

Osservatorio

medico - scientifico

In abbinamento alla stampa nazionale



COSMOFARMA 2023 SALUTE E BENESSERE

Wellness, sostenibilità e digitale sono i temi dominanti della Fiera che si è imposta come punto di riferimento del sistema italiano delle farmacie. L'appuntamento per la 26esima edizione è previsto come sempre a BolognaFiere (5-7 maggio)

a pagina 8

Driver di sviluppo per l'Italia

«Fare sistema per affermare il valore economico, scientifico e sociale del prodotto cosmetico e della sua industria». Il presidente di Cosmetica Italia Benedetto Lavino indica le direttrici per il futuro del comparto

Il sistema della cosmetica mostra una grande capacità di creare valore condiviso per l'intero Paese, stimato, secondo l'analisi condotta da Althesys con il contributo del Centro Studi di Cosmetica Italia, in 22,3 miliardi di euro nel 2021. «A buon titolo descriviamo il settore cosmetico come resiliente e aciclico», evidenzia Benedetto Lavino, presidente dell'associazione nazionale delle imprese co-



Benedetto Lavino, presidente
Cosmetica Italia

smetiche. Il comparto, nel corso dell'ultimo biennio, ha dimostrato di saper affrontare scenari estremamente complessi e sfidanti, restando competitivo a livello nazionale e soprattutto internazionale grazie ai propri punti di forza. Export in primis.

Come valuta l'andamento del settore nel 2022 e soprattutto quali sono le previsioni per il 2023?

«Negli ultimi anni le nostre

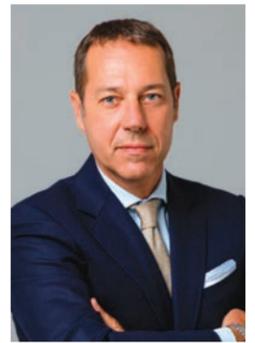
imprese hanno attraversato le diverse fasi di un'emergenza sanitaria senza precedenti e, prima ancora di superarla completamente, gli effetti del conflitto tra Russia e Ucraina hanno portato tensioni sullo scenario geopolitico. Sono gli stessi imprenditori che abbiamo intervistato per la nostra Indagine congiunturale ad aver evidenziato come costo e reperibilità

>>> segue a pagina 16

In primo piano

Cancellare il payback per tutelare il Ssn

Il governo ha concesso all'industria italiana dei dispositivi medici, tramite un decreto legge approvato dal Consiglio dei ministri lo scorso 11 gennaio, una proroga di quattro mesi fino al 30 aprile dei pagamenti per lo sfioramento da 2,2 miliardi di



Il presidente di
Confindustria Dispositivi
medici Massimiliano
Boggetti

euro dei tetti di spesa (nel periodo 2015-2018) nei confronti delle Regioni. Sono un migliaio i ricorsi presentati ai Tar dalle aziende del settore sull'attuazione del payback in riferimento all'articolo 18 del decreto legge Aiuti bis e al decreto del ministero della Salute che detta linee guida di attuazione del payback. A giugno il Tar del Lazio si esprimerà in maniera definitiva. Con il presidente di Confindustria Dispositivi medici Massimiliano Boggetti facciamo il punto di questa situazione esplosiva.

Cosa rischiano le imprese del comparto?

«Se in questi mesi di proroga non si risolverà il problema le imprese semplicemente chiuderanno. E bisogna fare in fretta perché in questi mesi stiamo finalizzando i bilanci e il payback va cancellato prima che vengano definitivamente approvati. Ma la cosa più grave e difficile da mettere a fuoco è che quelli che ci rimetteranno insieme a noi sono i cittadini. Bisogna comprendere che il payback è una norma che non rappresenta uno strumento di contenimento della spesa, ma un forte danno per la salute dei pazienti. In Italia, infatti, non c'è un problema di spesa in dispositivi medici fuori controllo, ma di sotto-finanziamento del Ssn».

L'idea è che la proroga governativa sia estesa fino al pronunciamento dei Tar?

>>> segue a pagina 3

Le autorizzazioni

Antonio Conto interviene sugli affari regolatori nei settori chimico, farmaceutico, medicale



Rimedi naturali

Il punto del dottor Roberto Cammarata sui prodotti fitoterapici ed erboristici oggi più richiesti

Telemedicina

Le soluzioni di Eumaco in ambito di telecardiologia, telemonitoraggio e teleriabilitazione

Le donne al centro

Il team al femminile di For.me.sa. produce e distribuisce dispositivi medici, in primis il pessario

IMPRESA PER I BAMBINI



Save the Children

FAI IL TUO INVESTIMENTO SOLIDALE.

