

Il farmaceutico “d.C.”: nuovi ruoli, nuovi strumenti.

- > SOPHIA E IL **CATEGORY**
IN FARMACIA
- > INTERVISTA
AL PRESIDENTE
ANTONELLO MIRONE
- > **PRIVATO E COOPERATIVA:**
INSIEME PER LE FARMACIE

Sophia
PHARMACY SOFTWARE

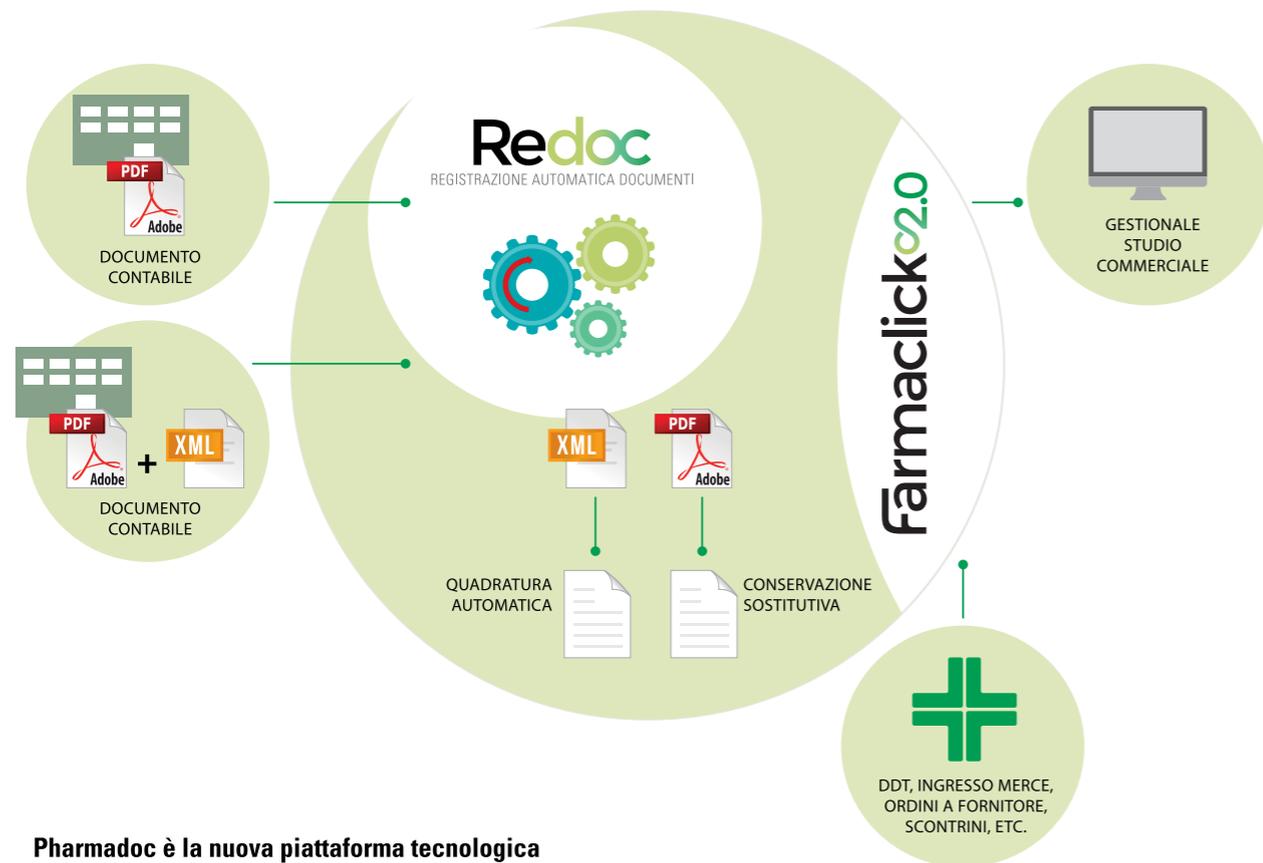
Sarò al PharmExpò
il 24-25-26 novembre
al Pad 6 presso
lo stand InFarma
e lo stand Farvima
Non mancare!



- > NUOVI ACCORDI
INFARMA
PER **NUOVI**
IMPORTANTI
SERVIZI

Pharmadoc

LA GESTIONE COMPLETA DEI DOCUMENTI DELLE FARMACIE



Pharmadoc è la nuova piattaforma tecnologica che gestisce i flussi documentali delle farmacie:

- Raccoglie e organizza i documenti contabili
- Elabora i documenti e li mette a disposizione del tuo commercialista
- Effettua la conservazione sostitutiva
- Quadra automaticamente ordini, consegne e fatture
- Offre alle farmacie una vista immediata dei propri documenti

Pharmadoc è la nuova piattaforma tecnologica per la gestione dei flussi documentali della farmacia. Una soluzione appositamente progettata per aziende che erogano servizi alle farmacie come studi commerciali, reti di farmacie o retailer che, al tempo stesso, si adatta anche alle esigenze della singola farmacia. Pharmadoc permette di centralizzare in un unico ambiente i documenti del ciclo attivo e passivo della farmacia e di metterli a disposizione delle aziende di servizi - che la farmacia stessa ha autorizzato - in modo da ottimizzarne la successiva gestione. Basato su

prodotti standard di mercato e consolidati da anni di utilizzo, come REDOC e Pharmaclick, PharmaDoc consente di automatizzare le operazioni meccaniche e ripetitive, come la registrazione dei documenti, ricavando tutti i dati necessari alle registrazioni contabili direttamente dai documenti PDF o da appositi flussi di dati (es: XML fattura PA/B2B). L'utilizzo del protocollo Pharmaclick permette inoltre ai software gestionali di farmacia di inviare in Pharmadoc i dati prelevati dai registratori fiscali, nonché tutte le fatture attive, le presenze dei dipendenti, le

movimentazioni di magazzino, etc: dati fondamentali per erogare servizi efficienti ed innovativi alle farmacie come, ad esempio, la quadratura automatica delle fatture passive con gli ordini e i ddt ed il controllo di gestione: attività ormai imprescindibili per una realtà aziendale complessa come risulta essere la farmacia del nuovo millennio.



