

# MEDEA

Consulting



&  
PARTNERS





Medea Consulting S.r.l. Soc. Unip.  
Via G. Pascoli, 3  
74015 Martina Franca (TA)  
P.IVA 02745580734

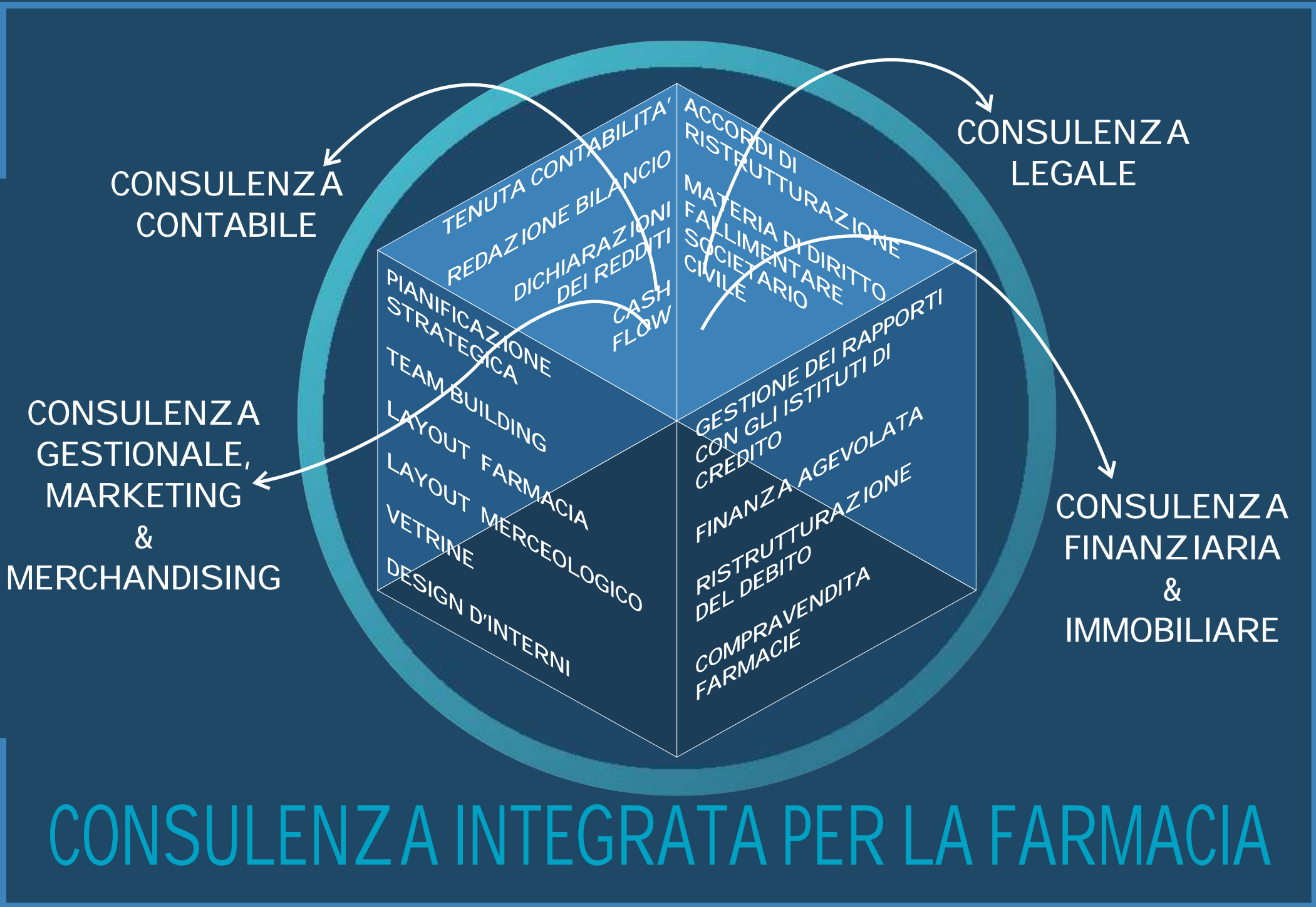
**n° verde 800.91.29.23**

tel. 080.321.59.65 - fax 080.222.62.25 - mobile +39 393.916.60.40  
[www.medeaconsulting.it](http://www.medeaconsulting.it) - [info@medeaconsulting.it](mailto:info@medeaconsulting.it)



CONSULENZA SPECIALISTICA INTEGRATA PER LA FARMACIA







“Non c'è vento propizio per il marinaio che non sa dov'è il porto.”

