RSB ITALIA

14 Settembre 2016

Museo Ferrari Maranello

Dati, Performance e Team

Metti in moto
il punto vendita Farmacia

5° Forum Shackleton
Appuntamento con l'innovazione

shackleton
group

Risultati ripetibili, nel tempo.

QUALCOSA CAMBIERA'

La possibilità per le farmacie, attraverso la trasformazione in società di capitali, di aprirsi al capitale di rischio apre le porte a soggetti non-farmacisti interessati a partecipare, con diverse modalità, a questo business tanto interessante quanto finora protetto.

Per le farmacie, oggi in cerca di una stabilità patrimoniale ed alle prese con contrazioni di circolante e con rapporti bancari meno favorevoli che in passato, la disponibilità di un supporto finanziario/patrimoniale può rappresentare un'opportunità da cogliere.

Mentre i vantaggi per alcuni tipi di investitori e per i farmacisti sono di facile lettura, più complessa è la valutazione dell'impatto di tale apertura di capitale sui distributori intermedi. Alcuni di essi avranno di fronte una grossa opportunità, altri una seria minaccia: il discrimine è la capacità di attrarre capitali da investire nel business delle farmacie.

Oggi quindi si riapre, sotto una luce nuova un tema già noto, quello dell'utilizzo da parte dei distributori della "gestione finanziaria" quale strumento competitivo.

**DA UN MONDO DI
EFFICIENZA LOGISTICA ...**

**A UN MONDO DI
EFFICIENZA
COMMERCIALE**

FACCIAMO UNA «ISTANTANEA»

..anzi lasciamola fare all' AD di IMS Health, Sergio Liberatore

Il fenomeno delle reti sembra essere molto diffuso nel Nord Italia, dove quasi tutte le Regioni mostrano un tasso di affiliazione sopra la media, con punte superiori al 50%”.

*“Lo studio evidenzia che **le farmacie affiliate hanno mediamente un giro d'affari più alto con quota importante di attività sui prodotti di libera vendita.***

*Emerge anche che le farmacie affiliate hanno solitamente **una superficie di vendita più ampia, un maggior numero di addetti e di vetrine e un'ubicazione più vicina al centro città rispetto alle farmacie indipendenti.***
“

“Le catene virtuali, per competere dovranno agire come quelle reali”

Nell'integrazione virtuale proposta dai network delle cooperative – **fatta salva l'indipendenza di ogni esercizio** – i farmacisti **demandano** al centro la gestione di una parte degli acquisti, la gestione dell'assortimento, delle offerte commerciali e a volte anche la gestione del magazzino.

*Per poter competere con le catene di proprietà le farmacie associate ai virtual network **dovrebbero far loro il modello di business proposto senza eccezioni e titubanze** in modo da trarre il maggior vantaggio dalla forza negoziale della rete e dei servizi offerti a supporto delle attività commerciali*

L'ingresso di capitali "industriali"

Per capitale "industriale" si intende il proveniente da operatori che, pur non essendo farmacisti, hanno un interesse industriale (distributori, produttori di farmaci e medical devices,...) e non puramente finanziario nell'investire nel capitale di una o più farmacie.

Si tratta senza dubbio della tipologia di capitale di rischio che, verosimilmente, sarà più presente nel prossimo futuro, sia perché alcuni distributori hanno già investito direttamente nelle farmacie, sia perché fenomeni di concentrazione ed integrazione verticale sono già presenti in molti paesi.

I casi più concreti possono essere:

- 1) **investimenti da parte di distributori sia in forma di equity che attraverso strumenti di debito convertibile, entrambi abbinati a programmi di fidelizzazione / franchising;**
- 2) investimenti da parte di Big Pharma già attive in altri paesi nel retail farmaceutico;
- 3) investimenti da parte di operatori sanitari o di prodotti adiacenti domestici.

The logo for GEHE, consisting of the letters 'GEHE' in a bold, blue, sans-serif font. The logo for Alliance Healthcare, featuring the text 'Alliance Healthcare' in blue and green, with a stylized green arrow icon. Below the text is the tagline 'bringing healthcare closer' in a smaller, blue font. The logo for GRUPPO COMIFAR, featuring a stylized blue graphic of three curved lines above the text 'GRUPPO COMIFAR' in a bold, blue, sans-serif font.

Il ruolo dei distributori/investitori: cosa può succedere

Presupposto all'analisi è la capacità del distributore di investire ingenti risorse nella partecipazione diretta nelle Farmacie. Si tratta di risorse finanziarie ma anche manageriali e organizzative.

Ipotizzando quindi **un distributore “committed” e strutturato**, esso con ogni probabilità **agirà lungo due direttrici:**

Intervento industriale

- Affiliazione a programmi di branding / franchising
- Riduzione dei termini di pagamento
- Scontistica aggressiva per alzare i margini
- Obblighi di % minime di acquisto

Intervento finanziario

- Concessione di un finanziamento (attraverso un veicolo dedicato) a medio termine, magari convertibile
- Sottoscrizione di un aumento di capitale (minoritario o maggioritario)

Cosa significa per gli attori attuali?

Per la Farmacia:

- una struttura patrimoniale più solida;
- minore dipendenza dal sistema creditizio;
- capacità di pianificare investimenti e di gestire il circolante;
- vincoli all'operatività (contratti di fnch. / fidelizz.).

Per il Farmacista:

- una perdita di sovranità (più o meno esplicita/accentuata);
- maggiori vincoli gestionali.

Per i Distributori:

- una perdita di potere negoziale o, al contrario, una forte crescita dello stesso.

Per il Sistema Creditizio:

- una perdita di potere negoziale, raramente un miglioramento della relazione per ovvi problemi di adverse selection.

