



> **Roberto Mariani**  
Direttore Customer Service  
Gruppo Macrosoft Holding

Il gruppo Macrosoft, forte dell'esperienza più che decennale nella produzione di software gestionali, ha realizzato un nuovo applicativo per la gestione delle farmacie. L'applicativo, denominato **Sophia**, è stato sviluppato utilizzando tutte le più moderne tecnologie di programmazione e si propone come nuovo punto di riferimento in un mercato in forte cambiamento. Le novità all'interno del programma non sono solo tecniche ma riguardano le funzionalità che il software è in grado di offrire alle farmacie, soprattutto a quelle che vogliono sfruttare i vantaggi dell'aggregazione in catene/network. Quello delle catene di farmacie, che condividono dati e risorse, è un fenomeno degli ultimi anni e i gestionali classici, sviluppati spesso anche decine di anni fa, hanno cercato di adattarsi, con risultati non sempre soddisfacenti, alle nuove esigenze. **Sophia**, al contrario, è un software pensato per le esigenze delle farmacie moderne e, grazie alla sinergia con le altre applicazioni del gruppo Macrosoft (DiFarm, Farmacllick, K4Pharma, PharmaWeb), è in grado di offrire nuovi servizi. Ne parliamo con **Roberto Mariani**, responsabile Customer Service del Gruppo Macrosoft Holding.

#### **Perché investire oggi in un programma gestionale per farmacie?**

Perché le esigenze delle farmacie/parafarmacie oggi sono cambiate e non abbiamo trovato una risposta concreta nei software gestionali di vecchia generazione. Non parlo solo di aspetti tecnici come il cloud computing, ma mi riferisco, ad esempio, all'esigenza sempre più sentita di creare dei gruppi di farmacie o di delegare a terzi la gestione commerciale di alcune categorie di prodotti o di spazi all'interno

# Nasce Sophia: il gestionale di ultima generazione è firmato Macrosoft Holding

della farmacia stessa. Oggi le farmacie devono continuare a svolgere il loro importante ruolo sociale - valorizzando sempre più la figura del Farmacista - ma, nel contempo, devono essere messe in condizione di competere con la GDO, o con i grandi gruppi internazionali, ad armi pari. Si parla spesso di Retail nella gestione delle farmacie, ma quando abbiamo provato a calare questi concetti sui vecchi gestionali di farmacia abbiamo avuto come risposta il classico tracciato record di interfacciamento! Noi non vogliamo un interfacciamento, ma cerchiamo l'integrazione e, quindi, un nuovo programma pensato per esigenze nuove.

#### **Software nuovo, tecnologie nuove?**

Da un punto di vista tecnico, quando abbiamo iniziato a scrivere il software, ormai due anni fa, abbiamo utilizzato quanto di meglio ci fosse sul mercato: il software è scritto in C# con Visual Studio 2015 e l'interfaccia grafica utilizza WPF (Windows Presentation Foundation, n.d.r.) Quest'ultima tecnologia è quella che ci ha permesso di ripensare completamente la cosiddetta user experience. Non avendo il fardello di un vecchio programma di farmacia da portare avanti, abbiamo

avuto la libertà di ripensare l'interfaccia grafica, con un look moderno, funzionale e liberamente personalizzabile. Vorrei fare una precisazione sulla personalizzazione: nello sviluppo di **Sophia** abbiamo separato completamente la grafica dal codice applicativo, questo ci permette di cambiare l'aspetto del programma - per gestire particolari esigenze come il Retail - senza toccare minimamente quella che viene chiamata tecnicamente "logica di business", con evidenti garanzie in termini di stabilità dell'applicativo. Ovviamente il software è cloud ready, ma il cloud non deve essere visto come un obbligo, è un'opportunità disponibile già oggi, ma che le farmacie potranno cogliere quando lo riterranno opportuno.

#### **Ci ha parlato di integrazione con gli altri applicativi del gruppo Macrosoft, può darci ulteriori dettagli?**

Il primo aspetto sul quale abbiamo lavorato, sono state le comunicazioni. Con Farmacllick, ormai più di 10 anni fa, abbiamo cambiato radicalmente il modo con cui le farmacie comunicavano con i loro fornitori. Inizialmente non è stato facile, ma la semplicità, la velocità, la completezza di Farmacli-

ck si è imposta, fino a farlo diventare uno standard. Con Sophia abbiamo nuovamente rivoluzionato la modalità di comunicazione, in un'ottica di evoluzione: non c'è più un canale unidirezionale, dove è la farmacia a chiamare il grossista, ma il colloquio è finalmente bidirezionale. Il grossista, quando ha qualche dato da inviare in farmacia, pensiamo ad un nuovo listino, lo comunica direttamente al proprio cliente, senza aspettare che

sia questo a chiederlo o a caricarlo nel suo sistema. Se il gestore della catena di Retail vuole cambiare un prezzo di vendita di un prodotto in tutti gli esercizi, non può aspettare una procedura schedulata che notte tempo allinei degli archivi: deve poter accedere alle farmacie in real time. Fino ad oggi questo, che è considerato banale nell'informatica odierna, si è scontrato con i tracciati record di interfacciamento di cui parlavamo prima. Oggi non si

può continuare a parlare di procedure batch, i dati devono essere disponibili in real-time. La sfida - che abbiamo vinto - è stata quella di riuscire ad ottenere tutto questo senza particolari configurazioni sulle reti delle farmacie e senza richiedere investimenti hardware diversi da quelli a cui oggi il mercato è preparato. Il secondo passo è stato quello di integrare - non interfacciare - tutti gli altri applicativi che, forse impropriamente, chiamiamo di contorno al gestionale: pensiamo al portale B2B PharmaWeb o al sito internet della farmacia, realizzato con K4Pharma.

### ***E DiFarm, il gestionale per distributori farmaceutici?***

Se parliamo di Retail, DiFarm è la cabina di regia di tutte le farmacie aderenti al network, con evidenti vantaggi operativi. Pensiamo, solo per fare un esempio, alla procedura degli ordini: quando il grossista ordina la merce ai propri fornitori, non solo può tenere in considerazione le esigenze di tutte le farmacie del network, ma può "pensare" a nuovi modi di veicolare i prodotti, come il conto vendita in farmacia o la gestione di bundle di prodotti che, di fatto, creano nuove opportunità per le farmacie. Tutto in un unico software, finalmente integrato con quello delle farmacie. Se non c'è l'esigenza di creare una catena di Retail, DiFarm si avvantaggia comunque della comunicazione bidirezionale del nuovo protocollo di comunicazione introdotto con Sophia.

### ***Quando potremo vedere Sophia... sul campo?***

Le prime installazioni sono state già pianificate per settembre. Stiamo organizzando, inoltre, per la fine di settembre una convention dove verrà presentato ufficialmente il prodotto al mercato.

