

# inFarmaclub

Magazine di informazione del Gruppo InFarma



Tariffa R.O.C.: "Poste Italiane s.p.a. - Spedizione in Abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art. 1, comma 1, DCB Caserta

InFarma compie 10 anni - Nuovi servizi Farmaclick - Check&Trace, controllo e tracciabilità consegna merce Backup InFarmaClick - Sistema vocale nel magazzino farmaceutico - QlikView, la business intelligence per grossisti e farmacie - Novità L-infa, il gestionale di farmacia - Krealia, soluzioni web professionali.

# UNA RETE PER SODDISFARE TUTTO IL TERRITORIO



I PRODOTTI INFARMA DEDICATI ALLA GESTIONE DELLA FARMACIA SONO DISTRIBUITI ESCLUSIVAMENTE DA RIVENDITORI AUTORIZZATI, SOCIETÀ OPPORTUNAMENTE ATTREZZATE PER FORNIRE ASSISTENZA PRE E POST VENDITA.

## LIGURIA, PIEMONTE, LOMBARDIA

### New Line srl

Via Donatori di sangue, 100 - 20010 Arluno (MI)  
tel. 02.903291 fax 02.90329-236

## TOSCANA, LAZIO

### Saedi divisione farmacie srl

Via Cerere Navicella, 78 - 03012 Anagni (FR)  
tel. 0775.70691 fax 0775.706924

## MARCHE, ABRUZZO, MOLISE

### SC Informatica

Via U. La Malfa, 13 - 63021 Amandola (AP)  
tel. 0736.848792 fax 0736.840168

Centro Servizi Monte D'Ago  
Via Tiraboschi 36/g - 60100 Ancona (AN)  
tel. 071.2861722 fax 071.286122

## ABRUZZO

### Farmasoft

Via Strada Vecchia della Madonna 5 - 65100 Pescara (PE)  
tel. fax 085.4156799

## CAMPANIA

### Farmabit srl

Via Nazionale, 207 - 83013 Mercogliano (AV)  
tel. 0825.682970 fax 0825.683901

### DM Informatica sas

Viale San Martino 9 - 84050 Laureana Cilento (SA)  
tel. fax 0974.837315

## PUGLIA, BASILICATA

### Itriaware srl

Via Letizia Marinosci 52 - 74015 Martina Franca (TA)  
tel. 080.4837000 fax 080.4307287

## SICILIA

### Pos Data System srl

Via Volturmo, 60 - 90128 Palermo (PA)  
tel. 091.328014 fax 0924.907866

Via L.Da Vinci, 23/b - 98039 Taormina (ME)  
tel. 0942.28294 fax 0942.27156

Via G.Gentile, 61/b - 91022 Castelvetrano (TP)  
tel. 0924.905000 fax 0942.27156

### Gefa Informatica srl

Via Cosenza, 11 - 95128 Catania (CT)  
tel. 095.431493 fax 095.431426

## VENETO, TRENTO ALTO ADIGE, FRIULI VENEZIA GIULIA

### Dotway srl

Via Pietro Ceccato, 36 - 36075 Montebelluna Maggiore (VI)  
tel. 045.8753098 fax 045.4750223

## UMBRIA

### Studio Andreoni

Via Trieste, 2 - 06012 Città di Castello (PG)  
tel. 075.8500850 - mobile 3351380093 - fax 075.7823664

# Festeggiamo 10 anni di successi con decine di novità!

Con il decimo numero di InFarmaClub festeggiamo il decimo anno di vita di InFarma, giovane azienda ricca di esperienza che ha fatto della qualità e della lungimiranza i capisaldi del proprio successo. La InFarma nasce per essere un partner tout court nei confronti del mer-



Desta l'interesse dei più il nuovo modulo DiFarm, "Check&Trace", che realizza un sofisticato sistema di controllo e tracciabilità

delle fasi di consegna della merce alle Farmacie, dal momento in cui questa viene presa in carico dal corriere a quando viene consegnata, a garanzia di una esatta rispondenza con l'ordine ricevuto.

Presentazioni ed approfondimenti riguarderanno anche la tecnologia vocale utilizzata nella gestione operativa del magazzino farmaceutico nonché la soluzione QlikView per una moderna, facile, potente e straordinariamente veloce gestione della business intelligence.

Ma l'argomento più atteso riguarda le comunicazioni tra farmacie e grossisti: Farmaclick e le nuove specifiche del protocollo di comunicazione standard verranno presentati in collaborazione con la



cato farmaceutico, credendo fermamente nel plus valore generato dalla integrazione dei prodotti e dei servizi proposti. L'ampia gamma di soluzioni che ha reso l'azienda unica nella capacità di rispondere alle esigenze di un intero mercato, verrà interamente rappresentata nella prossima edizione del Cosmofarma (7-10 maggio, Roma), preziosa occasione in cui sia i farmacisti che i distributori intermedi potranno valutare le procedure ed approfondire vari argomenti grazie alla presenza dei nostri consulenti tecnici e commerciali.

Gli argomenti che verranno presentati al Cosmofarma vengono in parte proposti in questo numero che funge da introduzione alle principali novità InFarma.

Su L-infa, il gestionale per la farmacia presentato per la prima volta lo scorso anno alla fiera di Bologna, è caduta la scelta di moltissimi farmacisti che hanno colto il grande vantaggio di una procedura su data base server. Importante e strategica novità: il business continuity per la farmacia. La rete di vendita sarà a disposizione per dimostrazioni riguardanti tutta la linea farmacia.

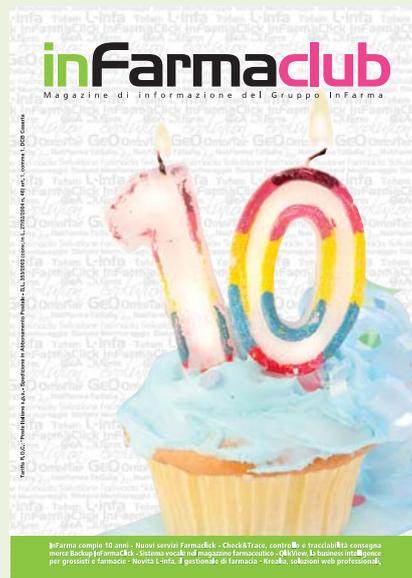
Studiofarma sabato 8 maggio alle ore 14.00 presso la sala Ginestra. Il convegno, interessante anche solo per la simbolicità della cooperazione delle due software house che si adoperano per arricchire uno standard comune, tratterà anche il tema della certificazione dei gestionali di farmacia, iniziativa volta a garantire i farmacisti nell'utilizzo del protocollo Farmaclick, mezzo ormai insostituibile per il business della farmacia.

Il tema "comunicazioni" sarà ampiamente trattato presso lo stand InFarma, dove verrà presentato il back-up di InFarmaClick, una garanzia per la continuità del servizio anche con linee internet fuori uso!

Non anticipiamo di più... vi aspettiamo al Cosmofarma!

**Dr.ssa Susanna Mariani**

RESPONSABILE MARKETING E COMUNICAZIONE INFARMA



## sommario

- 4 I primi dieci anni InFarma
- 6 L'evoluzione del protocollo Farmaclick: nuovi servizi alle farmacie
- 8 Nuovo modulo Check&Trace. Controllo e tracciabilità della consegna della merce  
Nuovo servizio backup InFarmaClick
- 9 Sistema vocale nella gestione della merce in magazzino. Velocità e flessibilità senza precedenti
- 10 QlikView, la rivoluzione semplice della business intelligence
- 13 Nuova L-infa alla tua farmacia!
- 14 Le soluzioni web entrano nel carnet Macrosoft. Vi presentiamo la Krealia

## inFarmaclub

MAGAZINE DI INFORMAZIONE DEL GRUPPO INFARMA

### Primavera 2010

Registrazione testata n. 7989  
Tribunale di Bologna

DIRETTORE RESPONSABILE:  
Susanna Mariani

REDAZIONE, PROGETTO GRAFICO E IMPAGINAZIONE:  
**Farmacia.it**

Via Meucci, 33-35 - c/o Polo Meucci  
80020 Casavatore (NA)  
Tel. 081.7376131 - 081.7383203  
info@farmacia.it



# I primi dieci anni InFarma

Esperienza, impegno e professionalità sono alla base di qualunque successo, ma creare una tendenza o un nuovo stile richiede qualcosa in più: un talento autentico e una motivazione eccezionale. InFarma compie 10 anni. Ecco i perché del successo di una giovane leader in Italia.