Cosa significa per il sistema della distribuzione?

L'ingresso nell'arena competitiva di "distributori/investitori" avrà senz'altro forti effetti sul settore della distribuzione intermedia: .

- effetto di "**cherry picking**": i distributori/investitori entreranno nelle farmacie "più interessanti", quelle cioè che hanno ancora oggi ampi margini di crescita e miglioramento;
- effetto di "**finanziarizzazione della relazione**": il rapporto tra distributore e farmacia che storicamente aveva nella dilazione concessa (e negli oneri correlati) la sua manifestazione finanziaria acquisisce una dimensione finanziaria più esplicita. Questo indipendentemente che l'intervento del distributore sia di debito o di equity.
- effetto di "**sottrazione dal mercato**": i distributori/investitori toglieranno dal mercato le farmacie partecipate/finanziate o quelle aderenti ai propri programmi di affiliazione/franchising, impedendo l'ingresso degli altri distributori;
- Effetto di "**trasferimento del margine**": il maggior margine che nominalmente i distributori/investitori lasceranno alle proprie partecipate sarà drenato in tutto o in parte dai costi espliciti o impliciti dei programmi di affiliazione/franchising.

Un occhio al passato

Primi tentativi di realtà di gruppo

Progetto Delega – 1997 /1998

CARATTERISTICA: scelta dell'esposizione da parte del distributore con scelta ed invio dei prodotti alla farmacia.

LIMITI: Mancanza del controllo informatico delle giacenze

Le aste per le farmacie comunali BOLOGNA

Alla Gehe le farmacie bolognesi

BOLOGNA, 10 aprile 1999 - Le farmacie comunali bolognesi diventano Apotheken. Per 117 miliardi passa alla tedesca Gehe, azienda quotata in borsa che opera nel campo della salute ed è leader in Europa con un fatturato di 25 mila miliardi di lire...

La Gehe ha battuto un suo concorrente tedesco, la Comifar (gruppo Merckle Phoenix), che aveva rilanciato fino a 101 miliardi di lire.

Un occhio al passato

Prima catena Proprietaria
Anno 1999

GEHE

CARATTERISTICA: vendita degli spazi espositivi; category non percepito come valore.

Nel 2000 € 150.000 contributi marketing.

Nel 2005 salgono a € 1.000.000

LIMITI: oltre a riconoscere sconti le aziende devono riconoscere commissioni di agenzia ed il costo dello spazio occupato

Un occhio al passato

Prima Gruppi di acquisto
Anno 2002 - 2006

CARATTERISTICA: centralizzazione
della funzione di acquisto di alcuni
prodotti leader di mercato

LIMITI: scelta assortimentale spesso
«non trattabile»

SPEM
IL VALORE AGGIUNTO
a PHOENIX company

Un occhio al passato

Trasformazione dei **gruppi di acquisto**
in **GRUPPI VENDITA**

Anno 2006 – Post Bersani

CARATTERISTICA:

Media Company. Si organizza l'attività di vendita dei prodotti con utilizzo di riviste, redazionali, volantini, gestione vetrine e materiale promozionale all'interna del punto vendita.

LIMITI:

catene e catenelle

Mancanza di un segno distintivo riconoscibile

COMPETENZE SVILUPPATE DALLE RETI

LE RETI OGGI

PASSAGGIO INTERMEDIO:

- Condivisione commerciale più forte;
- Creare valore aggiunto sulla marginalità e non sul numero dei pezzi venduti;
- Maggior integrazione con l'industria:
 - fee logistico;
 - premio su fatturato non solo sui leader ma su tutto il listino.

Il NUOVO MODELLO di aggregazione

COSA **GARANTIRA'** la Farmacia

Fornitura dati di **sell out**
e di giacenza

Delega all'**acquisto**
aziende selezionate

Gestione degli **spazi**
espositivi

Programmazione delle
consegne

Il NUOVO MODELLO di aggregazione

COSA GARANTIRE all'INDUSTRIA

Miglioramento
Competitivita'
e **Quote di Mercato**

Marketing ed
Esposizione più
efficace

Supporto
Logistico

Formazione continua
e **Aggiornamento**
professionale

Sviluppo dei **Servizi**
in Farmacia

Comunicazione
esterna e **sviluppo** di
una **Brand Identity**

La Delega sulle **referenze** altorotanti Sop–Otc–Para prevede che vengano distribuiti **obiettivi annuali di ritiro a tutte** (non solo a quelle che lo desiderano) **le Farmacie** della Rete e può essere **Totale o Gestita**.

Totale: La sede prepara sia l'obiettivo che la programmazione delle consegne.

Gestita: La sede prepara l'obiettivo, ma il Farmacista effettua la programmazione con gli Agenti delle Aziende Partner

In ogni caso ... ci tocca misurare

Stori

Data
01/08/2014
01/09/2014
01/10/2014
01/11/2014
01/12/2014
02/01/2015
02/02/2015
02/03/2015
11/05/2015
01/06/2015
01/07/2015
01/08/2015
01/09/2015
30/09/2015

Analisi delle Differenze tra due Inventari

W Analisi Differenze tra due Inventari

1° Inventario **01/06/2016**

2° Inventario **01/09/2016**

Tipo di Confronto

- Giacenza Prodotti
- Prezzo Listino
- Prezzo Vendita
- Prezzo di Costo
- Sud. Merceologica
- Codice Degrassi
- Raggr. Degrassi
- Ditta Produttrice
- Forma Farmaceutica
- Gruppo Terapeutico
- Riepilogo Iva

