

LA FARMACIA NELL'ERA DELLA DIGITAL HEALTHCARE

LA DIGITALIZZAZIONE SI STA IMPONENDO ANCHE NEL SETTORE HEALTHCARE. GRAZIE ALLA SANITÀ DIGITALE POSSIAMO SCAMBIARE INGENTI QUANTITÀ DI DATI CHE CONSENTONO AI DIFFERENTI PROFESSIONISTI DELLA SALUTE DI INTERAGIRE INTENSAMENTE, MIGLIORANDO LE CONDIZIONI DI VITA DEI CITTADINI E PAZIENTI. L'IMPORTANZA E L'INNOVATIVITÀ DELL'APPROCCIO SONO INOLTRE DIMOSTRATE DALL'IMPIEGO DEL DIGITALE PER CERCARE DI GARANTIRE UNA SOSTENIBILITÀ DEL NOSTRO SERVIZIO SANITARIO.

DIGITALIZZAZIONE SANITARIA È QUINDI SINONIMO DI IMPLEMENTAZIONE PROFESSIONALE?
PER COMPRENDERE AL MEGLIO IL CAMBIAMENTO CHE COINVOLGE ANCHE LA FARMACIA ITALIANA ABBIAMO INTERVISTATO **LUCA PANI**, GIÀ DIRETTORE GENERALE DELL'AGENZIA ITALIANA DEL FARMACO E DOCENTE DI CLINICAL PSYCHIATRY AND PSYCHOPHARMACOLOGY PRESSO IL DEPARTMENT OF PSYCHIATRY AND BEHAVIORAL SCIENCES DELLA UNIVERSITY OF MIAMI, USA CITTÀ DOVE LAVORA E VIVE.



DI **MATTIA BIANCHI**
FARMACISTA
MASTER IN MARKETING
MANAGEMENT FARMACEUTICO





Professor Pani, data la Sua esperienza manageriale e di livello internazionale, come valuta la farmacia italiana rapportata a quella americana?

Ci sono dei punti di contatto e altri di contrasto. Le farmacie americane sono inserite in grandi reti commerciali per la salute come ad esempio Walgreens o CVS (che sta per Consumer Value Store) che raggruppano migliaia di presidi e non invece come punti individuali o fatti di poche farmacie in associazione tra loro. Altra differenza che discende dalla diversa regolamentazione è che l'area riservata all'OTC è molto più vasta. Molti principi attivi che in Italia sono soggetti a prescrizione non lo sono negli Stati Uniti.

La professionalità dei farmacisti è invece identica e quando si tratta di spedire delle ricette non ci sono grandi differenze anche se gli Americani sono molto più "digitalizzati" e quindi pronti a sfruttare le nuove tecnologie e sono molto più farmacisti preparatori perché ogni spedizione è personalizzata.

Con l'ascesa della digitalizzazione nel settore della salute vi saranno ulteriori sviluppi per la farmacia e la figura professionale del farmacista?

Senza dubbio, come ormai scrivo regolarmente ogni 15 giorni sulla rubrica Blind Spot di PuntoEffe a cui vi rimando, la rivoluzione che è peraltro già ampiamente cominciata, proveniente dalle tecnologie digitali cambierà il rapporto tra farmacisti e tutti gli altri protagonisti della filiera: pazienti, medici e istituzioni a vario livello trasformeranno in tempi diversi il loro ruolo e le loro relazioni reciproche. Da questo deriva la necessità di investire in almeno tre centri di costo

INTERVISTA A **LUCA PANI**

FARE PHARMACEUTICAL CARE SIGNIFICA ANCHE CONTRIBUIRE A RIDURRE LA SPESA FINALE GLOBALE PER IL NOSTRO SSN, DIMOSTRANDO E CERTIFICANDO COME UNA MAGGIORE SPESA IN FARMACIA RIDUCE I BEN PIÙ ALTI COSTI OSPEDALIERI



principali per personalizzare le prestazioni orientate al consumatore/paziente e segnatamente:

a) il miglioramento della attrattività dei servizi Informatici resi attraverso un sensibile e misurabile livello della loro qualità;

b) il risparmio dei costi attraverso la certificazione della sospensione delle azioni non necessarie (costi evitati);

c) l'aumento delle cosiddette economie di scopo più correttamente conosciute come "economie di diversificazione" o anche "economie di gamma", che producono risparmi grazie alla produzione congiunta di prodotti diversi o con il perseguimento di obiettivi diversi attraverso i medesimi fattori (stesse risorse, stesse strutture e stesso know how). In tutti questi tre casi è fondamentale ricordare che il database (opportunamente autorizzato per ragioni di privacy che derivano dal nuovo Regolamento Europeo) dei propri "clienti" è sempre la sorgente di tutta la generazione delle informazioni e delle azioni successive. Eppure, tutto questo non basterà nel mondo futuro della farmacia. Sarà perfettamente inutile usare questo database per mandare newsletter o peggio informare sullo sconto del mese se poi, una volta arrivati all'incontro fisico tra due persone, mancherà quel senso assoluto di attenzione e dedizione al paziente che differenzia la professione da un mestiere qualunque.

Questo cambiamento consentirà alle farmacie e al farmacista di accrescere la propria centralità nel Servizio Sanitario Nazionale?