Oggi si tende a seguire vie sperimentate e sicure nei criteri di management, nella scelta di una tecnologia, nella proposizione di un prodotto. Ma la vera innovazione e la vera creatività si collocano un gradino più in alto, perché anticipano i tempi, perché non sono clonabili con facilità, perché aprono una via originale e coerente, fatta di esperienza e di visione strategica, di progetti intrisi di elementi insostituibili: affidabilità, professionalità ed innovazione. Certi prodotti lasciano percepire il valore aggiunto di un'idea che nasce e si sviluppa attorno ad un unico ed imprescindibile focus: la reale esigenza del Cliente.

Ecco come la standardizzazione e gli indiscutibili vantaggi da questa apportati in un contesto di mercato sempre più globalizzato, riesce a far spazio alla personalizzazione dei prodotti, dei servizi, delle strategie manageriali e della gestione aziendale. Armo-



dal mercato in seguito ai noti fenomeni che caratterizzano l'entrata del nuovo millennio.

InFarma, con sede a Bologna, è costituita principalmente da due società con significative esperienze nel campo dell'informatica nell'ambito farmaceutico e si propone come un'azienda di servizi in grado di affiancare l'intero comparto aziendale farmaceutico in tutte le sue sfaccettature garantendo consulenza specializzata nel



nia tra due opposti, tecnica che diventa arte.

Lavorare sodo con entusiasmo e competenza, con spirito collaborativo e attenzione al cambiamento, consapevoli che l'efficienza non è garantita dall'applicazione di una buona procedura, ma dalla capacità di individuare lacune e potenzialità, di disegnare e realizzare soluzioni ispirate ad equilibrati e moderni principi di marketing, con la prerogativa di innalzare il livello di servizio e la competitività di un cliente visto e vissuto come partner.

Tutto questo è InFarma, affermato e lungimirante network aziendale nato nel 2000 come risposta alle esigenze matura-

campo dell'organizzazione e dell'informatica.

Una delle principali ispirazioni dell'azienda va cercata nel modo in cui questa interpreta il mercato farmaceutico italiano: *"la frammentazione ed i personalismi nell'informatizzazione delle farmacie e nelle modalità di comunicazione tra queste ed i grossisti farmaceutici hanno fatto il loro tempo. Perseverare con il loro utilizzo e diffusione è oltremodo dannoso per l'evoluzione del mercato stesso che necessita di una standardizzazione per poter giovare veramente della tecnologia di cui si serve"* spiega Mario Mariani, direttore commerciale e marketing dell'azienda nonché promotore della stessa.



"A dieci anni dalla nascita di InFarma, molto è stato fatto in termini di standardizzazione delle procedure e dei protocolli a testimonianza dell'indubbio successo del progetto con cui nasce la società stessa. Standardizzare le tecnologie a disposizione degli attori della filiera del farmaco significa ottimizzare i tempi, fare economie di scala ed aprire la strada a vantaggi e possibilità che non sarebbero possibili altrimenti. Il mondo va verso questa direzione e noi intendiamo seguirla dando l'opportunità ai nostri clienti di semplificare l'approccio e l'utilizzo della tecnologia e di creare nuovi ed importanti servizi. Ne è esempio Farmaclick, protocollo di comunicazione standard creato dalla InFarma su cui abbiamo investito in tempo, energie e denaro e che oggi è il mezzo più diffuso di comunicazione via internet tra farmacie e grossisti. Nonostante ci siano ancora delle ottuse forme di rifiuto nei confronti dello standard, talvolta anche per meschine ed errate spe-



la e concorrenza; L-infa, è tra i più evoluti gestionali di Farmacia. Tutti i prodotti, completamente integrati tra loro, sono a capo di una linea in grado di soddisfare qualunque esigenza manageriale e tecnologica. Dotata di una Software House interna e di una propria Server Farm sita nel data center Telecom Italia di Bologna dove transitano quotidianamente

delle soluzioni tecnologiche più consone per il cliente

- Elevato know-how e specializzazione del personale
- Livello ottimale del servizio
- Corretto rapporto prezzo-qualità

Sintetizza Remo Marinelli, amministratore delegato InFarma "Caratteristica del gruppo è la capacità di trasformare un organigramma in un team fatto di persone in grado di percorrere strade innovative e di non fermarsi ai traguardi raggiunti. InFarma crede fortemente nello skill professionale dei propri collaboratori ed investe nella specializzazione del personale dei singoli settori aziendali, affinché questi siano sempre pronti a rispondere alla esigenze del Cliente con la massima qualifica. Tutto ciò si traduce in strutture flessibili, interconnesse, collaborative, permeabili l'una con l'altra tanto da favorire iniziative a qualsiasi livello".



ranze affaristiche, prevalgono le richieste di implementazione anche di chi, fino a poco tempo fa, rimaneva arroccato nel proprio e, per forza di cose limitato, protocollo."

Oltre alla standardizzazione, la InFarma si basa su un altro concetto, caposaldo ed iniziatore della creazione stessa del gruppo; l'integrazione delle soluzioni.

Ogni elemento della filiera è coperto con prodotti di altissima qualità sviluppati internamente e quindi tra loro perfettamente integrati, fatto che genera un grande valore aggiunto. DiFarm, lo storico gestionale del Distributore intermedio, è da anni leader indiscusso nel mercato nazionale; InFarmaClick, la suite di protocolli di comunicazione tra Grossista e Farmacia, standard di riferimento per cliente-

migliaia e migliaia di transazioni che collegano farmacie e grossisti, ad oggi InFarma risulta essere l'unica azienda in Europa in grado di garantire soluzioni integrate per un intero settore di mercato. Dunque "integrazione" come principio e come obiettivo.

InFarma, pur essendo "marketing oriented", mantiene un rapporto consulenziale estremamente mirato nei confronti del proprio cliente, evolvendo il tradizionale ruolo di fornitore di prodotti e di servizi in quello della "Solution Company", il partner per le soluzioni tecnologiche che applica le formule dell'eccellenza:

- Sintonia emotiva, cioè la capacità di immedesimarsi nelle problematiche e nell'atteggiamento del Cliente
- Grado di partnership, ovvero il ruolo attivo del gruppo InFarma nella scelta

L'organizzazione InFarma si sviluppa in settori specifici, perfettamente integrati tra loro: Marketing e Commerciale, Progetti, Sviluppo software, Sistemi, Teleassistenza, Customer Service, Customer Care, Amministrazione e Comunicazioni. In ognuno di questi settori, lavoriamo per ottenere il meglio, per assicurare il prestigio del nostro gruppo ed il successo di chi accetta la sfida di seguirlo.

110 magazzini di distribuzione meccanizzati, 1500 gestionali installati in farmacia, protocolli di comunicazione utilizzati da oltre 10.000 farmacie; nei primi dieci anni di vita, il gruppo ha dimostrato l'importanza della propria mission ed ha ottenuto significativi risultati che lo titolano pienamente, nonostante la giovane età, tra i fornitori leader del mercato farmaceutico.



# L'evoluzione del protocollo Farmaclick:

Farmaclick è divenuto uno standard nel nostro mercato e la conferenza che InFarma e StudioFarma, per la prima volta insieme, terranno l'8 maggio in occasione di Cosmofarma a Roma, è il frutto del lavoro svolto in questa direzione. Pur rimanendo ognuno proprietario del proprio software, il fatto di avere un unico modo di comunicare tra i vari operatori di mercato non può che essere un vantaggio per tutti. Farmaclick è sempre più l'esperanto parlato dal mercato farmaceutico italiano. Anticipiamo alcuni importanti nuovi servizi della prossima versione del protocollo.



