

Trade

Le nuove esigenze del settore farmaceutico: fatturazione elettronica e digitalizzazione

MEDA

Francesco Mentrisciano*, Stefano Cocchi*

*Amministratore Delegato Meda Pharma, *Amministratore Delegato eWitness

Il settore farmaceutico è da sempre uno dei settori strategici della nostra economia. I dati che vengono trattati sono di estrema sensibilità e negli ultimi tempi anche la normativa impone a questo settore, come a molti altri nel nostro paese, di fare un significativo passo in avanti verso la digitalizzazione e la dematerializzazione.

Per effetto della nuova normativa varata con la legge 2/2009 di conversione del decreto anti-crisi (DI 185/2008), società e imprese possono ora formare, tenere e gestire

tutta la documentazione dell'attività imprenditoriale in modalità completamente informatica.

Più precisamente, il nuovo articolo 2215-bis del Codice civile (aggiunto per effetto dell'articolo 16, comma 12-bis, del decreto legge 185/2008), introduce la possibilità di formare e/o tenere con strumenti informatici tutti i tipi di documenti rilevanti ai fini tributari e non.

Questa nuova normativa si va ad aggiungere a quella che entrerà in vigore per effetto della Legge Finanziaria del 2008, che ha introdotto l'obbligo della fatturazione elettronica per tutte le aziende che operano nei confronti della Pubblica Amministrazione.

Risulta evidente come questa normativa assai più vincolante delle precedenti, impone alle aziende di qualsiasi settore di dotarsi, se non di una nuova organizzazione, sicuramente di una nuova mentalità.

Nel settore farmaceutico queste novità legislative hanno un'importante applicazione dato che tutte le imprese del settore hanno necessariamente continui ed assidui rapporti con la Pubblica Amministrazione e saranno a

breve completamente investite dalle nuove norme.

L'ottica con cui affrontare queste novità deve essere sicuramente un'ottica di lungo periodo: non serve trovare soluzioni tappa buchi ma è necessario rivedere completamente l'assetto dell'impresa focalizzandosi principalmente su quelle che sono le esigenze.

La nostra azienda, Meda Pharma, ha da subito identificato alcune aree critiche da dover gestire: prima di tutto la necessità di introdurre la fatturazione elettronica per essere già in grado di soddisfare la normativa che entrerà in vigore il prossimo anno e secondariamente la certificazione delle comunicazioni da e verso l'azienda sempre tenendo conto però di un'attenzione verso costi e risorse.

Per venire incontro a queste nostre esigenze abbiamo scelto di avvalerci di eWitness che si sta dimostrando un importante partner garantendoci le soluzioni che cercavamo.

In tema di fatturazione elettronica ci siamo dotati di un sistema che ci permette di dimenticarci completamente l'uso della carta giovando della netta riduzione di spazio, ma soprattutto di costi, che questo comporta. Tutte le nostre fatture, vengono ora prodotte e trasmesse digitalmente attraverso un software



Stefano Cocchi

che permette la firma massiva delle stesse e l'invio al sistema eWitness.

In questo modo, le nostre fatture vengono inviate attraverso un sistema sicuro e certificato e conservate digitalmente secondo i termini di legge.

Per quanto riguarda, invece, il tema della certificazione delle comunicazioni questo ci premeva sotto due diversi punti di vista: da una parte la necessità di certificare i dati sensibili che trasmettiamo e dall'altra l'esigenza di avere estratti e copie conformi in digitale valide in sede di contenzioso nel caso, per esempio, di clienti insolventi.

Quello di cui all'interno di Meda Pharma ci siamo immediatamente accorti è che le soluzioni che eWitness ci ha proposto non solo erano valide dal punto di vista tecnico ma ci hanno permesso di ridurre in modo netto costi e risorse aziendali. Il caso più semplice è quello della scomparsa della carta, ma non è da sottovalutare la riduzione dei tempi apportata dal poter reperire un documento semplicemente con un click e soprattutto la riduzione dei costi nel lungo periodo. A fronte di un investimento iniziale, infatti, ci siamo resi conto ben presto che attraverso la digitalizzazione siamo in grado di ottenere dei buoni margini di risparmio nel medio e lungo periodo.

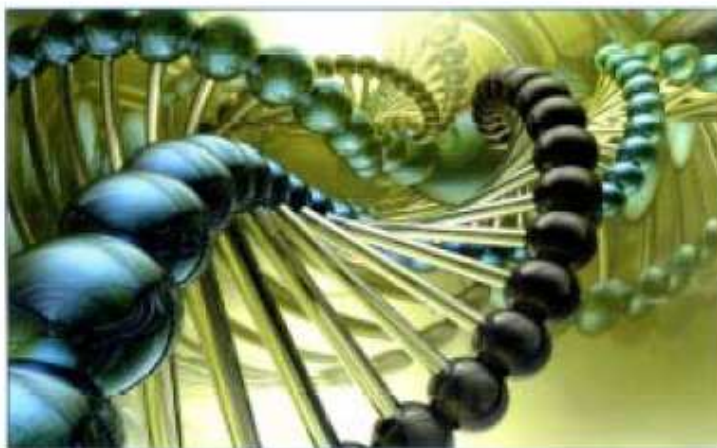
Se dal punto di vista dell'azienda farmaceutica la digitalizzazione e la dematerializzazione sono un valore aggiunto che ha permesso di soddisfare le proprie esigenze, anche dal punto di eWitness la partnership con Meda Pharma è estremamente

interessante.

Le caratteristiche del settore farmaceutico rappresentano per eWitness un perfetto ambito di posizionamento, grazie da un lato alle continue e complesse esigenze di compliance derivanti dallo stretto rapporto con gli enti pubblici e con la naturale delicatezza dei contenuti che esprime e dall'altro per via dell'imminente necessità di adeguarsi alle nuove regole che entreranno in vigore e

so un paese maggiormente digitalizzato ed efficiente e il nostro obiettivo è quello di assistere le aziende facendo sì che venga opportunamente presidiato il governo di questa importante evoluzione.

Da non sottovalutare in questo momento storico ed economico, un altro aspetto che rende assai importante questo accordo: il settore farmaceutico è uno dei pochi settori che sembra aver meno subito gli



che sono implementabili solo ricorrendo all'analisi dei processi ed alla successiva implementazione del software.

eWitness si pone l'obiettivo di offrire delle soluzioni efficaci a fronte di esigenze normative: basti pensare alla fatturazione elettronica che a breve sarà richiesta per tutte le aziende che hanno rapporti con l'Amministrazione Pubblica e al Decreto Anticrisi che dà validità ai documenti informatici.

La stessa legge italiana spinge ver-

scossoni dovuti alla crisi economica e rimane uno tra i settori più forti dell'economia. *

L'accordo con Meda Pharma testimonia l'importanza dell'uso delle tecnologie digitali anche in un settore complesso come quello farmaceutico tanto che partendo da un primo contratto di portata ridotta, oggi queste due realtà stanno cooperando su maggiori livelli di complessità. Inizialmente, infatti, l'accordo prevedeva esclusivamente l'offerta del sistema di fatturazione