

ALL'INTERNO

Industria

FARMACEUTICA

L'americana Wba punta sull'Italia

Roberto Turno > pagina 14

INTERVISTA Ornella Barra Walgreens Boots Alliance

«Pronti a investire in Italia nel mercato delle farmacie»

Roberto Turno

«Se la legge sulla concorrenza e sull'apertura alle società di capitali nelle farmacie resta così com'è, siamo pronti a investire in Italia. Noi lo facciamo in modo preponderante e pesante». Il giorno dopo l'annuncio della mega acquisizione negli Usa da 17,2 mld di dollari di Rite Aid che ha fatto definitivamente di Walgreens Boots Alliance il primo gigante al mondo della distribuzione di farmaci, parla Ornella Barra. Ligure di Chiavari, farmacista, considerata tra le prime dieci donne manager più potenti al mondo, Barra è nella società col pescarese Stefano Pessina, executive vice president di WBA e presidente e chief executive del global wholesale e retail internazionale della società. La scommessa delle catene in farmacia è aperta. E il gigante mondiale della distribuzione non si tirerà indietro, anticipa Barra.

Complimenti dottoressa Barra, Walgreens Boots Alliance ha creato una forza d'urto nel retail e distribuzione dei farmaci da primato. Siete i primi al mondo.

Diciamo che lo eravamo già prima, ma certamente questa acquisizione rafforza la nostra posizione. Anche per la qualità, vorrei aggiungere.

Perché questo shopping, quali altri traguardi avete?

L'acquisizione di Rite Aid è la logica conseguenza del desiderio di voler affermare la nostra presenza nell'health care, nella farmacia in particolare e in un modo che ci è peculiare di creare nuovi servizi ai pazienti e ai consumatori. Ci dà la possibilità di accrescere le nostre best practice e di poter sviluppare tutti i no-

stri i nostro brand.

Forse a questo punto guardate all'Italia anche con altri occhi. Soprattutto in vista della rivoluzione in arrivo con la legge sulla concorrenza che apre le porte delle farmacie alle società di capitali. Un mondo urpò datato, quello delle farmacie in Italia...

Non direi. È un sistema molto ben inserito nell'infrastruttura italiana. Le farmacie danno un buon servizio, hanno una presenza capillare sul territorio. Un servizio essenziale e molto apprezzata. Datato, davvero, proprio non lo direi.

Però le farmacie private sono preoccupate dello sbarco in Italia delle catene di farmacie, come potreste fare voi.

Credo che i farmacisti non debbano avere alcuna preoccupazione. La nuova legge rappresenta una libertà per il farmacista, che

può decidere di restare indipendente o di crearsi una catena. Ma anche di aggregarsi ad altre catene oppure di fare una partnership con qualcun'altro. Hanno un ventaglio di opportunità davanti, questo è di sicuro estremamente positivo. Nessuno li obbligherà a svendere.

Voi però avete capacità di gestione, esperienza e conoscenza dei mercati, che magari a questo punto vi fa guardare all'Italia con prospettive nuove. Siete pronti dopo la legge a scommettere e a investire anche in Italia?

Anzitutto bisogna aspettare che la legge sia approvata. Vedremo come. Noi auspichiamo che la legge sia approvata così com'è adesso dopo il testo della

Camera che sostanzialmente

conferma quello del Governo. Dopo di che, come sempre, analizzeremo il mercato e decideremo cosa fare.

E se la legge resta com'è, e vi piace?

Certo è che se dovessimo investire in Italia, l'esempio dell'ultima acquisizione mi sembra abbastanza evidente. Diciamo che se decidessimo di farlo, investiremo in maniera preponderante. Queste sono la logica e la strategia del nostro gruppo.

Ha parlato di investimento «preponderante»: vale dunque anche eventualmente per l'Italia?

Ripeto: vedremo e analizzeremo la legge e il mercato, valuteremo tutte le circostanze. L'esempio dell'acquisizione di Rite Aid è significativo di quanto il nostro gruppo può investire sul mercato.

Si è parlato di un investimento da un miliardo in Italia da parte vostra: è realistico?

Non quantificherei: un miliardo in più o in meno. Certo l'ultimo investimento da 17,2 mld di dollari negli Usa significa però che se il gruppo si muove, lo fa in modo pesante e preponderante.

Prontia investire anche qui in Italia, insomma.

Se la legge resta com'è, saremo



Ornella Barra, Top manager WBA

«Se decideremo di farlo accadrà in maniera preponderante, valutando ogni aspetto»

I NUMERI

200mila

Farmacie servite
Punti vendita in tutto il mondo a cui è rivolta la distribuzione WBA

370mila

Dipendenti
I dipendenti di WBA nel mondo presenti in 25 Paesi

13.200

I punti vendita
WBA è leader mondiale per prodotti e servizi per la salute e il benessere in farmacia

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

pronti a investire. Lo confermo. Investiamo in modo pesante.

Usa, Gran Bretagna, Europa: siete presenti dappertutto.

Negli Stati Uniti, anche prima della nuova acquisizione, eravamo già una catena importante. Ma non dimentichiamo che in Inghilterra c'è Boots. E che Usa a parte, abbiamo 4.500 farmacie.

In Italia il mercato delle farmacie è molto diverso da quello Usa o britannico. Diversi modelli, differenti sistemi sanitari.

Come distribuzione ogni giorno serviamo 200 mila farmacie in 25 Paesi del mondo. Abbiamo esperienze di tutti i Paesi. Siamo l'unica azienda al mondo che ha conoscenza di tutti i tipi di farmacia: cinese, Usa, europea, thailandese, russa, turca. Conosciamo tutto del settore. Il retail come la distribuzione.

Ma l'Italia è un Paese dove conviene investire?

Si muove, sta facendo grandi sforzi che vanno apprezzati.

In Italia è vivo il dibattito sui farmaci con ricetta, se conservarli o no in esclusiva alle farmacie o se aprirne la vendita anche alle parafarmacie e ai corner della Gdo: lei cosa ne pensa?

Credo sia stata corretta la decisione del Governo e della Camera di lasciarli solo in farmacia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA