraverso nuove competenze e non subirle come una punizione arrivata dall'alto.

Le faccio un altro esempio. Ormai più di 10 anni fa abbiamo organizzato le giornate Farmadays alla Fiera di Verona: tre edizioni molto frequentate dai colleghi. Avevamo visto come, nei fatti, la farmacia stava iniziando a compensare la perdita di fatturato legato al farmaco con una più accorta vendita dell'extrafarmaco. Da subito, abbiamo lanciato il concetto della specializzazione e, proprio a Farmadays, abbiamo proposto una gestione dei singoli settori che compongono l'offerta commerciale della farmacia attraverso una preparazione tecnica e professionale nei singoli settori.

Oggi, la specializzazione è un dato di fatto, e l'idea che dovesse partire dalla formazione per trasformarsi in consiglio è stata senza dubbio vincente. Specializzarsi non vuol dire avere in farmacia tutti i prodotti di quel settore o proporre i migliori sconti,



bensì offrire alla clientela un consiglio competente e professionale per l'utilizzo corretto dei prodotti stessi. Lo avevamo compreso 10 anni fa e la nostra visione si è dimostrata

vincente. Lo dimostra la crescita di una nutraceutica basata sull'evidenza clinica, lo sviluppo di integratori sempre più improntati alla prevenzione e alla cura, il tutto supportato da un consiglio del farmacista sempre più mirato e competente. In questo numero di Nuovo Collegamento, per esempio, proponiamo uno speciale sulla gestione del Long Covid. Fateci caso e vedrete che il consiglio del farmacista ha un peso fondamentale anche in settori delicati come questo.

La formazione come strumento per gestire il cambiamento, quindi?

Formazione e aggiornamento! Perché le competenze richieste evolvono e spesso non basta la sola formazione universitaria per essere al passo con i tempi. Lo scopo dell'Unione tecnica italiana farmacisti è da sempre quello di supportare i colleghi, anche i più giovani, rispetto ai ritardi dell'Università, la quale non riesce ad aggiornare il proprio piano di studi in tempi veloci e non si è ancora adeguata al terzo millennio. Tutto questo non deve spaventarci. Utifar usò la parola "resilienza", oggi inflazionata, più di quindici anni fa, perché eravamo e siamo consapevoli che quel termine ha sempre fatto parte del bagaglio culturale della nostra professione.

A proposito di resilienza, il momento attuale richiede spesso un adeguamento, oltre che delle competenze, anche della struttura delle farmacie. Come affrontare questi aspetti organizzativi e gestionali?

Di certo, per seguire l'evoluzione della farmacia, specie nel campo dei servizi, servono nuove risorse economiche o la capacità di gestire meglio quelle di cui oggi si dispone. Va anche detto che, negli ultimi anni, la farmacia ha subito una serie di trasformazioni importanti, prima tra tutte l'ingresso delle società di capitali nell'assetto proprietario dell'azienda. A questi cambiamenti, si è aggiunta l'emergenza pandemica, che ha visto i farmacisti in prima linea, sempre presenti e disponibili nel supportare le esigenze della cittadinanza. La pronta risposta che le farmacie hanno saputo offrire nell'emergenza pandemica è stata apprezzata dal pubblico e valorizzata dalle istituzioni, tanto che alla professione sono ora richieste mansioni e competenze aggiuntive rispetto al passato. Il momento attuale richiede quindi un adeguamento, oltre che delle competenze professionali individuali, anche della struttura delle farmacie e, di conseguenza, servono nuove risorse economiche o la capacità di gestire meglio quelle di cui oggi si dispone. Girando per l'Italia, ho trovato molti colleghi confusi e preoccupati dal dover affrontare queste nuove sfide, tanto da pensare all'eventualità di vendere l'attività. Talvolta, si arriva alla scelta di vendere non tanto perché si abbiano problemi economici o perché non si abbiano eredi che si vogliono dedicare alla farmacia, ma perché si è stanchi di questi cambiamenti e si fatica ad affrontare gli sforzi che vengono richiesti.

In effetti, dispiace vedere che realtà che per anni hanno rappresentato un punto di riferimento per una piccola comunità, abbandonino il campo proprio in un momento di rilancio della professione.

Sono allo studio di Utifar nuove strategie per supportare le farmacie che faticano a gestire il cambiamento?

Già dalle prossime settimane, Utifar si metterà a disposizione dei colleghi con un nuovo progetto chiamato "La gestione del cambiamento".

Il progetto si rivolge a quei farmacisti che sono scontenti, spaventati e preoccupati. Prima di tutto, per ascoltarli; e poi per dare loro qualche consiglio su problemi strutturali, di adeguamento delle competenze, di analisi dei conti e di bilancio.

Stiamo, per esempio, attraversando un momento nel quale il passaggio generazionale può usufruire di tante opportunità, che forse non conosciamo appieno e che vanno ben oltre il semplice vitalizio. Vendere non è l'unica soluzione per chi non si sente in grado di affrontare, da solo, il peso dei cambiamenti in atto.

Comprendiamo benissimo che si tratta di un momento di cambiamento radicale per la professione e di una grande sfida per la categoria. Ma è altrettanto vero che chi ha creduto nella farmacia fino ad oggi non può cancellare tutti gli sforzi fatti con un semplice atto notarile, anche perché quella croce che abbiamo nel cuore non si cancella.

Come si svilupperà, nello specifico, questo nuovo progetto di Utifar?

Come nella tradizione dell'associazione, partiremo dal confronto e dalla formazione. Stiamo organizzando momenti di approfondimento sul territorio e via web, in particolare attorno alle tematiche inerenti la gestione della farmacia. Tuttavia, il confronto, in questi casi, deve anche essere individuale, perché ogni situazione è differente e merita di essere approfondita nelle sue peculiarità. Per questo, nell'ambito di questo nuovo progetto, mi interfaccerò personalmente con coloro che vorranno approfittare di questa nostra opportunità: basterà chiamare in Utifar (0270608367) o scrivere una mail (utifar@utifar.it), chiedendo di essere richiamati.

Mi auguro che questa iniziativa possa essere utile a tanti farmacisti per continuare con entusiasmo a portare avanti la nostra professione. Una professione che, nei secoli e con semplicità, abbiamo sempre messo a disposizione dei cittadini e del nostro Paese.

2
0
2
3

SETTIMANE UTIFAR

UTIFAR



UTIFAR
NEVE



VIENI CON NOI A CORTINA D'AMPEZZO!

CORTINA D'AMPEZZO (BL)

Grand Hotel Miramonti Majestic

dal 19 al 26 febbraio 2023

Costi del corso ECM:

Gratuito per i soci

€ 200 per i non soci

Soggiorno di 7 notti in camera doppia
con mezza pensione:

Quota soci: € 1.320 + iva

Quota non soci: € 1.440 +iva

Sono previsti soggiorni di durata differente,
per informazioni rivolgersi alla segreteria
Utifar, tel. 0270608367, e-mail: utifar@utifar.it

**Per iscrizioni e dettagli sul programma
vai sul sito www.utifar.it o inquadra
il Qr code a lato.**

EVENTO ECM (15 crediti formativi)

"La Farmacia oggi tra le nuove
opportunità economiche dei servizi
e le nuove difficoltà del contesto
finanziario"

Relatori:

Prof. Giustino Di Cecco

Avv. Paolo Leopardi

