

6 MERCOLEDÌ
30 NOVEMBRE 2016
IL GIORNO *
il Resto del Carlino
LA NAZIONE

CAPITANI D'IMPRESA

LE STRATEGIE DI BIG PHARMA

Il gran ballo della farmaceutica

Nozze tra giganti e startup in vendita

Affari miliardari per non avere rivali

La benedizione di Farindustria

Invece di disperdere la ricerca e l'innovazione in troppe aree le aziende si specializzano in determinati campi.



L'accordo tra Dompé e Bracco, Chiesi che compra un'azienda inglese, Pfizer che molla il Botox e acquista la cura anticancro: tutte le mosse di un settore in piena rivoluzione

UN VERO AFFARE PER DUE

Diana Bracco e Sergio Dompé, protagonisti delle «nozze del farmaco». «L'unione di culture imprenditoriali fondate su valori»

Pino Di Blasio
MILANO

IN UN MONDO in cui si balla vorticosamente al ritmo delle *Merger and acquisition*, il settore farmaceutico è quello che occupa il posto centrale nell'orchestra degli affari. E anche il 2016 si è rivelato un anno d'oro per le fusioni tra aziende e per le acquisizioni di settori e di start up. L'ultimo grande colpo, almeno sul territorio italiano, è l'accordo siglato tra il gruppo Dompé e la Bracco. La stretta di mano tra Diana Bracco, presidente e ad del gruppo omonimo, e Sergio Dompé, è l'icona di un risiko nell'industria farmaceutica che non sembra avere nessuna intenzione di fermarsi. Dompé si rafforza acquistando il ramo d'azienda farma dal gruppo Bracco che vale 80 milioni di euro. Nessuna sovrapposizione tra prodotti delle due aziende, il portafoglio Bracco include sia farmaci etici, per terapie gastroenterostinali, cardiovascolari e neurologiche, sia farmaci da banco e integratori. Dal canto suo il gruppo Bracco investirà le risorse della vendita, per potenziare il *core business*, la diagnostica per immagini. «È stato il completamento del

progetto di unione di due culture imprenditoriali fondate su valori in cui, come imprenditore, credo fermamente» ha affermato Sergio Dompé, al momento della firma. Mentre Diana Bracco ha indicato anche le prospettive: «Ora proseguiremo con maggior forza nella nostra politica di focalizzazione sul *core business*, con importanti investimenti nelle nostre grandi fabbriche italiane, nello sviluppo del portafoglio e della presenza geografica, e nelle attività di ricerca e innovazione, a cui destiniamo circa il 10% del fatturato».

L'ULTIMA FRASE è la chiave di volta, l'accordo base della sinfonia di affari che ha scomossolato Big Pharma nel mondo e l'industria farmaceutica italiana. Dopo il grande accordo del 2015 tra Alfa Wassermann e Sigma Tau, che ha dato vita a un grande player tutto italiano, da oltre 900 milioni di euro di ricavi e 2.800 dipendenti, nel settore si è scatenato l'effetto domino. L'industria del farmaco in Italia è un agglomerato da 28 miliardi di euro di fatturato, 62 mila dipendenti e 174 fabbriche presenti sul territorio, ed è uno dei pochi, se non l'unico, ad aver registrato dati positivi anche negli anni più bui della recessione. Il valzer di affari si balla anche a livello mondiale. Senza tornare all'accordo da 15 miliardi di dollari tra Glaxo Smith Kline e Novartis, che ha avuto tante ripercussioni anche in Italia, soprattutto sul fronte dei vaccini, basta ricordare gli ultimi acquisti della Pfizer. Dopo lo stop dell'amministrazione Obama sulla fusione da 150 miliardi di dolla-

ATTIVITÀ ANCHE ALL'ESTERO

Massimo Saccabarrozzi, a destra, presidente di Farindustria plaude all'unione tra Bracco e Dompé. «Dimostra la vivacità delle nostre imprese»

IL VALZER PLANETARIO DEL FARMACO

Tutto cominciò con Alfa e Sigma

Un anno e mezzo fa la fusione tra Alfa Wassermann e Sigma-Tau, stesse dimensioni d'impresa

Glaxo-Novartis e Pfizer senza Botox

Primo valzer farmaceutico: Novartis che acquista la divisione oncologica di GlaxoSmithKlyne e il colosso Pfizer

Dompé compra la divisione Bracco

E infine l'affare nostrano. Dompé acquisisce il ramo d'azienda farma dal gruppo Bracco, un valore di ottanta milioni di euro

ri con l'irlandese (per questioni fiscali) Allergan, le famose nozze tra Viagra e Botox, la Pfizer si è spostata verso San Francisco e ha rilevato per 14 miliardi di dollari, la Medivation, società biotech che ha in portafoglio lo Xtand, il farmaco più venduto contro il cancro alla prostata. In Italia, invece, è stata la Chiesi di Parma a mettere a segno l'ultimo colpo: 75 milioni di euro per comprare la britannica Atopix Therapeutics.

«INVECE di disperdere la ricerca e l'innovazione in troppe aree - è il riassunto strategico di Massimo Saccabarrozzi, presidente di Farindustria - le aziende si specializzano in determinati campi. Fare ricerca è sempre più dispendioso, concentrarsi su poche cose vuol dire sfruttare al meglio le proprie competenze e le sinergie di gruppo. Il senso dell'accordo tra Glaxo e Novartis sta tutto qui, così come l'intesa tra Dompé e Bracco. Il valzer di fusioni e acquisizioni è cominciato in Italia - ricorda Saccabarrozzi - con l'affare Alfa Wassermann-Sigma Tau ha come stella polare il voler essere i primi in un determinato settore, lasciando ai concorrenti gli altri». In pratica è il «dogma Abba», il vincitore prende tutto. «Sì, anche se Farindustria la chiama *open innovation* - conclude Saccabarrozzi -. Ora le acquisizioni dei grandi gruppi guardano all'universo delle start up, con le quali stipulare contratti di licenza o, meglio ancora, inglobarle per farle decollare. A guadagnarci non sono solo le multinazionali, ma anche i cittadini e i malati».

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