

# Gollmann incide en que producen robots a medida

GOLLMANN POSEE UNA PATENTE, CON UNOS ARMARIOS DESLIZANTES, POR LO QUE LA TECNOLOGÍA DE LA PINZA SE MUEVE EN EL PASILLO LATERAL. ESTO LES PERMITE PRODUCIR UN ROBOT CÚBICO CON EL QUE LLEGAN HASTA A UN 55% DE MÁS CAPACIDAD EN EL MISMO ESPACIO QUE LOS ROBOTS DE ALMACENAMIENTO LATERAL.



Manuel Morado Lage

Los buenos resultados están siendo fruto de un trabajo de muchos años y de una conexión en red muy profunda con cooperativas como Bidafarma o Hefame. **Manuel Morado Lage**, director general del Grupo Gollmann Iberia, afirma que son las que transmiten a sus socios "las ventajas reales del producto Gollmann, que en todos los aspectos se diferencia de lo habitual dentro de la robótica a nivel internacional".

Con 54 instalaciones en España y 25 en Portugal, 2021 fue uno de los mejores años para ellos aquí. "Por las informaciones que tenemos, el nuestro posiblemente fue el robot más implantado en España en el 2021", manifiesta. Argumenta que se diferencian por dos aspectos: "Uno es el técnico. Hablamos de un cambio de paradigma, ya que los robots que conocemos en el mercado trabajan con la filosofía del almacenamiento lateral, con el movimiento de la pinza en un pasillo central. Gollmann posee

una patente, con unos armarios deslizantes y la tecnología de la pinza se mueve en el pasillo lateral. Esto nos permite producir un robot cúbico con el que llegamos hasta a un 55% de más capacidad en el mismo espacio. Desde el punto de vista técnico, es realmente la diferencia del producto. El otro aspecto que nos diferencia es nuestro *modus operandi*. Nosotros no somos distribuidores, somos fábrica directamente en España y tenemos una estructura que nos ha posibilitado durante mucho tiempo no vender, pero estar y crear. Sembrar. Es por lo que el año pasado nos implementamos como la casa de robótica número uno en España”.

Desde el 2014 a hoy, Gollmann ha instalado 210 robots en España y 65 en Portugal. O sea, está rozando los 300 en la Península. La previsión es la de quedar en una media de unas 70 instalaciones anuales. Morado Lage juzga que el español es, de Europa y después de Alemania, “el mercado que mejores resultados siempre ha traído”. Por otro lado, subraya que no son una compañía que tiene un robot standard. De hecho, en Infarma se presentaban como “Gollmann, la empresa que produce robots a medida”. Asegura que, de las 3.000 instalaciones que tienen a nivel europeo de Gollmann, no hay un robot que sea parecido al otro. “Cada uno está hecho a medida porque es un robot que crece a lo largo, a lo alto y, ahora, a diferencia a todos los demás competidores, a lo ancho”, precisa. Añade que, si un cliente les solicita un robot de 8.500 envases, disponen en concreto de 872 diferentes configuraciones para esa capacidad. “Es un robot hecho a medida y necesita un proceso de valoración muy bien estudiado”, insiste. En nuestro país cuentan con más de 35 empleados que se dedican a la parte de construcción, proyecto, planificación, realización y atención al cliente. “Lo que diferencia a Gollmann es su ambición de ser una empresa única en el sector farmacéutico, con un robot a medida, pero al mismo tiempo, la inversión que se ha realizado para garantizar que esto realmente no quede en palabras, sino realmente en un proyecto realizable”, asevera. Sostiene que lo han demostrado en el último año.

## Un espacio mínimo de 2x2x2

¿Qué espacio mínimo se necesita para un robot Gollmann? “Consigues lo que es la media de una farmacia española, que son más o menos unos 10.000-12.000 productos, y lo puedes tranquilamente planificar en tu farmacia sin tener que hacer ningún tipo de reforma, en un robot de 2x2x2 metros”, informa. De acuerdo con sus palabras, “esto es revolucionario” y es lo que ha facilitado que el farmacéutico tome las decisiones muy ágiles que antes siempre iban vinculadas a una reforma. Ya no es necesario esperar a 2024 si se tiene pensado reformar la farmacia en ese año para planificar el robot. Se puede quitar la cajonera y poner un Gollmann.

