

# Economia Parma

**Intervista** Ugo Di Francesco amministratore delegato del gruppo farmaceutico

## «Obiettivo della Chiesi? Essere un player globale di media dimensione»

**Crescita** Trattative in corso, il gruppo sta valutando possibili acquisizioni fuori dall'Italia

Patrizia Ginepri

È quasi un riflesso pavloviano: parlando della Chiesi Farmaceutici il primo pensiero non può che richiamare l'imponente ruolo della ricerca, frutto di investimenti record. Con 80 anni di storia alle spalle, oggi il gruppo parmigiano è una realtà nel settore farmaceutico focalizzata sui prodotti innovativi per l'apparato respiratorio, per la neonatologia, per le malattie rare e per altri ambiti specialistici. Negli anni l'azienda, controllata interamente dalla famiglia Chiesi, ha continuato a crescere, anche attraverso le acquisizioni collocandosi tra le maggiori realtà italiane del settore, ma restando tuttavia piccola nel contesto globale dell'industria farmaceutica che oggi sta cambiando rapidamente fisionomia, attraverso acquisizioni e fusioni. In questo scenario qual è la dimensione che intende raggiungere la Chiesi? «L'obiettivo che si pone il gruppo è quello di diventare player globale di media dimensione - spiega l'amministratore delegato della Chiesi Farmaceutici - Ugo Di Francesco - presente in tutte le aree geografiche». Una vision, che secondo l'ad non può prescindere da tre impor-



Chiesi Farmaceutici L'amministratore delegato Ugo Di Francesco.

**Innovazione**  
«Gli Stati Uniti sono e rimarranno il primo mercato al mondo»

tanti presupposti: «Innanzitutto continuare a crescere e a investire nel campo della ricerca e dell'innovazione. E questo è un messaggio importante anche per Parma, sede dell'headquarters dove si concentra in gran parte l'attività del gruppo nel settore. Altro nodo fondamentale è la crescita internazionale e in particolare negli Stati Uniti, che è e rimarrà il primo mercato al mondo per quanto riguarda l'innovazione dei farmaci. Terzo, ma non ultimo obiettivo è quello di mantenere e proteggere la posizione acquisita in Europa».

Come realizzare tutto questo in maniera sostenibile?

«Occorre focalizzarci sempre più nelle aree che oggi costituiscono il nostro core business - dice Di Francesco - l'apparato respiratorio, la neonatologia dove siamo leader mondiale e le malattie rare. In questi ambiti ci poniamo l'obiettivo di essere tra i top player e per raggiungerlo occorreranno altri forti investimenti in ricerca, ma anche acquisizioni di aziende sempre nel nostro focus». Del fatto che la Chiesi si stia guardando intorno intenzionata a rilevare progetti innovativi, prodotti e aziende fuori dall'Italia, l'amministratore delegato non ne fa un mistero e lascia intendere, senza entrare nel dettaglio, che ci sono trattative in corso. Restando sempre in tema di rischio, l'ipotesi di fusione in Italia non sembra essere la strada che il gruppo parmigiano intende percorrere. «La storia insegna che non è semplice integrare due culture aziendali con storie radicate assai differenti - sottolinea Di Francesco - potrebbe invece essere vincente l'idea di creare alleanze strategiche su progetti specifici. Ad esempio, per entrare in mercati difficili». Fondamentale per lo sviluppo è anche il contesto in cui si sviluppano prodotti e brevetti.

