

prestitiBancoPosta

Ce n'è uno per tutti.

L'Economia

del **CORRIERE DELLA SERA**

prestitiBancoPosta

Ce n'è uno per tutti.

LUXOTTICA
DEL VECCHIO:
PESO DI MENO
CONTO DI PIÙ

di **Ferruccio de Bortoli**

2

DOVE CONVIENE
COMPRARE CASA
E A QUALI PREZZI

di **Massimo Fracaro**
e **Gino Pagliuca**

44

Con Stefano Pessina
ha creato
la rete mondiale
delle farmacie
BARRA:
IO E I MIEI
400 MILA
DIPENDENTI

di **Massimo Sideri**

6

Ornella Barra
Walgreens
Boots Alliance

PROTEZIONISMO
LA NUOVA ERA
E GLI ECONOMISTI

di **Federico Fubini**
Francesco Giavazzi
Lucrezia Reichlin

8



FOTO DI GIOVANNI MARGARINI

f y t p

poste.it

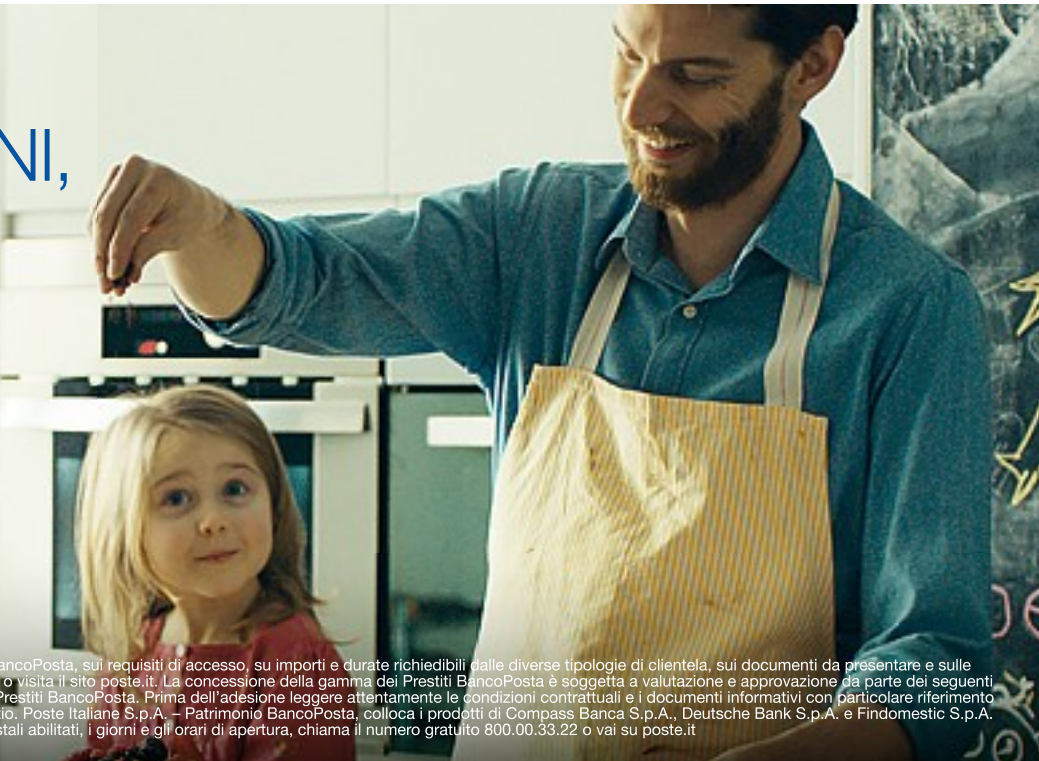
**PER LA CUCINA DEI TUOI SOGNI,
VIENI ALL'UFFICIO POSTALE.**

Scopri la gamma Prestiti BancoPosta.

prestitiBancoPosta

Ce n'è uno per tutti.

Posteitaliane



Messaggio pubblicitario con finalità promozionale – Per informazioni sulle specifiche caratteristiche di ciascuna tipologia di Prestito BancoPosta, sui requisiti di accesso, su importi e durate richiedibili dalle diverse tipologie di clientela, sui documenti da presentare e sulle modalità di accredito dell'importo concesso e di rimborso delle rate dei Prestiti BancoPosta, chiedi informazioni presso l'Ufficio Postale o visita il sito poste.it. La concessione della gamma dei Prestiti BancoPosta è soggetta a valutazione e approvazione da parte dei seguenti intermediari finanziari: Compass Banca S.p.A., Deutsche Bank S.p.A. e Findomestic S.p.A. che erogano alternativamente la gamma di Prestiti BancoPosta. Prima dell'adesione leggere attentamente le condizioni contrattuali e i documenti informativi con particolare riferimento al documento denominato Informazioni Europee di Base sul Credito ai Consumatori, disponibile presso gli Uffici Postali abilitati al servizio. Poste Italiane S.p.A. – Patrimonio BancoPosta, colloca i prodotti di Compass Banca S.p.A., Deutsche Bank S.p.A. e Findomestic S.p.A. in virtù di un accordo distributivo non esclusivo sottoscritto tra le parti e senza costi aggiuntivi per il Cliente. Per conoscere gli Uffici Postali abilitati, i giorni e gli orari di apertura, chiama il numero gratuito 800.00.33.22 o vai su poste.it