> D.ssa Susanna Mariani
Responsabile comunicazione e marketing InFarma

Editoriale

Il count down è terminato, siamo nell'era d.C..

Per farsi un'idea della portata della legittimazione delle catene di farmacie in Italia, basta riflettere un attimo sull'acronimo da più voci coniato: d.C., Dopo Concorrenza. E per capire l'agitazione della categoria basta aprire qualche rivista di settore, dai titoli che suonano come necrologi di un sistema che, pur non funzionando bene da tempo, era pur sempre *Il sistema*. Al centro della farmacia che rischia di essere schiacciata tra i nuovi soggetti che entreranno nel mercato dopo il Ddl e la nuova organizzazione delle cure primarie. Le reti sono la soluzione da tanto proclamata e da relativamente poco digerita; ora è tempo di trovare il giusto ruolo nel nuovo contesto, un ruolo che solo la professionalità del farmacista può preservare. Con un nuovo atteggiamento però, quello che mette il paziente al centro integrando la propria attività con la rete sanitaria. Integrazione su due livelli quindi: farmacie collegate tra loro e nell'ambito di reti cliniche, ambulatori, laboratori strutturati. Il farmacista entra nell'equipe delle cure territoriali e domiciliari. Per un processo di tale portata, occorre pensare in grande. Servono partnership forti, servono strumenti adeguati, INTEGRATI. In questo numero vi proponiamo alcune riflessioni sul nuovo scenario lasciando la parola ai protagonisti dello stesso perché si sa, se la musica cambia

per la farmacia, tutta l'orchestra deve adeguarsi. Le associazioni di categoria così come la distribuzione intermedia ed i grandi centri di consulenza sono chiamati a giocare un ruolo importante, di "tutela" tramite un servizio reale; la creazione di reti forti, con sistemi centralizzati che consentano servizi reali nella gestione dell'impresa farmacia. Così da lasciare che il farmacista svolga la sua professione, facendo la differenza in un nuovo contesto organizzato di presidio sanitario. Nelle due occasioni fieristico congressuali (Cosmofarma e PharmEvolution) svolte in questo anno, InFarma ha ampiamente dimostrato la sua capacità di interpretare il mercato sviluppando soluzioni nuove, integrate ed adeguate alle attuali e prossime esigenze. Il nuovo gestionale Sophia, nato per fare rete, ha riscosso un incredibile interesse sia da parte dei farmacisti indipendenti che da coloro che vorrebbero creare dei network. **Sophia sarà al PharmExpò di Napoli il 24-25 e 26 novembre**, InFarma le dedica uno stand anche in questa occasione...e sarà "ospite d'onore" presso lo stand Farvima dove verrà presentata in quanto soluzione gestionale scelta per il network Farmà-accento salute. Concludo dando il benvenuto a CEF che ha scelto InFarma come partner IT per tutte le sue filiali e dandovi appuntamento a Napoli. Non mancate!

Sophia
IL NUOVO GESTIONALE DI FARMACIA

TI ASPETTO al PHARMEXPO! STAND INFARMA 671/682-PAD 6

PHARMEXPO
24-25-26 NOVEMBRE 2017

SOPHIA il nuovo strumento, nato per fare rete, è stato scelto dal network **Farmà** e verrà presentato alle farmacie presso lo stand **FARVIMA**, pad. 6, e durante la tavola rotonda **"Farmacie è il tempo delle catene!"** sabato dalle 15.00 alle 16.00 sala Ischia.

Il farmaceutico "d.C.": nuovi ruoli, nuovi strumenti.

- > SOPHIA E IL CATEGORY IN FARMACIA
- > INTERVISTA AL PRESIDENTE ANTONELLO MIRONE
- > PRIVATO E COOPERATIVA: INSIEME PER LE FARMACIE



Sophia
Sarà al PharmExpò il 24-25-26 novembre al Pad 6 presso lo stand InFarma e lo stand Farvima. *Non mancate!*

> NUOVI ACCORDI INFARMA PER NUOVI IMPORTANTI SERVIZI

Seguici anche su www.inFarmaclub.it

Sommario

- 4 Sophia porta il category in farmacia.**
- 5 L'evoluzione del Pharma secondo Mirone.**
- 6 I gestionali InFarma integrati ai magazzini automatizzati Pharmathek, grandi vantaggi per il mercato.**
- 8 Privato e Cooperativa, l'unione fa la forza.**
Intervista all'Ing. Alessandro Bruschi.
- 12 FAR.MED. sceglie INFARMA:** ammodernamento dei processi per nuovi importanti servizi alle farmacie.
- 14 A che punto siamo (tutti)?**



> **Dott. Francesco Fiorucci**
Dir. Generale Area Retail/Farmacie
InFarma

Sophia porta il category in farmacia.

Che sia uno strumento nuovo nella sua più completa e vera accezione del termine è ormai risaputo; Sophia, il nuovo gestionale InFarma per la farmacia, nasce con linguaggi e logiche moderne, offrendo modalità di lavoro adeguate ai tempi, tecnologie all'avanguardia e strumenti di business che, con estrema semplicità d'uso, rendono performanti le attività della farmacia.

Il Category Management ne è un esempio: Sophia porta al farmacista una soluzione professionale, completamente integrata, che lo supporta nell'organizzazione dei prodotti nel punto vendita. Category classifica i prodotti in base ai bisogni dei clienti, razionalizzando l'assortimento, ottimizzando i margini ed il magazzino, aumentando il livello di servizio ai consumatori.

Ce ne parla Francesco Fiorucci, responsabile dell'area Retail/Farmacie in InFarma.



Sophia
PHARMACY SOFTWARE

Il Category Management in farmacia rappresenta oggi una leva competitiva chiave per tutta la filiera, sia in ottica gestionale che commerciale.

Elemento indispensabile per implementarlo e per misurarne l'efficacia è la classificazione dei prodotti in categorie merceologiche orientate ai bisogni del consumatore finale, al fine di rendere più leggibile ed efficace l'offerta assortimentale.