Considera Sempre

- Prezzo Listino
- Prezzo Vendita

Calcolo del Delta

- Sulla Quantità
- Sul Valore

Solo Delta <= 0

F5 Foglio Excel

F3 Stampa

Esc Uscita

Descrizione Prodotto	G.T.	Prezzo	Valore	G.T.	Prezzo	Valore	Delta %	Differ.
▶ 16+ 2 NIGHT SILIKONSETA	6	11,50	69,00	4	11,50	46,00	-33,33	-2
16+ PERFECT SILIKONSETA NIGHT	5	10,45	52,25	1	10,45	10,45	-80,00	-4
5 ACTION ULTRA SERUM	4	420,00	1.680,00	0	0,00	0,00	-100,00	-4
AB 300 LAVANDA VAG 5FL 140ML	1	17,30	17,30	2	17,30	34,60	100,00	1
AB300 CAPSULE VAGINALI 10PZ	1	14,00	14,00	2	14,00	28,00	100,00	1
ABIOSTIL*UNG RINOLOGICO 10G	1	15,00	15,00	2	15,00	30,00	100,00	1
ABSOLUE KERATINE MASCH RIN EST	3	49,90	149,70	1	49,90	49,90	-66,67	-2
ABSOLUE KERATINE TRATT SUB RIN	2	29,00	58,00	0	0,00	0,00	-100,00	-2
ACANTHE BALS VELL RAVVIVA RICC	4	22,00	88,00	3	22,00	66,00	-25,00	-1
ACANTHE SHAMPOO 250ML	2	17,00	34,00	0	0,00	0,00	-100,00	-2
ACARPHAGE*40CPR 100MG	4	5,63	22,52	3	5,63	16,89	-25,00	-1
ACARPHAGE*40CPR 50MG	0	0,00	0,00	6	5,63	33,78	100,00	6
ACCOLEIT*28CPR RIV 20MG	1	20,81	20,81	2	20,81	41,62	100,00	1
ACCU-CHEK ACTIVE 25STR	1	33,09	33,09	0	0,00	0,00	-100,00	-1
ACCU-CHEK ACTIVE 50STR	1	66,13	66,13	0	0,00	0,00	-100,00	-1
ACCU-CHEK ACTIVE STRIPS 25PZ	0	0,00	0,00	1	33,09	33,09	100,00	1
ACCU-CHEK ACTIVE STRIPS 50PZ	0	0,00	0,00	2	66,13	132,26	100,00	1
Numero di Elementi Visualizzati:	4.605	39.890	452.984,09	34.792		377.749,63	-12,78	-5.098

Gestione ABC del Magazzino

Riepilogo Dati Ultima Elaborazione (Dati Totali)

Analisi Dati dal 01/01/2016 al 26/07/2016

Valore Fatturato	265.707,46	● Scorte Valorizzate in Base alla Giacenza Media					
Valore Scorte	524.982,03	● Scorte Valorizzate in Base alla Giacenza Attuale					
Fatturato al Costo	97.868	Settore A	80 %	Settore B	90 %	Settore C	100 %
Pezzi Venduti / Scorte	56.979						

Elabora Dati
Uscita

VALORE FATTURATO

		A (alto)	B (medio)	C (basso)
VALORE SCORTE	A (alto)	CLICK HERE		- 2 - Valore % Tot. Fattur. 25.181,80 2,40 Scorte 19.801,81 7,45 ☒ Dettaglio Articoli
				- 3 - Valore % Tot. Fattur. 12.691,65 1,21 Scorte 65.327,67 24,59 ☒ Dettaglio Articoli
				- 4 - Valore % Tot. Fattur. 96.566,41 9,21 Scorte 8.802,21 3,31 ☒ Dettaglio Articoli
	B (medio)			- 5 - Valore % Tot. Fattur. 20.116,04 1,92 Scorte 5.388,87 2,03 ☒ Dettaglio Articoli
				- 6 - Valore % Tot. Fattur. 9.517,16 0,91 Scorte 12.373,86 4,66 ☒ Dettaglio Articoli
				- 7 - Valore % Tot. Fattur. 182.210,76 17,38 Scorte 3.808,62 1,43 ☒ Dettaglio Articoli
	C (basso)			- 8 - Valore % Tot. Fattur. 59.582,77 5,68 Scorte 4.666,18 1,76 ☒ Dettaglio Articoli
				- 9 - Valore % Tot. Fattur. 82.655,67 7,88 Scorte 18.104,51 6,81 ☒ Dettaglio Articoli

Gestione ABC del Magazzino

Riepilogo Dati Ultima Elaborazione (Dati Totali)

Analisi Dati dal 01/01/2015 al 29/06/2015

Valore Fatturato	877.449,54	● Scorte Valorizzate in Base alla Giac
Valore Scorte	225.278,46	● Scorte Valorizzate in Base alla Giac
Fatturato al Costo	451.548,82	Bilanciamento Settori Fatturato
Pezzi Venduti / Scorte	83.499 / 50.195	Settore A 80 % Settore B 90 %

Dettaglio Prodotti appartenenti al Settore n° 1

Escludi dall' Elenco tutti i Prodotti acquistati negli ultimi giorni e mai Venduti