Seneca

## I problemi della farmacia e la soluzione MC&P

*Le nuove sfide per la Farmacia necessitano di un nuovo servizio da parte del consulente: più consulenza, più tempestività, più incisività. Per incrementare la produttività e ridurre le tensioni.*

Il momento attuale presenta al titolare di farmacia difficoltà sempre maggiori:

- contrazione dei fatturati e degli utili;
- aumento della burocrazia e dei carichi di lavoro;
- maggiore concorrenza;
- aumento dei costi;
- crescente incertezza sul futuro.

Il titolare che si aspetta dal proprio commercialista, dal proprio consulente, le indicazioni su come affrontare il momento attuale a volte resta deluso: oggi amministrazione, contabilità e tributario non sono più sufficienti.

La riunione periodica a consuntivo non risolve i problemi.

Per fronteggiare adeguatamente il momento attuale è necessario un salto di qualità nella consulenza ricevuta:

- più continuità e più tempestività per avere sempre sotto controllo la situazione;
  - più supporto sulle scelte finanziarie, sui prezzi;
- metodi per ridurre costi e giacenze, per aumentare le vendite.

E' necessario uno staff di Consulenti che operi con continuità di assistenza in sinergia tra di loro e con metodi efficaci di lavoro, previsioni affidabili, soluzioni concrete realizzabili e tempestive.

Con **MC&P** proponiamo ai nostri Clienti uno staff di professionisti specializzati nel settore "Farmacie" per coprire tutte le esigenze della farmacia:

- finanza;
- contabilità, amministrazione e gestione del personale;
- consulenza legale, fiscale, tributaria;
- monitoraggio e controllo di gestione della farmacia;
- consulenza marketing e vendite;
- merchandising, formazione;
- design e layout della farmacia.

Il servizio strutturato da **MC&P** prevede metodi e sistemi finalizzati a risolvere problemi concreti.

Alcuni esempi pratici:

- sistema per l'immediata digitalizzazione e spedizione dei documenti per il collegamento con lo studio in videoconferenza;
- prima nota, scadenziari, schede fornitori, day by day;
- coaching ed assistenza per la soluzione degli aspetti gestionali e il necessario supporto alle decisioni;
- assistenza finanziaria e legale.

Perché ogni titolare possa sfruttare al meglio ogni vento propizio e condurre la propria farmacia verso un porto sicuro.



“Il tempo è la cosa più preziosa che un uomo possa spendere.”

Teofrasto



## I servizi MC&P: Contabilità e Gestione del Personale

*I metodi gestionali sviluppati da MC&P permettono una maggiore collaborazione ed integrazione tra il Cliente e lo studio. Risultato: forte semplificazione, miglior controllo e sostanziale riduzione di costi.*

Alla base di ogni impresa correttamente gestita c'è un sistema di contabilità ben funzionante.

Non si tratta soltanto di adempiere agli obblighi di legge, ma di avere il controllo dell'impresa: impossibile governare senza sapere cosa accade.

Purtroppo quasi sempre arrivano in farmacia resoconti contabili troppo in ritardo per essere utilizzati nelle attività ordinarie. Esempio tipico: il bilancino mensile o trimestrale: importante, ma insufficiente per gestire liquidità e pagamenti.

Il problema dipende molto dal ritardo nel ciclo documentale: è necessario aspettare fine mese per raccogliere i documenti e mandarli allo studio che li contabilizza nel mese successivo. In questo modo non può che essere restituito alla farmacia un rapporto vecchio di almeno due mesi.

In questa situazione si è costretti a creare dei sistemi paralleli (registri, agende, "fogli excel", ...) che possono risolvere, ma che a loro volta rappresentano un ulteriore carico di lavoro. Con la conseguenza che spesso la farmacia si deve dotare di un contabile interno dedicato a sovrintendere a questo "sistema parallelo".