Con un piccolo contributo diventerai un'Impresa per i Bambini, sosterrai i nostri progetti in Italia e nel mondo e potrai testimoniare la tua generosità sul tuo sito, sui canali social aziendali o in alcune nostre comunicazioni istituzionali. Contattaci e scopri tutte le modalità per sostenerci.



SALUTE E NUTRIZIONE

Assicuriamo le cure necessarie a madri e bambini



EDUCAZIONE

Garantiamo il diritto all'educazione a tutti i bambini, senza discriminazioni



POVERTÀ

Combattiamo ogni forma di povertà



PROTEZIONE MINORI

Difendiamo i bambini da ogni forma di sfruttamento e abuso



DIRITTI

Difendiamo e salvaguardiamo i diritti dei minori

PER MAGGIORI INFORMAZIONI:

visita la pagina
scrivi all'indirizzo
contatta Giulia Fabi

www.savethechildren.it/speciale-pmi
info.aziende@savethechildren.org
06 480 700 85



GOLFARELLI EDITORE
INTERNATIONAL GROUP

Direttore onorario
Raffaele Costa



Direttore responsabile
Marco Zanzi
direzione@golfarellieditore.it

Redazione

Renata Gualtieri,
Tiziana Achino, Lucrezia Antinori,
Tiziana Bongiovanni,
Eugenia Campo di Costa,
Cinzia Calogero, Anna Di Leo, Alessandro Gallo,
Simona Langone, Leonardo Lo Gozzo,
Michelangelo Marazzita,
Marcello Moratti, Michelangelo Podestà,
Silvia Rigotti, Giuseppe Tatarella

Relazioni internazionali

Magdi Jebreal

Hanno collaborato

Fiorella Calò,
Francesca Druidi, Francesco Scopelliti,
Lorenzo Fumagalli, Gaia Santi, Maria Pia Telese

Sede

Tel. 051 228807 - Piazza Cavour 2
40124 - Bologna - www.golfarellieditore.it

Relazioni pubbliche

Via del Pozzetto, 1/5 - Roma

SOMMARIO

POLITICHE SANITARIE

Il ministro Orazio Schillaci intende far compiere alla sanità italiana nei prossimi anni una transizione virtuosa

pagina 4

ARAB HEALTH

Grande successo per la 48esima edizione, allestita presso il World Trade Center di Dubai, regno dell'innovazione

pagina 48

>>> Segue dalla prima

Cancellare il payback per tutelare il Ssn

È l'appello di Massimiliano Boggetti, presidente di Confindustria Dispositivi medici, che invoca l'abolizione della norma. Pericolosi gli effetti sul comparto, ma soprattutto sui cittadini

Il governo ha concesso all'industria italiana dei dispositivi medici, tramite un decreto legge approvato dal Consiglio dei ministri lo scorso 11 gennaio, una proroga di quattro mesi fino al 30 aprile dei pagamenti per lo sfioramento da 2,2 miliardi di euro dei tetti di spesa (nel periodo 2015-2018) nei confronti delle Regioni. Sono un migliaio i ricorsi presentati ai Tar dalle aziende del settore sull'attuazione del payback in riferimento all'articolo 18 del decreto legge Aiuti bis e al decreto del ministero della Salute che detta linee guida di attuazione del payback. A giugno il Tar del Lazio si esprimerà in maniera definitiva. Con il presidente di Confindustria Dispositivi medici Massimiliano Boggetti facciamo il punto di questa situazione esplosiva.

Cosa rischiano le imprese del comparto?

«Se in questi mesi di proroga non si risolverà il problema le imprese semplicemente chiuderanno. E bisogna fare in fretta perché in questi mesi stiamo finalizzando i bilanci e il payback va cancellato prima che vengano definitivamente approvati. Ma la cosa più grave e difficile da mettere a fuoco è che quelli che ci rimetteranno insieme a noi sono i cittadini. Bisogna comprendere che il payback è una norma che non rappresenta uno strumento di contenimento della spesa, ma un forte danno per la salute dei pazienti. In Italia, infatti, non c'è un problema di spesa in dispositivi medici fuori controllo, ma di sotto-finanziamento del Ssn».

