

MAURIZIO CAMPIA Amministratore delegato della start up Pharmacure

Farmaci subito a casa con un clic

“Un volume d'affari da 4 milioni”

L'INTERVISTA

ROBERTA FAVRIN

Bastano pochi click sul mouse o una telefonata per ricevere dalla farmacia, direttamente a casa e tempi rapidissimi, qualsiasi prodotto, compresi i medicinali con obbligo di prescrizione medica. Il servizio si chiama Pharmacure e in pochi anni ha conquistato la fiducia di investitori del calibro di Reale Mutua e Azimut. Più di centomila i prodotti consegnati nell'ultimo anno. L'amministratore delegato è l'astigiano Maurizio Campia, co-fondatore della società sviluppata nel 2018 all'interno dello Startup Creation Lab dell'Università di Torino.

In questi giorni è sotto i riflettori di Cosmofarma, l'evento di riferimento in Italia per tutti i servizi legati al mondo della farmacia. Pharmacure è tra i finalisti del premio Innovation&Research Award 2022 che la fiera dedica alle realtà più avanzate del settore.

La sperimentazione del servizio a domicilio è partita da Asti nel 2017. Dove siete arrivati?

«Siamo presenti in 17 province in tutta Italia, da Asti a Udine, da Milano a Palermo. Colleghiamo circa 150 farmacie al loro bacino d'utenza per un totale di circa 8 milioni di utenti interessati. Con il nostro piano d'espansione prevediamo di coprire entro il 2023 tutti i 107 capoluoghi d'Italia».

Farmaci a domicilio, come la spesa al supermercato. Ma voi siete partiti prima e su un prodotto molto delicato.

«Siamo il braccio operativo delle farmacie, lavoriamo in osmosi con loro. Chi ha bisogno di un farmaco si collega alla nostra piattaforma pharmacure.com, inserendo la ricetta, oppure contatta telefonicamente la nostra farmacia partner, indicando il codice Nre che trova scritto sul documento. Noi garantiamo la consegna a casa 6 giorni su 7 in due fasce orarie: dalle 11 alle 13 e dalle 17 alle 19. La prima consegna è gratuita, dalla seconda il costo è di 2,5 euro indipendentemente dal numero di prodotti consegnati e non è richiesto un carrello minimo. Si può pagare alla consegna con Bancomat, contanti o Satispay».

Chi fa le consegne?

«Corrieri selezionati e for-

mati, in parte dipendenti diretti, in parte di aziende di logistica che lavorano con noi. Nessun rider a cottimo. Retribuiamo le persone su base oraria a prescindere da quante uscite faranno e utilizziamo il più possibile mezzi a basso impatto ambientale, come scooter elettrici e biciclette, specie nelle grandi città».

Quanto è grande la vostra struttura?

«Siamo 17, età media 28 anni. Seguiamo direttamente amministrazione, marketing, sviluppo della piattaforma, contatto con i clienti finali e la rete di agenti sul territorio. Abbiamo da poco una nuova sede più ampia in via Po a Torino, con tanti spazi comuni ed una sala dedicata al ping pong. Lavoriamo tanto ma ci divertiamo anche, tutti insieme. Dei soci fondatori Thomas Pullin è il Cfo (direttore finanziario), Gianluca Abate è il Cto (direttore tecnico) io come Ceo coordino il team e mi occupo in particolare del fundraising».

Che cosa è successo durante la pandemia?

«Abbiamo avuto un picco di richieste, da un mese all'altro, che ci ha messo a dura prova ma non ci siamo mai fermati. Abbiamo riscontrato sul cam-

po quanto il bisogno sia forte. La consegna a domicilio è un grande aiuto per anziani o appartenenti alle categorie più fragili, ma l'utilità è per tutti: abbiamo sempre meno tempo per fare commissioni e in farmacia non ci sono solo farmaci ma tantissimi prodotti per il nostro benessere, dagli integratori alle creme di bellezza. Amplieremo la gamma dei servizi sul portale».

Che cosa state progettando?

«Il Video-consulto con il medico o il farmacista in sostituzione della chiacchierata davanti al banco o nello studio. Oppure ancora la consegna di farmaci ricorrenti per evitare di dover interrompere la cura perché siamo rimasti senza all'ultimo momento. A breve rilasceremo un'app per facilitare e velocizzare l'accesso alla piattaforma».

I prossimi obiettivi?

«Allargare la rete delle farmacie partner e farci conoscere dagli utenti con una campagna nazionale di comunicazione su base nazionale. Stiamo lavorando per acquisire nuovi investitori. Lo scorso anno il volume d'affari della piattaforma è stato di 1 milione di euro, quest'anno puntiamo ai 4 milioni». —

© RIPRODUZIONE RISERVATA





MAURIZIO CAMPIA
CEO
DI PHARMACURE



La consegna
a domicilio
è un grande aiuto
per gli anziani
ma l'utilità è per tutti