



**COROFAR: come curare efficacemente la Logistica**

Il cliente: **Corofar**

Settore merceologico: **distribuzione farmaceutica**

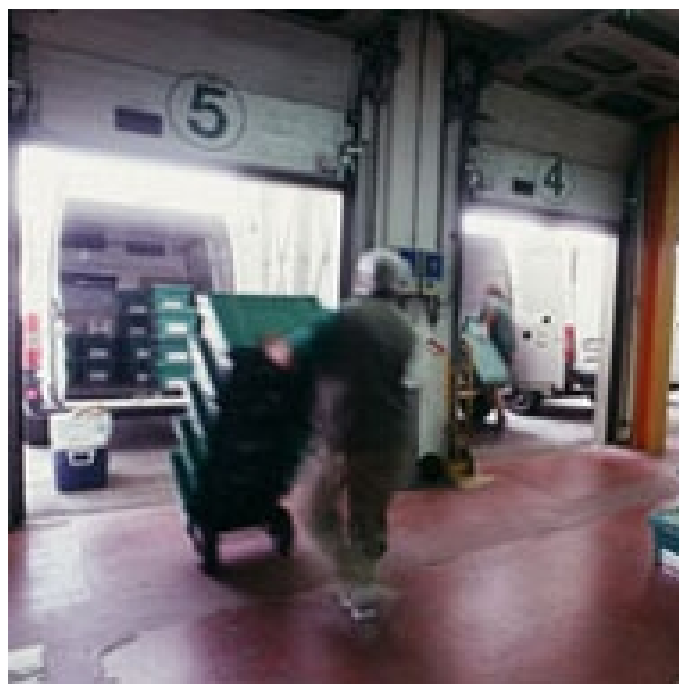
Area geografica: **Emilia Romagna (Italia)**

Se qualità, efficienza e servizio sono le parole chiave di Corofar, organizzazione e infrastruttura tecnologica sono invece all'ordine del giorno per Incas Group, azienda leader nei sistemi per la logistica e il monitoraggio, che offre ai clienti un prodotto che consente di differenziarsi dalla concorrenza.

Corofar, una cooperativa che fornisce molteplici servizi alle farmacie private, conta 225 farmacie nelle provincie di Forlì-Cesena, Rimini, Ravenna, Bologna, Modena e Arezzo. Corofar, con un capitale sociale che, al 31 dicembre 2004, era di 1.103.827 euro ed un fatturato che ha superato i 130 milioni, nel 2002 ha distribuito alle farmacie associate (e di conseguenza ai circa 700 mila abitanti dell'area servita) oltre 20 milioni di pezzi tra farmaco, parafarmaco e prodotti omeopatici. Tutti i prodotti trattati da Corofar (oltre 20 mila referenze) sono conservati a temperatura controllata in un magazzino interamente climatizzato e consegnati mediante automezzi anch'essi refrigerati, nel rispetto delle norme della buona distribuzione. Gli ordini trasmessi a Corofar dalle farmacie alla chiusura delle 12,30 e delle 19,30, vengono immediatamente elaborati ed allestiti e consegnati alla riapertura delle stesse.



Corofar ha scelto l'esperienza di Incas Group per gestire la distribuzione e la spedizione dei propri prodotti farmaceutici con il pacchetto TTS Track & TRACING Spedizioni per la gestione, la spedizione e il trasporto su base cartografica.



Alessandro Fergacich, amministratore delegato della Incas Bologna, ha curato l'analisi di progetto di Corofar: "Noi raccogliamo le esigenze del cliente - spiega Fergacich - e le traduciamo in prodotto informatico". La distribuzione dei prodotti farmaceutici e parafarmaceutici avviene due volte al giorno tutti i giorni feriali e una volta al giorno tutte le domeniche e i festivi.

"Il nostro progetto certifica la consegna dei prodotti che va fatta ad un orario stabilito - precisa ancora Fergacich -. Il vantaggio di questa soluzione è quello di avere la situazione del trasporto e della consegna certificati dall'uso di uno strumento informatico facile da usare e fruibile per il consumatore".

Un terminale di grandezza simile a quella di un telefono, dotato di modem gprs, che comunica con la sede dell'azienda, permette di controllare la data e l'ora dell'avvenuta consegna del prodotto, il calcolo dei chilometri percorsi e dei costi di trasporto, tramite un bar code. Il servizio è pensato anche per il farmacista che grazie al sito web verifica la previsione dell'arrivo del farmaco.

“Sulla base delle esigenze espresse dal cliente - conclude Fergacich -, il nostro obiettivo fondamentale resta il miglior servizio per l'azienda ma anche e soprattutto la fruibilità del prodotto: per questo abbiamo proposto uno strumento informatico facile e semplice da usare, che non richieda conoscenze e abilità specifiche da parte del consumatore, e che può essere adottato da qualsiasi azienda”.

