

# El objetivo constante de **BD Rowa** es revolucionar el mundo de la farmacia

EN BD ROWA SE ADAPTAN A LAS NECESIDADES DE CADA FARMACIA, NO SÓLO EN CUESTIÓN DE ESPACIOS, PUDIENDO COLOCAR EL ROBOT TANTO EN EL SÓTANO, ALTILLO, PLANTA, SUSPENDIDOS DEL TECHO O SEMIENTERRADOS, SINO POR LAS NECESIDADES DE CAPACIDAD O DE INVERSIÓN. SUS MODELOS PUEDEN SER FABRICADOS A MEDIDA O TAMBIÉN SE PUEDE OPTAR POR MODELOS ESTANDARIZADOS, QUE OPTIMIZAN SUS COSTES Y TIEMPO DE INSTALACIÓN. DESDE ESTA EMPRESA DESTACAN QUE LOS ROBOTS SE HAN CONVERTIDO EN ALIADOS DE LOS FARMACÉUTICOS EN LA CRISIS SANITARIA PROVOCADA POR EL CORONAVIRUS.



Eduardo Ortiz

El 2019 fue un “muy buen año” en cuanto a número de instalaciones y ventas para BD Rowa Iberia. De hecho, superaron sus previsiones. “En la línea de nuestro historial en España y en el mundo, seguimos con un importante crecimiento y presencia en el mercado, lo que nos demuestra que la farmacia española sigue confiando en nuestra marca y en la calidad de nuestro producto y de nuestro servicio técnico”, afirma **Eduardo Ortiz**, su director comercial. Dispone de la cuota de mercado más alta en España. Este año 2020, van a celebrar los 10.000 sistemas BD Rowa en el mundo, “que es una cifra muy diferenciadora”. Las expectativas son positivas.

De sus clientes, destaca la diversidad de tipología de farmacia, tanto farmacias grandes como farmacias más pequeñas. Justifica que es motivada por la flexibilidad de sus sistemas, que se adaptan a las necesidades de cada una, “no sólo por la adaptabilidad a los diferentes espacios sino también por la capacidad de inversión”. Ofrecen diferentes niveles de automatización a través de su gama de robots y accesorios, como la carga 100% automática externa o interna o los sistemas estandarizados. ¿De qué manera han mejorado sus dispositivos en el último año? Responde que están siempre a la vanguardia, generando mejoras en los sistemas. “Somos pioneros en automatización y así seguimos actuando, invirtiendo gran parte de nuestra facturación cada año en I+D”, señala. Esta confianza en su filosofía de continua mejora e inversión en desarrollo se ha traducido en un incremento de producción a nivel mundial que les ha obligado a ampliar la superficie de su planta de producción en Alemania con un edificio nuevo de 2.500 metros cuadrados.

## “El mayor multi-picking del mercado”

Desde que, en 2008, presentaron su tecnología patentada de pinzas en V, dejando atrás el antiguo sistema de dispensación por chupón, BD Rowa desarrolla continuamente la tecnología de sus sistemas. La novedad, en este sentido, viene de la mano del nuevo brazo robotizado del sistema BD Rowa Vmax210 que “permite el mayor multi-picking del mercado”, dispensando hasta ocho envases a la vez.

Además, el sistema posibilita la carga de envases continua a la vez que se produce la dispensación. La cinta de entrada permanece trabajando en la carga de envases, sin detenerse, mientras el brazo dispensa desde la misma cinta, si se solicita el producto que se acaba de cargar o desde la ubicación que tenga el producto dentro del robot, al punto de venta. De esta forma, el flujo es continuo optimizando el proceso de la carga de pedidos y la dispensación.

En cuanto a servicio, con la crisis del coronavirus, las farmacias Rowa han registrado un incremento de más de un 20% de movimientos (dispensaciones). Muchos farmacéuticos les han trasladado que el tener un robot les ha facilitado bastante la situación. “A pesar de esta carga adicional de trabajo, la estabilidad de nuestros sistemas se mantiene en el 100%”, revela Ortiz. Esto se debe al cuidado que ponen en el mantenimiento y acciones preventivas de los sistemas y a que, en muchas ocasiones, se adelantan a las posibles incidencias que puedan ocurrir a través de su sistema predictivo basado en Inteligencia Artificial, consiguiendo máximos niveles de disponibilidad de la máquina.

