

Distribuzione intermedia, fusione tra Cef e Unico

LINK: <https://www.pharmaretail.it/news/distribuzione-intermedia-fusione-cef-unico/>



Distribuzione intermedia, fusione tra Cef e Unico
Pubblicato 23 Ottobre 2024
23 Ottobre 2024
Redazione
La redazione Se ne parla già da tempo nei convegni di settore, l'estrema frammentazione che ha caratterizzato per decenni la distribuzione intermedia del farmaco è destinata a ridimensionarsi notevolmente. Per restare sul mercato le imprese devono unire le forze, fare massa critica. Ed ecco allora una notizia destinata a modificare gli equilibri: Cef e Unico si fondono per dare origine a Super Galenic, un gruppo partecipato al 50% dalle due società. L'accordo è fatto ma, sottolinea il Corriere della sera, dovrà passare il vaglio della Autorità Antitrust e, ancora prima, avere l'ok delle banche che dovrebbe sostenere l'operazione con l'emissione di capitali freschi (tra di esse i maggiori istituti italiani, Unicredit e Banca Intesa). Imprese di farmacisti Nel delineare il profilo delle due aziende va premesso che si

tratta di 'imprese di farmacisti', appartenenti a Federfarma Servizi. La Cooperativa esercenti farmacia è la più antica d'Italia. Nata a Brescia nel 1934, grazie all'iniziativa di alcuni farmacisti, è andata ampliandosi ben oltre i confini regionali: oggi ne fanno parte 2.300 soci, mentre sono 6.000 le farmacie servite ogni giorno. Sono 12 i poli logistici, distribuiti tra nord e sud, che fanno capo a Cef, il cervello è rimasto a Brescia ma sono proliferate le filiali: Bolzano Vicentino (Vicenza), Cremona, Erba (Como), Lallio (Bergamo), Lecce, Lucera (Foggia), Modugno (Bari), Nola (Napoli), Pisa, Roma e Scorzé (Venezia). Il fatturato annuo supera il miliardo. Benché anch'essa 'impresa di farmacisti', Unico non è una cooperativa ma una Società per azioni, nata, nel 2002, dalla fusione tra Unione Farmaceutica Novarese, Codifarma Cooperativa distribuzioni farmaci, Unione dei farmacisti del

Friuli e della Venezia Giulia e Co. Si. Far.. Nel 2023 il fatturato del gruppo ha toccato gli 1,2 miliardi di euro. Tirando le somme, una volta portata a conclusione, l'operazione darebbe origine a un mega gruppo da due miliardi e mezzo di fatturato, con una presenza su tutto il territorio nazionale e un totale di circa 2.000 dipendenti. Le dichiarazioni che leggiamo sul Sole 24 Ore di Vittorio Losio (nella foto), presidente di Cef, e di Giuseppe Franzan e Paolo Agostinelli, rispettivamente presidente e Ad di Unico, confermano la necessità di competere con maggior forza su un mercato sempre più aggressivo, occupato in particolare - sul versante delle imprese private riunite, a livello associativo, in Adf - da un colosso come Comifar, che fa capo alla multinazionale Phoenix. Le criticità del comparto In una intervista a Pharmaretail del giugno scorso, il presidente di Federfarma Servizi

Antonello Mirone ha riepilogato quelle che sono le difficoltà del comparto (ribadite tra l'altro nella recente *Pharmevolution*): corsi di produzione aumentati (carburanti, materie prime...), margini sempre più risicati, sostenibilità di molte imprese a rischio. Necessità, infine, di un intervento governativo a sostegno del settore, come avvenuto in Francia. Senza dimenticare il tema del nuovo sistema di tracciatura del farmaco *Datamatrix*, che partirà in Italia dal prossimo anno: i vertici di *Federfarma Servizi* e *Adf* hanno già manifestato, anche in sede di audizione parlamentare, il timore che la nuova procedura implichi un ulteriore aggravio di costi e di oneri per le imprese. Molto istruttivo sullo stato di salute di questo particolare ambito della filiera farmaceutica un articolo recente pubblicato da *Milano Finanza*, a firma di *Marco Alessandrini*, già *Ad* di *Credifarma* e ora responsabile del ramo *Health* di *Banca del Fucino*. Non sono immuni da peccche, sostiene *Alessandrini*, le imprese italiane della distribuzione intermedia del farmaco, siano esse di proprietà dei farmacisti o meno. Da un lato, i costi di gestione sono diventati a volte insostenibili

perché tali imprese arrivano a fare, in nome della competizione, tre o quattro consegne al giorno alla singola farmacia. Dall'altro, concedendo eccessive dilazioni di pagamento alle farmacie stesse, hanno finito con il fare da banca a queste ultime: «Ne deriva che la farmacia ha ribaltato, in qualche modo, le sue inefficienze, proprio sulla distribuzione intermedia». Argomenti sul quale sicuramente ritorneremo. (Visited 1 times, 1 visits today) News