Codice	Descrizione	G.T.	Prezzo	Pz.Ven.	Scorte	Fatt.Costo	Val.F.
▶ 902557824	ENTEROLACTIS PLUS 20CPS	56	19,50	260	61	1.642,13	4.9
012745182	TACHIPIRINA*16CPR DIV 1000MG	167	7,30	644	162	2.843,48	4.6
035584010	NUVARING*1 SISTEMA RIL VAGINALE	15	18,45	227	13	2.576,68	4.1
035668058	SPIRIVA*30CPS 18MCG HANDIHALER	6	50,80	82	5	2.573,55	4.1
025300029	NORMIX*AD 12CPR RIV 200MG	70	8,32	418	108	2.091,10	3.4
036683023	CYMBALTA*28CPS 60MG	10	21,25	60	7	1.846,22	2.9
038542027	YAZ*72CPR RIV 3MG+0,02MG+12CPR	32	45,00	62	18	1.621,58	2.7
035895010	AVODART*30CPS MOLLI 0,5MG	5	29,41	95	8	1.733,02	2.7
035672043	CIALIS*8CPR RIV 20MG	2	128,50	21	3	1.807,75	2.6
034463063	ALIFLUS*DISKUS 50/500 INAL 60D	26	75,59	35	9	1.607,43	2.6
Riga dei Totali		19.075		39.014	18.918	249.165,01	469.7

Info Info Ordini Info Prof. AA Similari Andam. Stampa Excel Uscita

Settore contenente Prodotti con alto Fatturato ed alto Valore di Scorta.

Su questo Settore la situazione è assolutamente congrua in quanto le scorte sono adeguate al Fatturato del Prodotto.

Tuttavia su questo Settore si possono verificare 2 situazioni estreme:

- Eventuali Stock Out produrrebbero provocare drastici cali del Fatturato.
- Su questo Settore si devono ridurre le Scorte di Magazzino.

Gestione ABC del Magazzino

Riepilogo Dati Ultima Elaborazione (Dati Totali)

Analisi Dati dal 01/01/2016 al 26/07/2016		● Scorte Valorizzate in Base alla Giacenza Media	
Valore Fatturato	1.048.455,16	● Scorte Valorizzate in Base alla Giacenza Attuale	
Valore Scorte	265.707,46	Bilanciamento Settori Fatturato / Scorte	
Fatturato al Costo	524.982,03	Settore A	80 %
Pezzi Venduti / Scorte	97.868 56.979	Settore B	90 %
		Settore C	100 %

Elabora Dati

Uscita

VALORE FATTURATO

		A (alto)	B (medio)	C (basso)																											
VALORE SCORTE	A (alto)	- 1 - <table style="width: 100%; border-collapse: collapse; font-size: 0.8em;"> <tr><td style="text-align: right;">Valore</td><td style="text-align: left;">%</td><td style="text-align: left;">Tot.</td></tr> <tr><td>Fattur.</td><td style="text-align: right;">559.932,90</td><td style="text-align: right;">53,41</td></tr> <tr><td>Scorte</td><td style="text-align: right;">127.433,73</td><td style="text-align: right;">47,96</td></tr> </table> <p> Dettaglio Articoli</p>	Valore	%	Tot.	Fattur.	559.932,90	53,41	Scorte	127.433,73	47,96	- 2 - <table style="width: 100%; border-collapse: collapse; font-size: 0.8em;"> <tr><td style="text-align: right;">Valore</td><td style="text-align: left;">%</td><td style="text-align: left;">Tot.</td></tr> <tr><td>Fattur.</td><td style="text-align: right;">25.181,80</td><td style="text-align: right;">2,40</td></tr> <tr><td>Scorte</td><td style="text-align: right;">19.801,81</td><td style="text-align: right;">7,45</td></tr> </table> <p> Dettaglio Articoli</p>	Valore	%	Tot.	Fattur.	25.181,80	2,40	Scorte	19.801,81	7,45	CLICK HERE									
	Valore	%	Tot.																												
	Fattur.	559.932,90	53,41																												
	Scorte	127.433,73	47,96																												
	Valore	%	Tot.																												
	Fattur.	25.181,80	2,40																												
	Scorte	19.801,81	7,45																												
	B (medio)	- 4 - <table style="width: 100%; border-collapse: collapse; font-size: 0.8em;"> <tr><td style="text-align: right;">Valore</td><td style="text-align: left;">%</td><td style="text-align: left;">Tot.</td></tr> <tr><td>Fattur.</td><td style="text-align: right;">96.566,41</td><td style="text-align: right;">9,21</td></tr> <tr><td>Scorte</td><td style="text-align: right;">8.802,21</td><td style="text-align: right;">3,31</td></tr> </table> <p> Dettaglio Articoli</p>	Valore	%	Tot.	Fattur.	96.566,41	9,21	Scorte	8.802,21	3,31	- 5 - <table style="width: 100%; border-collapse: collapse; font-size: 0.8em;"> <tr><td style="text-align: right;">Valore</td><td style="text-align: left;">%</td><td style="text-align: left;">Tot.</td></tr> <tr><td>Fattur.</td><td style="text-align: right;">20.116,04</td><td style="text-align: right;">1,92</td></tr> <tr><td>Scorte</td><td style="text-align: right;">5.388,87</td><td style="text-align: right;">2,03</td></tr> </table> <p> Dettaglio Articoli</p>	Valore	%	Tot.	Fattur.	20.116,04	1,92	Scorte	5.388,87	2,03	- 6 - <table style="width: 100%; border-collapse: collapse; font-size: 0.8em;"> <tr><td style="text-align: right;">Valore</td><td style="text-align: left;">%</td><td style="text-align: left;">Tot.</td></tr> <tr><td>Fattur.</td><td style="text-align: right;">9.517,16</td><td style="text-align: right;">0,91</td></tr> <tr><td>Scorte</td><td style="text-align: right;">12.373,86</td><td style="text-align: right;">4,66</td></tr> </table> <p> Dettaglio Articoli</p>	Valore	%	Tot.	Fattur.	9.517,16	0,91	Scorte	12.373,86	4,66
	Valore	%	Tot.																												
Fattur.	96.566,41	9,21																													
Scorte	8.802,21	3,31																													
Valore	%	Tot.																													
Fattur.	20.116,04	1,92																													
Scorte	5.388,87	2,03																													
Valore	%	Tot.																													
Fattur.	9.517,16	0,91																													
Scorte	12.373,86	4,66																													
C (basso)	- 7 - <table style="width: 100%; border-collapse: collapse; font-size: 0.8em;"> <tr><td style="text-align: right;">Valore</td><td style="text-align: left;">%</td><td style="text-align: left;">Tot.</td></tr> <tr><td>Fattur.</td><td style="text-align: right;">182.210,76</td><td style="text-align: right;">17,38</td></tr> <tr><td>Scorte</td><td style="text-align: right;">3.808,62</td><td style="text-align: right;">1,43</td></tr> </table> <p> Dettaglio Articoli</p>	Valore	%	Tot.	Fattur.	182.210,76	17,38	Scorte	3.808,62	1,43	- 8 - <table style="width: 100%; border-collapse: collapse; font-size: 0.8em;"> <tr><td style="text-align: right;">Valore</td><td style="text-align: left;">%</td><td style="text-align: left;">Tot.</td></tr> <tr><td>Fattur.</td><td style="text-align: right;">59.582,77</td><td style="text-align: right;">5,68</td></tr> <tr><td>Scorte</td><td style="text-align: right;">4.666,18</td><td style="text-align: right;">1,76</td></tr> </table> <p> Dettaglio Articoli</p>	Valore	%	Tot.	Fattur.	59.582,77	5,68	Scorte	4.666,18	1,76	- 9 - <table style="width: 100%; border-collapse: collapse; font-size: 0.8em;"> <tr><td style="text-align: right;">Valore</td><td style="text-align: left;">%</td><td style="text-align: left;">Tot.</td></tr> <tr><td>Fattur.</td><td style="text-align: right;">82.655,67</td><td style="text-align: right;">7,88</td></tr> <tr><td>Scorte</td><td style="text-align: right;">18.104,51</td><td style="text-align: right;">6,81</td></tr> </table> <p> Dettaglio Articoli</p>	Valore	%	Tot.	Fattur.	82.655,67	7,88	Scorte	18.104,51	6,81	
Valore	%	Tot.																													
Fattur.	182.210,76	17,38																													
Scorte	3.808,62	1,43																													
Valore	%	Tot.																													
Fattur.	59.582,77	5,68																													
Scorte	4.666,18	1,76																													
Valore	%	Tot.																													
Fattur.	82.655,67	7,88																													
Scorte	18.104,51	6,81																													

