

Tutte le sfide con un click

Non esiste settore in cui l'informatica non abbia portato grandi svolte e, se non si vuole parlare di miglioramenti, senza dubbio bisogna ammettere la nascita di prospettive nuove. Il tempo speso, gli errori, i lavori inutili, i costi in più: tutti versanti che l'informatica riesce a ottimizzare perché il lavoro diventa più razionale. Eppure l'argomento riscuote scarso interesse, e non solo presso i farmacisti, perché appare ostico e sembra portare molte complicazioni. Cosa offre oggi il mercato? Ne parliamo con Mario Mariani, direttore marketing e commerciale di InFarma.

Farmacia e informatica, quanto sono diventate inseparabili queste due realtà?

Lo sono certamente come in ogni altra attività imprenditoriale; oggi la farmacia è una vera e propria impresa e deve essere considerata come tale. Gli spazi a disposizione dell'attività specifica sono aumentati e continueranno su questa strada in ascesa. Considerando che il numero dei prodotti gestiti è più che raddoppiato ed è destinato a crescere, va da sé che anche i flussi finanziari della farmacia e la sua economia in generale ne risentano, richiedendo una gestione più qualificata e scientifica che non è pensabile senza l'ausilio dell'informatica.

Quali prodotti e soluzioni proponete ai titolari?

È ovvio che il vecchio "gestionale", cui il farmacista è ancora tanto affezionato, ha fatto il suo tempo; le differenze tra i gestionali offerti dal mercato non

Prodotti e applicazioni in soluzioni uniche, che permettono un canale diretto con i grossisti e la possibilità di fare rete con altre farmacie. E poi tanta comunicazione per diffondere una cultura informatica più consapevole

DI ROBERTO GARBERO

si possono più cogliere soltanto nella qualità o nel servizio offerto da questo prodotto, pur ancora valido, bensì nell'integrazione del sistema informativo della farmacia e nella sua capacità di integrarsi con i sistemi del resto del mercato. La farmacia e il farmacista devono poter essere collegati con continuità a ogni elemento della loro filiera e devono poter prendere decisioni veloci, sicure e certe. InFarma è da sempre portavoce di questa teoria: le soluzioni che propone hanno il grande vantaggio nella forte e connaturata integrazione, che nei prodotti InFarma è totale.

Il nostro listino prevede gestionali sia per la distribuzione intermedia sia per quella al dettaglio e offre anche componenti di qualità come il completo automatismo del magazzino, la business intelligence, la comunicazione tra farmacie e di queste con i propri grossisti. Il fatto che InFarma svolga il ruolo di partner tecnologico per l'intera filiera è per il farmacista garanzia di qualità. Siamo convinti che quando si rendono standard e integrati tutti gli elementi, i costi si ottimizzano, le comunicazioni diventano più certe e le operazioni più veloci.

Di che cosa si compone il pacchetto gestionale Soluzione Farmacia?

Con Soluzione Farmacia abbiamo voluto proporre al mercato un prodotto unico e integrato che non lascia ingestito nulla nell'ambito delle problematiche più note in farmacia. I prodotti compresi nella suite possono essere attivati secondo le necessità, quindi anche in un secondo momento rispetto all'acquisto. È una sorta di investimento per il futuro che proponiamo al farmacista, un sistema di pianificazione delle attività informatiche che si risolve in un'unica soluzione sicura e conveniente: il costo del pacchetto, infatti, equivale a poco più del solo gestionale. Il prodotto, oltre al classico gestionale di ultima generazione Blockfarm per Windows (a oggi conta più di mille installazioni all'attivo), comprende la gestione della tariffazione, del robotat (automatico), del totem per informazioni e listini al pubblico, delle etichette elettroniche, attraverso le quali i prezzi sugli scaffali si aggiornano in radiofrequenza. Strategico, anche perché utilizzato da circa quaranta grossisti in Italia, è InWeb, prodotto facile e funzionale per il commercio elettronico che consente di avere on line 24 ore su 24 la disponibilità



Mario Mariani, direttore marketing e commerciale di InFarma

dei prodotti, oltre a numerose informazioni utili. Il pacchetto comprende poi l'ormai noto Farmaclick per le comunicazioni con i grossisti, protocollo di ultima generazione che utilizza la tecnologia web service e che è in grado di fornire un livello di servizio mai ottenuto fino a ora. Infine c'è NetFarma, dedicato ai gruppi di farmacie che collaborano per scambiarsi prodotti e servizi. Offriamo completezza per una gestione avanzata in termini tecnologici e semplificata in termini di utilizzo.

