



> **Dott. Giampiero Toselli**
Segretario Federfarma Milano,
Lodi e Monza Brianza

Sophia e le soluzioni per le farmacie in rete hanno destato l'interesse di molti al Cosmofarma, un'edizione in cui l'approvazione al Senato del DDL concorrenza era notizia fresca.

Il Dott. Toselli, farmacista di Milano e segretario dell'Associazione Chimica Farmaceutica lombarda fra Titolari di Farmacia, ha approfondito la conoscenza del nuovo gestionale InFarma, apprezzando le logiche innovative da questo introdotte.

Ce lo racconta in questa intervista.

Tre domande a chi ha conosciuto Sophia

Dati i mutamenti che sta vivendo il mercato della farmacia, con quali aspettative è venuto al Cosmofarma 2017?

Cosmofarma è un momento di grande incontro per la nostra categoria, dai report che ho avuto risulta che l'affluenza sia stata anche maggiore dello scorso anno che già era stato un record.

In fiera abbiamo tutte le aziende ed una grande quantità di seminari, una preziosa opportunità di confronto per i farmacisti.

Quest'anno l'evento fieristico è stato molto sentito in particolare per ciò che concerne il punto di vista normativo, con il DDL concorrenza che iniziava a far parlare l'anno scorso ed a maggior ragione ha fatto riflettere quest'anno. Conoscevo InFarma per il suo protocollo Farmaclick e per il coinvolgimento passato dell'azienda nei software gestionali di farmacia.

Sono venuto a trovarvi allo stand interessato sia dal nuovo prodotto dedicato alle farmacie, Sophia, sia per il software dedicato alle reti, sperando di trovare qualcosa

di veramente nuovo. **Da due anni che sto cercando delle novità sul mercato e la mia percezione è che ci siano dei prodotti sviluppati con linguaggi molto vecchi, con logiche decisamente superate, non consone alle opportunità che i nuovi linguaggi e le nuove tecnologie possono offrire. La farmacia ha bisogno di novità, specializzazione e concretezza.**

Quali novità introdotte da Sophia ha trovato interessanti e utili alla farmacia moderna?

Durante la dimostrazione del prodotto ho analizzato con attenzione la gestione della vendita, la gestione degli ordini, abbiamo approfondito le potenzialità della carta fedeltà, funzioni ben fatte, usabili con immediatezza e pensate con un approccio moderno. Ho trovato in Sophia sicuramente una risposta pragmatica e pratica alle abitudini ed alle manualità dei farmacisti, nello svolgere determinate operazioni, **ma soprattutto ho trovato quei contenuti**

di innovazione che mi aspettavo di trovare in un prodotto nuovo. Cloud Computing facoltativo, personalizzazione spinta, velocità ed immediatezza, visualizzazione su più dispositivi...

Il fatto di poter gestire con familiarità, facilità e flessibilità le sessioni di vendita su più device che non siano per forza dei pc fissi ma possano essere tablet o smartphone, quindi device molto più maneggevoli, secondo me è una grande innovazione.

Sono molte le situazioni in cui il farmacista deve lasciare il banco e la possibilità di accedere al gestionale non solamente dalla postazione di vendita è una grande opportunità. Sia nelle farmacie grandi che in quelle di medie dimensioni, le postazioni di vendita non sono più solo i classici banconi; spesso si trovano singoli banchi distribuiti per la farmacia e spesso il farmacista si trova ad accompagnare il cliente allo scaffale per una vendita assistita.

In questi casi, poter accedere allo scaffale con dei device che di fatto possano essere un'alternativa



a quelli che sono stati presentati come "scaffali virtuali" apre spazi di possibilità notevoli. Tutto ciò significa non solo poter portare con sé la funzione della vendita del proprio gestionale o dematerializzare il supporto cartaceo che può essere una ricetta o le note della spesa, ma può essere anche uno strumento informativo. Questo genere di innovazione è consentita solo grazie al fatto di aver scritto un software su sistemi moderni e non aver cercato di adeguare l'esistente alle necessità che nel tempo si presentano.

Ha trovato in InFarma una risposta alle sue esigenze e/o, più in generale, alle esigenze più sentite dalle farmacie?

Le esigenze della farmacia sono soprattutto **ottimizzare il lavoro e le proprie risorse.** Non parlo del classico lavoro di farmacia, della spedizione di una ricetta o della vendita di un cosmetico, che sia che avvenga fisicamente o che avvenga on line, prevede sempre determinati passaggi. C'è invece l'aspetto organizzativo di impresa su cui si può e si deve intervenire.

E qui entra in gioco il software, lo strumento che consente certe azioni. Le economie di scala in farmacia non si fanno sulle risorse umane e non possono essere fatte sui costi fissi come gli affitti. Le economie di scala si fanno ottimizzando gli acquisti alle aziende che comportano comunque più fatture, più contabilizzazioni...chiaramente se tutto viaggia in cartaceo senza tante possibilità di integrazione i tempi si dilatano.

Anche questo aspetto è molto evoluto in **Sophia, che prevede una gestione dei documenti fiscali che snellisce notevolmente le attività in farmacia.**

Le economie si fanno anche sul lato marketing e comunicazione e l'integrazione con Phare mi sembra essere un passo importante in questa direzione.

Ciò che a mio avviso distingue maggiormente il nuovo gestionale Sophia sono le possibilità che offre nella gestione di farmacie in rete. La mia situazione, ad

esempio, è quella di avere due farmacie, della stessa ragione sociale e non distanti tra loro, che vengono gestite centralmente: gli ordini, gli scambi di prodotti e a volte lo stesso invio del cliente da una farmacia all'altra in base alla disponibilità della merce.

Conosco diverse farmacie che lavorano creando delle reti tra loro non formalizzate e che decidono di condividere dati e risorse, scambiando prodotti e facendo acquisti in comune. In queste situazioni, **l'interrogazione rapida dei magazzini delle varie farmacie, la visibilità delle disponibilità pensata in modo completo ed integrato, fanno la differenza.**

Le risposte alle interrogazioni sulle disponibilità che offrono i sistemi in circolazione si limitano a dare un "numero", senza considerare elementi importanti come potrebbero essere eventuali prenotazioni sul prodotto, il trend di vendita ecc, elementi importanti per poter decidere se scambiare o ordinare o meno un prodotto. Mi sono documentato anche sulle soluzioni che InFarma propone nell'ambito retail ed effettivamente il software Phare - pharmaceutical retail - può fare molto in termini di integrazione tra il software del polo centrale di un network, dove confluiscono i dati relativi alle azioni da intraprendere per la rete, con il software gestionale di farmacia. Ci possono essere molte attività che vengono di fatto rese disponibili sul gestionale di farmacia ma gestite dal polo centrale e distribuite su tutti i punti. Anche nei casi in cui la farmacia non "dipenda" da poli aggregativi ma si creino dei network o aggregazioni spontanee tra farmacie che vogliono condividere delle attività di comunicazione, **avere a disposizione uno strumento che consente il coordinamento delle stesse azioni, informazioni e promozioni è un'agevolazione importante, è qui che occorre centralizzare e ottimizzare. Indubbiamente penso che questa sia la strada verso il futuro.**