

Crediamo nella qualità made in Italy

DI ROBERTO GARBERO



Una rapida ascesa

Robert Wessman, islandese, 39 anni, si laurea in Economia ed esercita, per un certo periodo, la libera docenza presso l'ateneo della capitale. La sua carriera di business man inizia più tardi presso Samskip, una società di trasporti e logistica. Nel 1999 assume la carica di direttore esecutivo in Delta, azienda farmaceutica islandese, che tre anni dopo avvia una fusione con Pharmaco, concorrente nel settore. Il risultato è Actavis, che da piccola compagnia nazionale si trasforma, nel giro di sette anni, in un colosso da 11.000 dipendenti e 1,6 miliardi di euro di fatturato. La strada della crescita viene costruita mediante continue acquisizioni, tra società e impianti specializzati, sempre pensate con l'obiettivo di aumentare la massa critica del gruppo, rafforzare la presenza geografica e conquistare nuove aree terapeutiche. Nel 2002 Actavis rileva Omega Pharma, compagnia islandese; nel 2004 Biovena, società polacca, e Fako, grande produttore turco di farmaci generici, oltre a una serie di compagnie produttrici in Serbia, Ungheria, Repubblica Ceca, Romania e Bulgaria. Dal 2005 Actavis inizia a puntare sull'America e l'Oriente, assorbendo negli Usa Amide Pharmaceuticals e Abrika, in India Lotus e, nel febbraio 2008, la cinese Zhejiang Chiral Medicine Chemicals Company. Quello di Actavis in Italia è un ingresso recente: l'affiliata nasce nel 2007 con sede a Saronno (Varese) e rileva lo stabilimento di Nerviano (Milano). Fondato da Farmitalia e di recente sotto il controllo di Pfizer, certificato dalla Fda, dall'Emea e dall'omologo ente giapponese, l'impianto è specializzato nella produzione di farmaci oncologici e diventerà il centro mondiale di Actavis per quest'area terapeutica.

Lo ammettiamo: a Robert Wessman, presidente e direttore esecutivo del gruppo Actavis, avremmo voluto fare molte più domande sulla sua terra d'origine, l'Islanda. Lì il gruppo, che oggi conta nel mondo 11.000 dipendenti, ha il suo quartier generale. Soprattutto ci incuriosiva il fatto che questa piccola, efficiente repubblica, gelida e vulcanica, meno popolosa del Molise potesse essere il campo base di uno dei più importanti gruppi mondiali dei farmaci generici. In una realtà così ristretta ma anche, in senso demografico, così dispersa, abbiamo chiesto come funziona il sistema sanitario, la rete di farmacie e tutto il resto. Ma chiederlo a Robert Wessman, che un giorno è a Reykjavik e il giorno dopo è negli Stati Uniti, è un tantino fuori misura. Del resto anche Actavis, oggi, di islandese conserva ben poco. Nata nel 1956 come Pharmaco, l'azienda intraprende, a partire dagli anni Novanta, un'ambiziosa strada di fusioni e acquisizioni, prima nell'Europa centro-orientale e poi nel resto del mondo. Wessman, che assume l'attuale carica nel 2002, decide anche di cambiare il brand Pharmaco in Actavis, nome dagli echi latineggianti che vuole evocare forza e azione. Approfittando di una prospettiva così internazionale, chiediamo allora a Robert Wessman quale immagine si è fatto del nostro Paese.

Mister Wessman, dal suo punto di vista di osservatore straniero, come le appare l'Italia?

Bene, direi che la prima cosa che mi viene in mente quando mi citano l'Italia è il nostro stabilimento di Nerviano vicino a Milano. Recentemente, infatti, abbiamo acquisito questo impianto per la produzione di farmaci di elevata qualità.

Se rimaniamo al di fuori del business farmaceutico, il mio pensiero va alla Ferrari, alla Formula Uno, oltre che naturalmente, alla grande cucina italiana.



