

PHARMERCURE

IL CEO MAURIZIO CAMPIA CI RACCONTA LA STARTUP TORINESE CHE PERMETTE DI ORDINARE ONLINE E RICEVERE A CASA I MEDICINALI

FARMACIA A DOMICILIO



team è figlio di un'intuizione universitaria: «L'idea è nata all'Università di Torino: stavamo lavorando a dei progetti e così abbiamo deciso di portare online la farmacia, cavalcando i grandi cambiamenti che hanno coinvolto l'attività di retail. Abbiamo cavalcato un trend che aveva coinvolto con successo il delivery di cibo e spesa. Così ci siamo messi a disposizione delle farmacie, che rappresentano un mondo molto complesso e difficile da coinvolgere». Pharmercure ha avuto anche un'altra intuizione: quella di capire che il ruolo del farmacista sta cambiando, in particolare dopo l'avvento del Covid. Campia racconta: «Il sentimento comune del ruolo del farmacista è ormai superato: parliamo di un professionista sanitario e non di un commesso, che noi abbiamo cercato di elevare. Il mercato delle farmacie è molto protetto: vive di una geografia molto serrata, con alcune rigidità sicuramente utili e altre che si potrebbero aggiornare. All'inizio venivamo visti con molta diffidenza, perché il servizio di consegna dei farmaci veniva considerato utile, ma non indispensabile. Poi le farmacie, purtroppo per colpa del Covid-19 che ha accelerato questo processo, si sono rese conto che il personale interno per le consegne non bastava più. Per cui

il nostro modello ha iniziato a prendere piede: abbiamo elevato la competenza del farmacista online, fornendo alle farmacie strumenti digitali e di logistica per far sì che i farmaci arrivassero nelle case dei pazienti in poche ore».

IL FUTURO

La farmacia fisica continuerà ad esistere in futuro? Per il fondatore di Pharmercure non ci sono dubbi: «In un mondo in cui farsi ricevere dal medico di base è difficile e al contempo la medicina privata ha dei costi alti, noi dobbiamo valorizzare la figura del farmacista, fondamentale per una prima consulenza. Per questo sono convinto che la farmacia fisica continuerà ad esistere e che sarà sempre più integrata da servizi come quelli di Pharmercure. Oggi ci sono circa 20 mila farmacie in Italia: magari fra vent'anni o cinquant'anni ceneranno di meno, ma comunque il rapporto umano non è sostituibile». Anche il paziente, in questo ecosistema, ha cambiato le proprie abitudini. Campia chiude così: «Come cambiano le farmacie, così cambiano anche i pazienti, che fa sempre più uso della telemedicina. Per questo sono indispensabile degli attori intermedi, che possano fluidificare un mondo che ancora deve trovare la giusta affinità con la digitalizzazione». Così Pharmercure è riuscita a rendere più liquido il rapporto farmacia-paziente, diventando l'intermediario perfetto. Che non sostituisce nessuno sul mercato, ma che anzi crea un valore indispensabile. Soprattutto per il mondo che verrà.



PAOLO PIRISI
TORINO

Trasformare una necessità in un servizio di valore. Ci sono riusciti quattro ex studenti universitari: **Maurizio Campia, Gianluca Abate, Thomas Pullin e Federico Mecca**. Hanno intuito prima del mercato un'esigenza di tutti. Così è nata Pharmercure, startup che ha avuto sin da subito un obiettivo molto preciso: permettere di prenotare online e ricevere a domicilio farmaci, anche con ricetta, e prodotti di parafarmacia. Come funziona l'ordine su Pharmercure? Viene eseguito tutto in maniera molto smart. Basta semplicemente inserire l'indirizzo e scegliere la farmacia che consegna nella zona di residenza dell'utente. Una volta effettuata la scelta dei prodotti, è possibile inserire i propri dati, decidendo il tipo di pagamento e la fascia oraria per la consegna. Infine, è necessario attendere la telefonata del farmacista per la conferma dell'ordine e la relativa ricezione dei prodotti.

Il Ceo Maurizio Campia racconta a ruota libera l'avventura di Pharmercure, società nata a Torino nel 2018 e che anno dopo anno sta proseguendo una crescita esponenziale: «Nei nostri primi quattro anni di attività abbiamo fatto tanto, entrando a far parte di un mondo molto complesso. Io, Gianluca e Thomas in particolare abbiamo deciso di entrare a far parte del mercato della farmacia, lavorando sul mar-

ketplace e sul delivery. Il settore è molto delicato: è infatti illegale vendere farmaci online, per cui abbiamo scelto di creare una piattaforma che permettesse a chiunque di ricevere farmaci a domicilio, anche quelli con ricetta. Noi lavoriamo con le farmacie del territorio: il nostro è un home delivery digitalizzato, in cui connettiamo farmacie e utenti. All'interno della filiera, ci tengo a precisarlo, noi occupiamo un posto che non fa perdere valore a nessuno. Noi aggiungiamo, ma non togliamo. A nessuno».