Le farmacie sono e sempre saranno l'unico presidio sanitario dove transitano i pazienti del futuro, ovvero i cittadini sani ma a rischio. Saranno i luoghi dove si offriranno sempre più cure "ordinarie" e si farà prevenzione. Il monitoraggio del consumatore/paziente e tutti i follow up tramite App, social media e piattaforme web richiederà quindi un dialogo molto stretto e personale tra farmacista e medico di medicina generale; di questo rapporto, soprattutto in relazione alla cronicità crescente e alla necessità di massimizzare l'adesione alle terapie, il farmacista deve farsi protagonista in prima persona. È questo, tradotto in termini pratici e reali, che significa essere "farmacia dei servizi", perché i servizi, sia chiaro, devono essere resi al paziente e a nessun altro. Fare pharmaceutical care significa anche contribuire a ridurre la spesa finale globale per il nostro SSN, dimostrando e certificando come una maggiore spesa in farmacia riduce i ben più alti costi ospedalieri. Ma non basta. Come ha ampiamente dimostrato la polemica sui vaccini un altro tema è quello delle campagne di educazione: le azioni sanitarie preventive che transitano necessariamente ed esclusivamente dalle farmacie hanno un ruolo primario nel "formare" la popolazione sui temi della salute. Sarebbe un grave errore continuare a non consentire ai farmacisti, previ corsi di formazione tenuti da specialisti medici, di vaccinare i cittadini in farmacia. Esiste infatti una sottile ma pervasiva psicologia del comportamento umano che apprende per associazione il fatto che si possa entrare in un presidio sanitario (la farmacia appunto) per esigenze non necessariamente sanitarie (integratori, cosmesi eccetera) e farsi vaccinare da sani come è logico che sia. Questo contesto priva il vaccino di una connotazione di pericolosità e ne aumenta significativamente l'adesione, con enormi conseguenze sul benessere di tutta la popolazione.



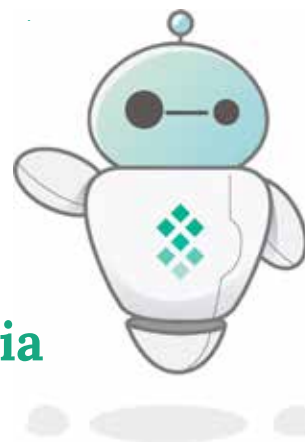
MedyBOX



IPERAMMORTAMENTO 250%
in seguito alla circolare n. 17735
emessa dal MISE (Ministero Sviluppo
Economico) in data 23 Maggio
2018 Medybox può usufruire
dell'iperammortamento perché in
possesso di tutte le caratteristiche
tecniche necessarie

**INVESTIMENTO
A COSTO ZERO**

MADE IN ITALY



La Vending Machine per la tua farmacia

Competenza e innovazione per guidare il cambiamento

- ◆ GARANZIA 5 ANNI
- ◆ SERVIZI TUTTO COMPRESO: SOFTWARE GESTIONALE REMOTO, ASSISTENZA TELEFONICA, SCELTA PRODOTTI, ASSISTENZA PRATICHE BUROCRATICHE
- ◆ PROFONDITÀ RIDOTTA: SOLO 68 CM
- ◆ OLTRE 100 REFERENZE - LA MACCHINA PIÙ CAPIENTE DEL MERCATO
- ◆ CANALE RISERVATO PER CONSEGNA PRIVATA FUORI ORARIO
- ◆ OTC READY
- ◆ DISPONIBILE NEI MODELLI TOP, MEDIO E MINI ANCHE CON ALTEZZA RIDOTTA 169 CM



CONTATTACI SUBITO
per ricevere un preventivo su misura:

tel. 02 9440013
direzione@asgbox.com



EVOLUZIONE **FARMACIA**

Il presidio farmacia deve temere i grandi colossi delle vendite online che decidono di investire nel settore della salute?

L'unica cosa che tutti quelli che si occupano di salute (e non solo!) dovrebbero temere è la loro ignoranza di quanto sta accadendo. Al momento pare che Amazon abbia fatto un passo indietro sulla distribuzione dei farmaci da prescrizione per ragioni, probabilmente, correlate alla "catena di sicurezza" ma forse si è trattato anche della difficoltà che ha incontrato nel suo tentativo di scardinare tramite intelligenza artificiale e droni quelle relazioni umane personali, ultradecennali e leali, che "garantivano" la filiera. Chi tuttavia, essendo interessato a mantenere le sue rendite di posizione, cantasse prematuramente vittoria commetterebbe un gravissimo errore sia tecnico sia strategico. Esiste infatti la seria possibilità che, dopo l'acquisto di Whole Foods, gli algoritmi di Amazon stiano profilando, in dettaglio, le caratteristiche di sottogruppi di persone che comprano e usano con precisi pattern cognitivo-comportamentali prodotti dell'area benessere, dagli integratori ai bio-alimenti. Se, a quel punto, Amazon fosse in grado di mettere le mani su un numero sufficiente di dati che riguardano l'uso di farmaci da banco (che negli Stati Uniti sono molti di più che in Italia) o - ancora meglio - da prescrizione, allora potrebbe lanciare un nuovo modello di business del farmaco generato direttamente dai consumatori per muoversi poi - in una seconda rapidissima fase - nel vasto spazio dei farmaci da prescrizione, partendo dalla base e non da accordi commerciali apicali che, per il momento, sembrano essere falliti.

Cosa auspica per la farmacia del futuro?

Più visione, più coraggio, più innovazione, in una parola più futuro.

REGISTRO DI ENTRATA E USCITA STUPEFACENTI BUONI ACQUISTO



Normative vigenti e massima semplicità in sole 50 pagine. L'invio del registro e del bollettario è gratuito per i soci che ne fanno richiesta a Utifar

REGISTRI E BOLLETTARI UTIFAR

Per l'acquisto contattare la segreteria di Utifar al numero 0270608367