Giovane, come la sua azienda, Robert Wessman ci racconta la scalata di Actavis al successo internazionale. Entrata di recente nel mercato italiano, ha già puntato tutto sulle nostre eccellenze

L'Italia, come tutti sanno, ha un'affermata industria della moda, per non parlare della grande storia e della cultura: l'epoca romana, Leonardo da Vinci, Michelangelo, il Vaticano e il Papa... L'elenco potrebbe continuare a lungo. Ho viaggiato parecchio in Italia e credo che il Paese abbia davvero molto da offrire a uno straniero. Città come Venezia, Napoli, Roma, il lago di Garda, le spiagge assolate delle isole, solo per citare alcuni esempi.

Cosa pensa del servizio sanitario italiano? Secondo molti sondaggi, è uno dei migliori in Europa e nel mondo.

Sì, questo è vero, il servizio sanitario italiano ha ricevuto alcuni commenti molto positivi dall'Oms e da altre istituzioni sanitarie. Anche l'Islanda possiede uno standard sanitario di primo livello in modo simile all'Italia. Come Actavis, poi, siamo conosciuti perché siamo in grado di fornire farmaci e servizi di qualità che soddisfano le

aspettative del servizio sanitario e della popolazione sia italiana sia islandese.

Come funzionano le farmacie e i sistemi sanitari in Islanda e nei Paesi nordici?

I Paesi nordici, sotto il profilo sanitario, sono in realtà molto diversi gli uni dagli altri. In Islanda e Norvegia, per esempio, le farmacie sono di proprietà privata e fanno parte di catene di farmacie, mentre in Svezia le farmacie sono di proprietà statale, anche se è prevista la privatizzazione. Il sistema danese, dove è il farmacista che possiede la farmacia, è probabilmente il più simile all'Italia. Il servizio sanitario in Islanda è per circa l'85 per cento finanziato dal governo centrale e il restante 15 per cento è a pagamento, mentre l'ospedalizzazione è completamente gratuita.

Passiamo alla Cina. Stiamo parlando davvero di un pericoloso concorrente ➤

nel mercato globale dei farmaci equivalenti oppure no?

In termini di contenimento dei costi, il mercato cinese è certamente in buona posizione, ma il livello di conoscenza farmaceutica deve ancora crescere e recuperare l'attuale divario verso molti altri Paesi.

Ad aprile scorso avete acquistato lo Zhejiang Chiral, uno stabilimento farmaceutico cinese. Che futuro avrà Actavis in Cina?

Lo stabilimento Chiral è un sito specializzato nella ricerca, nello sviluppo e nella produzione di principi attivi. La sua acquisizione fa parte della strategia di Actavis per ottenere il diretto controllo di siti che producono principi attivi, coniugando le procedure di qualità Actavis con le favorevoli condizioni economiche locali. Ci

sono notevoli sinergie anche tra Chiral e il nostro portafoglio prodotti, quindi questa acquisizione si tradurrà in una migliore competitività delle principali linee di prodotto Actavis. Chiral si affianca a Lotus, il nostro sito di ricerca e sviluppo di principi attivi in India. Insieme, i due siti aumenteranno la nostra disponibilità diretta di materie prime di elevata qualità e saranno di importanza strategica nella vendita di principi attivi ad altre aziende farmaceutiche.

Il 2007 ha segnato per voi l'ingresso ufficiale in Italia, rafforzato poi dall'acquisizione dello stabilimento di Nerviano, ex Farmitalia prima, Pfizer poi: cosa ci può dire sul significato strategico di questa operazione?

Nerviano è il sito che ci permetterà di soddisfare le proiezioni di crescita che

vediamo per il nostro portafoglio di prodotti oncologici nei prossimi anni. Il sito ha eccezionali strutture e personale altamente qualificato di grande esperienza. Ha anche dimostrato negli anni la capacità di produrre prodotti di grande qualità. La cosa più importante è la capacità di sostenere i nostri progetti futuri, con spazio per nuovi investimenti complementari allo sviluppo e alle attività produttive. Lo stabilimento Actavis di Nerviano, oltre alle certificazioni per l'area europea, è approvato anche dalla Fda per le produzioni destinate al mercato statunitense. Per questo l'impianto svolge un ruolo importantissimo quando si tratta del nostro portafoglio oncologico ospedaliero negli Stati Uniti.