Quando InFarma ha presentato nel 2005 il progetto InFarmaClick, dopo quasi due anni di attenta progettazione e sviluppo, l'accoglienza è stata tutt'altro che calorosa. Sembrava una visione lontana: "Chi farà mai una richiesta di disponibilità con il computer quando c'è la signorina che risponde al telefono?" Oggi



a cura di **Alessandro Bottaioli**, responsabile tecnico progetti InFarma

InFarmaClick risponde a circa 43.000 richieste di disponibilità al giorno! Molti grossisti adesso considerano queste richieste di disponibilità non solo come delle telefonate in meno, ma come concrete possibilità di vendita in più che i tradizionali sistemi di comunicazione non permettevano.

Il successo di InFarmaClick, la suite di prodotti per la comunicazione firmata InFarma, e del protocollo Farmaclick in particolare, va letto alla luce della standardizzazione che ha portato in un settore non nuovo al proliferare di soluzioni proprietarie che risultano convenienti per uno e costose per tutti gli altri.

**La conferenza dell'8 maggio organizzata in collaborazione con StudioFarma al Cosmofarma, sarà anche l'occasione per parlare dei nuovi servizi che Farmaclick introdurrà a breve sul mercato, per offrire ancora più competitività a chi ha creduto nello standard.**

Nella nuova versione del protocollo Farmaclick, sono state introdotte importanti novità relative alla **GESTIONE DELLE DEVIAZIONI** dei prodotti. In un mercato dominato da una concorrenza sempre più accesa, è fondamentale per i distributori farmaceutici *riorganizzarsi logisticamente* per migliorare l'efficienza e ridurre conseguentemente i costi. In passato, le *deviazioni prodotti* erano limitate agli articoli mancanti ("non ho un prodotto nel magazzino A, lo cerco su B"). Oggi si parla sempre più di deviazioni *logistiche*: un determinato prodotto, che viene ordinato sul deposito A, viene allestito dal deposito B semplicemente perché *conviene farlo* (perché, ad esempio, su B il prodotto si trova in un automatico oppure semplicemente si ha più spazio su B per quella tipologia di prodotto). Farmaclick permette al grossista di *organizzarsi* nel modo migliore e, nel contempo, comunica alla farmacia tutti i dati necessari per essere a conoscenza di come e quando la merce verrà consegnata. Le nuove *deviazioni* introdotte da Farmaclick permetteranno anche di gestire quelle che vengono definite *disponibilità differite*. Fino ad ora, se un prodotto era mancante con il consueto giro delle deviazioni ma presente in un altro deposito che normalmente non serve la farmacia, veniva dato *inesorabilmente* come mancante; per evitare situazioni di questo tipo, i grossisti erano costretti ad avere piccole giacenze di prodotti anche molto costosi e poco venduti, in tutti i depositi, generando evidenti *costi aggiuntivi*. Grazie alla disponibilità differita, Farmaclick comunica alla farmacia che il prodotto è mancante per la prossima consegna, ma disponibile in un altro deposito anche se con tempi di approvvigionamento superiori al consueto, dando al farmacista la possibilità di scegliere di effettuare l'ordine comunque a quel grossista.

Parallelamente alla nuova gestione delle deviazioni, è stata notevolmente migliorata la gestione della **TRACCIABILITÀ DELLE FASI DI CONSEGNA MERCE**, dando non solo la possibilità al farmacista di conoscere in tempo reale la posizione del corriere che sta effettuando la consegna, ma anche di sapere quante casse verranno consegnate e quali prodotti sono presenti in ogni singola cassa!

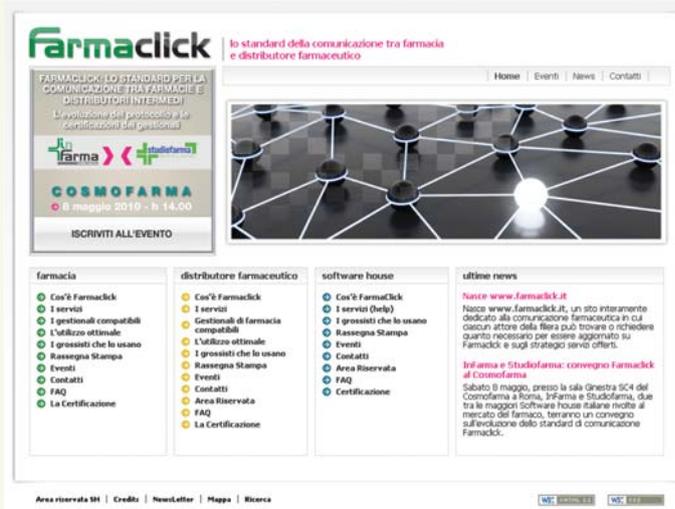
Molte farmacie si stanno organizzando con dei sistemi di *allestimento auto-*

# nuovi servizi alle farmacie

*matico* (i cosiddetti robot di farmacia). La presenza di questi sistemi richiede che la merce a loro destinata, in arrivo dai fornitori, sia divisa da quella normalmente stipata nei cassette. Farmaclick ora permette di indicare, in fase di ordine, se un prodotto è presente in un sistema automatico o meno. Il grossista gestirà l'allestimento della merce tenendo in considerazione questa informazione, dividendo preventivamente la merce in base alla collocazione che avrà in farmacia.

Notevoli miglioramenti sono stati introdotti anche nella **GESTIONE DEI RESI** che rappresentano oggi una problematica ostica sia per le farmacie che devono ottenere i rimborsi, sia per i grossisti a cui spetta l'onere di gestire il corretto flusso logistico ed economico della merce resa. Farmaclick, con le nuove specifiche, offre una piattaforma completa per una corretta gestione di questa pratica che prevede una *richiesta telematica di reso* fatta dalla farmacia, una *proposta di rimborso* restituita dal grossista e tutti gli strumenti necessari per gestire in modo efficiente sia il ritiro della merce dalla farmacia, che il successivo rientro in sede dal grossista, con la conseguente ricollocazione o smaltimento. Le nuove funzionalità di Farmaclick relative ai resi sono state sviluppate seguendo le indicazioni di un'importante cooperativa laziale, sempre molto attenta a migliorare la logistica, soprattutto quando questo coincide con

## Nasce farmaclick.it, un sito dedicato al protocollo standard nazionale



Contestualmente al rilascio delle nuove specifiche, è stato realizzato un portale interamente dedicato a *Farma-*

*click* ([www.farmaclick.it](http://www.farmaclick.it)), dove tutti gli operatori del settore (farmacie, grossisti e software house) potranno trovare materiale e informazioni dettagliate sul protocollo, sui servizi offerti, su chi lo utilizza e chi lo implementa, su eventi particolari legati a questo standard di comunicazione e molto altro. Nel sito è disponibile il programma del convegno organizzato con Studofarma in occasione del Cosmofarma nonché la possibilità di aderire all'evento. (L'adesione online garantisce la partecipazione al convegno e facilita l'organizzazione dello stesso data la scarsa disponibilità di posti in sala).

un migliore servizio per i propri soci.

Altre novità della nuova versione di Farmaclick riguardano la gestione di sistemi di fidelity card, dei *reclami delle farmacie* - collegati al sistema CRM del grossista - e l'arricchimento di servizi già esi-

stenti con nuove e più dettagliate informazioni.

Vi aspettiamo al Cosmofarma in occasione del convegno dell'8 maggio per approfondire insieme le importanti e vantage novità offerte da Farmaclick.

## Certificazione Farmaclick: una garanzia per tutti gli utenti

La certificazione dei gestionali di farmacia è un'importante iniziativa tesa a garantire il corretto funzionamento di Farmaclick sia a chi offre il servizio sia a chi lo riceve: il grossista e la farmacia. Le numerose richieste di attivazione dei servizi da parte delle farmacie, hanno generato una serie di implementazioni



non ottimali dei gestionali e che hanno penalizzato le performance del protocollo, generato costi inutili ai grossisti e impedito a questi ultimi di fornire i servizi previsti.