L'idea è che la proroga governativa sia estesa fino al pronunciamento dei Tar?

«Ci si augura che il Tar metta una parola ferma sulla questione. Il balletto di norme, decreti attuativi, proroghe e ricorsi rappresenta perfettamente l'incertezza nella quale si vive. Incertezza che determina non solo ulteriori problemi alle aziende, sulle quali pende una spada di Damocle, ma frena anche gli investimenti nel settore. Se non si capisce que-



Il presidente di Confindustria Dispositivi medici
Massimiliano Boggetti

sto, mettendo fine alla questione, non credo si renda un servizio ai cittadini sotto alcun aspetto. Molte aziende in questo contesto stanno rinunciando a rispondere alle nuove gare, si rischia l'interruzione delle forniture agli ospedali».

Come sta procedendo il dialogo con il governo e quali sono le vostre richieste, a partire dalla cancellazione del payback?

«Senza la cancellazione del payback, gli ospedali avranno grandi problemi di approvvigionamento e se le imprese del comparto falliranno si avranno pesanti ricadute anche sull'assistenza tecnica degli strumenti installati negli ospedali, che ad oggi sono di responsabilità proprio delle imprese del comparto, e sulla fornitura di tecnologie di qualità. Oggi la spesa media pro-capite in dispositivi medici nel nostro Paese è tra le più basse d'Europa: 123 euro contro i 284 di media europea. E mantenere i tetti vuol dire decidere di abbassare la qualità degli strumenti diagnostici, di cura e riabilitazione indispensabili per la salute dei cittadini. Governo e regioni devono decidere se continuare a sottofinanziare il Ssn, gettando sulle aziende l'onere di ripianare i conti o investire in salute facendo una programmazione più attenta e aderente ai bisogni di cura dei cittadini. In ogni occasione di incontro lo stiamo ribadendo».

Qual è lo stato di salute del set-

tore, anche alla luce delle complessità economiche che si sono esacerbate nel 2022 come l'inflazione, il caro energia e il rialzo dei prezzi delle materie prime?

«Le imprese del comparto dei dispositivi medici vivono in questi mesi, come effetto secondario della pandemia da Covid-19 e del conflitto in Ucraina, una grave carenza di materie prime e un aumento dei costi di energia e trasporti, con il conseguente, drammatico, peso sui prezzi. Si tratta di una situazione comune, purtroppo, a molti settori industriali ma che, nel mercato dei device medici, assume connotati peculiari per la stessa natura del mercato: usiamo principalmente materiali ed elettronica sofisticata di difficile reperimento in condizioni di normalità. Inoltre, è diventato impossibile effettuare cambi nella composizione delle nostre tecnologie per effetto della marchiatura Ce, che per i prodotti sanitari è estremamente stringente. Ci rivolgiamo prevalentemente al pubblico e il mercato si realizza attraverso l'aggiudicazione di gare per lotti spesso molto grandi e pluriennali».

Questo cosa comporta?

«Trattandosi appunto di beni di prima necessità per il funzionamento di ospedali e ambulatori, non si può interrompere le forniture e configurare così una interruzione di pubblico servizio. Rispetto ad altri settori, quindi, le imprese del comparto si trovano schiacciate in una situazione paradossale: non possono né fermare la produzione per mancanza di materie prime, né variare nel corso dell'esecuzione dei contratti in essere con la Pa l'entità del corrispettivo originariamente pattuito, a causa dell'aumento dei costi di quelle materie prime che ancora si riescono a reperire sul mercato. Nonostante queste criticità sono quasi 4000 le imprese che operano nel settore e quasi 400 le start up, il 40 per cento delle quali innovative, segno di una vivacità del comparto che quindi andrebbe sostenuto e non ostacolato».

■ Francesca Druidi

Un sistema più attrattivo ed efficiente

Chiudere la stagione dei tagli arginando in primis le emergenze. Questa l'impronta che il ministro Orazio Schillaci ha dato ai suoi primi mesi di lavoro, partendo dalla rivalutazione del personale sanitario addetto ai pronto soccorso

Oltre il Covid e verso una filiera della salute più flessibile e meglio retribuita. È la transizione virtuosa che il ministro Orazio Schillaci intende far compiere alla sanità italiana nei prossimi anni, guidando un dicastero considerato per troppo tempo la "cenerentola" del bilancio statale. «Dal 2012 al 2019-ricorda il ministro- il Fondo sanitario nazionale è stato costantemente defianziato dai vari governi che si sono succeduti. Per questo fin dalla prima manovra e nonostante le difficoltà oggettive dovute alla guerra e al caro energia abbiamo lanciato un segnale di inversione, stanziando per la sanità 2,150 miliardi in più per il 2023, 2,3 miliardi per il 2024 e 2,6 miliardi in più per il 2025». Risorse supplementari che verranno impiegate innanzitutto per sciogliere i nodi di spesa corrente e continuativa, rispetto ai quali il Pnrr non sarebbe lo strumento di finanziamento idoneo.