Próximamente, en el área de ventas, presentarán novedades que buscan “revolucionar el mundo de la farmacia”, como ya hicieron con los sistemas de automatización. Ortiz explica que la evolución de su Customer Journey de tecnología para farmacia les va a permitir convertir cualquier farmacia en 24 horas, adaptándose a los diferentes comportamientos del shopper de farmacia. Se podrá recoger pedidos de OTC sin necesidad de pasar por el mostrador de la farmacia.

¿Cuál es el valor añadido de su tecnología? Contesta que “la combinación de la última tecnología junto con herramientas de vanguardia, como una estructura única de técnicos de asistencia en remoto, unido a la profesionalidad de los ingenieros altamente cualificados del servicio in situ a nivel nacional, avalan la propuesta de valor de BD Rowa”. Añade que esto les posiciona como *partner* de referencia en el mercado, “que es, al fin y al cabo, lo que demanda la farmacia del futuro”.

Recuerda que con la automatización se consigue la optimización del espacio para exponer más productos (hasta un 14% más) y aumentar el número de tiques diarios (casi un 7% más), así como el número de artículos por tique (casi un 2% más). Otra ventaja importante es el control del inventario, eliminando las pérdidas por fecha de caducidad y una mejora en las faltas de stock. Del mismo modo, permite gestionar de forma más eficiente el número de referencias almacenadas y, en consecuencia, impacta en las compras y en la inversión en productos.

“El tiempo es el gran aliado de un sistema de automatización. Con nuestros sistemas el tiempo que se dedica al paciente-cliente es de mejor calidad y facilita aconsejar a los clientes y brindar soluciones a necesidades que muchas veces no saben que tienen, mejorando la venta cruzada”, comenta Ortiz. El tiempo dedicado al almacenamiento se reduce una cuarta parte y el dedicado a la búsqueda de productos un tercio. En este sentido, el apoyo de sus sistemas digitales, las pantallas de exposición virtual, conectados al robot juegan un papel fundamental.

Insiste en que, en estos momentos de situación especial que nos está tocando vivir por el Covid-19, han constatado que “el robot ha sido una herramienta fundamental en términos de

## Mantenimientos preventivos

En BD Rowa realizan mantenimientos preventivos programados para asegurar la fiabilidad, disponibilidad y estabilidad de sus sistemas instalados. En la modalidad de atención a través de su línea telefónica 24/7 con asistencia en remoto, el equipo de mantenimiento puede conectar con la cámara del sistema, algo que resulta de gran valor añadido para las cuestiones de seguridad y de reducción de los tiempos de respuesta, especialmente en épocas como la inducida por el coronavirus. Esta empresa cuenta con la tecnología más avanzada, como por ejemplo una aplicación de realidad virtual que permite asistir al farmacéutico guiándolo técnicamente. Asimismo, su servicio de asistencia in situ “con la mayor estructura de ingenieros cualificados en plantilla en todo el territorio nacional”, en palabras de Eduardo Ortiz, asegura máxima eficiencia en el mínimo tiempo de respuesta. Por otro lado, disponen de un servicio de mantenimiento predictivo basado en Inteligencia Artificial identificando posibles incidencias antes de que se produzcan.

seguridad, entregando agilidad a pesar de las restricciones de distancias mínimas entre personas, reduciendo el número de manos que toca un envase, evitando colas más extensas y reduciendo al mínimo el tiempo de espera para la dispensación”.

En definitiva, para instalar un robot de BD Rowa sólo es necesario que el farmacéutico quiera beneficiarse del valor que aporta la automatización en la farmacia para llegar a ser más competitiva e incrementar la seguridad en la atención a sus clientes. Los farmacéuticos son cada vez más conscientes de las ventajas que supone instalar un sistema en su farmacia con un impacto directo en el aumento de ventas y la facturación, el ciclo de optimización del inventario y en tiempo dedicado al cliente. El retorno de la inversión se tiene en poco más de tres años.

Desde el primer momento en que la máquina se instala, el equipo de BD Rowa realiza una formación in situ para los miembros del equipo que sean necesarios, asegurando el buen uso del robot. Posteriormente, amplían dicha formación mediante cursos presenciales o en línea que atiende un consultor especializado con experiencia en farmacia para beneficiarse al máximo de la gestión automatizada de sus procesos. +