Peraltro il sistema rimane totalmente fuori dal controllo dello studio. Risultato: alti costi amministrativi totali e forti inefficienze. In alternativa si deve rinunciare al controllo.

Per risolvere il problema del ritardo di contabilizzazione in **MC&P** adottiamo un sistema innovativo ed estremamente efficace proponendo alla Farmacia di dotarsi di una postazione hardware, configurata per permettere (tra le altre funzionalità) la scansione e la spedizione immediata dei documenti dalla farmacia alla nostra sede e la registrazione immediata della prima nota in modo estremamente semplice ed intuitivo. Il sistema ci permette di compilare velocemente lo scadenzario che è immediatamente disponibile e permette una gestione semplice ed efficace dei pagamenti. Lo stesso sistema è collegato alla contabilità ed entro 7 giorni viene sottoposto alla verifica contabile da parte dello studio.

La drastica riduzione dei tempi e la semplicità dei sistemi permette di eliminare (o di ridurre in modo sostanziale) gran parte delle attività amministrative da svolgere in farmacia.

Risultato: prima nota e scadenzario sempre aggiornati e controllati dallo studio, fine di incertezze duplicazioni ed errori e drastica riduzione dei costi.



“Noi troveremo una strada ...  
oppure ne apriremo una nuova.”

Annibale

## I servizi MC&P: Consulenza Aziendale

---

*L'integrazione della Consulenza Aziendale (ovvero consulenza sulle vendite, sugli acquisti, sui metodi per ridurre i costi e aumentare i ricavi) al servizio di contabilità e amministrazione è il fattore di successo per lo sviluppo della farmacia.*

Certamente gestire un'impresa non è facile e non è intuitivo, e gestire l'impresa farmacia non fa eccezione. Soprattutto nel momento attuale, denso di minacce ma anche di opportunità, in cui spesso si devono prendere decisioni che potranno avere effetti vincolanti per il futuro.

E' necessario affidarsi a specialisti in grado di indirizzare le scelte della farmacia. La critica delle scelte effettuate ,magari in sede di redazione del bilancio, è insufficiente.

La Consulenza Aziendale **MC&P** affianca il farmacista in tutti i momenti chiave della gestione: nella definizione di piani per il miglioramento, nella realizzazione degli interventi nella formazione del personale, nel monitoraggio dei risultati raggiunti.

I nostri professionisti sono specializzati nel settore farmaceutico ed in possesso delle metodologie e dell'esperienza necessarie per intervenire e raggiungere risultati concreti nel migliorare le vendite, gli acquisti, il merchandising, l'organizzazione e la solidità economica e finanziaria della farmacia.

Inoltre il nostro servizio comprende sistemi e metodi creati con l'obiettivo di accompagnare il farmacista nel modo più adatto alle proprie esigenze.

Dal check-up iniziale della farmacia che facciamo per ogni nuovo cliente, alla definizione del budget insieme al titolare, all'individuazione di piani per lo sviluppo, alla formazione dei dipendenti, alla realizzazione del progetto di miglioramento, tutto è finalizzato a trovare o creare la strada che permetta al titolare di raggiungere i propri obiettivi.



“L'abbondanza dei calcoli  
assicura la vittoria e una loro  
scarsità la impedisce.  
Che dire di chi nulla avrà  
calcolato?”

Sun Zu

## I servizi MEDEA: Monitoraggio e Controllo di Gestione

*Il Controllo di Gestione MEDEA: il cruscotto ideale per monitorare l'andamento aziendale della farmacia e fornire l'informazione necessaria nel momento della decisione*

Per capire veramente cosa accade in un'impresa non basta la contabilità. Serve il Controllo di Gestione.

Serve cioè quel sistema che aggrega le rilevazioni contabili (ad esempio le fatture per gli acquisti effettuati), le integra con grandezze "extracontabili", (come il numero di ricette o di scontrini, ad esempio), le sintetizza in "indici di prestazione chiave" (anche detti KPI=Key Performance Indicators) in grado di monitorare in modo sintetico, comprensibile, efficace e significativo lo stato della farmacia.

Si tratta di un sistema fondamentale per la sua funzione di permettere al titolare di avere sempre "il polso" della propria farmacia.