Gestione ABC del Magazzino

Riepilogo Dati Ultima Elaborazione (Dati Totali)

Analisi Dati dal 01/01/2016 al 26/07/2016

Valore Fatturato	1.048.455,16	● Scorte Valorizzate in Base alla Giacenza M				
Valore Scorte	265.707,46	● Scorte Valorizzate in Base alla Giacenza At				
Fatturato al Costo	524.982,03	Bilanciamento Settori Fatturato / Scor				
Pezzi Venduti / Scorte	97.868	Settore A	80 %	Settore B	90 %	Settore

Dettaglio Prodotti appartenenti al Settore n° 3

Escludi dall' Elenco tutti i Prodotti acquistati negli ultimi giorni e mai Venduti

Ordina i Prodotti per valore
● Fatturato ● Scorte

Codice	Descrizione	G.T.	Prezzo	Pz.Ven.	Scorte	Fatt.Costo	Val.Fattur.	Val.Scorte	Ult.Acq.	Ult.Vend.
900637341	OSTIE 8CM 50PZ	89	0,65	0	89	0,00	0,00	2.009,62	14/01/2015	26/03/2015
925201788	DA STIMULSKIN PLUS DIVIN SERUM	13	212,80	0	13	0,00	0,00	1.151,28	24/06/2016	02/10/2014
907709644	OSTIE 6CM 50BUST	50	0,80	0	50	0,00	0,00	933,00	07/01/2013	
925201802	DA STIMULSKIN PLUS DIV RICH CR	7	193,60	0	7	0,00	0,00	476,14	06/06/2016	
927309587	DA STIMULSKIN PLUS 28 DAY A/AG	3	286,80	0	3	0,00	0,00	423,15	24/06/2016	
935281396	LABO T 2 SERUM A/RUGHE PRO/SOL	5	180,00	0	5	0,00	0,00	410,75	22/01/2016	
931453690	RENE FURTERER 80 ANTICAD 12AMP	13	59,00	0	13	0,00	0,00	361,53	05/09/2015	09/12/2015
043509025	FLURBIPROFENE TE*OS SPRAY 15ML	144	6,80	0	144	0,00	0,00	357,12	13/07/2016	
934983444	CRESCINA RESIS ISOFOL U 60CPR	16	45,00	0	16	0,00	0,00	355,68	22/01/2016	19/11/2015
935619270	FILLERINA BIOREV NF FIL+PRE G5	4	212,00	0	4	0,00	0,00	347,56	12/04/2016	
Riga dei Totali		8.023			7.865	5.732,11	12.548,19	64.940,28		

Info Info Ordini Info Prof. AA Similari Andam. Stampa Excel Uscita

Settore Critico in cui sono presenti Prodotti con un alto valore di Scorte non giustificato dal Fatturato.

Su questo Settore è consigliabile smaltire le Scorte di Magazzino (bloccandone l' approvvigionamento o realizzando vendite promozionali).