QuintilesIMS - leader nella fornitura di dati di mercato Consumer Health - e FederFARMA.CO - Centrale nazionale delle Cooperative di Farmacisti - hanno definito un nuovo standard di lettura dei mercati in chiave Category, al fine di supportare le farmacie, la distribuzione e l'industria nell'analisi e nella gestione delle categorie.

Sophia, la soluzione gestionale InFarma per la farmacia sia in Rete che non, ha già integrato al suo interno tale prezioso strumento di lavoro per il farmacista.

Un nuovo modo di pensare l'organizzazione dei prodotti in farmacia, superando la tradizionale logica della cassettera e di un orientamento basato sulle ricette, a favore di una classificazione basata sui bisogni dei clienti: ad esempio la richiesta di fermenti lattici, non distingue tra quelli che oggi sono classificati come farmaci e quelli che sono categorizzati come integratori, perché sono risposte allo stesso bisogno del cliente.

Similmente allo stesso bisogno rispondono prodotti apparentemente diversi come una pasticca o uno shampoo per quanto riguarda la ca-

duta dei capelli. Ragionando in questi termini, per le farmacie sono possibili vantaggi in tutta la loro attività, dagli ordini per avere un assortimento razionale ed equilibrato, con benefici per il margine e per la gestione del magazzino, fino alla valutazione dell'andamento delle promozioni per categoria merceologica.

Category difatti è utile ad uniformare la lettura dei mercati: le referenze dei prodotti sono organizzate secondo i bisogni e le logiche di acquisto del paziente / consumatore finale. L'innovativa soluzione permette a tutta la filiera di confrontare le vendite dei prodotti afferenti allo stesso "segmento" di mercato, creando così una lettura uniforme della "quota di mercato", ovvero la percentuale delle vendite di un prodotto in relazione alle vendite totali dei prodotti che competono in un determinato mercato per soddisfare quello stesso bisogno del cliente finale.

La disponibilità di questo strumento per tutti gli attori della filiera (Industria - Distribuzione e Farmacia) diviene un veicolo per facilitare delle partnership, dal momento che il mercato viene letto nello stesso modo.

Tale linguaggio comune tra farmacia e industria diviene particolarmente interessante in fase di trattativa commerciale: diventa difatti più facile stabilire l'inserimento di prodotti nuovi, i piani promozionali e attivare progetti speciali, come ad esempio i training formativi.

La classificazione può essere altresì utilizzata ai fini di organizzare una corretta esposizione dei prodotti in Farmacia, è immediatamente chiara e riconducibile ai bisogni del cliente, poiché orientata alle sue logiche di acquisto.

Category si compone di 6 livelli gerarchici, ovvero:

• **REPARTO:**

macro-aggregazione in 7 reparti (alimenti speciali, automedicazione, integratori, personal care, presidi medicali, prima infanzia, veterinaria).
Suddivisione ottimale per un'analisi generale dell'andamento dell'area commerciale della Farmacia;

• **DISCESA:**

modalità di aggregazione delle Categorie merceologiche atta a comporre uno spazio fisico all'interno del punto vendita con l'obiettivo di soddisfare bisogni percepiti come interrelati e/o sostituibili (es. "dermocosmesi").
L'analisi dei dati per "discesa" permette di visualizzare esattamente un aggregato di categorie e prodotti all'interno di un lineare espositivo, e di calcolare quindi una serie di indicatori legati alla resa dello spazio di vendita della Farmacia;

• **CATEGORIA:**

aggregazione merceologica composta da prodotti che intendono soddisfare bisogni percepiti dal consumatore come interrelati e/o sostituibili. Identificano singole "unità di business" per la Farmacia, ciascuna da gestire con logiche differenti (es. "igiene orale");

• **SEGMENTO:**

prodotti che rispondono allo stesso bisogno e quindi concorrenti tra loro all'interno di uno specifico segmento di mercato. Possono differire per formato, caratteristiche fisiche, chimiche, qualità e riconoscibilità.
Il "segmento" rappresenta il livello gerarchico di elezione per la definizione della "quota di mercato" (es. "dentifrici");

• **BLOCCO:**

ulteriore livello di segmentazione dei bisogni appartenenti allo stesso segmento, in cui vengono identificate delle specificità per alcuni dei prodotti del segmento, ben riconoscibili per i clienti poiché rispondono ad un'esigenza specifica (es. "dentifrici sbiancanti");

• **SKU:**

ulteriore livello di segmentazione utilizzato solo nel caso in cui possa risultare differenziante per il cliente (es. categoria "alimentazione infanzia", segmento "omogeneizzati e liofilizzati", blocco "omogeneizzati", sku "omogeneizzati gusto frutta").

FEDERFARMACO





> **Dott. Antonello Mirone**
Presidente Federfarma Servizi

La fiera di Catania, Pharmevolution, ha attratto più visitatori del previsto testimoniando l'attenzione alle novità che la categoria presta in questa fase di svolta. Fase cruciale in cui i farmacisti vengono chiamati ad un cambiamento organizzativo ma anche di approccio nei confronti del proprio ruolo professionale. Ce ne parla il Dott. Antonello Mirone, presidente di Federfarma Servizi.

L'evoluzione del Pharma secondo Mirone.

Il Pharmevolution di Catania, manifestazione fieristico-congressuale dedicata alla farmacia, ha registrato un successo oltre le aspettative nella sua settima edizione: gli 8500 ingressi qualificati hanno dimostrato tutto il fermento della categoria, qualificando la Kermesse siciliana come terzo evento nazionale dedicato ai farmacisti. Complice della buona riuscita la nuova location, il prestigioso Centro Fieristico Le Ciminiere, nel cuore di Catania, che, oltre ad aver offerto molto più spazio, è stato apprezzato per la sua facile raggiungibilità e per il fascino dato dalla storia industriale cittadina in esso custodita.

Molti gli eventi svolti durante le tre giornate, interessanti le innovazioni proposte soprattutto nell'ambito tecnologico.

Dott. Mirone, qual è la sensazione che maggiormente si è percepita passeggiando per i corridoi della fiera?

