



In principio furono le cooperative, ma poi... Quelle che all'inizio erano piccole realtà locali, nate per l'iniziativa di pochi farmacisti, si sono con gli anni trasformate in società per azioni, si sono rafforzate fondendosi, hanno dato vita a consorzi o a catene

virtuali. Molte di queste realtà, pur mantenendosi indipendenti, hanno deciso di federarsi e unire gli intenti in un gruppo come Farmintesa. Insomma, il mondo della distribuzione intermedia di proprietà dei farmacisti è in continua evoluzione e bisogna parlar-

ne come di un settore industriale importante, fatto di imprese che in Italia danno lavoro e arricchiscono il tessuto economico del territorio. Anche in zone non rinomate per la capacità di "fare impresa". Tutto ciò però non basta, o meglio non basta più.



Una visione europea

ANCORA UN PASSO AVANTI

«Dopo la grande spinta propulsiva dell'immediato dopoguerra, che è arrivata fino agli anni Settanta, i farmacisti hanno abbassato un po' la guardia ed è stato il periodo in cui si sono affacciate sulla scena della distribuzione le gran-

di imprese private, italiane e straniere. Ma i loro interessi sono radicalmente diversi dai nostri». Alfredo Sassi è il direttore generale di Farmintesa, società nata nel 2004 per volontà di alcune aziende di distribuzione di farmacisti (vedi box a pagina 16). «L'intento del-

Una piattaforma logistica al servizio delle cooperative, capace di distribuire su tutto il territorio nazionale. Destinatarie finali, ottomila farmacie. Farmintesa e la difesa del "modello latino"

DI GIUSEPPE TANDOI

le multinazionali è, ovunque, quello di entrare nella proprietà delle farmacie, costituire catene e aumentare i profitti in ragione di questo stretto legame tra distribuzione intermedia e vendita al dettaglio. È il modello anglosassone, che vediamo applicato negli Usa e nel Regno Unito, dove abbondano le farmacie che fanno parte delle maggiori catene ma non esiste una capillarità del servizio come in Italia e le piccole farmacie sono ormai dequalificate e sguarnite. Noi invece ci battiamo per la difesa del modello latino, lo facciamo nel rapporto con le aziende ma lo facciamo anche a livello politico, in Italia come nell'ambito dell'Unione europea.

Cos'è Farmintesa, in definitiva? «È un'impresa focalizzata sull'obiettivo logistico», risponde il presidente del gruppo, Michele Pianca. «Tutto è funzionale allo snellimento dei processi di lavorazione. A partire dalla collocazione strategica del nostro polo logistico, a Carpiano, nel sud di Milano. Una zona ad alta densità industriale e di grande importanza per il settore specifico: nel raggio di cinquanta chilometri si trova il 70 per cento dei depositi delle aziende farmaceutiche».

Facile immaginare che la vicinanza anche fisica con le aziende produttrici abbia agevolato. «In realtà all'inizio erano un po' titubanti», spiega Pianca, «e in alcuni casi i tempi si allungavano perché dovevano richiedere le necessarie autorizzazioni alle case madri, fuori dai confini italiani. In seguito però si sono rese conto che i vantaggi



Da nord a sud

Alle origini di Farmintesa - società nata nel giugno del 2004 - ci sono alcune aziende di proprietà di farmacisti situate nel centro nord, con l'eccezione della cagliaritano Cosafaca. Le altre sono Ctf Group (Bergamo), Farcopa (Pavia), Nord Est Farma (Vicenza), Unifarm (Trento) e Unione Farmacisti Liguri (Genova). Al gruppo si sono aggiunte, nel 2007, la Fap (Alessandria), le aziende del consorzio Farmacentro (Corofar, Safar, Umbrafarm e Saf, queste ultime poi unitesi per formare Farmacentro Servizi e Logistica) e nel 2008, le pugliesi Galeno, Coofarma Salento, Cedifarme, e poi Cofarmit (centro-sud) e Sinfarma (Roma). Nel 2009 si è aggregata anche la siciliana Cosifar. Oggi Farmintesa serve 26 magazzini e, di conseguenza, circa 8.000 farmacie. Il fatturato si aggira sui tre miliardi, con una quota di mercato che in cinque anni è raddoppiata, salendo al 23 per cento. Tutte le Regioni italiane sono coperte, fatta eccezione per Calabria e Valle d'Aosta.



Michele Pianca,
presidente
di Farmintesa
e di Secof



Alfredo Sassi, direttore generale
di Farmintesa

erano evidenti. Per fare un esempio, una grande multinazionale di cui non facciamo il nome era abituata a fare 1.500 consegne all'anno ai depositi delle varie cooperative. Ora ne fa 26 al nostro stabilimento, con evidenti benefici in fatto di costi e di logistica. Il rapporto con le aziende non è finalizzato, in ogni caso, a strappare condizioni di acquisto più convenienti ma a rendere più efficace il sistema». In pratica, la merce che arriva a Farmintesa dai depositi aziendali sosta poche ore a Carpiano, per poi ripartire verso i magazzini delle varie imprese socie o clienti. Massima anche l'attenzione al trasporto, operazione che richiede un controllo costante della temperatura dei lotti. Alla base di tutto, una fortissima integrazione informatica: «Fondamentale è la tracciabilità dei lotti e il nostro sistema di etichettatura consente alle aziende della distribuzione di gestire la merce ricevuta in tempi

rapidi, in modo che il farmaco sia subito disponibile in farmacia».

BRUXELLES E DINTORNI

Si diceva dell'Europa. Fare attività lobbistica non è peccato, tanto più se si fa alla luce del sole. Questo si propone, tra le altre cose Secof, Società europea di cooperazione farmaceutica. Farmintesa ne fa parte, insieme al gruppo franco-belga Astera, alla spagnola Cecofar, alla portoghese Fecofar, alla tedesca Sana-corp e alla turca Tekb. «È un'aggregazione importante», sottolinea Pianca, che ricopre anche la carica di presidente di Secof, «ispirata a un medesimo modo di intendere il sistema farmacia. Ai tavoli di discussione di Bruxelles ci troviamo fianco a fianco con le multinazionali della distribuzione e per tenere loro testa occorre essere uniti». Tra l'altro la Corte di giustizia di Lussemburgo, con alcune sentenze recenti, sembra

aver convalidato il modello latino, o perlomeno ha ribadito che in materia di farmaci ogni Stato membro ha diritto a legiferare come meglio crede. Ma la volontà di Secof è anche quella di diffondere un certo *know how* tecnologico e di promuovere a livello europeo quella farmacia dei servizi che in Italia ha avuto un suggello ufficiale con la recente legge. Bene i servizi - fanno intendere a Farmintesa - benissimo la logistica hi tech, ma prioritaria resta la necessità che al centro del sistema rimanga il farmacista. Sia come individuo, che si confronta ogni giorno con il cittadino, sia come aggregazione, quando si tratta di rendere la distribuzione intermedia più efficiente e, perché no, meno costosa. «Farmintesa», conclude Pianca, «non nasce con finalità commerciali, noi vendiamo ai nostri clienti pressoché al prezzo di acquisto, con un piccolo ricarico per coprire i costi».