CLICK HERE

Gestione ABC del Magazzino

Riepilogo Dati Ultima Elaborazione (Dati Totali)

Analisi Dati dal 01/01/2016 al **04/09/2016**

Valore Fatturato: 1.205.330,20
Valore Scorte: 244.265,20
Fatturato al Costo: 619.345,64
Pezzi Venduti / Scorte: 116.134 / 56.625

Scorte Valorizzate in Base alla Giacenza Media
Scorte Valorizzate in Base alla Giacenza Attuale

Bilanciamento Settori Fatturato / Scorte
Settore A 80 % Settore B 90 % Settore C 100 %

Elabora Dati
Uscita

Dettaglio Prodotti appartenenti al Settore n° 3

Ordino i Prodotti per Valore
 Fatturato Scorte

Escludi dall' Elenco tutti i Prodotti acquistati negli ultimi giorni e mai Venduti

Codice	Descrizione	G.T.	Prezzo	Pz.Ven.	Scorte	Fatt.Costo	Val.Fattur.	Val.Scorte	Ult.Acq.	Ult.Vend.
924993367	DEFENCE COLOR OMBR AUBE 406	6	14,50	0	6	0,00	0,00	40,20	31/10/2015	26/11/2014
900218672	AFTER BITE CREMA 20ML	14	8,70	4	16	11,48	34,80	40,18	15/03/2016	17/08/2016
934841091	KAJAL COLORE RICCO 403	5	18,00	0	5	0,00	0,00	40,10	16/09/2015	
934840380	CIPRIA COMPATTA 12	3	30,00	1	3	13,36	30,00	40,08	16/09/2015	16/03/2016
934840392	CIPRIA COMPATTA 13	3	30,00	2	4	26,72	60,00	40,08	16/09/2015	08/06/2016
909230031	DUPLA CINT EL BI 5	3	32,80	1	3	13,51	32,80	40,02	24/05/2016	26/03/2016
926243078	GALENIC TEINT LUM IDRAT P CHI	4	25,00	2	5	0,00	45,00	40,00	20/09/2015	29/06/2016
938423302	HYDRACID LIFT 30ML	2	41,15	0	2	0,00	0,00	40,00	15/09/2012	12/09/2013
933432775	ORECCHINO CARRE 6MM CRYSTAL	8	10,10	3	9	15,00	30,20	40,00	20/10/2015	12/08/2016
921558639	CH TERM INFRAROSSI MY TOUCH	2	45,30	0	2	0,00	0,00	39,90	30/09/2011	24/05/2012
Riga dei Totali		6.951			6.865	7.148,24	15.694,95	56.305,23		

Info Info Ordini Info Prof. AA Similari Andam. Stampa Excel Uscita

In ogni caso ... ci tocca misurare

Ipotesi:

I Prodotti in Settore C vengono venduti:

- 50% a prezzo pieno
- 25% scontati del 30%
- 25% scadono

Vendite	€ 1.202.177	€ 1.258.070	€ 1.277.000
Costo del venduto	€ 702.606	€ 735.270	€ 751.000
Sett. C	€ 65.328	€ 32.664	€ 16.300

Vendite Vs C.d.V.

Dinamica del Margine

il «dialogo coi gestionali»

Il farmacista e le fatture dei fornitori: alla ricerca dell'efficienza perduta

- Verifica manuale con i DDT della merce ricevuta dalle Industrie del farmaco;
- Il DDT di solito non è valorizzato e deve attendere la fattura per determinare i costi e quindi il prezzo al pubblico (*rischio vendite sottomarginate*);
- in alternativa: inserimento manuale delle fatture nel gestionale (*ma le fatture ricevute mancano del codice MINSAN / PARAF*);
- non è in grado di evidenziare immediatamente errori nel carico del magazzino.

il «dialogo coi gestionali»

Il farmacista e le fatture dei fornitori: un esempio per chiarirci

Controllo fatture d'acquisto - Terminale 23 Riga 1 di 574

DDT Periodo: 01/01/16 - 24/02/16

Fornitore			Data	Imponibile	Valore IVA	Totale	N.righe	
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	000094	02/01/16	68,09	8,23	76,32	4
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	000110	02/01/16	443,41	55,03	498,44	38
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	000316	02/01/16	188,73	19,07	207,80	9
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	000817	02/01/16	200,87	23,79	224,66	12
9501	FARMACENTRO	DDT	BN0000458	02/01/16	1.306,74	158,33	1.465,07	126
9505	VIPROF	DDT	C1000242	02/01/16	10,50	1,05	11,55	1
9504	UNICO FCK2010	DDT	C5000000208	02/01/16	596,33	87,14	683,47	44
9504	UNICO FCK2010	DDT	C50000001009	02/01/16	454,59	60,22	514,81	23
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	002181	04/01/16	317,44	40,34	357,78	17
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	002312	04/01/16	14,07	3,10	17,17	1
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	002324	04/01/16	170,04	19,94	189,98	7
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	002966	04/01/16	2,90	0,64	3,54	1
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	003144	04/01/16	55,08	5,72	60,80	5
9501	FARMACENTRO	DDT	BN0000797	04/01/16	452,77	54,26	507,03	48
9501	FARMACENTRO	DDT	BN0001005	04/01/16	569,34	70,11	639,45	55
9505	VIPROF	DDT	C1003377	04/01/16	59,86	5,99	65,85	1
9504	UNICO FCK2010	DDT	C50000003500	04/01/16	269,16	31,93	301,09	17
9504	UNICO FCK2010	DDT	C50000003824	04/01/16	45,64	6,69	52,33	4

F1 Aiuto F2 Trasforma in fattura F3 Fatture F4 Dettaglio F5 Ordinamento F6 F7 F8 Togli selezione F9 F10 Calcol