POTENZIARE GLI ORGANICI SANITARI E REMUNERARLI MEGLIO

Il primo, scritto in grassetto maiuscolo sull'agenda di Orazio Schillaci, riguarda la valorizzazione degli operatori sanitari e il contrasto alla carenza

Orazio Schillaci, ministro della Salute



di medici e infermieri. Inquadrata ormai come "emergenza nazionale" anche dal ministro, che in questi termini ne ha parlato intervenendo alla Giornata nazionale del personale sanitario. Istituita tre anni fa da Roberto Speranza come giorno del "grazie" ai tanti professionisti che si sono spesi in prima linea nella lotta alla pandemia e che oggi tiene accese le luci su un capitolo ancora irrisolto. «Il capitale umano-sottolinea Schillaci- è il pilastro fondante dei servizi sanitari, e riconoscerne i meriti e l'importanza è essenziale per la piena tutela del diritto alla salute sancito dalla nostra Costituzione. Nel merito il mio impegno è finalizzato alla rivalutazione del trattamento economico di chi opera nel Ssn». In questa direzione va la norma per l'incremento dell'indennità a favore del comparto emergenza-urgenza inserita in legge di bilancio con una copertura con 200 milioni di euro, pensata in primis per arginare la fuga del personale dai pronto soccorso. Il sogno del ministro sarebbe stato anticiparne la decorrenza a quest'anno, ma il tentativo per ora è fallito e dunque se ne riparerà nel 2024. «Altro punto centrale- prosegue il ministro- è permettere alle Regioni di potenziare gli organici. Rimuovendo i vincoli di spesa e creando così valide alternative sanitarie sul territorio anche per trattamenti non ur-

genti. A ciò si aggiungono le liste d'attesa per le prestazioni ambulatoriali e i ricoveri ospedalieri, che hanno accumulato notevoli ritardi durante la pandemia». Un fronte quest'ultimo che richiede ancora una vedetta, ad esempio potenziando la rete di sequenziamento del virus, ma senza i patemi del passato. «Adesso ovviamente c'è il piano pandemico e ci sono centri attrezzatissimi», assicura Orazio Schillaci- quindi almeno da questo punto di vista, penso che nei prossimi anni potremo stare tranquilli».

MALATTIE RARE, NUOVI LEA E PAYBACK AL CENTRO DEL PNRR

Dove invece sarà fondamentale procedere a passo spedito è sulle milestone collegate al Pnrr salute, che tra fondi europei e Piano nazionale di investimenti complementari vale quasi 20 miliardi di euro. Di questi, circa un terzo sono destinati alla Missione 6 Componente 1 che si articola in tre principali linee di investimento. In sintesi, la prima prevede l'attivazione di 1350 Case della comunità, la seconda scommette sulla casa come avamposto di cura e telemedicina, la terza mira al varo di 400 Ospedali di comunità con funzione intermedia tra domicilio e ricovero ospedaliero, per pazienti che necessitano di interventi sanitari a media-bassa intensità clinica e degenze di

breve durata. «Il miglioramento dell'assistenza socio-sanitaria territoriale- chiarisce il ministro- è la sfida che siamo chiamati ad affrontare con determinazione e urgenza, specie a tutela delle fasce fragili. In Italia si vive più a lungo che nel resto d'Europa, ma l'invecchiamento porta con sé l'incremento delle malattie croniche: pensiamo agli anziani ai pazienti oncologici, ai disabili, per i quali in particolare una medicina del territorio più efficiente rappresenta la risposta migliore alla domanda di salute». Altri dossier aperti sul tavolo ministeriale interessano il mondo delle malattie rare, con l'attuazione dello specifico Piano nazionale in cima alle priorità, l'aggiornamento del Piano sulle cronicità, l'adozione del decreto Tariffe necessaria per sbloccare l'erogazione dei nuovi Lea. E, ultima solo per apparizione, la questione payback. Specie alla luce della valanga di ricorsi presentati dalle aziende fornitrici di farmaci e dispositivi medici negli ultimi mesi. «Il ministero- assicura Orazio