Sicuramente ho riscontrato grande interesse da parte dei colleghi sia rispetto alle novità proposte dagli espositori che riguardo i temi trattati nella parte convegnistica, a conferma di quanto la categoria sia attenta alle novità nelle fasi di cambiamento come quella che si appresta a vivere la Farmacia Italiana con l'ingresso del capitale nella proprietà.

Aggiungo che avendo partecipato alle ultime edizioni di Pharmevolution ho notato una progressiva crescita nel suo complesso della manifestazione, anche in termini di maggiori presenze.

Abbiamo assistito alla sua introduzione al convegno Federfarma ed ascoltato l'intervento del Presidente Cossolo sull'aderenza terapeutica e prevenzione, sulla capacità di gestire il paziente cronico e sul fascicolo sanitario elettronico. Temi innovativi per il nostro mercato, seppur consolidati in altri paesi europei. Quanto ritiene che incida l'approccio del farmacista nell'effettiva realizzazione di questo nuovo concetto di Farmacia dei servizi? Quanto ed in che modo la tecnologia potrà supportare l'organizzazione di questo nuovo "modello"?

Alla luce degli scenari futuri, è indispensabile che il Farmacista recuperi tempestivamente il suo ruolo professionale per prendere effettivamente in carico i suoi clienti-pazienti. Questa è, a mio avviso, l'unica strada da imboccare, per garantirsi un ruolo nella sanità del domani, ed è quanto emerge nei vari consessi dai vertici delle principali sigle del nostro settore.



Ma è chiaro che lo dovrà fare adeguandosi ai nuovi strumenti tecnologici di cui la stragrande maggioranza della popolazione dispone e per far sì che la figura del farmacista sia sempre più integrata con le altre figure professionali della sanità, semplicemente perché il cittadino vuole risposte "comprehensive" al suo bisogno di salute e di benessere, non risposte a compartimenti stagni.

Dal Cosmofarma al Pharmevolution ci sono dunque state evoluzioni considerevoli per il settore farmaceutico, quantomeno in termini di consapevolezza; certamente l'ultimo evento fieristico è stato un momento di incontro per tutta la categoria e per i maggiori esponenti della stessa; sono emerse novità rispetto ai progetti di Federfarma Servizi?

Tanta strada sul tema dell'aggregazione, che è quello caratteristico di Federfarma Servizi, è stata fatta ma tanta altra dovrà essere percorsa.

Di una cosa sono certo, **il farmacista prende sempre più coscienza che**

è indispensabile fare "rete" con i suoi colleghi perché solo così rappresenterà quel presidio sanitario diffuso sul territorio cui il cittadino si rivolge con fiducia.

È arrivato il momento di dare concreta attuazione a quello di cui da tempo si parla in tale direzione e, per tale fine, le Società dei Farmacisti sono pronte a fare la loro parte, fungendo da catalizzatori di tali processi di aggregazione.

Ha avuto modo di conoscere Sophia, il nuovo gestionale per la farmacia della InFarma. Quali innovazioni introdotte dal nuovo strumento ritiene particolarmente strategiche per il tipo conformazione che assumerà il mercato?

Proprio in ragione di quanto dicevo, **ho apprezzato il nuovo Sophia in virtù del fatto che è stato concepito per gestire le Farmacie "in rete" e quindi rappresenta lo strumento ideale alle esigenze del momento.**

Ho inoltre apprezzato il gestionale sia per la sua duttilità e capacità

di integrarsi con i dispositivi mobili per immediate comunicazioni alla clientela, sia per la gestione estremamente semplificata della parte amministrativa, facilmente raccordabile con qualsiasi studio di consulenti contabili e fiscali in grado di recepire in tempo reale i documenti prodotti dalla Farmacia.



I gestionali InFarma integrati ai magazzini automatizzati Pharmathek, grandi vantaggi per il mercato.

Da sempre la filosofia InFarma si basa sul concetto di integrazione, intesa come ottimizzazione dei processi e dei costi a beneficio di una serie di funzionalità immediatamente recepitibili dall'utente, a tutto vantaggio di un più rapido ritorno dell'investimento. Il recente accordo siglato con la Pharmathek ne è un esempio, avendo consentito una profonda integrazione tra gli innovativi magazzini automatizzati prodotti da quest'ultima ed i gestionali InFarma, sia quello dedicato alla farmacia, Sophia, che l'applicativo di gestione operativa di magazzino GeO.

Nell'ambito della distribuzione intermedia, l'accordo InFarma/Pharmathek ha generato una soluzione altamente performante grazie ad un colloquio integrato e diretto tra le funzionalità dell'applicativo GeO e

quanto messo a disposizione dal robot "Sintesi" (vedi box).

"I protocolli di comunicazione che la macchina utilizza sono stati progettati a quattro mani con gli ingegneri della InFarma proprio per **esaltare e sfruttare al massimo le caratteristiche e le potenzialità dell'applicativo gestionale GeO e viceversa, consentendo ottimizzazione ed integrazione dei processi di lavoro**" spiega l'Ing. Andrea Millefiorini, responsabile dell'ambito logistica e magazzino in InFarma "Il rapporto diretto e di collaborazione con il reparto di sviluppo e gestione software, completamente made in Italy, ci consente di implementare il software di gestione dell'automatico stesso in relazione alle eventuali nuove funzionalità del software di gestione operativa di magazzino GeO". L'intesa tra le due aziende, oltre ad un vantaggio operativo, comporta la possibilità, per i clienti InFarma, di

mantenere quest'ultima come referente unico anche per eventuali necessità riguardo l'automazione.

"Pharmathek è entusiasta della partnership per il livello di eccellenza e di competenza che InFarma ha dimostrato di possedere per l'informatizzazione della filiera di distribuzione del farmaco. Per produttori e distributori intermedi i magazzini automatici Pharmathek potranno fruttare al meglio grazie ad una ottimale gestione ed integrazione nel processo di allestimento con sistemi a canale e manuale" afferma Paolo Sacco, CEO Pharmathek.

