



Farmaceutica: quando un side business diventa core business, 60 anni di Petrone Group

Descrizione

(Adnkronos) Siamo partiti per caso, tanti anni fa nel 1965, da un'azienda di famiglia, una piccola farmacia nel centro di Napoli. Papà ebbe l'intelligenza di vedere l'opportunità, con le navi della Flotta Lauro, di raggiungere dei mercati esterni. Non ha mai imparato l'inglese, per ragioni forse di tempo e di possibilità, e io a 16 anni mi ritrovai a iniziare le prime discussioni in inglese con controparti che erano all'estero. Da lì in poi ci siamo aperti molto, su tutti i fronti dei vari Paesi, e circa 10 anni fa abbiamo iniziato a identificare in maniera più tecnica, con analisi di marketing e di vendita, nuovi mercati in cui essere presenti. Inizia così, ormai 60 anni fa, la storia di Petrone Group, una lunga avventura imprenditoriale di famiglia, nata da una piccola attività come tante altre, in una città del Sud Italia, cresciuta sulla intuizione fortunata con radici sempre ben piantate nel Meridione ma ramificazioni in tutto il mondo. Raffaele Petrone, presidente del Cda, ripercorre con l'Adnkronos Salute le tappe che hanno trasformato il gruppo nell'ecosistema internazionale che è oggi. Un ecosistema che opera nei servizi per la salute in oltre 30 mercati internazionali.

Petrone Group compie 60 anni ed è una data molto importante per la nostra famiglia e principalmente per mio padre, Carmine Petrone, che ha iniziato questa attività. Non è un traguardo puntualizza. Un'azienda esiste e funziona solo se si evolve costantemente. Il mercato infatti cambia e mai come adesso cambia ancora più velocemente. Noi abbiamo creato la nostra strategia. Oggi siamo in una posizione estremamente complessa: la nostra non è un'azienda farmaceutica né un'azienda di distribuzione. Siamo forse unici nel settore e con pochissimi competitor nel mondo per come siamo strutturati. Facciamo del side business degli altri il nostro core business: portiamo nei Paesi che ne hanno bisogno prodotti che sono carenti e prodotti che sono innovativi, ad iniziare dall'Italia.

Petrone cita come esempio significativo, l'esperienza con la crisi Covid. Mentre Italia la pandemia colpiva duramente e travolgeva gli ospedali, in particolare in alcune aree del Paese, con uno tsunami di malati gravi, l'emergenza mascherine non fu unica da affrontare. Per sedare le persone affette da Covid che erano in terapia intensiva ricorda Petrone ci volevano circa 30-40 fiale al giorno di anestetici e miorilassanti. A un certo punto la quantità di pazienti era tale che le case

farmaceutiche italiane non avevano più prodotto. Nello stesso tempo tutti i Paesi europei avevano imposto un embargo per i prodotti che erano necessari ai loro pazienti. Noi con l'aiuto dei nostri contatti abbiamo cercato in tutto il mondo Paesi che non erano stati particolarmente colpiti dal virus e dove non esisteva embargo, e abbiamo fatto le importazioni con l'aiuto del ministero della Salute che ci ha dato permessi ad hoc, rifornendo le terapie intensive di migliaia di farmaci?•.

Un altro esempio citato da Petrone riguarda i prodotti innovativi. «Col marchio Euromed Pharma siamo presenti in diversi paesi in Europa, oltre che in America e a Singapore, ed abbiamo in questo momento nel nostro portafoglio più o meno 40 prodotti innovativi o super innovativi di aziende che sono americane, cinesi, giapponesi?•. Prodotti destinati in particolare a pazienti con malattie rare, che sono negletti perché hanno patologie che sono scarsamente presenti nel mercato?•. Spesso questi prodotti sono di piccole biotech che non hanno la forza e l'organizzazione per poter affrontare la distribuzione nel mercato europeo. Noi abbiamo quindi creato aziende ad hoc che prendono i prodotti dai produttori e soprattutto in questo momento biotech americane e cinesi e mettiamo a loro disposizione il know how per avere l'accesso al mercato. Avere infatti un farmaco e non avere l'accesso al mercato è tecnicamente inutile. E questa nostra attività permette ai singoli Paesi di avere dei prodotti innovativi prima di quanto sarebbe stato possibile se l'azienda farmaceutica che ha inventato e registrato il prodotto avesse dovuto mettere in piedi in maniera indipendente un proprio centro di distribuzione nel Paese stesso?•.

In questi decenni, continua Petrone, «il mercato farmaceutico è profondamente cambiato?•. I flussi di denaro e venture capital sono andati sempre più verso la parte di ricerca e sviluppo?•. Ma succede che quando le aziende farmaceutiche, specie piccole realtà innovative, hanno avuto il finanziamento per sviluppare i propri farmaci, si trovano poi col grande problema di avere una struttura per la distribuzione per esempio in Europa, che è un mercato molto importante, e dove noi abbiamo 9 società nei principali Paesi con centri di distribuzione che ci permettono di coprire tutta l'area. È così», spiega ancora il presidente del Cda, che «con il nostro gruppo garantiamo accessibilità a prodotti estremamente innovativi?•.

Un binario parallelo è poi quello che consente di dare l'accessibilità ai prodotti quando mancano?•, spiega Petrone. Un tema, quello della carenza di farmaci, di stringente attualità: «Sempre più spesso osserva sulle prime pagine dei giornali titoli che ne parlano in riferimento alla distribuzione farmaceutica mondiale. I farmaci sono carenti per ragioni diversissime che vanno dalla mancanza di API?•, Active Pharmaceutical Ingredients, cioè i principi attivi, a problematiche di produzione o distribuzione (per esempio il distributore ha chiuso o non tratta più un prodotto). Noi utilizziamo il nostro network per aiutare i ministeri della Salute di vari Paesi europei ed extraeuropei, le aziende ospedaliere e le farmacie di questi Paesi a recuperare medicinali che sono carenti nel loro mercato. Attraverso questo ecosistema globale prendiamo il prodotto da aree in cui è disponibile e lo rendiamo fruibile anche in altre realtà?•.

I nostri principali mercati, a parte i grandi Paesi europei?• prosegue ancora il presidente di Petrone Group?• sono per esempio tutte quelle piccole nazioni in cui la presenza di farmaci spesso è scarsa perché le principali aziende produttrici non hanno grande interesse ad avere un punto di riferimento nel mercato. In questo caso utilizziamo il sistema di collettare più prodotti di più aziende e fare una unica spedizione per mettere a disposizione più marchi nel Paese destinatario?•. Progetti per il futuro? • Tenendo conto di una naturale evoluzione darwiniana?• dell'attività, il progetto?• conclude Petrone?• di proseguire su questi due grandi filoni:

farmaci carenti e farmaci innovativi•, continuando a fare da â??â??one stop shopâ?? per aiutare i singoli Paesi• ad avere i farmaci che servono. Non solo innovativi o carenti, ma anche prodotti â??particolarmente vecchi o non interessanti per determinate realtÃ ma ancora tanto utilizzati in altreâ?•.

â??

salute

webinfo@adnkronos.com (Web Info)

Categoria

1. Comunicati

Tag

1. Ultimora

Data di creazione

Novembre 10, 2025

Autore

redazione

default watermark