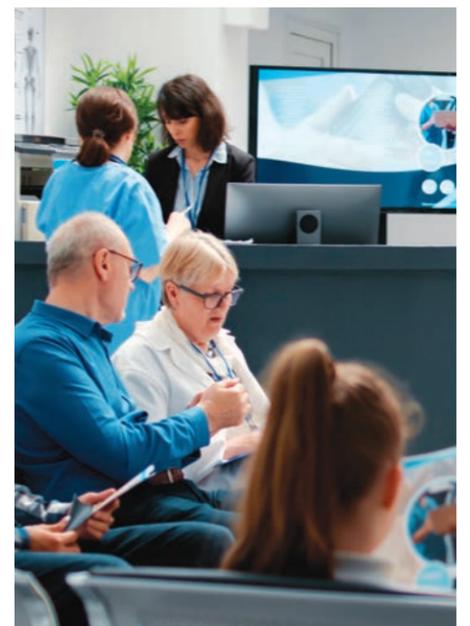
200 mln

RISORSE PER IL COMPARTO EMERGENZA-URGENZA

Previste dalla norma per l'incremento dell'indennità, inserita in legge di bilancio, pensata in primis per arginare la fuga del personale dai pronto soccorso

Schillaci- è impegnato per bilanciare le diverse istanze avanzate da tutti i soggetti interessati. Se tutti ci poniamo nell'ottica di individuare soluzioni condivise, sono certo che riusciremo a traghettare il sistema dei dispositivi medici verso un modello di governance che porrà l'Italia, le sue istituzioni e le sue imprese ai primi posti nel mondo».

■ GG



Ora è un'endemia sotto controllo

I toni severi e “proibizionisti” usati negli ultimi tre anni per la gestione del Sars-CoV-2 appartengono ormai al passato. La pandemia non è finita, ma l'Italia ha tutte le armi per difendersi. Anche da nuovi lignaggi del virus

Ecludere nuove ondate è sbagliato come approccio concettuale, ma lo è altrettanto continuare a fasciarsi la testa quando la situazione, finalmente, «è sotto controllo». Diffondono calma per il presente e trasmettono ottimismo per il futuro le dichiarazioni rilasciate da Silvio Brusaferro durante le ultime festività natalizie. Una sorta di “discorso di fine anno” sul Covid che restituisce un quadro incoraggiante relativamente alla gestione del virus, fuggendo i timori di possibili recrudescenze dietro l'angolo. «Non c'è motivo di preoccuparsi», spiega il presidente dell'Istituto superiore di Sanità, perché attualmente di segnali di allarme non ce ne sono. I casi di positività stanno scendendo, i ricoveri in ospedale sono stabili nei reparti di terapia intensiva, mentre si stanno riducendo nelle aree mediche».

ITALIANI BEN “COPERTI”, TRA VACCINI E IMMUNITÀ IBRIDA

Fatta salva la consueta prudenza invocata nei confronti degli anziani e fragili, da tutelare «attraverso la protezione della mascherina, specialmente in caso di affollamento», i toni del numero uno dell'Iss suonano diametralmente opposti rispetto a quelli severi e “proibizionisti” usati negli ultimi tre anni da scienziati e decisori pubblici. Anche guardando al nuovo picco di contagi che sta investendo la Cina. «Non dobbiamo lasciarci suggestionare», smorza Silvio Brusaferro, dal momento che in Italia possiamo contare su una copertura immunitaria piuttosto alta. La popolazione è ben immunizzata, perché ha ricevuto le dosi o per aver contratto l'infezione. Questo equivale ad affrontare il futuro con una maggiore serenità». Uno stato d'animo che, a maggior ragione, sono autorizzati a concedersi coloro che in passato hanno già contratto l'infezione virale, aggiungendo un ulteriore “scudo” alle dosi di vaccino regolarmente assunte. E ottenendo così la cosiddetta immunità ibrida, oggetto specifico di uno studio pubblicato a fine anno proprio dall'Iss. «L'immunità ibrida», spiega Silvio Brusaferro, «è quella condizione dovuta all'effetto combinato della vaccinazione e della pregressa infezione. Si è visto che, assieme ai cicli completi di dosi vaccinali, garantisce la massima protezione contro l'infezione da Sars-CoV-2». Questo conferma,