6

Affari di Famiglia

IL COLOSSO DELLA DISTRIBUZIONE FARMACEUTICA

La coppia guida di un vero e proprio impero
Walgreens Boots Alliance ha 400 mila
dipendenti, un fatturato di 117 miliardi,
è quotata al Nasdaq e vende in 20 Paesi
Dal primo incontro
a Napoli nel 1985 allo shopping continuo

ORNELLA
BARRASTEFANO
PESSINA

di Massimo Sideri

Napoli, 1985. Luogo e data della nascita dell'impero globale della salute e del benessere: Walgreens Boots Alliance. Un impero che avrebbe potuto non esserci. O, perlomeno, avrebbe potuto essere diverso se il primo incontro tra Stefano Pessina, 75 anni, e Ornella Barra, 63, compagni nella vita e nel lavoro, fosse andato bene.

E, invece, andò «male».

«Accadde a Napoli in quello che allora era il mio ufficio. Ornella era venuta a trovarmi per vedere se potevamo fare un'alleanza e entrare nella sua azienda. Direi che nel complesso fu un incontro abbastanza freddino. Lei era arrivata con ore di ritardo e io avevo molte cose da fare» ricorda Pessina, oggi ceo, executive vice chairman oltre che maggiore azionista individuale (con il 13,35%) della società che ha creato e, in passato, comparso anche nelle classifiche come uno dei 100 uomini più ricchi dell'Occidente. «Era il 1985» puntualizza Ornella Barra, Co-Chief operating officer dell'azienda e oggi anche nel board delle Generali e AmerisourceBergen: «Io avevo fatto tre ore di autostrada a causa di un incidente. Allora non c'erano i cellulari. Fu un incontro freddino perché eravamo più giovani e molto più grintosi». Da quel freddino è nato molto: vivono a Montecarlo insieme (non sono sposati). E hanno costruito tutto insieme anche se sono riusciti a rimanere lontani dai riflettori grazie al loro stile sobrio in pubblico: non amano parlare di imperi, successi. Preferiscono parlare di lavoro, impegno, responsabilità. Non amano nemmeno parlare di soldi («Sono un *buy products* — sintetizza Pessina, — non l'obiettivo»). Ma in effetti impero rimane il termine più adatto per descrivere una realtà quotata al Nasdaq con 400mila dipendenti, 13.200 punti vendita, 390 centri di distribuzione che consegnano ogni giorno a 230 mila farmacie e ospedali in 20 Paesi, 117,4 miliardi di dollari di vendite nette. Wba è il più grande acquirente al mondo di farmaci a prescrizione. Pessina ha anche incontrato personalmente il nuovo presidente degli Stati Uniti, Donald Trump, e ne parla in maniera diversa da come ne parla chi non lo ha incontrato («è una persona che ascolta molto»).

Tra noi e Trump, in questo momento, c'è un solo grado di separazione. «È una persona — racconta Pessina —

E

● **Una poltrona per due**
Al timone del colosso Walgreens Boots Alliance, la più grande catena di negozi di medicinali del mondo, ci sono Ornella Barra e Stefano Pessina, collaboratori sul lavoro e compagni nella vita, da oltre trent'anni

● **Gli inizi in Riviera**
Barra è nata in una famiglia di imprenditori liguri. Dopo gli studi in farmacologia a Genova ha diretto e poi acquistato la più grande farmacia di Chiavari. In seguito ha aperto e diretto un centro di smistamento farmaci a Lavagna

● **L'incontro partenopeo**
A Napoli l'incontro con un imprenditore di Pescara che dirige un'azienda per la distribuzione dei farmaci: è Stefano Pessina. Così comincia la collaborazione

con una forte personalità, un imprenditore a cui non piace essere imbrigliato troppo dalle regole, ma che ha veramente il desiderio di rafforzare l'America. Io devo dire che l'ho trovato simpatico, cordiale, attento a quello che gli dicevamo e anche ricettivo. Bisogna distinguere quello che è un atteggiamento esterno, teatrale e quella che è la sostanza. Trump è molto concentrato. Certo, sugli Stati Uniti. Ma è il suo lavoro».