Per limitare tali inconvenienti, nel 2010 nascerà un *comitato di certificazione Farmaclick*, aperto sia ai grossisti farmaceutici che alle software house, con lo scopo di certificare i gestionali di

farmacia *Farmaclick compatibili*. Il conseguimento della certificazione Farmaclick, da parte di un gestionale di Farmacia, verrà evidenziata nei sistemi dei grossisti e darà diritto al servizio gratuito di assistenza tecnica sulle nuove specifiche.

Il processo di certificazione consisterà nel verificare se i servizi Farmaclick vengono correttamente implementati, con quali parametri vengono richiamati e se le informazioni fondamentali sono presentate al farmacista. Un gestionale di farmacia certificato deve

implementare correttamente almeno i servizi di richiesta disponibilità valorizzata, ordine, download documenti, richiesta autorizzazione resi, stato ordine e gestione fidelity card.

La certificazione sarà completamente gratuita e facoltativa e un gestionale certificato sarà riconoscibile tramite l'apposizione di un "bollino" Farmaclick che verrà rilasciato in seguito all'avvenuta certificazione. L'iniziativa è volta a garantire gli utenti che, in tal modo, avranno la certezza dei servizi promessi e dei tempi necessari per averli.



# Nuovo modulo Check&Trace

## Controllo e tracciabilità della consegna della merce

InFarma risponde ad una recente ed importante esigenza del mercato della distribuzione farmaceutica che prevede il controllo delle fasi di uscita e consegna della merce in farmacia. Denominato Check&Trace, il nuovo modulo realizza un sofisticato sistema di tracciabilità dei colli e dei documenti, dal momento in cui la merce viene posta in uscita dal deposito e presa in carico dal corriere a quando viene consegnata in farmacia, a garanzia di una esatta rispondenza con l'ordine ricevuto.

Il sistema si compone di una parte hardware - un palmare - e di una parte software integrata all'applicativo DiFarm.

La fase di controllo della merce e dei documenti in ritiro presso il deposito, effettuata prima dell'inizio del viaggio, può essere attuata sia sul palmare del corriere, se fisicamente presente in magazzino durante le fasi di allestimento, sia su terminale palmare già in uso presso il deposito e collegato direttamente con DiFarm, nel caso in cui l'attività venisse eseguita dal personale interno al magazzino. In entrambi i casi, il corriere, fin dall'inizio del viaggio, troverà nel suo palmare tutte le indicazioni necessarie per conoscere le strade da percorrere, le farmacie del "giro" ed i colli e documenti da consegnare. Non trascurabile l'indicazione che viene data per ogni collo con contenuto deteriorabile per temperatura.

Prezzi  
vantaggiosi al  
Cosmofarma per  
il lancio del  
Check&Trace!

# check&trace

A carico del sistema è anche l'ottimizzazione del percorso, generando evidenti vantaggi in termini di costi e di tempi di percorrenza. Il "viaggio della merce" è costantemente monitorato attraverso un sofisticato sistema di tracciabilità geografica che fornisce anche indicazioni relative ai chilometri percorsi ed agli orari di effettiva consegna, dati archiviati e storicizzati automaticamente nell'applicativo DiFarm.

Il controllo viene esteso anche ai contenitori vuoti ancora presenti in farmacia; nel palmare del corriere sono visualizzati i contenitori ancora non ricon-

segnati dopo un numero determinato di giorni ed è possibile attuare la fase di ritiro degli stessi con conseguente storno.

Altra importante funzione, nuova anche per DiFarm, riguarda la gestione del ritiro dei resi merce dalla farmacia; tramite Check&Trace è possibile avvisare il corriere della presenza di un reso precedentemente autorizzato dal grossista. La presenza di prodotti "frigo" o di prodotti con scadenza breve viene gestita con percorsi prioritari per permetterne una corretta evasione e conservazione.

Essendo sviluppato interamente da InFarma, il sistema Check & Trace è perfettamente integrato sia con DiFarm che con InFarmaClick. Il grossista può visualizzare l'andamento delle consegne effettuate da tutti i corrieri direttamente da DiFarm e avere una contabilità dei chilometri percorsi da ogni automezzo, con i tempi impiegati per le singole consegne. Il farmacista può usare InWeb o Farnaclick per monitorare lo stato delle consegne, visualizzando su una intuitiva cartina geografica la posizione del corriere.

Il modulo Check&Trace verrà presentato al Cosmofarma di Roma, che avrà luogo dal 7 al 10 maggio, presso lo stand InFarma nel padiglione 14. Consulenti InFarma e progettisti del nuovo modulo saranno a disposizione per delucidazioni sul software e per presentare al pubblico il palmare adottato.



## Nuovo servizio backup InFarmaClick

È disponibile il nuovo servizio di backup sviluppato da InFarma per aumentare ulteriormente le garanzie ai clienti che investono nei servizi InFarmaClick e per supplire alle carenze di alcuni gestionali di farmacia che non implementano la trasmissione TsGate come backup di quella Farnaclick.

Prerequisito fondamentale per il funzionamento del servizio è la presenza del TsGate PRO dal grossista.

Il servizio backup si attiva quando tutte le linee di collegamento internet del grossista sono fuori uso. In questo caso, solo i gestionali di farmacia perfettamente compatibili con le specifiche

InFarmaClick trasmetterebbero automaticamente l'ordine via modem, utilizzando il protocollo di trasmissione TsGate Pro. Il nuovo servizio di Disaster Recovery permette **anche alle farmacie prive di modem e/o senza client TsGate PRO installato e configurato**, di inviare l'ordine via internet.

I server di backup sono in grado di utilizzare automaticamente il motore di elaborazione del TsGate PRO del grossista attivando un link su internet, su linea analogica o digitale (ISDN) o su una connessione UMTS. Tali macchine lavorano come convertitore di protocollo Farnaclick TsGate e permettono la

ricezione degli ordini indipendentemente dalla configurazione della farmacia: il distributore farmaceutico riceve comunque l'ordine, ma in formato TsGate, mentre la risposta alla farmacia viene prodotta in formato Farnaclick, senza quindi richiedere nessun adeguamento del gestionale di farmacia o delle procedure operative del farmacista stesso.

Per avere delucidazioni ed approfondimenti sul nuovo servizio, vi aspettiamo al Cosmofarma (stand A20-B19, pad. 14) dove tecnici e progettisti saranno a disposizione per una presentazione e per rispondere a qualsiasi curiosità.

# Sistema vocale nella gestione della merce in magazzino. Velocità e flessibilità senza precedenti

Le funzionalità ed i vantaggi che il voice genera nella gestione operativa di magazzino, si esaltano nel caso specifico della distribuzione del farmaco proprio grazie alle caratteristiche che quest'ultimo presenta. Innanzitutto, la tipologia merceologica: packaging piccolo o molto piccolo. In secondo luogo, la modalità e la tempistica con cui si svolge l'attività di prelievo distinta rispetto a qualsiasi altro settore di mercato: la concentrazione in due soli momenti della giornata e l'intensità dell'attività con bassi quantitativi.



Vi è una caratteristica che, forse più di tutte le altre, rende il sistema vocale estremamente interessante e facile da utilizzare, ed è quello della parametrizzazione, fatto che consente di impostare moltissimi parametri fino a far diventare il software completamente personalizzato alle esigenze del magazzino o anche del singolo operatore. Parliamo della possibilità di utilizzare diverse lingue e di effettuare un adattamento fonetico, di gestire diversi profili per operatore, nonché le differenze operative nelle varie funzioni: il sistema consente infatti l'associazione di profili vocali diversi per le diverse funzioni operative e per i diversi settori di magazzino.

L'inserimento vocale dei dati (lotti, date scadenze e quantità) in sostituzione alla digitazione degli stessi su tastiera, nonché la possibilità di lavorare a mani libere, rendono il sistema vocale particolarmente utile nella fase di ingresso merce, data la necessità di movimentare anche pesi e volumi considerevoli che caratterizza questa fase.