La collaborazione riguarda anche il nuovo gestionale di farmacia: **Sophia si propone al mercato completamente integrato al magazzino automatizzato Sintesi** per offrire alle farmacie la massima efficienza degli strumenti accelerandone il ritorno sull'investimento e l'incremento della

redditività. Spiega ancora Paolo Sacco: "L'integrazione con Sophia massimizza i benefici dell'utilizzo del robot in farmacia, portando un'ottimizzazione e gestione in tempo reale dello stock e delle date di scadenza, una notevole riduzione dello spazio di magazzino con aumento dell'area per vendita e servizi. Il tempo dedicato alla gestione del magazzino viene drasticamente ridotto, a tutto vantaggio dell'attenzione ai clienti." Infine, l'intesa tra le due aziende genera una serie di grandi potenzialità in ambito retail. **Phare, l'applicativo per la gestione di reti di farmacie, è integrato ai robot Pharmathek** per con-

sentire l'implementazione di progetti di controllo e gestione dei magazzini delle farmacie in maniera automatizzata che consentano, ad esempio, il riordino automatico dei prodotti a robot, il trasferimento scorte tra punti vendita, la gestione prodotti in conto vendita con fatturazione automatica alla scarico dal robot.

I risultati del prezioso lavoro congiunto verranno presentati al PharmExpò di Napoli il 24, 25 e 26 novembre presso lo stand InFarma, Pad. 6 - Stand 671-72 / 681-82.



INTEGRAZIONE TRA I PRODOTTI PHARMATHEK E I GESTIONALI INFARMA: I principali vantaggi operativi per la distribuzione intermedia:

- Incremento della **percentuale di automazione** nel picking delle referenze, anche in magazzini già automatizzati, garantendo prestazioni migliori rispetto alla media di presa manuale;
- **Risparmio degli spazi dedicati al picking.** La compattezza dell'automatico ed il numero di confezioni gestite consente di liberare volumi di presa normalmente presenti su scaffalature tradizionali;
- **Controllo automatico delle date di scadenza** ed una conseguente corretta gestione FEFO. Tramite 4 telecamere ad alta definizione ed un potente sistema OCR vengono lette automaticamente le date scadenza su ogni confezione. Con un eventuale servizio di inserimento dati remoto viene garantita la corretta acquisizione del 100% delle confezioni caricate. Le scadenze lette vengono trasferite o confrontate con quanto rilevato nelle funzionalità di GeO;
- **Gestione delle fasi di carico dei resi clienti.** Il reso cliente può essere generato direttamente tramite lettura automatica delle referenze nel robot e con un'immissione dei dati relativi al DDT della farmacia sul software di gestione dell'automatico stesso;
- Velocizzazione dello **stoccaggio automatico** delle referenze nel robot rispetto al tempo necessario per gli automatici tradizionali o per i scaffali manuali.

L'utilizzo dell'applicativo GeO consente, inoltre, il posizionamento contemporaneo della referenza sull'automatico Pharmathek e sulle tradizionali attrezzature di picking effettuando correttamente la gestione dello stock complessivo.

Pharmathek è un'azienda italiana che da dieci anni progetta, produce e installa magazzini automatizzati di ultima generazione, sviluppati ad hoc per rispondere alle esigenze di ogni singola farmacia e di ciascun distributore intermedio. Nata in seno al **Gruppo Th.Kohl**, leader europeo nel settore dell'interior design per farmacie, Pharmathek deve il suo successo sia alla profonda conoscenza del mondo della farmacia italiana da parte della proprietà e del management aziendale, sia al forte interesse del suo fondatore, l'ing. Alexander von Liechtenstein per l'informatica, la robotica e l'innovazione continua.

Sintesi è il magazzino automatizzato rapido, compatto, flessibile e performante nella gestione del flusso di farmaci e dei rispettivi dati. Configurabile in base alle esigenze di lavoro ed agli spazi disponibili, Sintesi può essere completato con il caricatore automatico **Pharmaload** che velocizza ed automatizza le operazioni di carico tramite rovesciamento della cassetta nella apposita tramoggia: i prodotti vengono riconosciuti con lettura della data di scadenza.

Infine, una particolare attenzione va riservata a **Euclid3D**, la pinza meccanica in grado di raggruppare e consegnare in un'unica soluzione ordini e ricette multiprodotto, e di assicurare una performance rapida ed efficiente. Difatti, grazie allo stoccaggio temporaneo dei prodotti al suo interno, i transiti della pinza Euclid3D sono di gran lunga inferiori a quelli necessari ad una soluzione tradizionale, con il conseguente risparmio di tempo e di assorbimento energetico. pharmathek.com



> **Alessandro Bruschi**
Direttore generale Sofad

In uno scenario fatto di acquisizioni, fusioni o cessioni di ramo d'azienda, si è fatta notare lo scorso anno l'integrazione tra SOFAD s.r.l. e FARVIMA S.p.A. che ha dato corpo al principale polo della distribuzione intermedia del Sud Italia, mettendo insieme circa 800 milioni di euro di fatturato e ben 14 centri logistici distribuiti sul territorio nazionale. Ne parliamo con l'Ing. Bruschi, direttore in Sofad.

Privato e Cooperativa, l'unione fa la forza.

*Intervista all'Ing. Alessandro Bruschi,
nuovo direttore generale Sofad.*

È unica nel suo genere l'iniziativa che ha integrato pariteticamente due tipologie di operatori che maggiormente contraddistinguono il settore della distribuzione intermedia italiano: una aggregazione di titolari di farmacie in forma societaria nata a Catania nel '99 ed una azienda privata partenopea particolarmente dinamica e attenta alle innovazioni organizzative e tecnologiche.

L'obiettivo è quello di promuovere una sinergia atta a valorizzare i punti di forza reciproci per predisporre e assicurare servizi sempre più a misura delle farmacie e sostenere le sfide competitive sui rispettivi mercati di riferimento, attraverso la condivisione di progetti e strategie, tesa alla creazione di valore.

Un valore che viene ricercato anche nella scelta di persone dall'alto profilo professionale e dalle importanti esperienze maturate nel settore. Ne è un esempio il recente ingresso del nuovo direttore generale della Sofad, Ing. Alessandro Bruschi, che abbiamo avuto il piacere di intervistare.