AFFRONTARE IL FUTURO CON MAGGIORE SERENITÀ In Italia possiamo contare su una copertura immunitaria piuttosto alta. La popolazione è ben immunizzata, perché ha ricevuto le dosi o per aver contratto l'infezione

una volta di più, che il vero “game-changer” per non ripiombare nell'incubo dei lockdown e delle terapie intensive al collasso resta sempre il vaccino, ma la sensazione del presidente dell'Iss è che qualcuno inizi a prenderlo sottogamba. «Purtroppo», sostiene, «non si è ben compresa l'importanza di ripetere una dose di richiamo a quattro mesi dall'ultima



Silvio Brusaferro, presidente dell'Istituto superiore di Sanità

o dall'infezione naturale, come raccomandato alle persone anziane e fragili. C'è tempo per convincersi e confido nel senso di responsabilità dei cittadini, che attraverso questo semplice gesto si mettono al riparo soprattutto dal rischio di sviluppare forme di Covid gravi».

NESSUNA VARIANTE SPAVENTA, OCCHI APERTI SU LONG COVID

Un nemico che vede il suo carattere pandemico regredire gradualmente allo stadio di endemia e che, soprattutto, spaventa sempre meno perché circoscritto esclusivamente alla variante Omicron. La sola che continua a circolare in Italia con una prevalenza del 100 per cento, secondo l'ultima flash survey dell'Iss, impegnato nel costante sequenziamento del virus. «Al momento», riferisce Silvio Brusaferro, «non si colgono avvisaglie di nuove varianti capaci di destare timori. La rete di sorveglianza italiana, collegata a quella internazionale, sta rilevando sottotipi della variante Omicron e per noi, finora, non emerge niente di nuovo». Neppure il sottolignaggio Gry-

phon, che nel corso del 2021 ha colpito duramente gli Stati Uniti, desta particolari preoccupazioni. «Questo ceppo è stato segnalato già da qualche tempo a livello internazionale», prosegue, «e anche da noi è stato isolato. È in fase di studio l'impatto che potrebbe avere dal punto di vista sanitario, ma non dimentichiamo comunque che i nuovi vaccini disponibili contengono anche la variante Omicron oltre a quella originaria di Wuhan». E visto che l'orizzonte evolutivo della malattia è ben monitorato e non presenta grosse insidie, l'altro occhio della scienza è rivolto ai suoi effetti a lungo termine: una gamma assortita di sintomi clinici subacuti e cronici quali affaticamento, mal di testa, disturbi dell'attenzione e dispnea che precludono il pieno ritorno al precedente stato di salute. Long Covid il nome sotto cui ricade questa condizione messa a fuoco da un progetto ad hoc curato dall'Iss, che indica le buone pratiche per gestire clinicamente i pazienti che ne sono affetti. «Inventariare la quantità di persone che ha questo tipo di patologia», conclude Silvio Brusaferro, «è importante intanto per caratterizzarla al meglio ma anche per ridimensionare il fenomeno grazie alla conoscenza. In quest'ottica il progetto è finalizzato a uniformare i protocolli diagnostici e di trattamento del Long Covid, realizzando anche una mappa dei centri di cura».

■ Giacomo Govoni

Macchine regionali in manovra

Riorganizzare le reti di assistenza decentrata, dotare i dipartimenti di emergenza-urgenza di nuovo personale medico, studiare soluzioni condivise rispetto al delicato nodo del payback. Su questi fronti sono all'opera i sistemi sanitari di Veneto ed Emilia Romagna, allineati sulla sfida della territorializzazione, ma con visioni divergenti sul tema dell'autonomia regionale differenziata

L'emergenza Covid sembra volgere al tramonto, tuttavia i sistemi regionali non hanno ancora smaltito gli sforzi profusi per domarla. Quanto è costata a quello emiliano romagnolo e come sta gestendo la fase meno acuta di oggi?