In Italia la legislazione sui farmaci generici è entrata in vigore con grande ritardo rispetto al resto d'Europa. Qual è la sua opinione sul mercato italiano degli equivalenti?

Il mercato italiano è sicuramente molto difficile, ma senza dubbio Actavis ha le dimensioni e la forza per affrontarlo. E non solo attraverso la leva del prezzo, ma soprattutto con l'alta qualità che fa la differenza. Abbiamo già lanciato 42 prodotti da quando abbiamo iniziato a operare in Italia lo scorso anno, e attualmente abbiamo in corso circa 100 registrazioni. Noi supporteremo il nostro portafoglio prodotti in Italia con una struttura interna e una forza vendita adeguate. Quello italiano è uno dei più vasti mercati farmaceutici d'Europa: con una penetrazione del generico ancora bassa, conserva senz'altro un grande potenziale. Affinché gli italiani possano risparmiare sui costi della sanità, l'uso dei farmaci generici ha bisogno di essere molto più sviluppato.

“Il sito produttivo di Nerviano ha eccezionali strutture e personale altamente qualificato. Per questo svolge un ruolo importantissimo nel nostro portafoglio oncologico ospedaliero negli Usa”



Molte delle molecole più importanti che sono già fuori brevetto nell'Unione Europea, sono ancora coperte da brevetto in Italia. È importante che anche il vostro Paese vari misure in favore del generico per allinearsi al resto d'Europa e sfruttarne così appieno i benefici.

Actavis ha avuto uno sviluppo eccezionale nel corso degli ultimi dieci anni; la Harvard Business School, per i suoi master in Business administration, ha pubblicato un caso di studio dal titolo *La formula vincente di Robert Wesman e di Actavis. Che cosa ci dice in proposito?*

La nostra strategia è stata ampiamente pubblicata e, come lei ha detto, siamo stati recentemente l'oggetto di un caso di studio ad Harvard, cosa di cui sono molto orgoglioso. Il nostro obiettivo è quello di espandere il no-

“Quello italiano è uno dei più vasti mercati farmaceutici d'Europa: con una penetrazione del generico ancora bassa, conserva senza dubbio un grande potenziale”

stro portafoglio e di portare rapidamente nuovi prodotti sul mercato, tenendo allo stesso tempo sotto controllo i costi. Il nostro obiettivo è di crescere più velocemente della concorrenza, e questo è ciò che abbiamo fatto, con più di 25 acquisizioni e oltre 11.000 dipendenti integrati dal 1999. Oggi siamo presenti direttamente in 40 paesi e in grado di produrre 24 miliardi di compresse ogni anno. La nostra strategia è chiara ed efficace. Tuttavia, è nella sua esecuzione che siamo eccellenti. Insomma, me lo lasci dire, noi facciamo in modo che le cose avvengano.

Parliamo del fattore età. Lei è da considerare un'eccezione oppure è normale trovare giovani manager in posizioni così rilevanti in Islanda?

Ebbene, devo ammettere che ero davvero giovane quando a ventinove anni sono diventato direttore esecutivo, ma ci sono molti dirigenti islandesi che oggi hanno la mia età.

Quali piani per il futuro di Actavis?

Diventare una delle prime tre aziende di farmaci generici al mondo, attualmente siamo al quinto posto, e avere un ruolo di primo piano nei principali mercati.

NEW

strumenti

Enorme successo
 a Cosmofarma
 contattateci per scoprire cosa
 siamo in grado di offrirvi!

LINE

“affiatati”

- 1 INFORMATICA
- 2 STATISTICHE E RICERCHE DI MERCATO
- 3 MARKETING
- 4 TECNOLOGIA