

Non è un paese PER BUSINESS

È la manager italiana più influente del pianeta. Ecco cosa pensa di noi. Dall'alto del colosso Alliance Boots

DI MAURIZIO MAGGI



ORNELLA BARRA

Ornella Barra, che quasi trent'anni fa era titolare della farmacia Bellagamba di Chiavari, cittadina del Tigullio, si è confermata per il secondo anno consecutivo la donna d'affari italiana più importante al mondo, piazzandosi al nono posto della classifica della rivista americana "Fortune", prima di Marina Berlusconi. Una bella soddisfazione per la 57enne ligure che, partendo dal negozio di fronte allo storico teatro Cantero e dalla sua piccola società di distribuzione di medicinali, ha fatto davvero carriera. Fino a diventare il capo della Pharmaceutical Wholesale Division (60 mila dipendenti in oltre 25 nazioni), la divisione più importante e redditizia di Alliance Boots, colosso britannico da oltre 20 miliardi di euro di cui è azionista e manager insieme al compagno, Stefano Pessina, a sua volta assai ben messo nell'analoga graduatoria maschile di "Forbes". Sotto la sua guida, Alliance Boots è diventato il primo distributore di farmaci in Europa. Nonostante i boss italiani, tuttavia, il gigante inglese delle farmacie in Italia realizza soltanto il 5 per cento del fatturato e l'1 per cento dell'utile.

Dottoressa Barra, perché l'Italia conta così poco nel business del gruppo?

«Per tre motivi. Ci sono troppi distributori di farmaci: siamo un centinaio, solamente in Grecia ce ne sono di più. La burocrazia è ipertrofica e rallenta l'attività. E, spe-

cialmente nel Centrosud, che vale circa il 60 per cento dei nostri ricavi in Italia, le Regioni pagano le farmacie con ritardi non indifferenti, a seconda dei periodi anche di 6-8 mesi. Così noi finiamo per finanziare le farmacie, con un forte impatto negativo sul nostro capitale circolante».

E se i farmacisti non pagano, che fate?

«Cerchiamo di andare incontro alle loro esigenze: si concede un altro mese di dilazione. Con molti c'è un rapporto commer-

ciale che dura magari da vent'anni, si cerca in ogni modo di trovare una soluzione. Noi in Italia riforniamo oltre 10.350 farmacie, e quello italiano resta il terzo mercato più importante a livello europeo per l'industria farmaceutica».

In Gran Bretagna il suo gruppo controlla direttamente circa 2.500 mila farmacie Boots. E lei ha esteso la formula in Thailandia, Norvegia, Olanda, nei Paesi del Golfo. Perché non vi battete per ottenere anche in Italia la possibilità di creare delle catene?

«Non siamo interessati a spingere verso la liberalizzazione perché ogni paese ha un suo approccio e sappiamo adattarci ai modelli esistenti. Non abbiamo mai fatto lobbying in nessuna direzione. Se poi in Italia, Francia, Spagna, dove non si possono creare dei network direttamente controllati, cambieranno le norme, noi avremo il know how per affrontare la situazione. Però un conto è promuovere un processo e un altro essere pronti ad adattarsi alle nuove situazioni. Nell'Europa continentale le condizioni sono assai simili a quelle dell'Italia, con piccole differenze. In Italia e Francia un farmacista può possedere una farmacia, in Germania due, in Portogallo può essere titolare di una farmacia e contitolare di altre tre».

Ma per il consumatore non è meglio potersi rivolgere alle grandi catene, che con le loro economie di scala dovrebbero poter praticare, in teoria, una politica commerciale più conveniente?

«Dove esistono, le catene hanno naturalmente capacità finanziarie superiori a quelle dei singoli farmacisti titolari di un solo punto vendita, e offrono servizi aggiuntivi, dagli screening alle analisi sul posto, che incontrano il favore del pubblico.

Ma per la distribuzione e il costo finale del farmaco non cambia nulla, perché i margini sono sempre fissati dai governi. I farmacisti indipendenti non devono temere le catene ma l'apertura ai supermercati - che sui prodotti farmaceutici da banco potrebbero applicare prezzi più bassi non essendo il loro core business - e la liberalizzazione selvaggia».

Il suo gruppo è cresciuto anche in questi anni di ▶

Multinazionale della salute

I numeri del gruppo Alliance Boots

(Dati in milioni di sterline, bilancio chiuso il 31 marzo 2011, e variazione rispetto all'esercizio precedente)

Ricavi totali	20.212	+15,1%
Margine operativo lordo	1.300	+10,8%
Ricavi della divisione guidata da Ornella Barra	13.942	+23,6%
Numero dipendenti nel mondo	oltre 115 mila	
Farmacie rifornite al mondo	oltre 160 mila	
Centri di distribuzione farmaci al mondo	oltre 370	

Fonte: Alliance Boots



UNA FARMACIA ALLIANCE BOOTS IN GRAN BRETAGNA

dura crisi economica. Merito solo delle acquisizioni?

«Non solo. Da qualche anno ho capito che anche nel nostro settore servono sempre nuovi servizi, prodotti, modelli distributivi. E che bisogna declinare le novità in modo differente su ogni mercato, investendo quattrini e tempo e coinvolgendo le persone quando gli affari vanno bene, non quando l'economia ristagna».

Quali innovazioni hanno funzionato?

