

Di Trapani (Aurora Biofarma) : lavoriamo per generare salute in modo naturale

Di Trapani: generare salute in modo naturale



Usa il mouse, frecce o sfoglia se touch
Cover story
numero di 28/05/2014

Aurora Biofarma è un'azienda proiettata verso quello che sarà il nuovo consumatore consapevole, che sceglie liberamente di

acquistare un prodotto per la sua salute e il suo benessere meno invasivo dei prodotti tradizionali chimici

Una startup dal modello di **business innovativo e un business plan che viene rivisto nei forecast trimestrali**. E una sfida di mercato con le grandi corporation da cui ne esce vincente grazie a innovativi



Le multinazionali hanno avuto negli ultimi anni una serie di problematiche di tipo occupazionale, dovute non solo alla crisi economica e finanziaria, ma anche legata al fatto che **non ci sono più prodotti innovativi**. In questo contesto, cinque anni fa, un gruppo di manager ha iniziato a progettare una startup: Aurora Biofarma, che oggi è al quarto anno di attività. Il nostro modello di business è innovativo, perché è **proiettato verso quello che sarà il nuovo consumatore sulla spinta**

salutista, come stanno cambiando i consumi e quello che sarà l'approccio delle persone alla salute. Si va sempre più **da un mercato farmaceutico assistito ad uno dove è il consumatore consapevole che acquista**, si trova bene con un prodotto ed eventualmente lo acquista nuovamente.

Ovviamente, è un mercato che non ha nessun finanziamento pubblico, non rientra nelle logiche tradizionali, basate sull'unico cliente-Stato che paga o rimborsa le medicine alle aziende farmaceutiche. Nel nostro caso è il



nutraceutici ma, soprattutto, innovativi prodotti biologici. Questi ultimi sono assolutamente hi-tech dal punto di vista farmaceutico. **E' il consumatore che ci guida in questa direzione**.

Noi non abbiamo fatto una riconversione industriale, per cui abbiamo diversi giovani, quasi tutti laureati, che partono direttamente senza dover modificare il concetto farmaceutico degli ultimi 20-30 anni.

Andando a codificare non solo l'aspetto economico, che oggi non è il punto più

importante. Oggi non siamo in grado di pagare bene il personale, ma **possiamo qualificarlo professionalmente e di motivarlo**. Dando loro una dignità umana e professionale. Ma, soprattutto, è **nostra mission indirizzare i giovani**, che oggi sono lasciati allo sbando. Per questo puntiamo molto su qualificazione e formazione.

Il vostro trend di fatturato è in crescita costante. Quali sono le vostre



quelle degli sportivi, dei giovani, o la ginecologia. Per contro, vi ne sono altre che sono più in crisi, come la pediatria, che risente della situazione economica delle famiglie, meno disposte a spendere. Sono quindi i consumatori a decretare cosa va e cosa no.

Aurora Biofarma è associata a **Federsalus**. Ci muoviamo molto sulle scelte dei prodotti che immettiamo nel canale, in base alle scelte dei consumatori e alle proiezioni relative. Noi guardiamo molto anche a livello europeo,

propone in confronto a un prodotto di natura chimica. Il consumatore che si trova bene, sarà lui stesso ad andarlo ad acquistare di nuovo. In questo modo Aurora Biofarma si trova in canale intermedia senza dover grossisti anche in farmacia, ma senza dover operare sconti o ribassi: siamo abbastanza vigili da questo punto di vista.

Crediamo nella qualità, nella formazione, nello sviluppo e, soprattutto, nella integrità morale dei nostri ragazzi, e questo ci ha fatto e ci fa continuamente crescere.

Come siete organizzati?

Aurora Biofarma ha una organizzazione light, nel senso che abbiamo **costi fissi molto bassi**, intorno al 10%, con circa il 90% di variabile. Rivediamo i costi di tutta la catena. Gli informatori sono remunerati con un sistema provvigionale, dal momento che non abbiamo prodotti rimborsati dal SSN.

Vediamo troppe persone con contratto a tempo determinato che dopo 2-3 anni vengono scaricate dal sistema. Da noi, dopo 3 anni, hanno la possibilità di costruirsi una retribuzione importante, che nessuno gli toglierà perché frutto del loro lavoro.

Aurora Biofarma guarda solo all'Italia o pensa anche in chiave di export?

Per nostra scelta l'intero nostro fatturato viene fatto in Italia. Il fatturato in export è sicuramente più facile, ci metterebbe nelle condizioni di monetizzare, ma noi non abbiamo questo problema. Aurora Biofarma ha, in questo momento da sfruttare, un mercato nuovo e in espansione in Italia, in cui **vogliamo fare formazione e cultura**. Se un domani dovessimo avere problemi di fatturato, allora ci rivolgeremo ai mercati esteri, ma adesso non è la nostra priorità.

giovani hanno le competenze, e soprattutto questa grande voglia di fare, e allora noi facciamo un investimento su di loro. Non tutti ce la fanno a svolgere questo tipo di lavoro e magari dopo qualche mese lasciano. Ma ci provano.