La gran parte dei gestionali per farmacia ne propone uno, ma solitamente questi sistemi hanno forti limitazioni: per carenza di una salda impostazione concettuale, non selezionano correttamente i soli indici chiave, ma li presentano un po' tutti, risultando prolissi, complicati e confusi. Inoltre non riescono a importare i dati dai sistemi di contabilità dei commercialisti, e restano quindi inevitabilmente incompleti.

Per essere realmente efficace il sistema di Controllo di Gestione deve rispettare le esigenze del farmacista: integrazione con il sistema contabile, semplicità, immediatezza, chiarezza, concretezza. Altrimenti rischia di essere un carico di lavoro aggiuntivo, anziché un aiuto nella gestione della farmacia.

I professionisti partners dello studio MEDEA vantano una competenza specifica sui temi del Controllo di Gestione applicato alla farmacia.

Si tratta di un sistema che rende disponibile in maniera semplice ed efficace i principali indicatori che permettono al farmacista di accorgersi con immediatezza della necessità di eventuali interventi correttivi da attuare nelle vendite o negli acquisti o nella gestione in generale.

# I Professionisti dello Studio MEDEA CONSULTING & PARTNERS

---

## *Contabilità, Amministrazione e Lavoro*

### **Claudio Pace**

Dottore Commercialista, specializzato nel settore farmacie

### **Davide Pace**

Dottore in Legge, specializzato in management d'impresa

### **Ermanno Quarta**

Commercialista, consulente del Lavoro

### **Piero Quarta**

Commercialista area amministrazione

## *Consulenza Finanziaria*

### **Alessandro Ruggieri**

Consulente esperto di finanza e ristrutturazione del debito

### **Domenico Claudio Ruggieri**

Dottore Commercialista, esperto di finanza agevolata e ristrutturazione del debito

## *Consulenza Gestionale e Marketing*

### **Carlo Inghingolo**

Consulente organizzativo, Master in Management & Marketing Farmaceutico, specialista in marketing, merchandising e gestione della farmacia, informatica e sistemi qualità

### **Martino Pulito**

Specialista in comunicazione e vendita per il segmento farmaceutico/sanitario, esperto ambiti distributivi, coach negli interventi formativi in farmacia

### **Monica Corallo**

Farmacista, trainer, già titolare di Farmacia, esperta in gestione della farmacia e merchandising, coach negli interventi formativi in farmacia



## *Consulenza Legale e Contenzioso*

### **Rocco Giuliani**

Avvocato, specializzato in accordi di ristrutturazione del debito, procedure pre fallimentari, tutela del correntista imprenditore e materia del diritto civile

### **Annalisa Giuliani**

Avvocato, esperta dell'area della negoziazione assistita e mediazione

## *Architettura e Design*

### **Gianfranco Infante**

Architetto, Interior Designer, specialista in layout e arredo per il merchandising

### **Paolo Iudici**

Ingegnere, esperto in impianti, sicurezza e calcolistica

## *Consulenza immobiliare*

### **Nicodemo Stasi**

Agente immobiliare, esperto di logistica ed organizzazione aziendale

### **Alessandra Giuliani**

Avvocato, specializzata in diritto fallimentare e commerciale

### **Giovanni Dimitri**

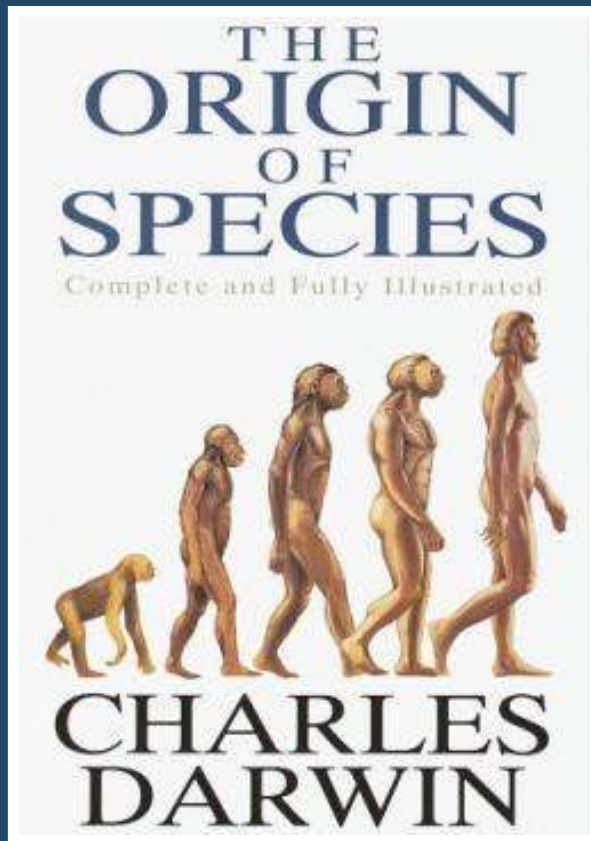
Avvocato, esperto dell'area del diritto civile ed industriale

