



> **Mario Mariani**
Presidente InFarma

Mario Mariani, fondatore e presidente della InFarma e profondo conoscitore del mercato farmaceutico, ci dà il suo punto di vista sullo scenario dei software di farmacia e sulla loro adeguatezza rispetto alle evolute esigenze di tutti gli attori della filiera. Con lui torniamo a parlare di Sophia, nuovo gestionale per farmacie nato in casa InFarma a cui verrà dedicato un apposito stand all'imminente Cosmofarma. In fiera si parlerà di Sophia anche nel convegno di sabato, in cui InFarma tratterà i temi relativi ai nuovi strumenti che consentono la gestione del retail farmaceutico.

Sophia
PHARMACY SOFTWARE

Nuove esigenze, nuovo gestionale. Ecco perché è nata Sophia.



La risposta la conosciamo tutti ed è piuttosto scomoda. Ma solo con un cambiamento reale si può accompagnare realmente un cambiamento. Per indole personale e per l'ormai pluridecennale esperienza nel settore, so quando è il momento di costruire il nuovo e so che va fatto allargando gli orizzonti, includendo nella costruzione la conoscenza di specialisti ed evitando personalismi, prodotti rimodellati, interfacce quasi sempre parziali e riadattamenti di logiche e sistemi che hanno fatto il loro tempo. Molti indicano soluzioni di vario genere: l'analisi dei dati, il marketing in farmacia, il riordino automatico, gli ordini delegati...Ma come si può concretizzare tutto ciò se gli attuali gestionali generano dati non conformi, se molti non li generano proprio, se la cronologia è diversa tra gestionale e gestionale, se si debbono rispettare "regole" imposte dal gestionale e non dal gestore, ovvero se un gestore che investe deve poi ottenere il necessario contributo dai dati in funzione alle "regole" imposte da un gestionale che diversamente non può fare data la sua natura? Ci vuole coraggio e lungimiranza, quella che da sempre ha contraddistinto il nostro Gruppo. Investire per innovare. **InFarma risponde costruendo il nuovo per il nuovo,** forte non solo della propria competenza e conoscenza, ma anche dell'esperienza di professionisti appositamente coinvolti nei nuovi progetti, figure specifiche che portano innovazione anche da altri settori merceologici, con specifiche competenze nell'ambito retail. Già da quattro anni stiamo investendo su una linea di nuovi prodotti dedicati alla farmacia. Ciò che ancora una volta risulta strategico e direi fondamentale è il concetto di integrazione, Leit-

motiv di InFarma da sempre. Per integrazione intendo personalizzazione spinta nel più rigoroso rispetto di regole comuni e gestione condivisa. Si sta delineando una nuova era ed InFarma è pronta per essere ancora una volta il punto di riferimento tecnologico per il mercato: **ecco perché è nata Sophia, qualcosa che non esisteva e che introduce logiche di gestione nuove.** Una gestione predisposta per le maturate esigenze di gestione in ottica Retail ma anche per un utilizzo semplificato, degno dell'era tecnologica in cui viviamo. Interfaccia intuitiva, personalizzabile, responsive. Cloud computing, disaster recovery e, soprattutto, integrazione. Sophia nasce intorno al nuovo protocollo Farmaclick 2.0 cui è dedicato un apposito approfondimento in questo numero. Nasce il concetto di bidirezionalità: le informazioni, linfa vitale di ogni ambito gestionale e manageriale, arrivano dritte al gestionale di farmacia, senza interrogazioni, già integrate nel sistema. Il gestionale non interpreta più una visione di qualcuno più o meno "illuminato" ma regole di gestione precise e scientifiche. La differenza la faranno i servizi, la precisione, la qualità del prodotto e del sistema impiantato, le persone, gli specialisti offerti, la capacità di investimento. Non aggiungo altro...ma **vi invito al Cosmofarma a dare insieme il benvenuto a Sophia e a partecipare al convegno su questi temi che InFarma terrà sabato 6 maggio alle 14,30 presso la sala Bolero centro servizi blocco B.**

In questo momento sto vivendo quello che ho già vissuto dieci anni orsono; allora fu Farmaclick, un prodotto necessario al mercato per crescere nei servizi. Oggi, questo mercato, che abbiamo ampiamente soddisfatto con soluzioni gestionali per la distribuzione intermedia e con sistemi di comunicazione che hanno alzato il livello di servizio dell'intera filiera, uno su tutti proprio Farmaclick, ha letteralmente bisogno di altro. Si è ormai delineato piuttosto chiaramente, dopo anni di dibattiti e confronti su tutti i piani, come il "fare catena" sia la risposta a questo "altro". E c'è di più. C'è un decreto legislativo in fase di approvazione che certamente velocizza il cambiamento dello scenario e la ridefinizione dei ruoli tra i vari attori. Detto ciò, dobbiamo chiederci: **possono i sistemi esistenti supportare il cambiamento in atto?**