Cosa l'ha spinto ad accettare questa nuova "sfida"?

Dopo 10 anni alla guida di una delle più grandi Cooperative di Farmacisti in Italia, ho accettato di dare il mio contributo alla costruzione di un nuovo ambizioso progetto: creare ulteriore valore per le Farmacie indipendenti dalla sintesi di due grandi asset.

Da una parte lo spirito di appartenenza dei Soci a Sofad e dall'altra l'elevata competenza ed efficienza nella distribuzione farmaceutica di Farvima.

Il mio ruolo sarà quello di integrare e sviluppare ulteriormente questi valori per affermare un nuovo modello di Azienda partecipata da Farmacisti al servizio delle Farmacie Socie in grado di offrire il meglio che esista nel mercato, come conferma il payoff di SOFAD "Excellence in healthcare and distribution".

Dopo un anno e mezzo circa dall'ingresso della Farvima in Sofad, quali sono i risultati e quali i progetti in cantiere con cui si intende creare valore aggiunto alle farmacie?

In questi mesi si sono portati a termine importanti progetti di ottimizzazione delle attività tra i quali la completa automazione degli impianti di Catania e Caltanissetta che ha consentito di aumentare l'assortimento, ridurre i tempi di allestimento garantendo ai Soci un netto miglioramento della qualità del servizio di allestimento e consegna.

Lo sforzo di innovazione continuerà nei prossimi mesi sul fronte dello scambio di informazioni in tempo reale con i nostri Soci ma anche aumentando la qualità nella distribuzione: **è prevista a breve l'introduzione del sofisticato sistema Check&Trace della InFarma per il controllo e la tracciabilità al carico ed alla consegna della merce e dei documenti**, soluzione tecnologica che limiterà drasticamente il margine di errore garantendo puntualità ed esatta corrispondenza tra la consegna e l'ordine della Farmacia.

Da un punto di vista impiantistico continueremo nell'ammodernamento e ampliamento dell'impianto di Catania.

Venendo da una lunga ed importante esperienza di management in una cooperativa di distribuzione farmaceutica attenta all'innovazione tecnologica ed all'organizzazione di nuovi servizi alle farmacie (progetti di rete, progetti web ecc...), cosa muterebbe nell'attuale realtà?

Credo che molto sia già stato introdotto sia dall'esperienza di Farvima che di Sofad. Sicuramente il mio compito sarà quello di sviluppare ulteriormente quei

processi automatici di controllo dei flussi e delle informazioni che faranno sempre più la differenza sia da un punto di vista logistico che commerciale. Inoltre la forte integrazione con le Farmacie Socie porterà sicuramente alla gestione dei "big data" commerciali in maniera sempre più centralizzata ed integrata con Sofad.

Gli effetti positivi ricadranno sicuramente nell'area degli acquisti, dove passeremo da una logica di sell in a quella di sell out.

In che modo può essere letta l'innovativa operazione di integrazione tra le società in vista dei mutamenti nelle relazioni tra capitale e farmacie?

Questa integrazione rappresenta certamente un esperimento unico in Italia dove sarà possibile sperimentare progetti innovativi di integrazione reale tra distributore e Farmacia, **soprattutto nell'ambito del progetto di Rete che sarà a breve proposto ai nostri Soci.**

Veniamo da un faticoso periodo di crisi che ha coinvolto anche la filiera del farmaco. Quali sono a suo avviso le cicatrici più evidenti e qual è la strategia da perseguire per accelerare la ripresa?

Gli effetti della crisi del sistema sono evidenti: la riduzione dei margini commerciali ha trovato moltissime farmacie impreparate, generando crisi finanziarie in alcuni casi difficilmente recuperabili. La strategia per uscire è chiara: **la farmacia deve da una parte recuperare il proprio ruolo più autentico che è quello professionale inserito all'interno del Sistema Sanitario Nazionale in una reale integrazione con tutti gli attori della filiera della salute. Dall'altra parte la Farmacia non può più concepirsi isolata ed autoreferenziale.**

Le sfide del mercato che il DDL Concorrenza ha accelerato vedranno sopravvivere solo le Farmacie che sapranno trasferire una parte della loro "sovranità" ad una centrale in grado di gestire in maniera più efficace e coordinata la parte commerciale inizialmente, attraverso un progetto di Rete solido e condiviso.

**Solo una delega reale e convinta sarà la salvezza delle Farmacie.
È un cambiamento culturale epocale ma non più procrastinabile.**



LA RETE FARMA' PUNTA SU SOPHIA

Vanta oltre 200 affiliati in tutta la penisola il network Farmà - Accento Salute, un'azienda della Farvima Medicinali S.p.A. realizzata insieme a un gruppo di farmacisti indipendenti. Si tratta di un network giovane e dinamico che da 5 anni lavora secondo quattro parole chiave: assistenza, amicizia, competenza e innovazione.

"Il futuro per Farmà è "opportunità"; guardiamo alla farmacia come un presidio socio-sanitario del territorio che sappia integrarsi imprenditorialmente con tutti gli altri soggetti del sistema salute" spiega Simona Laing, amministratore del network.

"La mission è offrire ad ogni farmacia gli strumenti per gestire le sfide del futuro con competenza e ottimismo e con l'obiettivo di costruire un retail farmacia che vanti standard operativo gestionali e best practice di eccellenza." Un progetto ambizioso che, nelle sue finalità, intende dotare i farmacisti di strumenti gestionali che possano rendere le loro attività imprenditoriali competitive.

In tal senso, Farmà non esita a cogliere il grande, imprescindibile vantaggio di poter utilizzare un unico software gestionale in farmacia e, per farlo, sceglie **Sophia della InFarma. Il nuovo gestionale, nato per fare rete, verrà presentato tramite una postazione fissa allo stand Farvima nelle tre giornate del PharmExpò di Napoli.**

Alle farmacie del network Farmà, e a tutte quelle interessate a conoscerne organizzazione ed intenti, verrà dedicata inoltre **una tavola rotonda** in cui Industria, Distribuzione Intermedia, Rappresentante del Network e Partner Tecnologico verranno messi a confronto e a disposizione delle farmacie per spiegare come e perché si possa contribuire alla creazione di un network vincente. InFarma offrirà gli elementi necessari a comprendere come e quanto il software sia un elemento indispensabile per favorire l'aggregazione in reti che siano efficienti e che possono portare valore al farmacista e all'utente finale.