Avete iniziato con pochi dipendenti oltre 30 anni fa. Lei con 8 persone nella sua prima farmacia, quella di Chiavari. Oggi ha tra le sue deleghe quelle del personale di Wba che conta oltre 400 mila dipendenti. Una tale responsabilità non vi porta mai un po' di ansia?

Barra «No. È un fatto insito in noi: sia il fatto di avere sempre un numero maggiore di persone ogni anno a ogni ciclo di fusione e acquisizione, sia quello di dare attenzione a queste persone. Se possibile è un effetto opposto: ci dà soddisfazione. Chiaramente c'è la coscienza della responsabilità ma non diventa un incubo».

Pessina «A parte che io non ho ansia e non so cosa sia lo stress. Ma poi se queste persone non subiscono ansia da noi evidentemente non diamo l'impressione di mettere loro a rischio». **Uno dei grandi dibattiti odierni è la sostituzione del capitale umano con quello tecnologico. I robot e l'intelligenza artificiale sono nemici dell'occupazione? Qual è il giudizio?**

P. «Certamente l'automazione avrà

sempre più importanza e se mi domanda se la tecnologia riuscirà a sostituire l'uomo la risposta è: probabilmente sì. Ma non l'anno venturo. È uno scenario abbastanza lontano e quando questo avverrà chissà cosa succederà poi. Probabilmente ci saranno un po' meno di posti di lavoro e lavoro meno specializzato, ma per creare gli automi ci vorranno persone che quantomeno li pensino: aumenterà l'occupazione intellettuale. Dovremmo preoccuparci molto di più della mondializzazione: ci sono enormi masse di persone che non hanno un lavoro e che potranno creare degli squilibri. Le tensioni sociali si vedono già con la Brexit e ciò che è successo negli Usa. Ci sono cose più pressanti di cui tenere conto».

Barra «La vedo molto lontana, penso che il valore aggiunto dell'essere umano è veramente difficile da sostituire

nella sua genialità e fantasia».

Pessina «Una volta i processi logistici erano tutti manuali, ora i magazzini sono automatizzati. Eppure non occupiamo meno persone di un tempo anche guardando in termini equivalenti. Laddove occupiamo di meno è perché sono state fatte altre scelte».

Come in Italia... c'è un po' un rapporto di amore e odio con il Paese?

Pessina «Non è un rapporto di amore e odio, ma razionale, di valutazione di quello che il Paese è. Se noi ragioniamo come manager dobbiamo fare le cose che hanno senso. Questo è il motivo per cui anni fa abbiamo deciso di deconsolidare l'Italia. Il problema è il debito inteso come capitale circolante che in Italia è alto perché i farmacisti pagano in ritardo. È vero che si possono scontare le ricevute ed è anche vero che il capitale lo danno le banche. Ma



Non volevamo il debito e l'Italia è rimasta lì. Liberalizzazioni? Nel frattempo gli investimenti sono andati in Messico e Russia



Nonostante quello che si dice più le aziende sono grandi più c'è concorrenza. E migliore è l'equilibrio del sistema

«NOI, L'IMPRESA E LA SPINTA DI TRUMP»

nei bilanci questo capitale circolante è considerato come debito e dunque quel denaro può essere usato per altre cose. Non volevamo il debito italiano ed è per questo che l'Italia l'abbiamo lasciata lì, in attesa di vedere cosa succede. Detto questo per investire in Italia il nostro gruppo ha bisogno di vedere qual è il ritorno. Siamo un'azienda Usa, quotata».

In passato era emersa una vostra disponibilità a investire a patto che fosse passata la liberalizzazione delle farmacie. Si era parlato di un miliardo. In questi giorni il governo ha detto di voler accelerare sul decreto. Sempre disponibili?

Pessina «Nessuna azienda può tenere ferme grosse cifre per troppo tempo. Il denaro è stato investito. Siamo recentemente entrati in Messico e in Russia. Detto ciò valuteremo quando ci saranno delle novità. Da tanto tempo sento parlare del decreto sulle liberalizzazioni. Ogni tanto viene, ogni tanto va».

Siete noti per il rigore con cui lavorate. Vi considerate stakanovisti o calvinisti?

Pessina «Mi sento una persona che ha un grande entusiasmo per quello che fa e ha un grande desiderio di tramutare in realtà la nostra visione. Siamo dei *workaholic*, lavoriamo tanto».

Quanto?

Pessina «Sempre, gestendo una azienda del nostro livello e che continua a espandersi a ritmi sostenuti c'è sempre qualcosa che succede da qualche parte nel mondo che richiede il nostro intervento. Da noi il lavoro non è considerato come fatica: certo mi stanco come si stancano tutti, ma lo considero come una cosa piacevole. Cerchiamo di non essere un'azienda biecamente capitalista: proprio il contrario. Cerchiamo di motivare le persone, di farle stare bene».

Barra «Lavoriamo in maniera rigorosa ma con agilità e semplicità. Se uno lavora con passione non sente né la fatica, né lo stress e automaticamente diventa un privilegiato».

