



UNA RETE PER RILANCIARE LA GALENICA

di **Alessandro Fornaro**, giornalista

Zuma, azienda produttrice di macchinari per il laboratorio della farmacia, presenta una sinergia tesa a risolvere ogni esigenza legata alla galenica. Ora non ci sono più scuse: la farmacia può sviluppare il settore affidandosi ad esperti per un supporto a 360°

Zuma arriva a Verona con una proposta in cui crede molto: offrire alle farmacie un servizio chiavi in mano per la realizzazione del laboratorio galenico. L'azienda milanese ha scelto Farmadays per presentare un progetto davvero innovativo: una sinergia tra aziende che operano nel settore della galenica e che, insieme, possono risolvere ogni aspetto del laboratorio. Abbiamo chiesto a Claudio Cernigliaro, titolare di Zuma, e a Stefano Governi, direttore commerciale dell'azienda, di presentare questa iniziativa ai lettori di Nuovo Collegamento.

E' il secondo anno che partecipate a Farmadays. Cosa vi aspettate da questa edizione?

“Da sempre, crediamo nell'importanza delle manifestazioni fieristiche, che rappresentano un momento importante per incontrare la clientela e trasmettere le novità. Abbiamo partecipato a tutte le manifestazioni che si sono svolte negli ultimi trent'anni e, di certo, non potevamo mancare a Farmadays, evento innovativo che valorizza la crescita dei singoli reparti della farmacia. Inoltre, la stima che nutriamo nei confronti di Utifar non poteva non dare seguito ad una nostra



partecipazione fin dalla prima edizione, contraddistinta dall'elevato livello dei contenuti convegnistici. Per le aziende espositrici, il successo della parte convegnistica presenta una duplice valenza. Malgrado i farmacisti siano catturati dalla sala e girino meno per gli stand, occorre dire che i presenti sono davvero interessati alla crescita e recepiscono le novità con un interesse e una predisposizione al cambiamento davvero notevoli. Del resto, il pagamento dell'ingresso è indice di interesse vero per la manifestazione e per i suoi contenuti".

Veniamo ad un tema caro a Farmadays: lo sviluppo dei settori. Per quanto riguarda la galenica, in questo ultimo anno, avete registrato, un'evoluzione nelle farmacie?

"Rispetto agli altri settori, quello della galenica presenta alcune peculiarità. In primo luogo, per sviluppare questo re-

parto occorre un investimento in attrezzature che, in momenti di difficoltà economica come questo, creano spesso delle perplessità. Ciò detto, è altresì vero che molti farmacisti vedono il potenziale di questo reparto, specie in termini di riqualificazione professionale. Chi storicamente ha già un laboratorio sviluppato è invero maggiormente predisposto all'investimento. Molte di queste farmacie hanno potenziato il laboratorio, introducendo nuovi macchinari. Diversa la situazione per chi non ha mai puntato sulla galenica: per queste farmacie investire nel laboratorio genera qualche timore".

In effetti, rispetto allo sviluppo di altri settori, per i quali occorre incentrarsi quasi esclusivamente sulla pianificazione di strategie espositive e commerciali, per la galenica occorre un investimento iniziale importante....

"Inizialmente, l'investimento può anche essere contenuto. Più che l'investimento economico, ciò che la galenica richiede è un impegno particolare. Serve infatti conoscere e seguire regole ben precise e controllare la qualità di tutti i procedimenti. Noi forniamo un servizio di consulenza teso a facilitare questi aspetti. Tuttavia, il primo a dover credere nello sviluppo di questo settore è il farmacista. Solo credendoci davvero si possono affrontare i passaggi necessari all'allestimento di un'offerta galenica che possa dare vere soddisfazioni".



Avete parlato di consulenze. Quali servizi proponete?

“Siamo in grado di consigliare, a seconda delle dimensioni della farmacia, del bacino di utenza, del numero di ricette galeniche che arrivano, come allestire un laboratorio su misura per le specifiche esigenze del momento. Aiutiamo la farmacia a definire quali strumenti sono necessari e quali invece sarebbero eccessivi rispetto al reale fabbisogno del laboratorio; e adattiamo il laboratorio alle esigenze reali”.

Questo aspetto è molto interessante. Toglietemi una curiosità. Da dove si parte per definire le esigenze di una farmacia che vuole sviluppare il laboratorio? Dalla definizione dei risultati che si vogliono ottenere?

“Non solo: si tratta di un insieme di elementi. Il primo, forse il più importante, è lo spazio, che deve essere adeguato. Poi occorrono le competenze specifiche su cosa allestire e su come prepararlo. E' necessario che chi vuole allestire un laboratorio galenico sia prima di tutto informato e competente. Da qui parte tutto l'iter che si sviluppa nella scelta della zona da dedicare al laboratorio, nell'allestimento degli spazi, nella scelta delle macchine. Fino ad arrivare a tutta una serie di altre iniziative mirate che noi siamo in grado di offrire. Ma prima di tutto occorre che il farmacista abbia l'idea di base e ci creda davvero. Noi possiamo solo supportare questa idea e offrire una serie di aiuti e servizi”.

Oltre alla difficoltà di sostenere un investimento economico, quali altre difficoltà o limiti riscontrate nelle farmacie?

“Molti farmacisti dicono di non avere ben chiaro cosa possono o non possono allestire. Ma qui siamo all'abc della galenica. Ogni azienda di materie prime fornisce un servizio di consulenza da parte di esperti: si tratta solo di fare una telefonata. Ciò che in realtà vediamo, è che manca una cultura di base sulla galenica e servirebbero, nei farmacisti, maggiore consapevolezza e chiarezza.

Quindi, secondo voi, le preoccupazioni dei farmacisti rispetto alla produzione galenica sono spesso esagerate?

Spesso queste eccessive preoccupazioni nascondono troppa paccatezza. Non solo nell'allestire i preparati, ma anche nel promuoverli al pubblico. Occorre infatti fare conoscere ai clienti i prodotti del proprio laboratorio. Solo così il cliente può essere partecipe e valorizzare la professionalità del farmacista”.

Analizziamo ora la vostra offerta. Cosa presentate a Farmadays?

“Proponiamo una sinergia che, a nostro avviso, può risolvere molte difficoltà e favorire il farmacista. La partnership che presentiamo a Farmadays vuole offrire alla farmacia una consulenza a tutto campo per quanto riguarda la galenica. Questa novità aggregativa comprende, oltre a Zuma, Acef, azienda da tempo presente per la fornitura di materie prime alle farmacie, e Ataena, realtà molto più giovane che fornisce tutto il necessario per allestire il laboratorio, dai banchi agli strumenti iniziali. Con questa aggregazione pensiamo di riuscire a realizzare, in misura ancora maggiore rispetto ad oggi, una consulenza completa nei confronti della farmacia. Dalla predisposizione di piccoli laboratori, fino a laboratori ad altissima produzione. Il farmacista può così avere un riferimento completo in grado di fornire risposte immediate a tutte le esigenze che possono venirsi a creare in laboratorio”.

Che risposta vi aspettate rispetto a questa iniziativa?

“Questo è l'ultimo passo per potere offrire al farmacista un servizio davvero completo. Ora non ci sono più i limiti di cui abbiamo parlato: il farmacista ha la possibilità di risolvere ogni dubbio e ogni problematica che si possa presentare. Inoltre, grazie a questa sinergia, l'informazione non è più limitata al farmacista, ma arriva anche ai medici prescrittori, dai quali i consulenti si recano per renderli consapevoli delle molte potenzialità della galenica. Il servizio di supporto alla farmacia è ora davvero completo: non ci sono più scuse”.