



Intervistiamo il presidente di U.F.I., consorzio che propone un software gestionale a misura dei farmacisti

# Un software che vale un consorzio

Nato nel 1989, oggi il consorzio conta più di 430 farmacie, distribuite in gran parte in Emilia Romagna, ma anche in Lombardia, in Veneto, nelle Marche e in molte altre regioni. L'obiettivo è porre "l'informatica al servizio del farmacista". Come? Anzitutto offrendo un software gestionale che viene aggiornato secondo le esigenze dei farmacisti stessi, ma anche attraverso applicativi per la gestione di diverse attività informatiche, come la fatturazione o la stampa delle

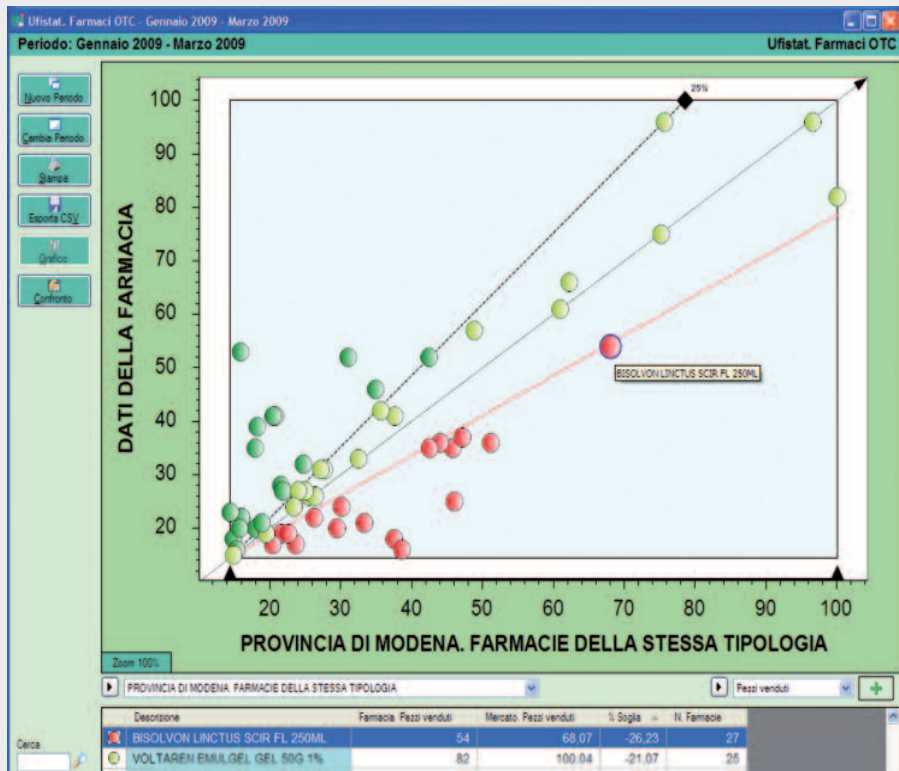
etichette. Essendo un consorzio, i farmacisti che ne fanno parte sono "tutti uguali", ovvero hanno il medesimo accesso agli aggiornamenti, alle banche dati, all'assistenza e a tutti i programmi accessori che, mano a mano, vengono implementati. La quota per essere consorziati è attualmente di 516 euro. Poi, a seconda del numero di postazioni di lavoro presenti, sono previste quote che variano dagli 850 euro annui per le piccole farmacie con monostazione, fino ai 2.500 per le far-

**di Alessandro Fornaro**  
Farmacista e giornalista

# l'azienda del mese

Intervista al presidente di U.F.I.

Esempio di confronto dati della farmacia con i dati del mercato



macie più grandi, dove oltre al server sono presenti tre o più postazioni di lavoro.

Tali quote comprendono anche la Banca dati e i relativi aggiornamenti quotidiani: Federfarma professionale, Intesa, prezzi grande distribuzione, schede tecniche ed immagini inviate dalle singole ditte. Oltre alle quote degli iscritti, il consorzio può contare sul sostegno di alcuni soci sostenitori, tra i quali l'Associazione titolari di Modena e alcune Cooperative. Tra i vari servizi offerti dal consorzio, citiamo già "Trova il tuo farmaco", che consente, nel caso manchi un medicinale durante la vendita, di vedere a video la sua disponibilità presso le altre farmacie del consorzio e, quindi, di indirizzare il cliente verso una farmacia dove il farmaco è

certamente presente. Ma le iniziative del consorzio sono molte. Abbiamo voluto parlarne con il presidente dott. Paolo Della Bona.

