



La farmacia nell'era digitale: come l'automazione può aiutare a sostenere il business

E-commerce sempre più agguerriti, con la minaccia dell'ingresso di grandi colossi mondiali provenienti anche da diversi business; numero di farmacie che cresce sempre di più e che vede ridursi il proprio bacino di utenza quotidianamente; gruppi con fondi di investimento che acquistano le attività in crisi ristrutturandole seguendo le logiche del retail in senso stretto; calo del fatturato proveniente dal farmaco etico e diversificazione sempre più spinta di prodotti e servizi all'interno dell'offerta delle farmacie, sono solo alcune delle minacce "ambientali" che ogni giorno i farmacisti devono fronteggiare. In un mercato sempre più competitivo e agguerrito, diventa fondamentale vedere la propria farmacia sempre più come un'azienda, seguendo e sposando tutto ciò che può contribuire a tenere in piedi il proprio business: un nuovo paradigma in cui store e farmacista diventano dei modelli più vicini ad un hub sanitario utile alla collettività e sempre più distanti dal mero concetto di dispensazione pura del farmaco.

Occorre inoltre ricordare che, anche a livello di composizione del fatturato, c'è stato un sostanziale cambiamento, che ha visto il farmaco da ricetta perdere terreno (-3,5% vs 2020 per un volume d'affari di circa 14mld€) rispetto a tutto ciò che non è farmaco da ricetta e prodotti commerciali (-0,4% vs 2020 per un volume d'affari di circa 11mld€).

In tale contesto **ogni metro quadro della propria farmacia riveste un'importanza fondamentale**: perché se prima lo spazio veniva gestito un po' a piacimento (anche degli architetti che curavano le ristrutturazioni), ora pesa sul fatturato potenziale - e reale - che se ne può ricavare. Più metri liberi da poter utilizzare per esposizione di prodotti commerciali o creazione di spazi per dare servizi ai pazienti significano più possibilità di sopravvivere e adattarsi al contesto macro e micro economico nel quale ci si trova.

A tale proposito **Swisslog Healthcare**, presente da 20 anni nel mondo dell'automazione farmaceutica e leader mondiale nell'ambito delle soluzioni automatizzate per la gestione del farmaco in dose unitaria, **grazie allo sviluppo e commercializzazione di un proprio sistema di posta pneumatica** (che nasce appunto per la farmacia), **consente di poter delocalizzare la presenza del robot, spostandolo dal "normale" collocamento retro banco.**

Considerando la superficie media delle farmacie italiane, ciò consente di recuperare circa 10mq di spazio; considerando sempre una media di fatturato di 1mln€ (per difetto) e una superficie di 100mq, il solo spostamento delle cassette consente una rendita potenziale, e quindi un ritorno sull'investimento reale e veloce, di 100K€. Senza contare che il farmacista, non dovendo più perdere tempo a cercare il prodotto richiesto all'interno delle cassette ha più tempo da dedicare al proprio paziente, dispensando consigli e prodotti correlati alla cura o alle esigenze attuali di chi si ha davanti.

Inoltre, grazie allo sviluppo di applicativi dedicati e distributori esterni direttamente collegati con il robot e il sito della farmacia, è possibile anche approdare ad una attività di e-commerce che, nel rispetto della legislazione e delle leggi in merito alla dispensazione di farmaci o parafarmaci, aumenta il servizio dato al paziente, che può acquistare online e poi decidere se ritirare al banco della farmacia o presso il distributore esterno, ad esempio durante gli orari di chiusura della farmacia.

Prepararsi oggi per dare maggior servizio e affrontare le sfide del domani non è più solo una possibilità, ma un'esigenza per mantenere sano il proprio business e non soccombere di fronte alle sfide e a chi entrerà in futuro.

Dal 13 al 15 maggio Swisslog Healthcare sarà presente a Cosmofarma, per illustrare le soluzioni automatizzate per la farmacia e sugli incentivi statali stanziati anche per le nostre attrezzature.

