MAG

PAESE :Italia
PAGINE :100;101;102;103
SUPERFICIE :353 %
PERIODICITÀ :Bimensile

DIFFUSIONE :(72403)
AUTORE :Di Eleonora Fraschini

► 30 gennaio 2023

Quinto in Europa per dimensioni, il settore salute e benessere continua a crescere. MAG racconta le operazioni più importanti del 2022 e le potenzialità dell'e-pharmacy

di eleonora fraschini

Healthcare italiano: un mercato da 26 miliardi di euro

Il mercato della salute italiano è valutato in 26,1 miliardi di euro, di cui 16,3 miliardi rappresentati da farmaci e 9,8 miliardi da extra farmaci. La sola spesa per l'acquisto di farmaci, ripartita tra quelli con obbligo di prescrizione (13,9 miliardi) e senza (2,4 miliardi), colloca l'Italia in quinta posizione in Europa, alle spalle di Germania, Francia, Regno Unito e Spagna. Secondo i dati dell'Area Studi di Mediobanca, lo sviluppo di questo mercato si deve a una fitta rete di punti vendita composta da quasi 20mila farmacie, a cui si aggiungono 4.046 parafarmacie e 462 corner della gdo. Tutti questi canali hanno vissuto dal 2010 una rilevante espansione dei punti vendita, più evidente per i corner (+68%) e le parafarmacie (+61,1%) rispetto alle farmacie (+11,8%) che comunque mantengono l'ampia maggioranza del mercato dei farmaci senza obbligo di prescrizione, con una quota di circa il 90%.

LE TOP 5 OPERAZIONI DEL MONDO PHARMA NEL 2022

1) Ardian acquisisce la maggioranza di Biofarma da White Bridge Investments

Ardian, lo scorso gennaio, ha acquisito una quota da maggioranza nel gruppo Biofarma da White Bridge Investments. Biofarma è attiva nello sviluppo, produzione e confezionamento di integratori alimentari, dispositivi medici e cosmetici. La famiglia

Tutti i diritti riservati

MAG

PAESE :Italia
PAGINE :100;101;102;103
SUPERFICIE :353 %
PERIODICITÀ :Bimensile

DIFFUSIONE :(72403)
AUTORE :Di Eleonora Fraschini

► 30 gennaio 2023

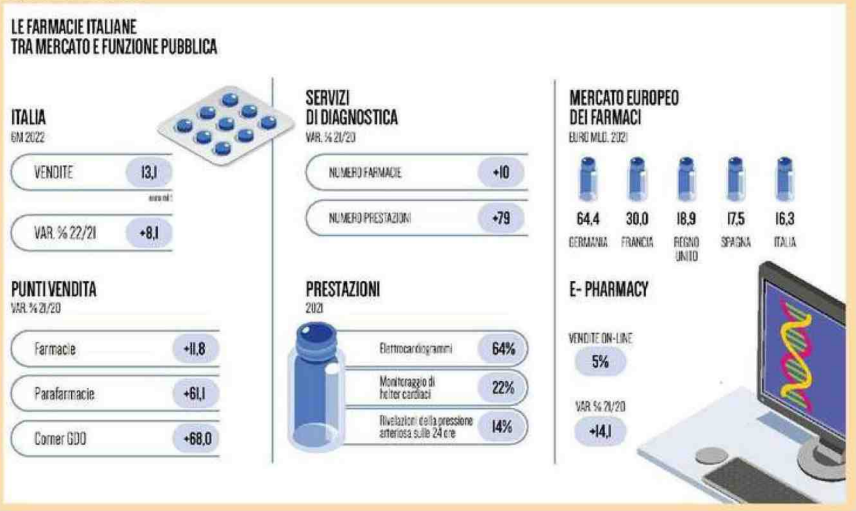
fondatrice, con **Germano Scarpa** e **Gabriella Tavasani**, reinvestirà a fianco di Ardian.
Il team di Nomura in qualità di lead advisor per Ardian nell'acquisizione di Biofarma Group è composto da **Umberto Giacometti, Francesco Bertocchini, Alessandro Quadrini** e **Filippo Gargano**. Ardian è stata inoltre assistita, con il ruolo di m&a advisors, da Bnp Paribas, con Massimiliano Armellini, Luca Forni, Domenico Alati, Giacomo Plahuta, Yuri Cagno e da Mediobanca, con **Francesco Dolfino** e **Mauro Armanni**. È stata poi seguita da Houlihan Lokey, Gianni & Origoni, Weil, Gotshal & Manges e Gattai, Minoli Partners, BCG, Pricewaterhouse Coopers, Gitti and Partners, Tauw.
White Bridge Investments è stata invece seguita da Ethica Group, con **Fausto Rinallo, Giorgio Carere** e **Carlo Bolduri**, e Canson Capital, con **Matteo Canonaco**. Hanno seguito l'operazione anche Giovannelli & Associati, con l'avv. Matteo Delucchi; Gatti, Pavesi, Bianchi e Ludovici, con **Paolo Ludovici** e **Michele Aprile** e Deloitte con **Marco Bastasin**.
La famiglia Scarpa è stata seguita da Molaro – Pezzetta – Romanelli – Del Fabbro & Partners.