Anche nello stoccaggio il valore aggiunto è risultato dalla possibilità di lavorare a mani libere. In questa fase, è stata

riscontrata anche la possibilità di omettere l'uso del lettore ottico che risulta invece consigliato nell'ingresso merce e indispensabile nell'allestimento. I prodotti e le ubicazioni, in assenza di scanner bluetooth, vengono letti al sistema dall'operatore e sono sufficienti poche cifre del codice per il loro riconoscimento.

La fase più delicata è risultata essere l'allestimento della commissione dove il sistema risulta essere anche capace di dettare un timing di lavoro in relazione al quale l'operatore deve porre la propria concentrazione. L'utilizzo di tale funzione è scelta aziendale, ma è risultata essere la motivazione principale di un notevole risparmio nei tempi di allestimento. Se non usato, o usato parzialmente, diviene l'operatore, così come nel sistema tradizionale, l'artefice del valore temporale, anche se questo viene ottimizzato dal sistema vocale.

Il processo di adattamento a questa nuova filosofia è sicuramente la peculiarità più accattivante del sistema, ma è anche la più impegnativa per gli operatori che lo utilizzano e quindi "invasiva" nei confronti del rapporto con la dipendenza.

Una particolare attenzione va posta all'allestimento dei prodotti frigo. L'operatore preposto all'allestimento di questa particolare tipologia di merce apprezza notevolmente la possibilità di avere le mani libere e di lavorare senza scanner bluetooth leggendo solo le ultime cifre del codice ministeriale per il riconoscimento del prodotto. Questo ha permesso di poter operare tenendo comodamente in mano il contenitore termico e potendo, con l'altra mano, aprire le porte del frigo e quindi prelevare il prodotto richiesto senza doversi preoccupare di posizionare il terminale.

InFarma è molto soddisfatta del lavoro svolto e dei risultati ottenuti. Ancora una volta, l'intuizione di proporre un servizio innovativo si è tradotta in un'efficace soluzione organizzativa che pensiamo possa aprire una nuova frontiera su cui lavorare nel prossimo futuro a fianco dei nostri clienti; questi sapranno indicarci, come di consueto, l'evoluzione necessaria ad ogni nuovo prodotto, utilizzando uno strumento che certamente consentirà loro una maggiore competizione sul mercato di riferimento.

## FarmaCentro servizi e logistica testa il Voice

Molte delle caratteristiche del sistema vocale sono state apprezzate dalla **Farmacentro servizi e logistica**, cooperativa di distribuzione farmaceutica nata dalla fusione di Saf Jesi e Umbrafarm Perugia, in occasione del beta test che ha recentemente effettuato. Particolarmente attenta all'evoluzione tecnologica soprattutto quando questa ottimizza i meccanismi di gestione aziendale e consente un innalzamento del servizio a soci e clienti, la Farmacentro ha ospitato il beta test del sistema vocale applicata a tutte le fasi di movimentazione della merce in magazzino: controllo merce, allestimenti, stoccaggio, rimpiazzi, controllo scadenze ecc.



L'ing Barchiesi, responsabile della logistica della Farmacentro, ha coordinato, insieme alla InFarma, la messa a punto del sistema sia nel magazzino di Jesi sia in quello di Perugia "L'utilizzo di un sistema a comando vocale nel nostro settore pone evidenti vantaggi in termini di operatività dal momento che entrambe le mani sono dedicate alle sole operazioni di movimentazione; ciò riveste un'importanza fondamentale soprattutto per le attività di ricevimento merci, allestimento di prodotti frigo e voluminosi" spiega l'ing Barchiesi "Il sistema vocale proposto in test da InFarma è risultato estremamente versatile sia in termini di implementazione, che di adattamento alle esigenze degli operatori. In poche sessioni di test è stato possibile non solo integrare il sistema alle caratteristiche operative del magazzino (mappa, tipologia di movimentazione ecc.) ma anche modellare il dispositivo alle necessità degli operatori e, per lo stesso operatore, alle diverse attività. Ogni operazione ha la possibilità di essere guidata dal "voice" con istruzioni impartite all'operatore via cuffia e con velocità di pronuncia, ritmo, scansione dei comandi adattabili e mutabili a piacimento".



# QlikView, la rivoluzione semplice della



L'Ing. Andrea Millefiorini, consulente InFarma esperto di logistica di magazzino e dell'area acquisti della distribuzione farmaceutica, ha negli ultimi anni approfondito le conoscenze nell'ambito della business intelligence diventandone il nuovo punto di riferimento per i nostri clienti. In questa occasione, ci parlerà di uno strumento all'avanguardia, QlikView, spiegandoci ciò che lo differenzia dai sistemi di business intelligence tradizionali.

# QlikView

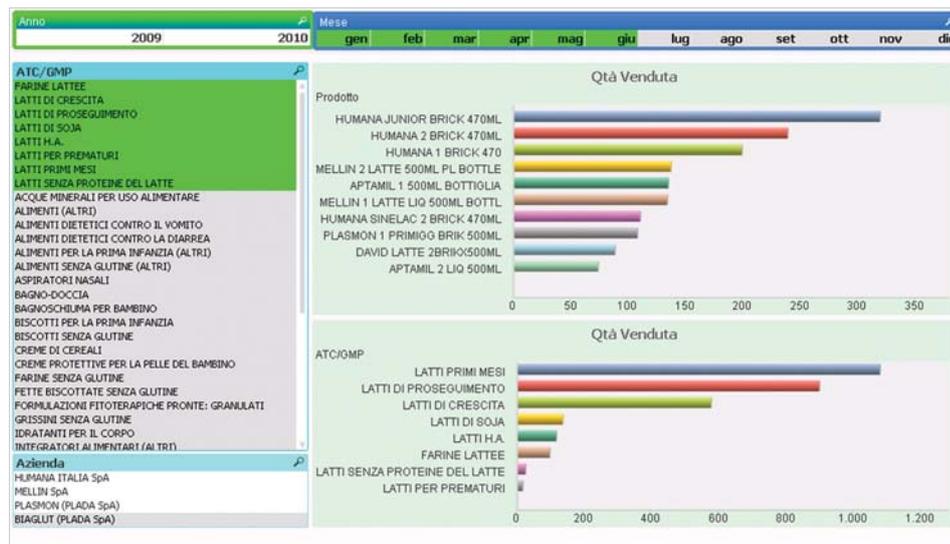
Nello scorso numero del magazine abbiamo evidenziato le caratteristiche salienti dell'applicativo QlikView e le principali differenze con gli strumenti di business intelligence tradizionali. Avevamo terminato ponendo in evidenza un'altra caratteristica del prodotto, la sua estrema scalabilità applicativa.

I progetti e le installazioni che stiamo attuando ci confermano quella che era una impressione, avvalorata inizialmente dall'utilizzo di QlikView fatto dalla nostra azienda. QlikView è uno strumento adatto sia ad una realtà dotata di professionalità interne familiari all'utilizzo ed allo sviluppo di sistemi di supporto decisionale (vedi a lato case history della SAFAR di Pescara), sia a realtà di piccole dimensioni prive di competenze interne adatte a sviluppare nuovi quadri



Il consulente InFarma può affiancare il cliente sia nella conoscenza del prodotto, che nelle logiche e nella struttura del database in uso con i propri pacchetti applicativi (DiFarm, GeO, GeA). Inoltre, l'approfondita conoscenza delle tematiche trattate dai nostri clienti, ci consente di essere propositivi nelle analisi da elaborare.

Così come il distributore farmaceutico, la singola farmacia può riscontrare immediati risultati dall'utilizzo di elaborati appositamente creati sui propri dati, utilizzando l'applicativo installato presso i pc della farmacia, rendendosi quindi autonomi nell'analisi dei dati. Anche in questo caso, il consulente InFarma può affiancarsi alla farmacia cliente sulla base delle conoscenze acquisite e delle logiche in uso nel gestionale (L-infa, Net-Farma).