## Dottor Della Bona, anzitutto, come è nata l'idea UFIfarm®?

"L'esigenza primaria dei soci è stata quella di creare un software che rappresentasse uno strumento il più semplice ma completo per l'utilizzo al banco. Semplicità e completezza, ma anche affidabilità e sicurezza sono stati ormai del tutto raggiunti con lo sviluppo di UFIfarm®, il gestionale su piattaforma Linux installato in tutte le nostre farmacie".

## Perché avete scelto la forma del consorzio?

"Mentre una software house pro-

duce utili, il consorzio produce benefici per i soci. Le decisioni vengono prese in modo collegiale attraverso una assemblea di tutti i soci che per statuto si riunisce almeno una volta all'anno e stabilisce sia la quota di gestione che gli indirizzi di sviluppo e ogni 3 anni nomina un consiglio d'Amministrazione che da statuto è composto di farmacisti. Il Cda dirige le struttura operativa composta dal call-center, il reparto ricerca e sviluppo e l'amministrazione: per un totale di 20 persone impiegate.

## Oltre alla semplicità d'uso e alla completezza, oggi si punta molto alla affidabilità dei sistemi informatici.

"Sì, è vero, con il sistema informatico fuori uso l'attività della farmacia è bloccata, quindi nello sviluppo del nostro sistema abbiamo collocato al primo posto l'affidabilità. Come primo passo abbiamo scelto Linux, sistema molto più stabile di Windows. Non a caso Ibm e Google hanno scelto questa piattaforma per il loro business. Abbiamo inoltre creato un sistema di controllo qualità che è parte integrante del sistema e che comprende: tracciabilità di tutte le problematiche del sistema informatico, monitoraggio delle attività della macchina in tempo reale e analisi posticipata dell'attività software svolta dalla macchina. Curiamo poi in modo particolare la sicurezza dei dati: nessuna delle nostre farmacie negli ultimi 5 anni ha perso dati importanti nonostante rotture hardware. Per rendere il nostro sistema ancora più affidabile abbiamo poi realizzato una procedura automatica di backup dati in tempo reale su nostro server".

### Dunque tutte le vostre farmacie sono in rete?

“Già quando internet non era così diffuso avevamo una rete commutata tra le nostre farmacie utilizzando modem e linee telefoniche. Oggi, dopo aver valutato e scartato i costi di una rete privata, abbiamo deciso di utilizzare i normali collegamenti ADSL per creare una rete tra i soci economica e sicura”.

### Quali altri vantaggi offre il fatto di avere le farmacie in rete? Abbiamo già accennato al servizio “Trova il tuo farmaco”...

“E' un servizio innovativo che presenteremo a Cosmofarma 2009. In meno di 10 secondi, direttamente dalla vendita a banco, siamo in grado di fornire l'elenco delle farmacie che hanno la disponibilità del prodotto richiesto. Il servizio garantisce che il dato della disponibilità non è più vecchio di 20 secondi; in questo modo vengono escluse le farmacie chiuse. Il servizio unico in Italia per la sua immediatezza risulta particolarmente utile nel caso di mancanti cronici e quando debbano essere soddisfatte urgenze o criticità.

In 12 mesi di sperimentazione il servizio è stato utilizzato 28.000 volte da circa 200 farmacie, permettendo di trovare farmaci importanti che risultano mancanti per problemi produttivi o distributivi (per esempio Folina, Clexane, Euipnos, ecc). Ma usiamo la rete anche per altri servizi ai clienti, come per esempio l'invio di SMS per i farmaci prenotati.

**I servizi ai clienti sono importanti ma qual è la cosa di maggiore interesse che la farmacia si aspetta dal suo sistema informatico?**