### **Alessandro Carbotti**

Architetto, Interior Designer, specialista in layout e arredo per il merchandising

### **Carlo Inghingolo**

Consulente esperto nella compravendita di Farmacie



“Non il più forte o il più intelligente vince, ma colui che meglio si adatta al cambiamento.”

Charles Darwin



## I servizi di MC&P: La ristrutturazione dei debiti

*In periodi di forte crisi del mercato e del credito, come quelli attuali, molte farmacie si trovano nella necessità di ridefinire e ristrutturare le loro posizioni debitorie verso gli istituti finanziari e verso i creditori.*

Oggi, la ristrutturazione dei debiti è possibile grazie anche a nuove soluzioni offerte dal nuovo impianto normativo delle procedure concorsuali: una serie di strumenti di regolazione della crisi orientati alla conservazione ed al recupero dell'impresa, attraverso la valorizzazione delle intese tra i creditori ed il Farmacista, con un maggiore coinvolgimento dei primi nella "gestione" della crisi d'impresa.

Fortunatamente, oggi, tale ristrutturazione dei debiti è possibile grazie anche a nuove soluzioni concordate e privatizzate che la legge fallimentare riformata mette a disposizione degli operatori.

L'obiettivo della riforma è stato quello di attribuire alle procedure concorsuali tradizionalmente minori, l'effettiva capacità di "anticipare" la manifestazione della crisi dell'imprenditore (non solo dell'insolvenza), favorendo una composizione negoziale della crisi stessa, non più orientata esclusivamente alla tutela del ceto creditorio, ma anche e soprattutto della "farmacia" (impresa) in difficoltà, mirando alla salvaguardia dei suoi "valori produttivi".

Per i professionisti di **MC&P** risanare una Farmacia vuol dire evitare il peggio o recuperare una situazione già compromessa. Significa far riacquistare alla Farmacia in difficoltà fiducia da parte dell'ambiente in cui opera, da parte dei finanziatori, perché senza credito e senza vario supporto il risanamento diviene impossibile.

Il risanamento è un percorso che tende al mantenimento degli equilibri della farmacia, interni ed esterni, senza i quali la Farmacia non è in grado di procedere.

I professionisti di **MC&P**, forti della modalità che li vede partecipi collegialmente al problema di volta in volta affrontato, agiscono sinergicamente e tempestivamente scegliendo di volta in volta gli strumenti necessari al percorso di risanamento che diversamente ove non correttamente selezionati potrebbero pregiudicare l'azione nel suo complesso.



“La prova della suprema abilità non è nell’aver vinto tutte le cento battaglie disputate, ma nell’aver sottomesso il nemico senza combattere.”

Sun Zu

## I servizi di MC&P: Assistenza Legale, Fiscale, Tributaria

---

*I professionisti partners dello studio MC&P coprono tutto il settore legale fiscale e tributario fornendo assistenza ai massimi livelli di professionalità*

Lo studio **MC&P** vanta professionisti di assoluta eccellenza sia sugli aspetti fiscali e tributari, sia più specificamente legali nel settore contenzioso, sia giudiziale che arbitrale.

Forniamo assistenza legale in ogni tipo di controversia societaria, finanziaria e commerciale, con una competenza specifica nelle aree di diritto tributario, diritto del lavoro nonché nel diritto amministrativo e nelle questioni regolamentari.

Il contenzioso è per noi un mezzo per raggiungere un fine e non un fine in se stesso.