Direttamente interfacciato sul gestionale in **CONTROLLO FATTURE** permette a colpo d'occhio di visualizzare in verde i documenti che sono perfettamente coerenti con la fattura ed in rosso i documenti che presentano discordanze.

il «dialogo coi gestionali»

Il farmacista e le fatture dei fornitori: un esempio per chiarirci

Controllo fatture d'acquisto

Controllo fatture d'acquisto - Terminale 23 Riga 1 di 574

DDT Periodo: 01/01/16 - 24/02/16

	Fornitore			Data	Imponibile	Valore IVA	Totale	N.righe
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	000094	02/01/16	68,09	8,23	76,32	4
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	000110	02/01/16	443,41	55,03	498,44	38
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	000316	02/01/16	188,73	19,07	207,80	9
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	000817	02/01/16	200,87	23,79	224,66	12
9501	FARMACENTRO	DDT	BN0000458	02/01/16	1.306,74	158,33	1.465,07	126
9505	VIPROF	DDT	C1000242	02/01/16	10,50	1,05	11,55	1
9504	UNICO FCK2010	DDT	C5000000208	02/01/16	596,33	87,14	683,47	44
9504	UNICO FCK2010	DDT	C50000001009	02/01/16	454,59	60,22	514,81	23
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	002181	04/01/16	317,44	40,34	357,78	17
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	002312	04/01/16	14,07	3,10	17,17	1
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	002324	04/01/16	170,04	19,94	189,98	7
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	002966	04/01/16	2,90	0,64	3,54	1
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	003144	04/01/16	55,08	5,72	60,80	5
9501	FARMACENTRO	DDT	BN0000797	04/01/16	452,77	54,26	507,03	48
9501	FARMACENTRO	DDT	BN0001005	04/01/16	569,34	70,11	639,45	55
9505	VIPROF	DDT	C1003377	04/01/16	59,86	5,99	65,85	1
9504	UNICO FCK2010	DDT	C50000003500	04/01/16	269,16	31,93	301,09	17
9504	UNICO FCK2010	DDT	C50000003824	04/01/16	45,64	6,69	52,33	4

EDOC:	Pezzi: 4	Prodotti: 4	Valore netto: 68,09	Valore IVA: 8,23	Valore lordo: 76,32
Totale:	Pezzi: 4	Prodotti: 4	Valore netto: 68,09	Valore IVA: 8,23	Valore lordo: 76,32

Alto Trasforma in fattura Fatture Dettaglio Ordinamento Togli selezione Cambia fornitore Calcol

Selezionando il documento "verde" viene specificato il contenuto e la corrispondenza con il documento inviato da

il «dialogo coi gestionali»

Il farmacista e le fatture dei fornitori: un esempio per chiarirci

Controllo fatture d'acquisto

Controllo fatture d'acquisto - Terminale 23 Riga 84 di 282

DDT Periodo: 01/01/16 - 24/02/16

	Fornitore			Data	Imponibile	Valore IVA	Totale	N.righe
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	026211	19/01/16	6,09	0,61	6,70	1
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	026400	19/01/16	7,00	0,70	7,70	1
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	026436	19/01/16	125,74	13,63	139,37	7
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	027040	19/01/16	71,48	9,75	81,23	4
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	027142	19/01/16	10,54	1,05	11,59	1
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	027155	19/01/16	16,74	2,70	19,44	2
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	028162	19/01/16	126,54	15,43	141,97	7
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	278752	19/01/16	17,04	3,75	20,79	2
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	029151	20/01/16	142,80	22,50	165,30	17
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	029295	20/01/16	6,81	1,50	8,31	1
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	029313	20/01/16	71,66	7,17	78,83	3
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	030301	20/01/16	313,66	34,07	347,73	21
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	030439	20/01/16	11,76	2,59	14,35	1
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	031264	21/01/16	6,36	1,40	7,76	*
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	031275	21/01/16	142,50	15,63	158,13	
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	031519	21/01/16	13,77	1,38	15,15	
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	031583	21/01/16	24,43	2,60	27,03	
9502	ALLIANCE HEALTHCARE	DDT	031597	21/01/16	40,12	4,01	44,13	

EDOC:	Pezzi: 58	Prodotti: 21	Valore netto: 325,18	Valore IVA: 36,26	Valore lordo: 361,44
Totale:	Pezzi: 59	Prodotti: 22	Valore netto: 325,42	Valore IVA: 36,66	Valore lordo: 362,08

Aiuto Trasforma in fattura Fatture Dettaglio Ordinarmento Trascina selezione Togli selezione Cambia fornitore Calcol

Selezionando il documento “rosso” viene specificato il contenuto e la discrepanza con il documento inviato da

il «dialogo coi gestionali»

Ma gli esempi potrebbero essere infiniti

EDocitalia - Gestione Fattura Digitale

edoc Ricerca per Data Doc. dal 17/03/2015 al 17/03/2015 Conferma

Filtro sui Documenti: Nuovi Documenti, Non Registrati in Contabilità, Non Verificati con le Spunte, Tutti i Documenti, Solo Verificati

