

# L'automazione a supporto delle farmacie

Francesco Iodice, amministratore unico di iFarma, racconta il lavoro della propria azienda, leader nel settore dei distributori automatici di ultima generazione per il mercato farmacia

**N**ei due anni appena passati, ci siamo accorti di quanto sia importante la disponibilità di ausili farmaceutici acquistabili in qualsiasi momento e in totale autonomia e sicurezza. È l'obiettivo che iFarma si pone già da anni, ben prima dell'emergenza sanitaria. L'azienda vende e noleggia i propri distributori automatici in tutto il territorio nazionale nel mercato farmacia. «Abbiamo sviluppato una strategia di vendita di un prodotto che oggi è in grado di offrire un fondamentale servizio H24 alle farmacie e ai propri clienti – spiega l'amministratore unico Francesco Iodice - . I nostri distributori automatici, attraverso l'impiego di alcune importanti tecnologie, garantiscono la salubrità dei prodotti inseriti, l'integrità degli ingombri e la sicurezza nell'erogazione. Noi siamo naturalmente orientati alla massima soddisfazione del nostro cliente primario, che è il farmacista, offrendogli una serie di servizi racchiusi in un macchinario con specifiche caratteristiche tecniche e tecnologiche uniche sul mercato: un prodotto molto avanzato, configurato per la semplicità di utilizzo del farmacista in primis e poi per il cliente finale che lo utilizza dall'esterno. Insomma, una macchina supertecnologica ma di semplice uso».

**Come siete riusciti a integrare l'ecosostenibilità nel vostro lavoro?**

«La scelta dei nostri prodotti è anche una scelta responsabile. Tutte le macchine sono dotate di un gruppo refrigerante ecologico ad alta prestazione. Siamo stati i primi, nel mercato farmacia, a promuovere questa soluzione già da qualche anno, finalmente oggi diventata obbligatoria. Tale refrigerazione consente al nostro cliente primario di avere un macchinario versatile in cui poter inserire tutte le tipologie di prodotto che interessano. Diamo così la possibilità di gestire diverse categorie merceologiche soddisfacendo tutte le esigenze del cliente

## MASSIMA IGIENE

**Abbiamo ideato un distributore che riesce, attraverso delle caratteristiche tecniche specifiche, a erogare un prodotto senza che il cliente finale abbia la necessità di toccare il macchinario**

finale: dai classici profilattici ai prodotti di automedicazione, dai prodotti per gli sportivi a quelli per le mamme, come ad esempio il latte in polvere. Le nostre macchine sono in grado di erogare diverse tipologie di ingombro prodotto tramite l'ausilio di speciali spintori; garantiscono l'integrità per mezzo di un ascensore di accompagnamento; assicurano la salubrità attraverso la funzione di temperatura controllata Haccp. Abbiamo anche studiato tutta una serie di controlli elettronici e gestionali che permettono di monitorare e comandare la mac-

china a distanza, dalla farmacia o da qualsiasi dispositivo dotato del software dedicato. Unitamente ai nostri partner, condividiamo l'ecoprogetto: tutti i nostri distributori sono costruiti con materiali attenti alla sostenibilità ambientale. Non solo quindi per l'unità di raffreddamento, che usa un gas non tossico, ma anche per le componenti in plastica, all'80 per cento riciclata e al 20 per cento non di derivazione dal petrolio e l'impiego di poliuretano ecologico per l'isolamento termico. Inoltre, gli impianti che illuminano la vetrina sono co-

stituiti da barre led a diodi ad alta luminosità e a basso consumo. Un'attenzione necessaria all'ambiente».

**Quanto e come è cambiato l'uso dei vostri macchinari alla luce della pandemia?**

«Per la nostra azienda, la pandemia è stata inizialmente un momento di riflessione, che si è poi tradotta in un secondo momento di ricerca di nuove tecnologie legate alle esigenze del mercato. Con la pandemia, la distribuzione automatica è incrementata notevolmente: il distributore automatico

**Francesco Iodice**, amministratore unico di iFarma.

L'azienda ha sede a Gozzano (No)

[www.distributorifarma24.it](http://www.distributorifarma24.it)



riesce a erogare 24 ore su 24 e conferisce un prodotto/servizio non vincolato da un rapporto sociale, ovvero elementi cruciali in particolare nel primissimo periodo pandemico. L'automatizzazione è stata un grosso aiuto per i nostri clienti, anche in termini di gestione degli accessi nelle farmacie. Per seguire queste esigenze, abbiamo cominciato a commercializzare un macchinario più innovativo, che potesse rispondere ancora meglio al difficile momento in atto. È un distributore che riesce, attraverso delle caratteristiche tecniche specifiche, a erogare un prodotto senza che il cliente finale abbia la necessità di toccare il macchinario: si può selezionare ciò che si vuole acquistare semplicemente avvicinando il dito alla tastiera, si può pagare con carta di credito contactless e il vano di prelievo si apre automaticamente dopo aver ricevuto il prodotto dall'ascensore di accompagnamento. Si tocca solo ciò che si compra, con vantaggi di igiene considerevoli». ■ **Elena Bonaccorso**

## UN OCCHIO AL FUTURO

«I nostri clienti primari – aggiunge Iodice – sono sempre state le farmacie del territorio nazionale. Un forte aumento nella domanda e un incremento importante delle vendite hanno ampliato le nostre prospettive. Abbiamo già tante proposte di partnership che ci arrivano dall'estero e riceviamo frequentemente richieste da partner importanti. Non escludiamo di iniziare a esportare il nostro made in Italy, inteso come know-how e competenza, fattori che identificano il nostro marchio, a oggi riconosciuto distintamente. Stiamo già trattando per nuove filiali in concessione, nuovi punti che possano replicare il nostro vero valore aggiunto, cioè il metodo di lavoro e l'alto livello di assistenza fornito alla nostra clientela».