Sabato 25 Ore 15,00/16,00

Tavola Rotonda: "Farmacie è il tempo delle catene!"

Interverranno: Mirko De Falco (AD Farvima Medicinali); Simona Laing (Amministratore Unico Farmà srl); Michele Di Iorio (Presidente Federfarma Napoli); Mario Mariani (Presidente InFarma-Gestionale Sophia) - Moderatore Giulio Cesare Pacenti (SALA ISCHIA Pad. 6 - 80 Posti)

Accesso a Corso FAD da 30 Crediti ECM

Registrazione presso Stand Farvima

*L'innovazione che il nuovo progetto introduce non si limita al rinnovamento tecnologico ma sfocia nella predisposizione per nuovi servizi ed un nuovo approccio ai clienti.
Ce lo racconta Stefano Vescovi, Presidente della FAR.MED.*



FAR.MED. sceglie INFARMA: *ammodernamento dei processi per nuovi importanti servizi alle farmacie.*

La Società FAR.MED. srl, azienda primaria nel settore della consulenza alle farmacie con sede a Roma e sette filiali distribuite su tutto il territorio nazionale, ha recentemente sottoscritto un accordo con INFARMA per la fornitura dei prodotti ReDoc e PharmaDoc.

L'intesa porterà alla realizzazione di un progetto ambizioso e di notevole impatto in termini di efficienza e di incremento qualitativo di un'azienda già leader nella consulenza aziendale e nell'elaborazione dati per le farmacie.

Il progetto parte con la sostituzione dei tradizionali processi di gestione documentale, attualmente basati sui documenti cartacei e sulla registrazione ed analisi manuale dei documenti e dei dati, con un sistema che automatizza le fasi di ricezione, lettura e registrazione contabile dei documenti delle farmacie, permettendo un immediato ritorno in termini di qualità e tempestività dell'analisi dell'attività aziendale.

Contestualmente a questa fase di "ottimizzazione ed ammodernamento dei processi" interni alla Farmed, il progetto consente di offrire nuovi ed importanti servizi alle farmacie servite

come, ad esempio, la conservazione sostitutiva dei documenti contabili, l'accesso ai circuiti bancari per attività sia di consultazione sia dispositive, la quadratura automatica del ciclo ordine-ingresso merce-ddt-fattura e molto altro.

L'innovazione che tale progetto introduce nel mercato è di ampia portata: non si parla solo di rinnovamento tecnologico di una importante realtà quale la Farmed ma soprattutto della predisposizione concreta per nuovi servizi e nuovi approcci alle farmacie clienti, fino ad arrivare alla possibilità di organizzare e gestire reti di farmacie.

Ne parliamo con il Dott. Vescovi, Presidente Farmed.

Quali sono i principali motivi per cui Farmed ha scelto Infarma per l'automatizzazione dei processi documentali?

Dopo una lunga analisi su eventuali partner strategici abbiamo riscontrato che sia Farmed che Infarma hanno la stessa visione sui cambiamenti che il mondo delle Farmacie dovranno affrontare.

Questa evoluzione tecnologica può essere letta come volontà di fornire servizi nuovi e più efficienti alle farmacie; quali sono i vantaggi percepibili da queste ultime?

Il processo dell'automazione delle scritture contabili permette al Farmacista di poter monitorare la propria azienda in tempi molto più brevi rispetto al classico modello di contabilizzazione, così da poter permettere all'impresa di prendere decisioni mirate rispetto al loro andamento.

Riteniamo che per la Farmacia "moderna" questo sia uno strumento indispensabile per poter cavalcare il cambiamento. Va inoltre evidenziata l'importanza della dematerializzazione dei documenti fiscali sia per quanto riguarda la gestione del cartaceo sia per le consultazioni future: oggi se una Farmacia deve verificare un documento è costretta a ricercare nelle "buste della contabilità", con la dematerializzazione la consultazione avviene in tempo reale. Va inoltre ricordato che la manovra 2018 introduce l'obbligo di fattura elettronica nelle operazioni tra privati. Dal 1° gennaio 2019 l'obbligo sarà esteso a tutte le operazioni business to business (le cosiddette B2B) e viaggerà attraverso il sistema di interscambio (Io Sdi), lo stesso canale in cui sono già transitate le fatture elettroniche verso la Pa.

Ci sono nuovi servizi o progetti in cantiere di cui può svelarci qualche anticipazione?

Siamo sempre stati vicini ai nostri assistiti e ci siamo resi conto che l'attività contabile/amministrativa (Back office) li assorbe sempre di più. Siamo convinti che il Farmacista con questo processo avrà gli strumenti per sfruttare il cambiamento senza doverlo subire passivamente.

Tutto quello che abbiamo fatto sino ad oggi e che faremo nel prossimo futuro è alimentato dal fatto che essendo l'amministrazione "un male necessario" va sfruttato nel migliore dei modi per ottenere un controllo di gestione più performante.



FAR.MED. srl

Gestione contabilità e diffusione informatica

La FAR.MED. srl nasce nel 1986 per creare un gruppo di professionisti esperti nel settore delle FARMACIE e di condividere ed integrare, tramite essi, le esperienze nel campo fiscale, tributario e del lavoro, con l'intento di fornire ai propri clienti servizi mirati e di alta qualità.

La società opera attraverso diverse strutture ubicate sul territorio nazionale e fornisce prestazioni rientranti in quelle degli studi commerciali e tributari, avvalendosi di commercialisti, consulenti del lavoro e avvocati altamente qualificati.

L'attività della FAR.MED. spazia dalla consulenza societaria a quella tributaria e contrattuale, dalla tenuta delle scritture contabili per aziende di medie e piccole dimensioni all'assistenza nel contenzioso tributario e alla consulenza aziendale specifica, nonché dalla consulenza del lavoro a quella legale e giuslavoristica.

Tali attività sono rivolte prevalentemente alle Farmacie e alle problematiche fiscali, sanitarie e contabili ad esse riconducibili.

www.farmed.it



In che modo si pone Farmed nei confronti delle reti di farmacie? Quale ruolo intende interpretare nel nuovo scenario che si sta delineando nel mercato farmaceutico?

Le reti di Farmacie rappresentano la naturale evoluzione del sistema Farmacia sia per quelle tradizionali sia per quelle di "capitale", la Farma-

cia indipendente non avrà la forza di rendersi competitiva, ed è per questo motivo che nasce la scelta di Infarma quale partner per trovare le soluzioni che ci consentano di poter affiancare i nostri assistiti in questo processo di cambiamento.



> **Mario Mariani**
Presidente InFarma

Mario Mariani, fondatore e Presidente della InFarma nonché marketing manager della stessa, ci propone le sue riflessioni "ad alta voce" sul mercato e sullo stato dell'arte: essere adeguati è un must per le aziende ed i presupposti che le rendono tali vanno trasferiti all'intero mercato. Ecco di cosa sono fatti i nuovi progetti InFarma.

A che punto siamo (tutti)?

La crisi economica, che sembrerebbe ormai alle spalle, ha determinato una necessaria riorganizzazione data dalla ridefinizione dei parametri senza i quali non è più possibile far parte di un sistema.

Le aziende devono essere adeguate alle mission, sane economicamente e finanziariamente, capaci di massimizzare gli utili ed erogare servizi di qualità.

Nel corso del tempo, abbiamo assistito ad un progressivo "avvicinamento" tra farmacia, distribuzione intermedia e industria farmaceutica, fino ad arrivare ad un oggi in cui l'uno può determinare la fortuna o la disgrazia dell'altro.

Le aziende del nostro gruppo sono sempre state attente ad interpretare il mercato, le sue evoluzioni e quindi le sue esigenze, proponendo sistemi innovativi dotati di tre imprescindibili elementi: **integrazione, standardizzazione ed industrializzazione.**

Il vantaggio lo si ritrova nella qualità, velocità, efficacia delle soluzioni nonché in un consistente abbattimento dei costi.

Questi concetti oggi si trasferiscono all'intero mercato che deve offrire nuovi servizi tra loro necessariamente integrati, agendo sempre e tutti nelle stesse modalità.

Senza tali presupposti, come si potrebbe variare un prezzo in centinaia di punti vendita nello stesso momento e con la certezza che tutto sia andato a buon fine? Come si potrebbero attuare economie di scala se non si gestisce il sistema da un polo centrale e

non si lavora "uno per tanti"? Come si potrebbero ottimizzare gli acquisti, il monte merci, le consegne senza gestire i dati generati?

Potrei andare avanti ancora molto su questi temi ma preferisco introdurre altri più squisitamente gestionali e di servizio.

Pensiamo, ad esempio, ad **alleggerire il Sistema Sanitario Nazionale generando nel contempo servizi al paziente e al mercato: la Farmacia dei servizi, se una parla molto ma è tutto ancora al palo.**

Il gruppo Macrosoft è entrato direttamente nel mondo della farmacia dopo 35 anni di attività nel settore distribuzione farmaceutica, e l'abbiamo "dovuto" fare perché non abbiamo trovato partner interessati a "fare sistema", ad investire in prodotti nuovi ed innovativi.

E non posso che ribadire fermamente che solo l'integrazione può fare sistema e solo un sistema può dare risposte. Il nostro progetto è pronto ed integra le attività dell'industria, del distributore e del farmacista mettendo al centro del progetto il paziente: il focus si sposta dalla farmacia, storico "consumatore" dei prodotti farmaceutici, al paziente.

Ed è a quest'ultimo che dovranno essere forniti servizi come la deospedalizzazione, la clinica mobile, l'aderenza terapeutica e molto altro.

Non abbiamo messo sul mercato ancora nulla nel rispetto del principio di "integrazione"; in questi giorni stiamo iniziando ad utilizzare nuove soluzioni in farmacie, parafarmacie e distributo-

ri tester dell'intera soluzione integrata capace di gestire "retailer e punti vendita", un concetto che supera "l'industria, il distributore, la farmacia".

Agennaio saprò darvi riscontro di questa prima fase di test, quando è prevista la partenza definitiva sul mercato. A patto che **ogni componente della filiera adegui la propria organizzazione ed i propri asset anche da un punto di vista tecnologico, pretendendo un servizio "tutto compreso", dall'hardware in outsourcing ad un gestionale che non aumenti il canone o si frammenti in moduli.**

Solo per dare un esempio, anche in tal senso le nostre aziende si sono strutturate per erogare correttamente i nuovi servizi: **due server farm proprietarie** dove vengono ospitate le risorse informatiche dei clienti che non intendono più avere Hardware in casa, ottenendo una maggiore sicurezza a minor costo e soprattutto la garanzia dell'adeguamento delle macchine ad ogni nuova necessità, sia di carattere eccezionale sia consolidato. L'appuntamento al nuovo anno dove questi temi verranno ripresi fornendo anche dati realistici sui risultati che avremo ottenuto e sui commenti di chi ci sta aiutando ad ottenerli.

InFarma INFORMATICA FARMACEUTICA



FINALMENTE "RETAIL"

Sistema integrato per la gestione di catene di farmacie di proprietà o affiliate, realizzate da grossisti o da gruppi di farmacie.

- Marketing centralizzato
- Category prodotti
- Programmi fidelizzazione
- Centralizzazione Acquisti
- Scambio merce tra farmacie
- Delega acquisto merce
- Servizi contabili
- Registrazione automatica fatture e tanto altro...

ophare
PHARMACEUTICAL RETAIL

Il gestionale per la tua farmacia in rete.



Una nuova generazione di gestionale in farmacia.

- Perfetto in una gestione Retail
- Nuova user experience
- Grafica personalizzabile
- Cloud ready
- Comunicazione bidirezionale con il grossista
- Nativamente integrato a Farmaclick e a DiFarm
- Gestione completa dei documenti contabili fino al commercialista
- E-commerce integrato

Sophia

PHARMACY SOFTWARE