### Esempio di confronto dati farmacia studi di settore 2007/2008

Confronto - Studi di Settore 2007 - Anno 2008 rispetto al Anno 2007									
Confronto - Anno 2008 rispetto al Anno 2007									
	Vendite	Accusati	Forniture 9501	Forniture 9502	Forniture 9503	Forniture 9504	Altifunzion	Acquisti diretti	
Descrizione	Numero pezzi (Differenza percentuale)	Valore lordo (Differenza percentuale)	Valore lordo (Differenza percentuale)	Valore lordo (Differenza percentuale)	Valore lordo (Differenza percentuale)	Valore lordo (Differenza percentuale)	Valore lordo (Differenza percentuale)	Valore lordo (Differenza percentuale)	Valore scorte (Differenza percentuale)
Medicinali con ricetta	0.03%	-0.97%	-0.82%	-0.84%	-0.84%	-0.84%	-0.84%	-0.84%	0.15%
- di cui prodotti generici	19.30%	24.16%	1.00%	1.16%	26.82%	1.85%	45.72%	0.18%	0.11%
Medicinali senza ricetta - SOP e OTC	-4.80%	-0.33%	-0.30%	-0.08%	-0.38%	-0.32%	-13.33%	-2.11%	0.11%
Prodotti cosmetici e di profumeria	1.77%	0.47%	0.47%	0.40%	1.66%	0.20%	14.40%	0.66%	0.11%
Dispositivi medici, diagnostici, presidi	-19.13%	-0.07%	-0.03%	0.03%	-0.03%	-0.03%	-19.13%	-0.03%	0.11%
Medicinali ad uso veterinario	1.09%	4.21%	-4.21%	0.02%	1.97%	0.01%	35.74%	-0.07%	0.11%
Altri prodotti per animali	-0.08%	-1.98%	-1.98%	0.00%	-4.33%	-0.07%	24.38%	0.97%	0.11%
Medicinali omeopatici	15.01%	20.96%	20.96%	0.32%	25.20%	0.36%	25.13%	-0.38%	0.11%
Preparati galenici (magistrali e officinali)	-28.03%	-0.84%	-0.89%	0.00%	0.79%	0.00%	-65.51%	-1.13%	0.11%
Prodotti per particolari regimi alimentari	-18.81%	-35.51%	-35.12%	-0.44%	-19.10%	-0.36%	-19.10%	-0.17%	0.11%
Integratori alimentari	17.54%	21.44%	21.44%	1.39%	29.26%	1.79%	37.81%	-0.39%	0.11%
Prodotti erboristici	-1.15%	-0.11%	-0.11%	-0.08%	-11.80%	-0.30%	0.30%	0.41%	0.11%
Prodotti di puericultura e per l'infanzia	-18.03%	15.23%	14.27%	-0.94%	-1.47%	0.02%	2.90%	-0.49%	0.11%
Altri prodotti	-18.12%	-15.40%	-15.02%	-0.38%	5.45%	0.21%	21.88%	11.00%	0.11%
Prestazione di servizi	-14.04%	15.49%	15.49%	0.01%	15.46%	0.01%	-100.00%	-100.00%	0.11%
<b>TOTALE</b>	<b>-0.11%</b>	<b>-0.89%</b>	<b>-0.89%</b>	<b>0.00%</b>	<b>0.34%</b>	<b>0.00%</b>	<b>6.67%</b>	<b>0.32%</b>	

“Fino a poco tempo fa era l'ottimizzazione del magazzino, avere sempre il prodotto disponibile con il magazzino ridotto al minimo. Oggi, con la liberalizzazione dei prezzi al centro dell'attenzione si pone la marginalità della farmacia”.

### Come calcolate la marginalità?

“Innanzitutto la marginalità viene calcolata per ogni singolo prodotto considerando prezzo di acquisto e di vendita poi abbiamo creato uno strumento apposito, molto apprezzato dai soci, per analizzare questi dati in tempo reale. Si chiama UfiExplorer ed è sviluppato in ambiente windows. E' collegato via rete (locale o via internet) al gestionale e preleva e analizza i dati della farmacia. In questo modo è possibile fare analisi approfondite utilizzando i dati della farmacia ma anche confrontare i dati della propria realtà con quelli delle altre farmacie del mercato formato dai soci ufi”.

**Il discorso marginalità ci col-**

**lega direttamente ai prezzi di vendita. Quali strumenti possono aiutare i farmacisti Ufi nello stabilire i prezzi di vendita della automedicazione?**

“Il socio ha la possibilità di confrontare il proprio prezzo con i prezzi del mercato (media di vendita dei prezzi delle farmacie Ufi aggiornato in tempo reale) prezzi della grande distribuzione e prezzi al pubblico consigliati dai grossisti.

**Quali obiettivi avete per il futuro?**

“Abbiamo appena concluso un importante accordo con la Novelli Informatica di Ancona con l'intento di realizzare servizi sempre più specifici per la farmacia e per i grossisti. Stiamo anche valutando se il servizio “Trova il tuo farmaco” possa essere messo a disposizione di tutte le farmacie, indipendentemente dal gestionale utilizzato, e realizzato sotto forma di sito internet consultabile direttamente dal cittadino o reso disponibile ai medici di famiglia.