L'APPROCCIO

Il primo approccio al mercato delle farmacie, dunque, è stato complesso. Ma Campia e il suo team sono riusciti ad intravedere una potenzialità nascosta in questo tipo di mercato, in gran parte inesplorato sul fronte della digitalizzazione: «Noi abbiamo ricoperto un ruolo che nel mondo delle farmacie non esisteva ancora, ponendoci fra l'utente e il bancone. Abbiamo trovato una fetta di mercato non presidiata grazie alla digitalizzazione del nostro servizio, il cui valore è stato riconosciuto da tanti



NEGLI UFFICI SIAMO IN 15, ETÀ MEDIA UNDER 30 SVILUPPIAMO SIA LA PARTE TECNOLOGICA SIA LA LOGISTICA

investitori: abbiamo ricevuto 2,5 milioni di euro, ci sono realtà come Reale Mutua e Azimut Holding che hanno scelto di credere in noi e adesso nei nostri uffici di Torino siamo 15 persone, con un'età media sotto i 30 anni: sviluppiamo sia la parte tecnologica che quella logistica».

NON SOLO DIGITAL

Apertura al mondo digital sì, ma anche attenzione verso ogni tipo di esigenza. Campia, su questo aspetto, puntualizza: «Siamo presenti anche per chi è meno abile con la tecnologia: aiutiamo a veicolare le chiamate che riceviamo verso le farmacie più vicine all'utente. Il nostro credo è semplice: vogliamo essere un servizio di riferimento per tutti. Per l'anziano che fisicamente non si può recare in farmacia, per il professionista che ha mal di testa sul posto di lavoro, per i giovani che hanno bisogno di anticoncezionali e per i parenti degli anziani che possono ricevere le medicine ovunque. Il target è davvero trasversale: vogliamo occuparci di tutti». La diffusione è andata oltre Torino. Il fondatore racconta l'espansione di Pharmercure, focalizzandosi sul fondamentale ruolo dei corrieri, indispensabili per un efficace funzionamento del servizio: «Pharmercure è ormai presente in 25 città italiane, abbiamo corrieri sparsi in giro per l'Italia. Alle persone che collaborano con noi riconosciamo il valore della disponibilità: per questo motivo il corriere non è pagato a cottimo, ma in base all'impegno orario che richiediamo. È un processo necessario per far sì che questo servizio venga riconosciuto come un valore, anche per chi è impegnato in prima persona sul campo».

LE ORIGINI

Il progetto di Campia e il suo



LAVORIAMO CON LE FARMACIE DEL TERRITORIO, NON AL LORO POSTO: LE CONNETTIAMO CON GLI UTENTI

DALL'ITALIA ALL'EUROPA

SFERA INTERNAZIONALE IL PROSSIMO OBIETTIVO

Pharmercure è una startup innovativa di Torino (gli uffici si trovano in Via Po 4), lanciata nel 2018 da un team di giovani talenti. Menti brillanti, che Forbes Italia ha inserito nella lista 2021 dei 100 Under-30 Leader del futuro. Pharmercure rappresenta una delle pochissime realtà in Europa in grado di portare online le singole farmacie. Il team torinese ha assunto il ruolo di ponte di collegamento digitale e fisico fra i farmacisti e i loro clienti. Il prossimo passo di Pharmercure? Il consolidamento in Italia ma non solo, come svela Campia: «In futuro ci vediamo come il punto di riferimento italiano della farmacia digitale. Dobbiamo essere sempre l'alternativa

sulla quale ogni paziente può contare. E adesso lavoriamo per arrivare anche nel mercato europeo: dobbiamo esportare questo modello anche in campo internazionale». Da poche settimane Pharmercure è entrata a far parte del Boston Innovation Gateway, un programma di accelerazione internazionale promosso dal Global Innovation Management Institute. Questa svolta consentirà all'azienda di connettersi con l'ecosistema locale, composto da investitori e aziende partner, iniziando varie collaborazioni nelle università di Harvard, MIT, Hult International Business School e University of Massachusetts.

P.P.



PUNTO DI RIFERIMENTO PER TUTTI: DALL'ANZIANO CHE NON PUÒ USCIRE AL LAVORATORE