«Già dieci anni fa abbiamo creato Almus, un brand di farmaci generici in Inghilterra, e ora è il primo della categoria, e l'abbiamo sviluppato in Francia, Italia, Spagna, Portogallo. Poi abbiamo messo in piedi un network di farmacie indipendenti, partendo sei anni fa dalla Francia. Adesso abbiamo oltre 5 mila affiliati, di cui circa 900 in Italia, sotto l'insegna Alphega. Non è un franchising: il farmacista rimane del tutto indipendente e può scegliere di quali servizi avvalersi, dal marketing alle offerte commerciali, passando per l'arredamento del negozio e dalle vetrine. Senza dimenticare l'intensificazione di rapporti con i produttori di farmaci e cosmetici, come nel caso dei marchi Serum7 e Optiva, che commercializziamo da poco in Italia e sono in partnership con Procter & Gamble».

Come chiuderete il 2011?

«Il gruppo sta andando bene. Grazie al consolidamento per un intero anno delle

acquisizioni in Germania e Turchia e all'aumento della crescita organica, potremmo avvicinarci ai 30 miliardi di sterline di fatturato (34,6 miliardi di euro), includendo anche le società associate. E abbiamo liquidità in cassa sufficiente per investire e svilupparci ulteriormente».

Prevedete di tornare in Borsa?

«Oggi è il momento meno adatto e, soprattutto, non abbiamo urgenza di farlo, non siamo pressati. Lo sappiamo tutti che prima o poi sul listino ci torneremo ma nessuno ha fretta, neppure il fondo Kkr, che con Stefano Pessina controlla il gruppo».

Quanto tempo trascorre nella sua casa di Montecarlo?

«Ci torno ogni volta che posso. Sono perennemente in giro per il mondo perché è fondamentale il contatto con i farmacisti, di cui mi considero una sorta di ambasciatrice. Passo molto tempo anche con i manager dei produttori di farmaci e cosmetici nei diversi paesi, il successo del gruppo dipende anche dal loro coinvolgimento. E dedico gran parte del tempo libero alle attività di charity, soprattutto nella promozione della cura contro il cancro». ■

Dalla Riviera al Tamigi

DOPO LA LAUREA in Farmacia all'università di Genova, nel 1979, Ornella Barra gestisce e poi rileva una farmacia a Chiavari e nel 1984 fonda la società di distribuzione farmaceutica Di Pharma, che confluirà nel 1986 nell'Alleanza Salute Italia di Stefano Pessina, che a colpi di acquisizioni e accordi si espande anche all'estero.

NEL 1997, IN SEGUITO all'intesa con l'inglese UniChem, il gruppo diviene una vera multinazionale che nel 2006 si fonda con Boots, colosso delle farmacie britanniche con 150 anni di storia. Nel 2007 il gruppo, che ha il quartier generale a Londra, passa sotto il controllo di Stefano Pessina e del fondo di private equity Kkr. Dal 2009, Ornella Barra comanda la divisione Pharmaceutical Wholesale, che si cura della distribuzione in tutto il mondo (esclusi Regno Unito e Irlanda) e promuove marchi di farmaci come Boots Laboratories, oltre ai generici della gamma Almus e ai prodotti para-farmaceutici Alvitva.

I DIPENDENTI A LIVELLO MONDIALE sono 115.500 e nel bilancio chiuso il 31 marzo 2011, il fatturato globale è stato di 20,2 miliardi di sterline. In crescita soprattutto le attività della farmaceutica, che valgono ormai i due terzi del giro d'affari del gruppo. In Italia, il gruppo fattura un miliardo di sterline, conta su un migliaio di dipendenti e distribuisce medicinali di tutte le case attraverso 24 magazzini. Possiede anche direttamente 28 negozi dedicati alla salute e alla bellezza, mentre sono 930 le farmacie affiliate sotto il marchio Alphega.

MONETE

Favela CASH

Prestiti a tasso zero. Sconti e crescita locale. Sono i Cdd. Soldi ma ecosolidali

Non hanno voluto che fosse stampata l'effigie di un re, né quella di un politico e tantomeno di un santo. Hanno preferito quella della leader comunitaria, Geralda Maria de Jesus, la quale - nonostante i soldi siano stati sempre un angoscioso problema nella sua lunga vita - ha ceduto la sua immagine per il Cdd, la nuova moneta che circola da alcuni giorni nella favela di Cidade de Deus a Rio de Janeiro.

Funziona così: il Banco Comunitário Cidade de Deus, che emetterà la nuova moneta, ha ricevuto un finanziamento pubblico di 250 mila reais (104 mila euro), realizzato attraverso il Banco do Brasil e la Caixa Econômica Federal. Il portafoglio servirà per attivare micro prestiti realizzati in real e Cdd. Il Banco offrirà due tipi di credito: produttivo e di consumo. Quello produttivo sarà fatto esclusivamente in valuta nazionale (da un minimo di 150 fino a un massimo di 5 mila reais) con un tasso di interesse iniziale dell'1,5 per cento fino a un massimo del 3. Il debito dovrà essere ripagato entro 12 mesi. Il credito destinato al consumo, invece, è realizzato esclusivamente in Cdd. Il morador, il residente delle comunità, potrà ricevere in prestito al massimo 80 Cdd, non pagherà nessun tasso d'interesse e avrà tempo fino a due mesi per ripagare il debito.

Il rapporto tra le due monete brasiliane è totalmente paritario, uno a uno. I reais ottenuti dalle operazioni di cambio saranno usati per pagare le spese di gestione dell'istituto di credito, ma anche rivendere moneta nazionale a coloro i quali vorranno cambiare i propri Cdd. Il Banco Comunitário è parte di un network di 63 banche popolari che incentivano i consumi e la produzione nelle varie favelas del paese.

Giuseppe Bizzarri