Ci impegniamo a fornire ai nostri clienti una consulenza fondata non solo sulla conoscenza delle questioni di diritto ma anche sull'esperienza di settore e sul buon senso, sia che questo porti ad evitare sia che porti ad affrontare un procedimento contenzioso.



“La fortuna non esiste:  
cio che voi chiamate fortuna è  
attenzione ai dettagli.”

Winston Churchill

## I servizi di MC&P: marketing, merchandising e design d'interni

*Una farmacia ordinata con un'esposizione curata nei dettagli è una farmacia che conquista il pubblico, lo invoglia a comprare e ritornare. Agevolare l'individuazione di prodotti e settori merceologici fa aumentare le vendite rendendo più autonomo il cliente.*

Il numero dei medicinali venduti aumenta costantemente, ma non aumentano i relativi incassi. I Farmacisti oggi devono confrontarsi con un fenomeno assolutamente nuovo: il cambio di paradigmi comporta la necessità di adeguarsi ai tempi.

L'adeguamento si può realizzare attraverso la capacità delle farmacie di gestire stabili e durature relazioni con i Clienti, ottenendo di ridefinire i modelli di business e le modalità con cui esse generano valore. Un'efficace gestione del portafoglio di relazioni con i Clienti permette infatti di assorbire conoscenza dal mercato, coinvolgere i Clienti, trasferire agli stessi attività generatrici di valore per entrambi, determinando comportamenti di fedeltà e lealtà di clienti soddisfatti dell'esperienza d'acquisto vissuta (Customer Experience).

Il vero patrimonio della farmacia quindi sono i Clienti, in particolar modo quelli fidelizzati.

Per invogliare i Clienti a scegliere la propria Farmacia è assolutamente necessario renderla unica:

- attraverso la ristrutturazione o il restyling del layout della zona vendita;
- l'introduzione di aree servizi;
- avviando azioni in grado di contribuire significativamente al processo di costruzione della Customer Experience.

La progettazione di operazioni capaci di attrarre il maggior numero di Clienti, attraverso azioni finalizzate al coinvolgimento degli stessi, porta inevitabilmente

all'aumento della frequenza di visita in farmacia e contestuali iniziative promosse al fine di far aumentare il valore medio dello scontrino, realizzano un recupero di redditività.

I professionisti di **MC&P** forti dell'importante bagaglio d'esperienza maturata in oltre vent'anni d'attività nel settore, senza trascurare nessun dettaglio, sono in grado di affiancare il Farmacista nel delicato processo di riprogettazione dell'impresa Farmacia realizzando le premesse per il progressivo recupero di efficienza con conseguente recupero di efficacia e redditività.



“Dobbiamo diventare il  
cambiamento che vogliamo  
vedere”

Mahatma Gandhi

## I servizi MEDEA: Formazione e supporto alle nuove iniziative

*MC&P è sempre al fianco delle farmacie che si vogliono evolvere, con formazione e supporto per facilitare il cambiamento e lo sviluppo di nuove iniziative*

Che la farmacia abbia bisogno rinnovarsi e di adeguarsi ai tempi è un'affermazione sempre ripetuta ma troppo spesso nei fatti inattuata.

**MC&P** considera questa innovazione indispensabile e parte integrante e fondamentale della propria missione.

Il primo strumento per il cambiamento è la formazione, parte fondamentale di ogni processo di miglioramento aziendale: non si possono fare cose nuove con metodi vecchi.

Formazione dei collaboratori, ma anche del titolare, per valorizzare i metodi di lavoro giusti e correggere quelli sbagliati, ma anche per conseguire la motivazione a impegnarsi nel miglioramento aziendale.

**MC&P** assicura la formazione del personale fornendo a seconda dei casi e delle esigenze:

- materiale informativo e dispense;
- formazione a distanza;
- affiancamento "on the job".

L'integrazione della formazione nel processo di miglioramento aziendale è una prerogativa indispensabile per garantire il successo nella gestione del cambiamento.

Ma l'altra attività fondamentale per il cambiamento è aiutare lo sviluppo e l'affermazione di quelle iniziative innovative nelle idee di molti farmacisti lungimiranti, ma che trovano difficoltà pratiche nell'attuazione.