Visualizza D.D.T. Elettronici collegati alla Fattura

1. Consultazione Fatture 2. Consultazione D.D.T. 3.1. Consultazione Prodotti 3.2. Differenze tra i D.D.T.

Prodotti contenuti nel D.D.T.					Prodotti Spuntati				
Codice	Descrizione	Q.tà	Iva	Tot. Costo	Codice	Descrizione	Q.tà	Iva	Tot. Costo
002427274	AMARO MED.GIUL.*FL 400G (ST)	10	10	45,70	002427274	AMARO MEDICINALE GIULIANI*400G	10	10	45,70
004558209	NEONISIDINA C*20CPR EFF	3	0	0,00	004558209	NEONISIDINA C*20CPR EFF VIT-C	3	10	0,00
011899059	CONFETTI LASSAT.GIUL.CM*20CONF	12	10	37,20	011899059	CONFETTI LASSAT.GIUL.CM*20CONF	12	10	37,20
019995048	VALIUM*OS GTT 20ML 5MG/ML	15	10	76,41	019995048	VALIUM*OS GTT 20ML 5MG/ML	15	10	76,35
021625064	VICKS VAPORUB UNG FL 50G (ST)	10	10	45,82	021625064	VICKS VAPORUB*UNG INAL 50G	10	10	45,80
022905057	LEXOTAN*OS GTT 20ML 2,5MG/ML	20	10	98,40	022905057	LEXOTAN*OS GTT 20ML 2,5MG/ML	20	10	98,40
022905145	LEXOTAN*20CPR 3MG	10	10	43,34	022905145	LEXOTAN*20CPR 3MG	10	10	43,30
022905158	LEXOTAN*20CPR 1,5MG	10	10	34,52	022905158	LEXOTAN*20CPR 1,5MG	10	10	34,50
023198029	VICKS SINEX ALOE*NEB 15ML 0,05% (ST)	40	10	162,60	023198029	VICKS SINEX ALOE*NEB 15ML 0,05%	40	10	162,80
024449050	VICKS MEDINAIT SCIROPP 90ML (ST)	5	10	18,97	024449050	VICKS MEDINAIT*SCIR 90ML	5	10	18,95
028466011	DIARSTOP*20CPS 1,5MG (ST)	24	10	72,04	028466011	DIARSTOP*20CPS 1,5MG	24	10	72,00
036899019	BONVIVA*1CPR RIV 150MG	12	10	146,12	036899019	BONVIVA*1CPR RIV 150MG	12	10	146,16
901068635	SALVA ALITO GIULIANI 30CPR	6	10	19,30	901068635	SALVA ALITO GIULIANI 30CPR	6	10	19,32
904920220	SALVA ALITO MENTA FT 30CPR	6	10	19,30	904920220	SALVA ALITO MENTA FT 30CPR	6	10	19,32
905822033	SALVA ALITO GIULIANI ARA 30CPR	6	10	19,30	905822033	SALVA ALITO GIULIANI ARA 30CPR	6	10	19,32

Totale Costo 1.318,48 Differenza : 0,12 Totale Costo 1.318,36

Descrizione Articolo SALVA ALITO GIULIANI 30CPR

Sul Prodotto sono Presenti Anomalie : Costo

Filtro sui Prodotti: Visualizza solo le Anomalie, Visualizza solo le Congruenze, Visualizza tutti i Prodotti

Num. D.D.T. T15-030348 Data D.D.T. 10/03/2015

Filtro per Iva sui Prodotti

Dati Anagrafici della Fattura: Fornitore PHARMAIDEA SRL, Numero Fattura V15-030454, Data Fattura 10/03/2015

Info Ordini, Visualizza PDF, INVIO, Aggiorna Costi Spunta, Chiudi

Visualizza PDF, Differenze Assolute, Chiudi

Archivio Storico delle Spunte

mento	N° Articoli	N° Pezzi	Tot. Costo
15	22	284	1.318,36

Stabili del D.D.T.

Iva	Imposta
10	86,92
22	98,82
	185,74
	Differenza
e D.D.T.	1.504,10
	0,15

il «dialogo coi gestionali»

Ma gli esemp

The screenshot displays the PharmaInvoice software interface. On the left, a sidebar lists various utilities (Utilita') such as 'Ordinamento alfabetico', 'Ordinamento per blocchi', 'Noleggi', 'Resi Ass. Inde', 'Crediti verso Clienti', 'Restituzione prodotti', 'Gestione Dipendenti', 'Cassa Contanti', 'Distribuzione per Conto', 'Gestione Celiachia', 'Inserimento dati serali', 'Obiettivo Vendite', 'Farprivacy', 'Gestione Documenti', 'Scheda paziente', 'HACCP', 'Client Email', 'EWS', 'E-FIDELITY', 'Prenofa Infragruppo', 'Prenofa', 'Dr. Safim', 'Pharmainvoice', 'Gestione Turni Farmacia', 'Banco Farmaceutico', 'Avvisi e Sveglia', 'Farmaco Vigilanza', 'Copia Ricette', 'Vede prezzi', 'Farmaci di classe C', 'Farmaci Urgenti', 'Archivi di Banca Dati', 'Commercialisti', and 'Aggiornamento Banca Dati'. The main window is titled 'PharmaInvoice' and features a search bar for 'Cerca Utilita' [F3] and a 'Procedure' section with icons for 'Noleggi', 'Resi Ass. Inde', and 'Registro Stupefacenti'. Below this, there are three service status indicators: 'e+Mktg Non Attivo', 'e+sms Non Attivo', and 'e+tag Non Attivo'. The central dashboard contains a 'Fatture' button (circled in red), a 'Opzioni' button, and a message: 'Attiva il servizio PharmaInvoice per l'archiviazione sostitutiva'. The bottom status bar shows system information: 'Windows 2003 - w:\wfar (30,0GB)', 'Term: 04 - Utente: STE', 'Wingefar: 2015.01a (fix 1097)', and 'Rtime: 9.2.2+4.'. A taskbar at the bottom includes icons for 'Farmaci Classe C', 'Farmaci Urgenti', 'Interrog.', 'Prodotti', 'Fiscale', 'Archivi', 'Backup', 'Restore', and 'Assistenza Tecnica'.