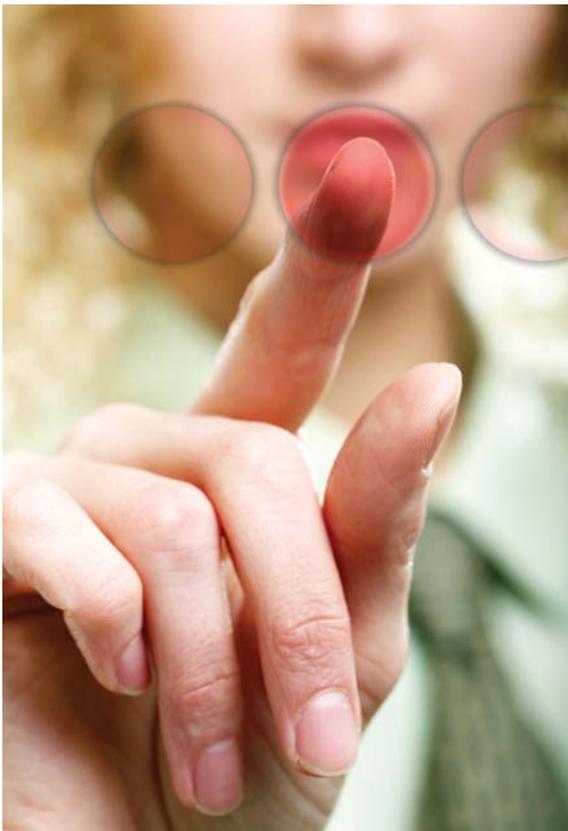
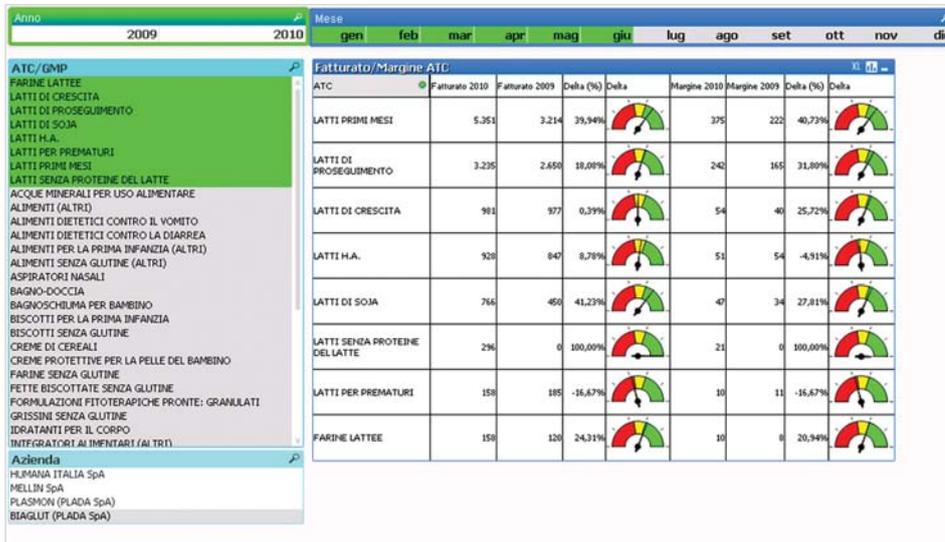


di controllo.

Questo tipo di scalabilità è consentita dalla varietà di soluzioni e dal tipo di processore supportato in base alla mole di dati da trattare. Alla caratteristica di scalabilità tecnica, si associa anche quella "economica" in base alle effettive necessità.

Particolarmente interessante è l'opportunità, creata da QlikView, che consente alle farmacie il confronto dei propri dati con quelli di altre farmacie e/o porli in rapporto ad informazioni fornite da associazioni di settore. La notevole semplificazione è data da script di estrazione dati che consentono di importare,

# business intelligence



informazioni (quantità vendute, valore del venduto, margini) su dimensioni comuni (codice ministeriale della referenza, classificazione ATC, principio attivo, località, provincia) si generano strumenti in grado di guidare il cliente attraverso diversi livelli di analisi con un'interfaccia estremamente intuitiva ed accattivante.

Un'applicazione interessante e di facile attuazione può essere realizzata dal grossista/cooperativa: questo potrebbe rendersi fornitore di servizi di analisi rivolti ai propri soci/clienti, non necessariamente prelevando i dati dal gestionale di farmacia, ma semplicemente presentando i propri dati di sell-out (quantità vendute, sconti, adesioni a campagne), magari nell'area riservata al cliente/socio su WEB. Questo approccio, stimola la fidelizzazione del socio/cliente che riceve un servizio utile e strategico,

elaborare ed analizzare, dati provenienti da documenti XML, excel, txt, sorgenti dati ODBC, anche all'interno dello stesso documento, senza necessità di programmi di interfaccia. Ecco perché QlikView risulta uno strumento ideale per l'integrazione di dati provenienti da database diversi, come ad esempio quelli in uso nei vari gestionali di farmacia. Successivamente, rendendo omogenee

tanto più preciso quanto più i suoi ordini verranno passati al grossista/cooperativa che fornisce anche il servizio. Ne deriva quindi una fidelizzazione tanto per il fornitore quanto per il cliente, creando un vero e proprio circolo virtuoso.

Nel prossimo numero, inizieremo a valutare i possibili sviluppi applicativi nei vari settori aziendali.

## Case history Safar sceglie QlikView

La S.A.F.A.R. Soc.Coop., è una cooperativa operante nella distribuzione farmaceutica con sede a Pescara e con poli distributivi ad Avezzano ed Isernia. La cooperativa serve circa 500 farmacie di cui più di 200 socie, raggiungendo un volume d'affari di circa 200 milioni di euro.



Come risposta alla necessità di uno strumento che consentisse all'azienda la generazione autonoma di documenti di analisi, la Safar ha iniziato, nell'aprile 2009, un progetto pilota per vagliare le caratteristiche di QlikView.

Soltanto due giornate di training on job hanno consentito di effettuare analisi sugli ordini di vendita estremamente complesse (oltre 30 milioni di record). Su indicazione del Dott. Toro, amministratore delegato della cooperativa, sono quindi stati creati nuovi documenti. Dopo ulteriori tre giornate di consulenza, la Safar si è resa completamente autonoma, sia nell'estrazione dei dati, che nel layout delle informazioni da presentare.

"Ciò che ha stupito maggiormente, sono stati i tempi impiegati per il raggiungimento degli obiettivi iniziali e l'estrema "maneggevolezza" degli elaborati prodotti", racconta il Dott. Toro, "Aggiunta di informazioni, nuovi grafici, nuove tabelle, interrogazioni dei dati e memorizzazione di analisi realizzate sono alla portata dell'utente finale. Tutto ciò in un ambiente centralizzato con possibilità di gestione della riservatezza, anche a livello di singolo dato". La Safar sta utilizzando una licenza server a 64 bit con 6 utenti contemporaneamente collegati. Attualmente il prodotto viene impiegato per analisi relative all'area vendite/acquisti e logistica con estrazioni quotidiane schedulate che consentono elaborazioni dinamiche e puntuali.

# Nuova L-infa alla tua farmacia!

L-infa, il gestionale per la farmacia firmato InFarma, si arricchisce di strategici servizi che danno il via a nuovi concetti di gestione. Business continuity, monitoraggio dati, controllo campagne commerciali, data base server e molto altro... vieni a scoprirlo al Cosmofarma!



Il Cosmofarma dello scorso anno tenne a battesimo L-infa, il nuovo gestionale per la farmacia di InFarma: mai un nome è stato più propedeutico. Come tutti i prodotti InFarma, anche L-infa ha significato innovazione, un'innovazione non solo tecnologica ma rivolta soprattutto ai contenuti.