2) DC Advisory a fianco di gruppo Gada nella cessione a Palex
Gruppo Gada, attivo nel settore delle soluzioni mediche e dei servizi ospedalieri integrati, ha ceduto la società al Gruppo Palex, principale distributore di apparecchiature e soluzioni MedTech ad alto valore aggiunto in Spagna e Portogallo, il cui azionista di maggioranza è il fondo d'investimento Fremman Capital.
DC Advisory, con il managing director **Giuliano Guarino**, il director **Alberto Tack** e l'analyst **Luca Maccari**, ha assistito i fondatori e soci di minoranza del Gruppo Gada.
EY ha assistito Palex Medical con un team composto in Italia dal partner **Roberto De Berardinis** e dal senior manager **Alessandro Pina** e in Spagna dal partner **Anil Bharwani Alwani** e dal manager **Jose Manuel Gutierrez Ortega**, ha supportato l'acquirente per gli aspetti fiscali dell'operazione.

3) Giuliani acquisisce l'intero capitale sociale di Biogena
Giuliani, società farmaceutica di riferimento nella ricerca in area gastroenterologica, tricologica e

I NUMERI DEL MERCATO DELLA SALUTE

Il mercato della salute comprende i farmaci e un insieme di prodotti afferenti la sfera della salute tra i quali: gli integratori, i preparati per uso erboristico, gli omeopatici e presidi medico-chirurgici, i nutrizionali, i parafarmaci e i prodotti per l'igiene e la bellezza.



Tutti i diritti riservati

MAG

PAESE :Italia
PAGINE :100;101;102;103
SUPERFICIE :353 %
PERIODICITÀ :Bimensile

DIFFUSIONE :(72403)
AUTORE :Di Eleonora Fraschini

► 30 gennaio 2023

dermatologica di proprietà della famiglia Giuliani, ha completato l'acquisizione della divisione Biogena di Valetudo, società fondata nel 1982 da Vittorino Bortolin e attiva nel settore della dermocosmesi.
Giuliani è stata assistita da PwC in qualità di financial advisor esclusivo con un team m&a composto da **Alessandro Vitali, Matteo Drago** e **Andrea Pratesi**, per la due diligence finanziaria con un team composto da **Luigi Mascellaro** e **Roberto Tretola** e da PwC TLS con un team composto da **Alvise Becker, Alberto Anchora** ed **Edoardo Calvi Parisetti** per gli aspetti contrattuali e societari, da **Ivan Arrotta** e **Federica Daniele** per gli aspetti giuslavoristici.
Valetudo è stata assistita da CDR Tax & Legal in qualità di financial advisor e per gli aspetti fiscali con un team composto da **Giorgio Dall'Olio, Daniela Forlani** e **Stefano Bettoni**. Per gli aspetti legali Valetudo è stata assistita da Tremonti Romagnoli Piccardi e Associati con un team composto da **Marcello Valenti, Ira Shiku** e **Matteo Rovaris**.

4) Gyrus Capital acquisisce il 40% di Consulcesi Group
I fondi assistiti da Gyrus Capital acquisiscono il 40% del gruppo Consulcesi. Già attivo in Italia nei servizi digitali dedicati all'assistenza sanitaria e farmaceutica, Consulcesi è ora pronta a creare una piattaforma internazionale dell'healthcare, anche grazie al recente ampliamento e potenziamento della propria compagine societaria. Ciò ha

E-PHARMACY: IL FUTURO È MULTICANALE

Nei prossimi anni gli esperti del settore si aspettano l'affermazione di una farmacia dei servizi e multicanale. In questo contesto ha già visto un'importante evoluzione il comparto e-pharmacy.
A livello europeo, l'e-commerce farmaceutico è stimato in 20 miliardi di euro, con attese di crescita al 2027 pari al 18% medio annuo.
In Italia, a fine 2021 risultavano autorizzati alla vendita on-line di medicinali non prescription 1.331 punti vendita rappresentati da 1.051 farmacie (il 5,3% del totale) e 280 tra parafarmacie e corner della GDO37. Il numero di esercizi è cresciuto dal 2016 a ritmi del 36,5% medio annuo.
Farmaè è una media platform (quotata dal 2019 su Euronext Growth Milan) e punto di riferimento nell'e-retailing di prodotti per la salute, il benessere e la bellezza. Con i suoi brand - Farmaè, Beautyè, Sanort, AmicaFarmacia e Farmaeurope – il gruppo opera prevalentemente nell'e-commerce, ma è presente anche sul territorio con 14 store, ed è titolare della agenzia di comunicazione e marketing online Valnan.
MAG ha intervistato **Riccardo Iacometti**, ceo e founder di Farmaè, e **Alberto Maglione**, vice presidente esecutivo e consigliere di amministrazione, per capire le potenzialità del settore.