Da quando ha fondato la sua prima azienda nel '77 non ha fatto che crescere. Ha firmato più di 1.500 fusioni e acquisizioni. La distribuzione farmaceutica è un oligopolio?

Pessina «No, anzi. Nonostante tutto ciò che si dice meno sono le aziende e più è viva la concorrenza perché le aziende grandi possono permettersi la concorrenza grazie a economie di scala diverse. È sempre stato chiarissimo per me. Quando ho cominciato 40 anni fa con Alleanza Farmaceutica i distributori europei avevano una media sui margini lordi del 14,5% e guadagnavano 1-2% dopo le imposte. In 40 anni di consolidamento i margini lordi sono diminuiti drammaticamente all'8-9%, dunque alla collettività il servizio costa sempre di meno, però l'utile di base è lo stesso. La concentrazione ha funzionato. Certo, qualcuno è sopravvissuto come noi e qualcuno è morto o è stato assorbito».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

PERSONAGGI

Da Andreotti a Caforio gli altri italiani al comando

Quella di Ornella Barra e Stefano Pessina non è l'unica storia «made in Italy» di successo nel mondo della farmaceutica. Sempre oltreoceano (e sempre negli Stati Uniti) ci sono altri due italiani che hanno visto il proprio nome arrivare ai vertici del settore. Loro sono Lamberto Andreotti e Giovanni Caforio, rispettivamente presidente esecutivo e amministratore delegato di Bristol-Meyer Squibb, colosso americano della farmaceutica, con un giro d'affari che sfiora i 16 miliardi, al centro delle cronache qualche settimana fa per le voci che lo davano prossimo a una cessione. Tra i due c'è stato, nel 2015, un vero e proprio passaggio di testimone che ha visto Caforio, laureato in medicina all'Università di Roma, prendere il posto di Andreotti, in Bristol-Myers Squibb dal 1998. Anche il curriculum di Caforio vede una lunga permanenza in Bms, dove è arrivato nel 2000 come vicepresidente e general manager per l'Italia, fino a diventare chief financial officer e chief operating officer. Oltre che membro del Senior management team dal 2011 e del Board of directors dal 2014.

Quella di Lamberto Andreotti è invece una storia più manageriale che medica. Lui stesso ha raccontato di aver imparato le prime nozioni di farmacologia sui manuali per infermieri, dato che la sua laurea in ingegneria



Volti

Dall'alto: Lamberto Andreotti, figlio del noto politico democristiano Giulio morto nel 2013, ha guidato per cinque anni il colosso farmaceutico Bristol Myers Squibb per cedere il testimone a gennaio 2015 a Giovanni Caforio (nella foto sotto) rimanendo presidente

non gli aveva, verosimilmente, fornito le basi necessarie per capire un mondo (quello della farmaceutica) in cui era entrato negli Anni 90, prima nell'italiana Recordati, poi in Farmitalia-Carlo Erba, in Pharmacia & Upjohn, fino alla Bristol-Myers Squibb. Vicepresidente senior e presidente internazionale del Worldwide Medicines Group, poi vicepresidente esecutivo e chief operating officer dell'azienda. Fino alla carica, nel 2010, di amministratore delegato.

Le storie di Barra, Pessina, Andreotti e Caforio sono le punte di diamante di un settore, quello del pharma, che un po' sottotraccia rispetto ad altri, traina l'economia italiana. Basti pensare che negli ultimi cinque anni a fronte di una perdita della produzione manifatturiera del 7%, il giro d'affari della farmaceutica è cresciuto del 15%, per un valore complessivo di 30 miliardi, cifra che colloca il mercato italiano al secondo posto in Europa dopo la Germania. Le realtà sono molte, una trentina, da Menarini e Recordati, a Bracco e Chiesi, per citarne alcuni. Società che hanno visto il loro fatturato crescere del 10% nell'ultimo anno. La maggior parte produce in casa ed esporta, in media, l'80% dei suoi prodotti.

Maria Elena Zanini

© RIPRODUZIONE RISERVATA

#FruttoDelRisparmio



INSEGUENDO LA CRESCITA

Risparmio, investimenti, politiche di sviluppo

11 - 12 - 13 APRILE 2017

MiCo Via Gattamelata 5, MILANO

iscriviti su www.salonedelrisparmio.com

IL SALONE DEL RISPARMIO
INVESTIMENTI, MERCATI, FORMAZIONE

Un evento ideato e organizzato da

ASSOGESTIONI
Associazione degli esperti gestori

ARCA
2014

BNP PARIBAS
INVESTMENT PARTNERS

BNY MELLON

EurizonCapital

Invesco

J.P.Morgan
Asset Management

PIONEER
Investments

STATE STREET
GLOBAL ADVISORS
SPDR