Ti aspettiamo al Padiglione 30, Stand E35-F36

MyCli

MyCli Alfacell Concentrato Attivo Puro

formulato con un blend di acidi
– glicolico, piruvico e lattobionico –
aumenta la permeabilità cutanea
e stimola il rinnovamento cellulare.



IN VITRO

Un test in vitro rivela come e perché la pelle si trasforma utilizzando il Concentrato Alfacall di MyCli. “L’efficacia clinica di questo blend di acidi era già evidente; ancora più sorprendenti sono state le immagini al microscopio.”

Anna Chiara Cortese – Head Lab di MyCli

In vitro, veritas.

Una pelle più luminosa, più uniforme e progressivamente più vitale. I volti di chi ha usato Alfacall Concentrato Attivo Puro testimoniano la sua efficacia. Ma quello che a occhio nudo si percepisce con evidenza è in realtà la punta di un iceberg. Negli strati profondi, i tessuti cambiano, si attivano, migliorano e solo un’analisi della morfologia della cute al microscopio può rivelare con certezza questa trasformazione.

“Per realizzare questo test, abbiamo utilizzato un metodo in vitro, ovvero una matrice di tessuto cutaneo ‘ricostruito’, fatto di cellule epidermiche trattate con una speciale tecnologia” – spiega Francesco Carriero – ricercatore e responsabile dello studio Alfacall in VitroScreen.

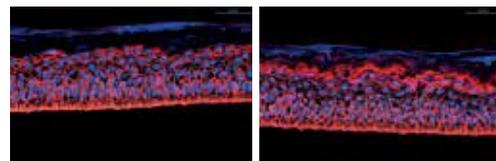
Il campione trattato con Alfacall è stato preparato attraverso una serie di passaggi e in seguito messo a confronto con un tessuto di “controllo”, non trattato: questo ci ha permesso di valutare con estrema precisione il meccanismo di azione del prodotto, esattamente come si fa per testare l’efficacia di un farmaco ad uso topico.

Il nostro “apripista” al microscopio

Il blend di acidi di Alfacall riesce ad “aprire” l’epidermide e renderla più ricettiva alle creme e ai sieri senza irritarla o impoverirla della sua naturale protezione. Un’ambizione che tutti i formulatori di cosmetica perseguono da sempre, ma che la pelle stessa limita. Nell’analisi della cute trattata con Alfacall Concentrato si osserva una struttura dell’epidermide perfetta, ma più permeabile e pronta a ricevere i trattamenti successivi.

Il rinnovamento cellulare

La seconda prova, ancora più interessante, ci ha permesso di verificare come questa destrutturazione della barriera possa accelerare il rinnovamento epidermico stimolando lo strato basale. Attivare il turnover di nuove cellule equivale a vedere una pelle più turgida, uniforme e liscia. “Siamo orgogliosi di questo studio”, conclude Anna Chiara Cortese, Head Lab di MyCli, “perché un cosmeceutico non deve vantare solo risultati soggettivi – spesso condizionati dall’entusiasmo delle



Immagini al microscopio della matrice in vitro di controllo (a sinistra) e della matrice in vitro trattata con Alfacall Concentrato (a destra). Il risultato del test dimostra con evidenza l’aumento della permeabilità del tessuto epidermico.

VitroScreen
Leading Innovation in Pre-Clinical Testing

persone che provano i nostri prodotti – ma anche dimostrare oggettivamente la propria efficacia.”

La verità della scienza non nega le nostre percezioni o l’emozione di un risultato, anzi, le svela in modo affascinante e noi siamo felici di divulgarla.

I dettagli dello studio sono stati pubblicati nelle pagine web mycli.it, che vi invitiamo a leggere e a condividere.



*Francesco Carriero
Ricercatore e
responsabile
dello studio Alfacall
in VitroScreen.*



*Anna Chiara Cortese
Head Lab di MyCli*

VERITAS

MyCli, pioniere della self-correction