Come si articola il vostro modello di business?
Riccardo Iacometti: Abbiamo iniziato nel mondo della salute e del benessere per poi diversificare. Nel 2019 abbiamo aperto la nostra prima piattaforma logistica completamente automatizzata a Migliarino Pisano e subito dopo abbiamo lanciato Beautyè, il nostro portale dedicato al settore bellezza. Nel 2020 abbiamo portato all'interno del Gruppo la web agency Valnan e nel maggio 2021 siamo entrati nel mondo dell'ortopedia con l'incorporazione di Sanort. In seguito, ci siamo rafforzati ulteriormente nel settore Farma, con l'acquisizione di AmicaFarmacia nel 2021 e Farmaeurope nel 2022, siamo entrati nel mercato del PET e non abbiamo intenzione di fermarci qui con il processo di diversificazione.

Quali risultati avete raggiunto?
R.I.: Abbiamo saputo sviluppare e valorizzare l'asset tecnologico, puntando sull'intelligenza artificiale, e di conseguenza quello della comunicazione e del marketing digitale, grazie alla valorizzazione del dato. Abbiamo investito nella logistica e continueremo a farlo: nei prossimi mesi, infatti, apriremo un'altra piattaforma logistica automatizzata nell'area torinese di circa 12mila metri quadrati. Questa è la peculiarità del nostro modello di business:

Tutti i diritti riservati

MAG

PAESE :Italia
PAGINE :100;101;102;103
SUPERFICIE :353 %
PERIODICITÀ :Bimensile

DIFFUSIONE :(72403)
AUTORE :Di Eleonora Fraschini

► 30 gennaio 2023

rafforzato la sua posizione nella fornitura di servizi digitali in ambito education, legal, insurance, communication e business services.
Gyrus Capital è una società di investimento specializzata in sostenibilità e trasformazione digitale con particolare attenzione al settore healthcare.
Rothschild & Co ha agito come advisor finanziario di Consulcesi Group con un team composto da **Irving Bellotti**, **Valerio Leone**, **Alessandro Ronchetti** e **Giusy Capasso.**

5) Utopia SIS investe in DDC un milione e mezzo di euro
Utopia SIS, la società di investimento specializzata in healthcare e biomedicale, promossa e partecipata dalla Fondazione Golinelli, dalla Fondazione Sardegna e dal Vice Presidente Esecutivo Antonio Falcone ha investito in Drug Discovery & Clinic (DDC), spin off dell'Università di Torino, 1,5 milioni di euro per supportare lo sviluppo di una piattaforma tecnologica che avrà come obiettivo la messa punto di cure per le leucemie e per i carcinomi della mammella. Al centro del team di ricerca di DDC, **Giuseppe Saglio**, ematologo dell'Ospedale Mauriziano e Giovanni Martinelli, ematologo dell'IRCCS della Regione Emilia Romagna.
Si conferma anche in questa operazione la strada intrapresa da Utopia SIS e dal Medio Credito Centrale, che rilascerà una garanzia sull'investimento per l'80%.

l'unione di diverse anime - tecnologia, marketing e logistica - che lavorano in maniera sinergica. Ed è proprio grazie a queste sinergie che continuiamo a raggiungere importanti risultati: lo scorso anno abbiamo raggiunto circa un milione di clienti attivi.

Alberto Maglione: Nei primi nove mesi del 2022, abbiamo raggiunto 81,2 milioni di euro di ricavi consolidati, con una crescita nel terzo trimestre del 58% rispetto al terzo trimestre del 2021. L'evoluzione che abbiamo creato e generato negli anni ci ha portato a essere importanti per le aziende del settore non solo come valvola di sfogo commerciale sulle nostre piattaforme, ma anche per il lavoro di data intelligence sul comportamento dei consumatori.

Come si colloca Farmaè all'interno del settore?
A.M.: La data economy ha cambiato e fatto evolvere la relazione tra la marca e il consumatore e quelli che erano nostri fornitori sono diventati anche nostri clienti. Molte aziende leader nel settore, infatti, hanno deciso di investire sulle nostre piattaforme e sulla nostra data analysis: siamo diventati una vera e propria media platform su cui le aziende pianificano campagne personalizzate. Tutto questo è avvenuto grazie alla valorizzazione della cultura del dato: è infatti attraverso i dati che facciamo business diretto. La peculiarità di questo gruppo è che, partendo dalla cultura digitale, siamo riusciti non solo ad avere sviluppi commerciali importanti, ma a generare dei dati che a loro volta producono valore poiché è proprio su quel dato che i nostri partner investono. Questo ci permette di crescere sui ricavi e di riuscire a migliorare, grazie alle leve operative, le nostre marginalità.

RICCARDO IACOMETTI

Tutti i diritti riservati