Il Cosmofarma di Roma sarà l'occasione per presentare le novità relative a L-infa che introduce nuovi concetti di organizzazione aziendale e di servizi... quasi un nuovo battesimo data la quantità e l'importanza dei valori che si sono aggiunti al prodotto! L'innovazione di L-infa sta nei concetti che porta sul mercato dei gestionali per Farmacia che generalmente muovono i propri passi molto lentamente e a volte con tanta stanchezza.

Con questa panoramica introduttiva delle novità che verranno presentate presso il nostro stand al padiglione 14, vorremmo evitare di parlare delle "solite" caratteristiche del prodotto che, seppur importanti, siamo sicuri che almeno i migliori gestionali, quelli più conosciuti e "riconosciuti", hanno. Pur rispettando le scelte dell'utente, che molto spesso si

basano su abitudini radicate e sulla forza del non cambiamento, vorremmo parlare del NUOVO, fatto che forse, a qualche operatore "illuminato", potrà interessare per riuscire a gestire la propria Farmacia in modo sempre più imprenditoriale e sicuro.

Un primo importante concetto che apre la strada ad una gestione veramente avanzata, è l'impiego del *data base server*; la nuova release di L-infa consente l'utilizzo di qualsiasi data base, scelta molto apprezzata in quanto permette

l'adozione del programma senza dover cambiare le proprie abitudini, potendo adottare cioè il data base precedentemente usato e quindi conosciuto.

La stessa logica è stata scelta per l'utilizzo della piattaforma, infatti L-infa gira indistintamente sia sotto Windows sia sotto Linux; a questo e al database scelto, si legano le prestazioni del prodotto, fatto che consente di fare l'investimento secondo le reali esigenze della Farmacia in relazione alle dimensioni ed alle performance desiderate.



Come già anticipato, le novità non sono relative soltanto alla parte tecnologica del prodotto, ma anche e soprattutto ai servizi ed alla forma di organizzazione dei dati che introduce nuovi concetti ed interessanti opportunità.

Importante e strategico servizio è il BACKUP dei dati del gestionale. Grazie al nuovo sistema, i dati vengono replicati automaticamente ed in tempo reale, indifferentemente in un server in locale o in un server a distanza e quindi in remoto. Quest'ultima ipotesi è di fatto un vero e proprio Disaster Recovery/Business Continuity; il server remoto può essere collocato presso una propria sede distante dalla Farmacia o presso una server farm, presupposto, quest'ultimo, per servizi molto avanzati. Altra ipotesi di collocamento del server remoto potrebbe essere la sede del distributore farmaceutico di riferimento. A fronte di un fermo dei server installati in Farmacia, grazie a questo sistema di Business Continuity, il lavoro proseguirebbe senza interruzioni. La replica dei dati inoltre,



consente la consultazione dei dati stessi anche a farmacia chiusa e server principale spento, comodamente da casa o da altre postazioni. Configurando opportunamente il data base, la copia dei dati può diventare "bidirezionale": il server di back-up aggiorna in tempo reale il server principale e viceversa. Questo consentirebbe, oltre la consultazione dei dati in remoto, la normale attività lavorativa (ordine ecc.).

Relativamente ai dati, è stato messo a punto anche un nuovo servizio di statistiche in remoto; queste si possono ottenere sia su Net Book o Pc remoti (a casa, sedi di lavoro alternative, in vacanza...) sia su cellulari in grado di navigare in internet; il sistema è già predisposto per facilitare una navigazione con telefoni cellulari grazie ad una specifica forma di compattazione dati e ad un'interfaccia appositamente sviluppata.

Altri rilevanti servizi, che arricchiscono la nuova versione di L-infa, sono il *monitoraggio dati* ed il *controllo campagne commerciali*.



Il "monitoraggio dati" è un sistema di controllo avanzato che gira a bordo del Server in Farmacia e che confronta continuamente i dati, gli archivi installati e generati segnalando tempestivamente ogni anomalia o incoerenza, fino a bloccare il lavoro che si sta eseguendo, evitando danni più ingenti o futuri blocchi non desiderati.

La funzione "controllo delle campagne commerciali" effettua una verifica sulla effettiva convenienza delle campagne offerte dai grossisti. Il sistema è in grado di incrociare i dati in modo da non soffermarsi alla mera notizia dell'esistenza di una campagna; a volte il prezzo più basso segnalato in campagna non corrisponde ad una effettiva convenienza per il farmacista e L-infa può segnalare tali situazioni dando al farmacista l'opportunità di ottimizzare veramente gli acquisti.

Personale tecnico e commerciale sarà a disposizione presso lo stand InFarma al Cosmofarma di Roma per demo e spiegazioni relative alle novità appena accennate. Vi aspettiamo per dare insieme nuova L-infa alla vostra farmacia!



Da un accordo tra la InFarma e un gruppo di professionisti nell'ambito dell'informatica in farmacia, nasce Itriaware, giovane società concessionaria dell'intera linea di prodotti InFarma per la farmacia rivolta al mercato della **Puglia e della Basilicata**. Strutturata in settori specifici ed integrati tra loro, la Itriaware si distingue fin da subito per la capacità di cogliere le specifiche esigenze del cliente traducendole in soluzioni e servizi e supportandole con un'assistenza in loco ed in remoto. In soli tre anni di vita, la Itriaware ha conquistato la fiducia di oltre 80 farmacisti. In seguito all'entrata in vigore dell'articolo 50, la Itriaware ha unito le forze a quelle di un'équipe di specialisti realizzando un servizio che si è rivelato di particolare successo grazie alla sua grande praticità: *Ricettae on line* è il servizio che alleggerisce il compito della tariffazione SSN richiedendo al farmacista solo la numerazione e la lettura tramite scanner delle ricette e dando la possibilità di rivedere la tariffazione effettuata da qualunque postazione dotata di internet.

**Per ulteriori informazioni:**  
[www.itriaware.it](http://www.itriaware.it)



La P.O.S. Data System nasce nel 1993 e diventa, in breve tempo, uno dei punti di riferimento del segmento Retail per **Sicilia e Calabria**. Attualmente la società ha sede a Palermo, Castelvetro (Tp) e Taormina (Me).

Dal 2003 la P.O.S. Data System è presente nel mercato delle farmacie con il gestionale InFarma ritenuto dalla Pos Data la soluzione che più di altre offre caratteristiche di sicurezza, flessibilità e semplicità d'uso.

Alla qualità "post-vendita" ha permesso all'azienda di crescere in un settore dove la "continuità del servizio" è un elemento indiscutibile. La P.O.S. Data System, dispone di una struttura di oltre venti tecnici automuniti, un call center tecnologico in funzione sei giorni la settimana, otto postazioni di teleassistenza e un vasto magazzino ricambi per l'immediato ripristino degli apparati hardware.

P.O.S. Data System, azienda certificata ISO 9001:2000 relativamente alla "progettazione ed installazione di soluzioni informatiche" (RINA), è partner commerciale di prestigiosi brand quali IBM, LENOVO, CISCO, MICROSOFT, TREND MICRO e FASY. Inoltre è laboratorio tecnico autorizzato per prodotti LENOVO, IBM e FASY.

**Per ulteriori informazioni:**  
[www.posdatasystem.it](http://www.posdatasystem.it)



La SC Informatica nasce nel 1996 per volontà del suo fondatore, Sandro Coltrinari, il quale, dopo una lunga esperienza maturata alle dipendenze di importanti società fornitrici di software per farmacie, decide di creare una struttura capace di progettare e realizzare sistemi informatici innovativi dedicati alle stesse. Con l'aumentare dei clienti e delle esigenze da dover soddisfare, l'azienda si è ampliata adottando una nuova struttura organizzativa e scegliendo di divenire concessionaria dei prodotti InFarma per la farmacia. Oggi la SC Informatica occupa una posizione primaria tra i fornitori di tecnologie per la farmacia nelle regioni **Marche ed Abruzzo**, operando nel territorio attraverso tre strutture localizzate in punti strategici. La SC Informatica garantisce un'accurata formazione post vendita presso la farmacia; l'attività di assistenza viene svolta sia telefonicamente da personale qualificato che tramite il servizio di tele-assistenza che consente di risolvere la maggior parte dei problemi segnalati. Viene fornito inoltre un servizio di assistenza on-site nei casi di malfunzionamento hardware, un servizio tempestivo ed efficace grazie anche all'utilizzo, da parte di ciascun tecnico, di auto aziendali equipaggiate con ogni tipo di componente e periferica.