Le preguntamos en cuánto tiempo se amortiza la inversión que

requiere el robot. Morado Lage indica que, más o menos, es en un plazo máximo de ocho años. Además, revela que están colaborando con diferentes instituciones para cuantificar otros parámetros de los que se suelen emplear para hacer el cálculo de cuánto tiempo se tarda en amortizar el robot. Por ejemplo, han realizado, como Gollmann en Cataluña, una valoración específica sobre el cargador automático. Allí tienen muchas instalaciones con cargador automático y han detectado un dato muy importante. “Una farmacia con un cargador automático, en Barcelona, se ahorra en un año 500 horas de trabajo, que serían 500 horas que antes se dedicaban en cargar y descargar cajonera”, detalla. Matiza que ha sido el farmacéutico quien ha proporcionado esta cifra, quien ha remarcado que, con un robot con cargador automático, al año se ahorra 500 horas de trabajo.

Respecto a las modalidades de mantenimiento que brindan, especifica que el suyo es un concepto de atención al cliente proactivo, preventivo, que está emparentado con una conexión a la central de Gollmann en Barcelona y a la central en Alemania. El robot envía unos parámetros todos los días para detectar si hay algún aspecto tecnológico que hay que calibrar. Recuerda que todas las farmacias no tendrán siempre la misma atención de mantenimiento, que dependerá de su robot. Si hace más de 700 dispensaciones al día requerirá más mantenimiento que un robot con 250 dispensaciones. Éste es un parámetro que repercute sobre el coste, que suele estar por debajo de los 400 euros mensuales. Ellos ofrecen un mantenimiento que garantiza que el robot funcionará al 100% durante un período de vida mínimo 15 años. Incluye todas las piezas de recambio. El objetivo es entregar un servicio muy elevado.

¿Cómo arguyen a los farmacéuticos las ventajas que supone tener un robot de la farmacia? Se ha hecho un trabajo “bastante pedagógico” durante los últimos años. Al ser España el segundo país europeo más automatizado, ya hay una cultura de automatización y, “en un 80% de los casos, lo que hay que explicar es por qué Gollmann, no por qué automatizar”. “Y la pandemia también ha ayudado mucho. Muchos de los clientes que ya tenían robot en farmacia han ido transmitiendo que menos mal que lo tenían y aconsejando la robotización a sus compañeros”, expresa. Se traduce en una mejor gestión del día a día de la farmacia, en un mejor control del stock y, al mismo tiempo, en un cambio de paradigma, donde la farmacia, por supuesto, tiene que dar otras prestaciones. “Nada mejor que planificar cuáles serán las nuevas prestaciones que como farmacia quiero ofrecer y asegurarse de que, con el sistema de robotización, en la farmacia tengo todo mucho mejor bajo control”, pronuncia. Éstos son los argumentos.

Sobre las farmacias más propensas a poner robots, Morado Lage apunta que ellos hablan de las que mueven más de 250 dispensaciones al día. Si esto se traduce a facturación es una media de 700.000 euros al año. Asimismo, hay un cambio de generación en las farma-

## Un empleado más

Los robots de Gollmann son muy intuitivos. Se basan en el sistema informático, en la pantalla que utiliza el día a día el farmacéutico, casi como la de un dispositivo móvil. Entrada producto, salida producto, devoluciones y estado del robot. “Hemos intentado un poco crear un concepto que sea muy fácil de gestión. Por supuesto, el farmacéutico dispone de diferentes opciones, como la de valoraciones de estadística. Pero, lo que es el día a día, entendemos que el Gollmann es un empleado más dentro de la farmacia y él lo que tiene que hacer es lo que tú le digas como titular. Entonces, se va ajustando a tus necesidades a través de tu gestor, a través del sistema informático”, dilucida Manuel Morado Lage. El robot, como empleado, hará lo que se le diga a través de “tu sistema informático habitual de tu farmacia”, de una manera muy fácil.