«Per sviluppare un farmaco servono tempi lunghi e investimenti importanti - spiega l'ad della Chiesi - e per non frenare l'attività, già di per sé complessa c'è bisogno di stabilità normativa e di snellimento burocratico. Le cose stanno un po' cambiando e ci auguriamo che sia questa la strada intrapresa». L'Italia ha tutte le carte in regola per essere protagonista della ricerca, ma per evitare che i talenti vadano all'estero «occorre rendere più solida la collaborazione tra imprese e università, tra pubblico e privato. Non solo. Servono incentivi per premiare e sostenere la ricerca. Le sfide del settore farmaceutico sono tante: cresce la domanda di salute, sia nei paesi occidentali per una maggiore aspettativa di vita, che nei paesi emergenti per la richiesta sempre maggiore di health care e la risposta non può essere che l'innovazione». La Chiesi intanto prosegue la marcia, sempre fedele ai propri principi etici. «Produciamo farmaci, e abbiamo il dovere di porre l'etica al centro della nostra attività - afferma Di Francesco - ma ci sono anche altre ragioni determinanti: il ruolo che l'azienda ha assunto nel territorio e il fatto che il suo nome sia legato alla famiglia a cui fa capo».

**INNOVAZIONE** DIGITAL MARKETING

## Medicalbox, startup parmigiana in vetrina a Londra

Medicalbox è una start-up nata dalla passione per il digital marketing di due fratelli parmigiani, Francesco ed Edoardo Ruffolo, che ha trovato la sua identità nel settore della sanità on-line ed è stata selezionata come una delle cinquanta start-up che hanno rappresentato l'Italia all'evento mondiale «Unbound Digital London 2015», il festival dell'innovazione digitale che si è svolto nei giorni scorsi a Londra. Durante l'evento, i fratelli Ruffolo hanno illustrato il loro progetto a investitori esteri e addetti ai lavori.



Start-up I fratelli Ruffolo.

Medicalbox è un portale innovativo che offre un servizio di prenotazioni medico-sanitarie tempestivo e a costi competitivi. L'obiettivo è proprio quello di poter diventare la piattaforma elettiva per prenotare visite ed esami medici. La sua unicità è rappresentata dal vantaggio offerto al cliente che può consultare comodamente da casa il sito Medicalbox.it per trovare il professionista e il centro medico più vicino. Inoltre un vantaggio del portale è la sua capacità di gestire le richieste urgenti grazie alla fitta rete di centri affiliati sparsi sul territorio, che moltiplica la possibilità di vedere le proprie esigenze soddisfatte nel minor tempo possibile. Attualmente i centri affiliati sono circa cinquanta dislocati tra Milano, Bologna, Rovigo, Venezia, Roma, Modena, Firenze, Parma, Torino e Treviso. Definendo la

propria mission «medicina accessibile a tutti» offre prezzi competitivi e tariffe speciali che si collocano tra il prezzo del ticket e quello del centro medico privato grazie alle convenzioni stipulate con i centri affiliati.

A tutto questo si aggiunge un ulteriore vantaggio: quello di poter effettuare l'iter di prenotazione e pagamento della visita o esame comodamente da casa propria con pochi click o chiamando il call center dedicato Medicalbox, aspetto quest'ultimo di grande aiuto soprattutto per le persone anziane con difficoltà a muoversi o che dipendono da amici o parenti per gli spostamenti. Dal 48° rapporto sulla situazione sociale del Paese del Censis è emerso che il 41,7% degli italiani consulta la rete per problemi di salute, alla ricerca di risposte e soluzioni. ♦ **V.R.**

**DOTTORI COMMERCIALISTI** FORMAZIONE

## Consulenze per l'estero e nuove opportunità

Guardare alle potenzialità offerte da un mercato estero in continua espansione, può davvero rappresentare una concreta opportunità di business anche per le piccole e medie imprese. Che però, molto spesso, non sanno proprio come muoversi nei meandri di territori complessi, che richiedono anche molteplici adempimenti sotto il profilo burocratico. Fondamentale può allora rivelarsi la consulenza dei commercialisti, in possesso di quelle competenze necessarie alle imprese che intendono estendere la propria presenza oltre i confini nazionali.

Il tema è stato analizzato nell'ambito di un incontro organizzato dalla Commissione per l'internazionalizzazione delle imprese, appena costituitasi all'interno dell'Ordine dei dottori commercialisti e degli esperti contabili di Parma.