**Per ulteriori informazioni:**  
[www.scinformatica.com](http://www.scinformatica.com)



# Le soluzioni web entrano nel carnet Macrosoft. Vi presentiamo la Krealia

Internet, un mondo nuovo e nuovo modo di percepire e partecipare al mondo. Inconcepibile ormai una realtà in cui non si possa cliccare per sapere, per condividere, per "essere". In pochi anni, l'evoluzione del web 2.0 ha sensibilmente stravolto le identità personali ed imprenditoriali, dando luogo a servizi evoluti, nuove forme di business e ad un'imprescindibile condizione: *esserci*.

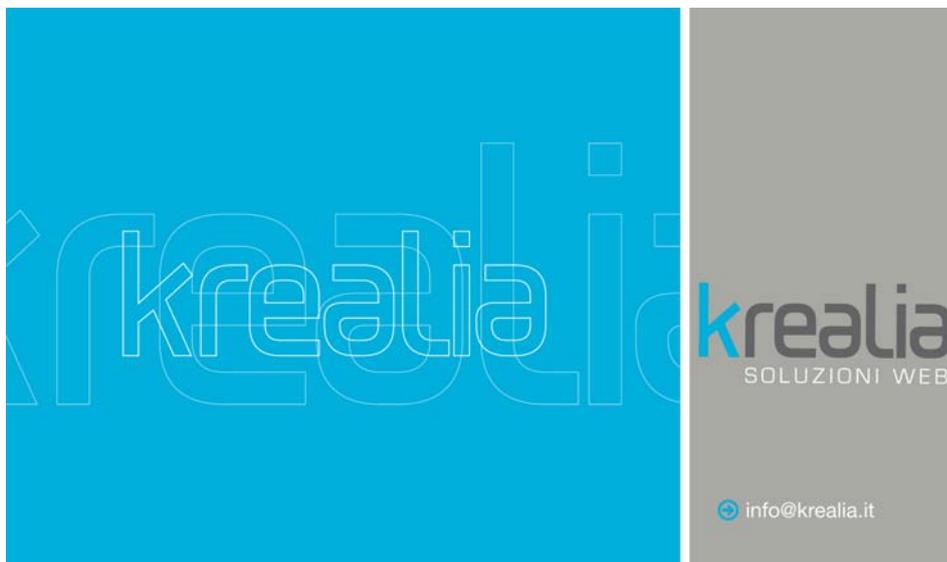
Questa stessa condizione ha generato in passato un pullulare di pagine web estemporanee e "caserecce" ed altrettanti "super esperti" non titolati dietro di esse. Aziende nate dalla mera passione in un settore che invece necessita, oggi più che mai, di una professionalità elevatissima per permettere di VIVERE nel WEB, e non solo di esserci.

Ecco che la "conditio sine qua non" è superata; ora è necessario distinguersi nel web così come nella realtà di ogni mercato. E per distinguersi, oltre al talento, ci vuole professionalità e conoscenza specifica ed approfondita della materia di cui si tratta. Per questo è fondamentale per una società che voglia vivere il web e nel web, affidarsi alla professionalità di consulenti e alla scientificità di mezzi che possano farne una reale opportunità oltre che una semplice forma di esistenza.

Anche il settore farmaceutico è stato largamente contaminato dall'utilizzo della rete. Molto è stato fatto per il commercio elettronico e lo scambio di dati tra farmacie e grossisti, FarmaClick ne è un esempio lampante. Ma ancora sono pigri e scarsi i successi di chi vorrebbe cogliere l'opportunità di affacciarsi nel web per rendersi accessibile al cliente finale, al consumatore, per creare nuove modalità di vendita, di consulenza, di rapporto.

La Macrosoft, azienda leader nel mercato farmaceutico per la fornitura di gestionali per la distribuzione intermedia, è stata promotrice, nel 2000, della creazione del gruppo InFarma e oggi amplia le sue competenze acquisendo un pacchetto di quote della Krealia srl, società specializzata nella fornitura di servizi web.

Grazie all'esperienza decennale dei soci nell'ambito specifico, la Krealia è in grado di affiancare qualsiasi real-



tà imprenditoriale accompagnandola dalla fase di analisi, consulenza, progettazione, definizione degli obiettivi fino alla manutenzione delle soluzioni realizzate, soluzioni che spaziano dalla realizzazione di siti web alla costituzione di servizi innovativi su web.

La Krealia si avvale di un prodotto CMS che consente una realizzazione particolarmente veloce di qualsiasi progetto e soprattutto una manutenzione e aggiornamento dei contenuti tanto facile da rendere autonomo anche l'utente finale meno esperto. Il prodotto, nato dalla importante esperienza e notevole competenza di un'equipe di ingegneri, rende il web facile e sicuro, studiato professionalmente e gestito liberamente ed aderisce in pieno agli standard di accessibilità secondo la legge 4/2004 (legge Stanca).

Aggiornare i contenuti diviene facile come inviare una mail grazie ad un'interfaccia studiata per essere intuitiva ed utilizzabile da chiunque.

La società si rivolge in particolar modo alla pubblica amministrazione e al mercato farmaceutico, una delle ragioni per cui la Macrosoft ha ritenuto vincente l'adesione alla stessa. "Opero nell'ambito dell'informatica da trent'anni e ormai da quindici conosco la realtà del mercato farmaceutico calando in esso soluzioni tecnologicamente avanzate che hanno consentito un innalzamento del servizio dell'intero comparto conquistando stima e

fiducia da parte dello stesso" racconta Mario Mariani, direttore marketing Macrosoft che ha colto il momento propizio per iniziare un nuovo progetto d'impresa "Nel tempo, ho percepito sempre più forte il bisogno di una risposta altrettanto valida per l'esigenza che il mercato ha maturato nei confronti del web, inteso come mezzo di comunicazione di immagine e come forma di personalizzazione di servizi verso l'utente finale. Non avendo competenze specifiche in materia, né come Macrosoft né come InFarma, ho ritenuto opportuno attendere l'occasione migliore per offrire anche questo servizio ai nostri clienti senza deludere le aspettative di alta qualità a cui sono abituati. Credo fermamente che il Web sia un'opportunità imprescindibile per qualsiasi azienda e credo altresì che questa opportunità si sia colta in molti casi in modo eccessivamente "frettoloso", vanificando i risultati o centrandoli solo in parte. Ecco perché è con slancio che la Macrosoft ha aderito ad un progetto nuovo che ha le carte in regola per soddisfare pienamente le esigenze dei clienti e per offrire professionalmente una nuova forma di business."

Per festeggiare l'ingresso nella Krealia, la Macrosoft ospiterà nello stand InFarma al Cosmofarma i soci della Web Agency per dare modo ai clienti grossisti e farmacisti di conoscere la nuova ed interessante realtà.

## Il gestionale InFarma per la Farmacia



[www.l-infa.it](http://www.l-infa.it)



[www.l-infa.it](http://www.l-infa.it)



L-infa si arricchisce di nuovi concetti gestionali che aprono la strada a strategiche opportunità: data base server, business continuity, controllo campagne commerciali, monitoraggio dati, statistiche su mobile e molto altro...

...Vieni a scoprirlo al padiglione 14 del Cosmofarma Roma!

# Farmaclick

## LO STANDARD PER LA COMUNICAZIONE TRA FARMACIE E DISTRIBUTORI INTERMEDI

L'evoluzione del protocollo e la certificazione dei gestionali



**COSMOFARMA ROMA**  
**08 MAGGIO 2010 ORE 14.00 - Sala Ginestra SC4 -**



per info e adesioni, [www.farmaclick.it](http://www.farmaclick.it)