

UNA FARMACISTA DI (NUOVO) MONDO



Laurea a Genova nel '79, oggi è la first lady farmaceutica.

DONNE AL VERTICE/2

In cima alla lista delle Top Business Women di "Fortune", Ornella Barra è riuscita anche in un'altra impresa: far convivere pubblico e privato (nella stanza dei bottoni)

di Carlotta Magnanini

Alliance Boots è leader europeo della farmacia e *health & beauty*, fattura 25 miliardi di euro, ne ha realizzati 1,2 di utile d'esercizio e conta 115mila dipendenti in 20 paesi.

La sua first lady (quinto: però ha una modestia che non ti aspetti) ci parla dalla sede londinese in Oxford street, ufficio e bottega (al piano terra c'è un megastore Boots) in cui la scrivania punta dritta alla Statua della Libertà: «Per adesso siamo a Manhattan con un piccolo ufficio», ma l'obiettivo è conquistare il mercato Usa.

Partita con una farmacia a Chiavari, lei guida una divisione che, da sola, fattura 14 miliardi, ha 35mila dipendenti ed è nona nella "Global Top 50 Women in Business" di Fortune. Definirebbe il suo un caso di fuga di cervello?

«Cervello, il mio? Mah, non saprei. Andare all'estero è stata una scelta dettata dalla curiosità, più che una fuga. Per natura sono una che ama scoprire cose nuove, cercare nuove idee e mercati, per crescere avevo bisogno di altri numeri, altri partner. In

Italia semplicemente non si è creata questa possibilità».

Si è creata con Stefano Pessina, suo partner nel lavoro e nella vita: la vostra *alliance* è stata la più grande intuizione della sua carriera?

«In un certo senso. Ai tempi stavo cercando un partner per la mia società e avevo una lista di nomi cui rivolgermi. L'intuizione forse è stata scegliere proprio lui».

Alliance Boots è un esempio di colosso cresciuto a suon di M&A: è questo il modello vincente di business, aperto e transeuropeo?

«Si cresce organicamente, con numeri interni, ma anche attraverso fusioni e acquisizioni esterne, che è la modalità a me più vicina. Io mi sento cittadina del mondo, mi interessa l'apertura ai mercati, ma senza imporre un modello: declinandolo, in base alle differenze culturali».

Nel vostro modello ci sarà pure una dominante culturale.

«Italiana e francese per la distribuzione, inglese per le farmacie, che nel Regno Unito sono un'istituzione. Io sono un po' l'ambasciatrice delle farmacie indipendenti: in Europa a marchio Alphega ne abbiamo oltre 3.100, saranno 5mila entro il biennio».

Tough», «workaholic», «stylish». Una tosta lavoratrice di stile. Così il *Financial Time*, un paio d'anni fa, definiva Ornella Barra. Senza tenere conto di un quarto aspetto della *chief executive*, Pharmaceutical Wholesale Division, di Alliance Boots, nonché presidente di Alliance Healthcare Italia, che è: la genovesità di fondo. Non quella che la renderebbe affine ai "cugini" scozzesi, ma quella che ai genovesi ha iniettato il richiamo dell'America, creato il link tra Cristoforo Colombo e la tela jeans, il mito Usa e gli esploratori nel Nuovo Continente. E infatti oggi è là, oltreoceano, che la manager 57enne guarda per il suo business. Perché al di qua, nel Vecchio, i risultati non sono affatto male:

«Lavorare e vivere per 26 anni insieme a Stefano Pessina è stata una delle più grandi avventure»

Nessun postumo dalla crisi?

«Abbiamo cercato di prevedere in anticipo cosa sarebbe successo, creando un modello più flessibile, nuovi servizi, nuove relazioni con le industrie, nuovi packaging e prodotti».

Nuovi prodotti?

«Ci limitiamo ai cosmetici, che testiamo su migliaia di donne, come i farmaci. Nel Regno Unito, Boots detiene il 40% del mercato dello *skincare*, in Francia e Portogallo i primi Boots Laboratories si sono rivelati un successo e dopo l'accordo con Procter & Gamble anche in Italia ci sono buone premesse. I cosmetici saranno in vendita solo nelle farmacie, perché al centro del nostro Dna c'è il rapporto con i farmacisti».

Il difetto più grandi dei suoi colleghi imprenditori italiani?

«A volte temono di andare al di là, di passare le Alpi, o lo stretto di Messina. Altre volte non sanno venderci, non valorizzano qualità che invece sono la nostra arma vincente. Penso alle imprese della moda: quando viaggio vedo ovunque il primato dell'Italia ed è un segno importante, perché un conto è affermarsi a Manhattan, un altro è riuscirci in Malesia».