Ci illustri le funzionalità di InFarmaclick.

È l'ultimo prodotto nato in casa InFarma, sul quale abbiamo investito molte risorse e oltre due anni di lavoro per la sua produzione. In realtà si tratta di una suite di prodotti, o meglio di funzioni, che consentono, con certezza, il trasferimento degli ordini dalla farmacia al distributore, e da questo, il ritorno dei prodotti mancanti, le bolle e le fatture elettroniche, i prezzi, le campagne, le offerte commerciali, i listini e altro ancora. Si interfaccia con ogni tecnologia oggi disponibile, dal modem, vecchio ma pur sempre adeguato, al web, dai web services al Ftp server, povero e

poco performante. Il prodotto è disponibile su internet, può essere scaricato gratuitamente e sono le software house delle farmacie a decidere quale livello di integrazione offrire al proprio cliente. Infatti, fermo restando che con ogni tecnologia inclusa in InFarmaclick si ottengono gli stessi servizi, è evidente che le performance sono molto diverse in termini sia di velocità sia di sicurezza del servizio: si va dal sofisticato Farmaclick al minimo gestito mediante Ftp service.

Quali vantaggi trae il farmacista dal rivolgersi a InFarma?

Solo InFarma può offrire in questo momento, in Italia e forse in Europa, prodotti completamente integrati tra loro per tutto il panorama della filiera del farmaco. InFarma è l'unica realtà nazionale che realizza prodotti e servizi a partire dalla farmacia, passando per la distribuzione intermedia, Ims, Sogei e finendo con l'industria. Un farmacista che vuole godere del massimo dell'integrazione, ovvero parlare con qualcuno che abbia la sua stessa linea di prodotti e quindi "parli" lo stesso linguaggio, deve rivolgersi a InFarma. Questo

è il grande e reale vantaggio, oltre all'esperienza che contraddistingue i componenti del gruppo e la vocazione all'innovazione che ha da sempre permesso di individuare le esigenze del mercato ancor prima che queste vengano percepite dal cliente.

Ci spiega che cosa si intende per "tecnologia vocale"?

È una nuovissima tecnologia che è stata messa a punto per la gestione dell'ingresso merci, degli inventari e per l'allestimento nella distribuzione intermedia. Come si può evincere dal nome stesso, si tratta di uno strumento che ci parla e a cui si parla; l'operatore è munito di una cuffia e un microfono e può quindi lavorare con sguardo e mani libere. Test effettuati in situazioni reali dimostrano che il sistema garantisce estrema concentrazione, diminuzione degli errori e una velocizzazione del 6 per cento circa a prelievo. I vantaggi sono notevoli fin dalle prime applicazioni.

Il Vostro sito è accattivante e da due anni pubblicate InFarmaClub, magazine gratuito di informazione per il cliente. C'è grande attenzione da parte vostra verso la comunicazione.

La nostra è un'azienda *marketing oriented* e quindi con una forte vocazione alla comunicazione. Attualmente credo che non vi sia attività di successo che non investa in comunicazione. In un settore particolare come questo, dove il cliente finale vive la materia proposta come ostica, è ancora più importante comunicare per contribuire a creare una cultura informatica e di gestione, cosa che facciamo avvalendoci anche della collaborazione di noti professionisti nell'ambito nazionale. Ecco il perché del nostro magazine. Le varie forme di comunicazione su cui investiamo fungono inoltre da supporto a un contatto diretto con i nostri clienti, come per esempio l'organizzazione di convention su importanti tematiche in location di prestigio. Amiamo condividere con i nostri clienti le esperienze, fornire sempre ciò che risulta utile ma soprattutto ciò che lo diverrà.