«Si tratta di un ambito che può offrire, ai giovani professionisti, notevoli sbocchi occupazionali: basti pensare alla figura del «temporary export manager», un profilo sempre più ricercato all'interno delle aziende e che il commercialista può interpretare al meglio, visto il notevole bagaglio di conoscenze di cui dispone, anche

sul piano normativo» rileva Donatella Tarasconi, presidente della Commissione per l'internazionalizzazione delle imprese dell'Odcec di Parma, accanto al vicepresidente dell'Ordine, Ermete Dall'Asta.

«Bisogna prima di tutto creare una cultura rispetto all'internazionalizzazione, mettendo le imprese a conoscenza delle opportunità esistenti - aggiunge l'esperta -; la consulenza del commercialista si rivela preziosa intanto nell'elaborazione del business plan, ma anche nella ricerca dei mercati di sbocco, nell'analisi dei territori su cui investire e nell'individuazione della migliore soluzione in termini di accesso al credito. Per questo - conclude la Tarasconi - dobbiamo garantire una formazione sempre più specifica e qualificata, ampliando le competenze da mettere a disposizione anche delle aziende estere che scelgono di investire nel nostro Paese». ♦ **V.R.**

**Multiutility**. Per 99,4 milioni



## Iren ricompra i suoi titoli

Iren chiude con successo il riacquisto di obbligazioni per 99,3 milioni di euro accettando tutte le notes offerte e quindi «prevede di non applicare alcun fattore pro-rata alle offerte valide». «Il processo di ottimizzazione del profilo finanziario si arricchisce oggi di un ulteriore tassello - spiega Massimiliano Bianco ad del gruppo - Dopo l'emissione obbligazionaria di 500 milioni dello scorso ottobre, per ottimizzare la struttura finanziaria del gruppo abbiamo proceduto con il rimborso anticipato di circa 100 milioni di obbligazioni emesse a condizioni più onerose rispetto all'ultima operazione di ottobre. L'iniziativa si inserisce in un percorso di efficientamento».

**PROTESTA** CONTRO I TAGLI DEL GOVERNO

## Patronati, l'11 dicembre scatta la serrata

Annunciano compatti la serrata per venerdì prossimo, 11 dicembre, i patronati di Cgil, Cisl, Uil ed Acli che operano nella nostra regione. Per quella giornata, gli uffici resteranno dunque chiusi mentre dipendenti e pensionati si ritroveranno in piazza a Bologna, per manifestare contro i tagli previsti nella legge di stabilità all'esame del Parlamento.

«Le ultime notizie parlano di una riduzione delle risorse destinate ai patronati pari a 28 milioni, che si sommano ai 35 milioni sottratti già lo scorso anno» denunciano Lisa Gattini, Angela Calò e Maria Tarasconi, in rappresentanza delle tre organizzazioni sindacali. Secondo

Cgil, Cisl e Uil «questa ulteriore sforbiciata potrebbe avere, anche nel nostro territorio, serie ripercussioni sul futuro occupazionale dei dipendenti dei patronati». Oltre al taglio degli stanziamenti, la legge di stabilità prevede pure una riduzione dell'aliquota versata da aziende e dipendenti al Fondo patronati «con riflessi negativi - avvertono le tre sigle - sui cittadini, cui saremo costretti a chiedere il pagamento delle prestazioni oggi erogate in forma gratuita: indennità di disoccupazione, assegni familiari, maternità. Se non ci fossero i patronati, per garantire questi servizi, lo Stato dovrebbe sostenere spese per un totale di 664 milioni». ♦ **V.R.**



**RUSH HOUR**  
5-8 DICEMBRE A FIDENZA VILLAGE

4 giorni imperdibili.  
Sconti a sorpresa fino al 40%  
in oltre 60 boutique.  
Aperto fino alle 21.

Scopri le boutique partecipanti su FidenzaVillage.com

fIDENZA VILLAGE

#FIDENZAVILLAGE