**MC&P** svolge l'attività di "incubatore" per queste iniziative, mettendo a disposizione le proprie competenze, le proprie strutture e i propri contatti per rendere reali i progetti innovativi.

Che si tratti di fornire appoggio a un gruppo d'acquisto o a un gruppo di vendita o a iniziative di comunicazione o a qualsiasi altra idea dimostri di avere il potenziale di un concreto miglioramento per i farmacisti coinvolti, **MC&P** è sempre disponibile a impegnarsi a fianco degli innovatori.

Perché il cambiamento non resti una teoria, ma sia un impegno concreto a beneficio di tutti.



“La difficoltà non sta nel credere alle idee nuove, ma nel fuggire dalle vecchie!”

John Maynard Keynes



## Domande e risposte

*L'inerzia ed il dubbio sono le "invincibili" forze che impediscono il cambiamento ed ostacolano il progresso*

**D** Il servizio mi potrebbe interessare, ma ho dei dubbi. Come li posso chiarire?

**R** Ci chiami al numero verde **800.91.29.23**: risponderemo a ogni domanda e se lo desidera La verremo a trovare. Senza alcun impegno da parte Sua.

**D** Come faccio a lasciare il mio vecchio commercialista?

**R** Basta un modulo di disdetta da firmare che Le inviamo noi. Ci chiami: ne parliamo e ci occupiamo noi di tutto.

**D** Il mio commercialista mi dice che, con le proprie conoscenze, mi evita i controlli della Finanza. Voi potete fare altrettanto?

**R** Non è vero che il commercialista è in grado di pilotare i controlli della Finanza: è solo un modo per legare i clienti con la paura. Noi conosciamo la legge e i diritti dei contribuenti, non i finanzieri: se la Sua contabilità è in ordine non ha nulla da temere; se non è in ordine è un motivo in più per cambiare e mettersi in regola il prima possibile. Il miglior modo per non avere paura dei controlli, è fare le cose secondo norma, con tutti gli sgravi e i risparmi fiscali previsti dalla legge.

**D** Il mio commercialista è al corrente di tutta la mia situazione, cura anche la contabilità di mia moglie, l'avvocato di studio mi segue anche per altre cose ... Come faccio a cambiare?

**R** Può rimanere con il Suo vecchio commercialista per la gestione familiare e affidare a noi la consulenza che riguarda la farmacia: noi non abbiamo problemi a collaborare con i colleghi, anzi ci fa piacere. E Lei beneficia di un servizio specialistico dove più Le serve. Oppure può affidarci solo la parte gestionale. O naturalmente possiamo prendere in carico tutto noi senza problemi o disagi per Lei. Ci chiami: ne parleremo tranquillamente e senza impegno da parte Sua.

**D** E' vero che controllate gratuitamente se quanto ho versato al fisco negli ultimi due anni è corretto?

**R** Sì, effettuiamo gratuitamente un "check-up fiscale" che saprà informarLa della Sua situazione reale.

**D** Cosa comprende il vostro servizio "integrato"?

**R** Tutta la parte contabile e amministrativa (contabilità e bilancio), consulenza tributaria, buste paga e rapporti con il personale. Più la parte gestionale con un check-up iniziale della farmacia, un piano annuale di miglioramento, l'assistenza per l'attuazione del piano. Ma se preferisce può anche richiedere solo una parte del servizio.

**D** Ho deciso, ma devo aspettare la fine dell'anno per il cambio?

**R** Di norma non è necessario aspettare fine anno, ma dipende dalla situazione: ci chiami per parlarne.

Note :



[www.medeaconsulting.it](http://www.medeaconsulting.it)  
[info@medeaconsulting.it](mailto:info@medeaconsulting.it)



CONSULENZA SPECIALISTICA INTEGRATA PER LA FARMACIA

Medea Consulting S.r.l. Soc. Unip.  
Via G. Pascoli, 3  
74015 Martina Franca (TA)  
P.IVA 02745580734

n° verde 800.91.29.23

tel. 080.321.59.65 - fax 080.222.62.25 - mobile +39 393.916.60.40  
[www.medeaconsulting.it](http://www.medeaconsulting.it) - [info@medeaconsulting.it](mailto:info@medeaconsulting.it)