Ora noi ci stiamo organizzando con l'Università, per vedere se riusciamo ad inserirli. Ma manca anche un aspetto legislativo: l'imprenditore è costretto a volte a **rischiare per poter dare occupazione ai giovani**. Faccio un esempio: un giovane che inizia deve aprire una partita IVA, ha dei costi che sono insostenibili. Se parte e inizia a sviluppare un business inizierà a guadagnare dopo 6-8 mesi. Intanto però deve anticipare dei soldi non solo per le spese di mantenimento, ma anche per gli oneri, previdenziali e altro. Noi, per i primi 6 mesi, grazie alla Legge Biagi, riusciamo a dar loro un trattamento da mini CO.CO.CO. dove addirittura sono tassati in IRPEF e in tutto, anche con cifre molto basse. **Trovo assurdo**

quelle che sono le indicazioni degli EFFSA, i nuovi prodotti (ne stiamo per immettere sul mercato italiano, per primi, alcuni dalla Norvegia), e siamo ormai annoverati come **un'azienda strutturata**. Per cui a tutte le imprese che dall'estero vogliono entrare in Italia, oggi offriamo **una rete di professionisti con 150 persone sul territorio e siamo quindi "appetibili" per lo sviluppo dei prodotti**, anche rispetto ad aziende multinazionali o storiche, che in questo momento stanno dismettendo

Riguardo ai prodotti, è tutto in funzione di un **business plan**, che viene rivisto nei **forecast trimestrali**, per cui abbiamo un sistema molto attento in materia di gestione dei costi. Noi **non guardiamo l'intera catena aziendale, ma per linea di prodotto**. Al momento, abbiamo una trentina di prodotti, con una rivisitazione trimestrale per prodotto, non per linea. Quindi, i costi fissi sono bassi: se il prodotto va bene e va avanti, acquistiamo i componenti, il prodotto stesso, tutto il variabile per il marketing e paghiamo la rete. Questo è il nostro vero sistema di business: **non faccio i nostri finanziamenti e poi recuperiamo**. Non abbiamo bisogno di andare a un break even a 2-3 anni. Noi, con questo tipo di prodotto, **siamo a break even già al terzo mese**. Fatto il primo lotto di produzione, al terzo mese "deve venir fuori" l'utile. Grazie a questo sistema di successo noi, pur essendo stati classificati A dal rating di Basilea III, cerchiamo di non

Qual è la vostra filosofia per ricerca e sviluppo?

Aurora Biofarma fa **ricerca e sviluppo marketing**. Per ogni area terapeutica, dalla gastroenterologia alla ginecologia, cardiologia, fino a ortopedia, pediatria e veterinaria, prendiamo il meglio dei prodotti innovativi e creiamo **lo sviluppo programmato negli anni**. Siamo poi **associati a due grandi società**. La prima è **DDFarma** di Monza per i prodotti nutraceutici, che ci fa la produzione, e garantisce l'intera catena con prodotti titolati, standardizzati, assicurati e certificati. Con loro siamo partiti fin dal primo giorno.

Per i prodotti biologici abbiamo la fortuna di avere in Italia **AGAIN LIFE**, una multinazionale di ricerca scientifica che distribuisce in tutti i Paesi del mondo, anche a colossi farmaceutici, e per il nostro Paese ha scelto AURORA per lo sviluppo dell'intero loro listino. A noi fornisce i prodotti che

che non ci sia una forma che aiuti gli imprenditori a dare una mano a questi giovani che si formano, si creano un loro avvenire e, tutto sommato, hanno uno sviluppo di lavoro che non grava neanche sul sistema sanitario. E comunque va a sgravare di questo lo Stato. Lo facciamo noi come singoli imprenditori, perché **crediamo tantissimo nei giovani**, e pare che l'Università inizi a darci una mano, ma non vediamo nulla di altro all'orizzonte. E non parlo di tasse, Irap, Irpef o altro. Ma di un **qualcosa che arrivi direttamente ai giovani, per sostenerli nel primo anno d'inizio di attività**.

Cover story

numero di 28/05/2014

prodotti biologici hi-tech e importanti investimenti sui giovani. Il comparto in cui opera rappresenta il futuro in termini di sviluppo per generare salute in modo naturale e complementare ai farmaci di sintesi. Ne abbiamo parlato con il suo fondatore, il dr. **Nicola Di Trapani, Amministratore Delegato Aurora Biofarma**.

La vostra è una storia di successo tutta italiana. Come nasce l'idea di startup in un settore dominato dalle multinazionali?