È stato difficile diventare la nona donna più importante nel mondo del business, compagna del nono uomo più ricco nel mondo italiano, in un settore che, nel mondo, è soggetto ad attacchi mediatici, come quello petrolifero?

«Certe cose si possono raggiungere, il difficile è mantenerle. Lavorare e vivere per 26 anni insieme a Stefano Pessina è stata una delle grandi av-

venture della mia vita. Ci è voluta tanta intelligenza, comprensione, condivisione degli stessi valori... Certo, per me non è stato facile: con me sono stati tutti più esigenti, si aspettavano sempre il meglio, mai nessun errore».

Chissà lo stress.

«Ci si sente sotto stress quando si ha paura di qualcosa. Ma io sono sempre stata molto serena, felice se gli altri sono felici. Be', a volte non sono proprio contentissima di svegliarmi la mattina all'alba... Ma pretendo sempre il massimo, ai miei collaboratori dico sempre: "Nulla è impossibile". Se si ha la salute, ovvio, quella non dipende da noi».

La definiscono "workaholic": la sua settimana tipo?

«Ieri ero a Zurigo, oggi a Londra. Mercoledì in Germania, giovedì a Istanbul, venerdì in Algeria e sabato in Egitto».

Domenica?

«A casa, a Montecarlo».

Ma quando vede, esattamente, l'executive chairman?

«A volte le nostre agende coincidono. Stamattina, per esempio, siamo arrivati qui insieme».

Pensa che il potere sia maschile?

«Ho avuto la fortuna di conoscere donne a capo di grandi imprese, come Indra Nooy della Pepsi, per cui non parlerei di potere, ma di capacità. Una donna capace fa più fatica ad affermarsi, ci vuole tanto sacrificio, è normale che a un certo punto non sia disposta a penalizzare il privato».

Lei si è pentita di averlo fatto?

«Sarei un mostro se non mi mancassero dei figli. Ma nella vita bisogna scegliere, e mettere da parte l'egoismo».

Dicono che le idee le vengono mentre fa giardinaggio: è così che impiega il tempo libero?

«Quel poco. Sì: amo il mio giardino. E sono appassionata di pittura del 500-700: Botticelli, Canaletto...».

Nel vostro Codice etico ci sono norme rigide sull'obbligo di rifiutare doni, gratifiche, aggiornamenti nei resort... Però il settore farmaceutico è quello del reato del comparaggio.

«Come distributori cerchiamo di non essere alieni alla realtà dell'industria. Ma dedichiamo molto tempo alle responsabilità e all'etica *corporate*, facendo controlli sugli acquisti e report settimanali, stipulando accordi con le case farmaceutiche, sostenendo gli ospedali... Cerchiamo di dare un indirizzo preciso a partire dalle persone».

Un consiglio per una giovane farmacista? Scappare dall'Italia?

«Studiare farmacia non è solo diventare farmacista. Ai giovani che incontro (tanti: insegna all'università di Nottingham e ha creato il primo corso in lingua inglese a Tor Vergata, ndr)

STORIA DI UN'ALLIANCE

Trent'anni fa Stefano Pessina, ingegnere nucleare, rileva l'azienda paterna di distribuzione di prodotti farmaceutici. Alleanza Salute Italia (che nel 1986 acquista la Di Pharma di Ornella Barra) e Alliance Santé in Francia vengono fuse nel 1997 con la britannica UniChem, quotata in Borsa: nasce così Alliance UniChem, completata nel 2006 dalla fusione con Boots Group, che controlla la principale catena di farmacie Uk. Nel 2007 Pessina e il fondo di private equity KKR, con un buyout di 12 miliardi di sterline (il maggiore nella storia finanziaria europea) rilevano Alliance Boots, che diventa una private company non quotata.

dico sempre che la laurea è indispensabile, ma è importante anche essere aperti al mondo».

Gli italiani sono bamboccioni...

«Non generalizzerei».

Il suo sogno?

«Ci dovrei pensare. Vediamo... Be', l'obiettivo di Alliance Boots è fare il salto: da leader europei a leader nel mondo».

Non il sogno da chief executive, il sogno di Ornella Barra.

«Le due cose coincidono».

Mettiamola così: dove si vede tra 10 anni?

«Ok, nel mio giardino. Ma sono troppo attiva, non starei con le mani in mano. Quindi, se proprio non lavorerò, di giardini ne farò dieci al giorno!».

«**Abbiate fede ne lo cavalcone!
Esso tiene!**»
("L'armata Brancaleone", 1966)