Prestiti Pensionati INPS

convenzioneinps.it

Tasso Agevolato Fino a 80.000 € Richiedi Ora Preventivo!



consumatore che sceglie liberamente. Parliamo di un consumatore che oggi si documenta, ha un livello culturale medio-alto, che conosce il significato, il valore e l'efficacia della prevenzione. E che per questo **ha modificato il proprio stile di vita**, che adesso è improntato alla salute, allo sport, alla scelta degli alimenti e dei prodotti, che legge i foglietti illustrativi. Questo soggetto oggi sceglie liberamente, pur avendo la disponibilità di un prodotto gratuito, **di**

acquistarne uno basato su una logica diversa dalla sintesi chimica, meno invasivo dei prodotti tradizionali chimici. Quelli di Aurora Biofarma sono integratori,

Prestiti Pensionati INPS

convenzioneinps.it

Tasso Agevolato Fino a 80.000 € Richiedi Ora Preventivo!



politiche sul mercato?

L'azienda è al quarto anno di attività e stiamo crescendo molto velocemente. Siamo partiti il primo anno con circa 1,7 milioni di fatturato, passando a 3 milioni al secondo, 4,3 al quarto e pensiamo di superare i 10 milioni nel prossimo anno. E' una crescita esponenziale dovuta ad un **forte e mirato sviluppo dei prodotti** sia nella **divisione Umana**, sia in quella **Veterinaria**. Questo sicuramente ci da un plus in più, perchè il comparto veterinario è più rapido nella crescita, dal momento che il consumatore già è disposto a spendere per il suo animale. Noi ci rivolgiamo al settore Pet: cani, gatti, animali da compagnia, quindi. Non andiamo sugli animali da reddito, che è un settore in crisi.

Abbiamo cercato di utilizzare **solo prodotti di aree in sviluppo**, anche se c'è una certa ciclicità. E' ovvio che in questo momento nella divisione Umana vi sono degli ambiti di maggiore sviluppo come, per esempio,

la loro forza vendita. Queste non sono quindi in grado di assicurare un business di sviluppo di prodotto nuovo.

Parliamo quindi del canale...

Il nostro canale è quello del **medico**, ed è un altro nostro plus. Molte altre aziende si sono rivolte direttamente al canale farmacia, e questo si è rivelato in molti casi di bassa profittabilità. Perchè in questo momento il sistema bancario non aiuta le farmacie e la distribuzione, per cui si cerca sempre un ribasso dei volumi, dei costi e, di conseguenza, dei prezzi. Noi puntiamo su una **formazione per convinzione, non per convenienza**. I nostri informatori convincono il medico sulla **qualità del prodotto** - sia esso un veterinario, un medico di famiglia o uno specialista - che lo prescrive in maniera adeguata, a seconda si debba affrontare una situazione di prevenzione o di patologia. L'informatore lo

stare all'interno del sistema di finanziamento bancario, che in questo momento è fonte di crisi per molte aziende che fanno affidamento sul sistema creditizio. **Noi cerchiamo di investire** e stiamo acquistando i nuovi uffici, che per noi è motivo di prestigio e soddisfazione, perchè ci riusciamo al quarto anno di attività, e in centro a Milano.

Un'altra motivazione **fondamentale per Aurora Biofarma è l'approccio e l'atteggiamento morale nei confronti dei giovani**. In questo momento storico, i giovani hanno bisogno di **qualificazione**. Mi arrivano centinaia di curriculum di soggetti qualificati, laureati, magari con Master, disposti a fare lavori umili e che sono trattati malissimo. Questo è **un problema di cui tutti gli imprenditori in Italia dovrebbero farsi carico**. Noi in Aurora Biofarma non siamo in grado di assicurare un futuro immediato di una solidità economica, ma **diamo ai giovani la possibilità di svilupparsi, senza prenderli in giro**.

agiscono con azione antinfiammatoria tramite le cellule del sistema immunitario mastocita-macrofago, sia per la divisione Umana (Ginecologia), sia per quella Veterinaria. Questa catena avrà un grosso sviluppo

Un'azienda giovane che ha particolarmente a cuore i giovani...

Io mi occupo di etica del lavoro da diversi anni, a latere dal mio percorso professionale. Ho tre figli, il maggiore di 22 anni che il prossimo anno si laureerà in farmacia e capisco i sacrifici che fanno i genitori per far portare a compimento il ciclo di studi universitari. **Assistere a questo spreco di "cervelli" e sacrifici fa male**. Vedo purtroppo che anche a livello politico nessuno ci pensa.

Aurora Biofarma non ha un finanziamento, ma spende quasi **200mila euro l'anno solo in formazione, sviluppo e in corsi**. Perchè siamo consapevoli del fatto che i

Condividi su Facebook o Twitter o via eMail a un tuo collega oppure stampa l'articolo

Iscriviti alla nostra newsletter e resta in contatto con Business Community

Cerca tra tutti gli articoli pubblicati di questa settimana

Vai al prossimo articolo sfogliandolo + con il mouse o rotellina, + con le frecce o + con le dita se schermo touch

Cerca la posizione lavorativa

Lavoro
Zona Cerca

Carriera e lavoro: offerte da BusinessCommunity.it