MANUELA LANZARIN: «Durante le fasi più acute il Veneto è riuscito, con mille sforzi e migliaia di assunzioni di personale, a rispondere con efficacia. Gli elementi chiave sono stati la riorganizzazione in emergenza dei Dipartimenti di prevenzione con aumento del personale al fine di garantire le azioni di sanità pubblica, l'organizzazione della campagna vaccinale per attivare gli hub vaccinali e capillarità dei punti tampone su tutto il territorio; il rafforzamento delle sinergie tra aziende sanitarie e strutture residenziali per anziani per prevenire e monitorare le infezioni in ambito socio-sanitario. Anche nella fase meno acuta la Regione non ha dormito sugli allori, ma ha continuato a lavorare sul piano della prevenzione e delle cure. Tra le azioni determinanti segnalò l'approvazione del Piano pandemico regionale 2021-2023; il recupero delle attività differite durante l'emergenza (screening oncologici, recuperi delle vaccinazioni e liste d'attesa); la riorganizzazione della rete territoriale (Dm 77) con l'attivazione delle Case della comunità e il rafforzamento degli Ospedali di comunità».



GRAZIE A 520 MILIONI DEL PNRR L'EMILIA ROMAGNA AVRÀ 45 Centrali operative territoriali e 27 Ospedali di comunità, ma anche la sostituzione di 232 apparecchiature ad alto contenuto tecnologico, 20 interventi per la transizione digitale degli ospedali e 14 per il miglioramento e l'adeguamento sismico delle strutture ospedaliere

RAFFAELE DONINI: «Se l'emergenza sembra volgere al tramonto è perché la vaccinazione ha funzionato, non dobbiamo mai dimenticarlo. I quasi 190 mila decessi per il Covid- di cui oltre 19mila in Emilia-Romagna- che abbiamo avuto fino a ora in Italia sarebbero stati molti di più se non ci fosse

stata la vaccinazione di massa, che ha anche contribuito a limitare moltissimo la malattia in forma grave. Questa fase, meno acuta, ha ridotto la pressione sugli ospedali, quindi siamo in grado di colmare i ritardi accumulati in alcune specialità durante la fase più acuta. Non è però il momento di abbassare la guardia, dato che i contagi continuano a esserci e nuove varianti a presentarsi. Lo sforzo economico è stato ed è tuttora enorme. Da inizio pandemia abbiamo speso 1 miliardo di euro per gestire il Covid, di cui 400 di spese covid non rimborsate solo nel 2022, anno in cui si sommano anche 250 milioni di aumenti legati alle utenze. Il governo, per ora, sul 2022 ci ha rimborsato 121 milioni. È evidente che se il governo non si fa carico delle spese Covid, si mette a rischio la tenuta del sistema sanitario pubblico».

La carenza di personale sanitario sta erodendo la solidità del Ssn. Quali strutture e reparti ne risentono di più in Emilia-Romagna, come la state arginando e che sostegno attendete dal governo su questo fronte?

Raffaele Donini, assessore alla Sanità Regione Emilia Romagna



ML: «Prima di tutto bisogna avere ben chiaro che si tratta di un problema nazionale che troppo spesso si tende a scaricare sulle singole Regioni. Le quali, in mancanza di un intervento organico nazionale, possono solo agire sul piano emergenziale. Noi lanciamo bandi di concorso quasi ogni giorno, ma la risposta non è soddisfacente. Si tenga conto che a ogni posto messo a bando corrisponde un'assunzione sicura e immediata, ma sembra non bastare. Da una recente ricognizione, la carenza di personale dirigente medico è particolarmente sentita nei servizi di



Pronto soccorso, di anestesia e rianimazione. Risentiamo della mancanza anche di specialisti in psichiatria, ostetricia e ginecologia, pediatria, radiologia. Quanto al personale del comparto, risulta sempre più difficoltoso reperire personale infermieristico per potenziare i servizi territoriali. Nell'ultimo triennio è aumentato il numero di dipendenti ma taluni ambiti continuano a risultare carenti, in quanto il numero di professionisti formati e che scelgono le aziende del Ssr è inferiore ai fabbisogni delle aziende».

RD: «Parliamo di una vera e propria emergenza concentrata in particolar modo nei dipartimenti di emergenza-urgenza, che sono quelli che maggiormente soffrono della carenza di personale. Il problema nasce da lontano e ha cause diverse, tra cui l'imbutto formativo che determina il fenomeno per cui ci sono meno posti di specialità rispetto a quelli necessari, ma c'è anche una certa disaffezione verso una professione vista come logorante e poco gratificante rispetto ai sacrifici che richiede. Come coordinatore della Commissione Salute ho chiesto ai ministri Orazio Schillaci e Giancarlo Giorgetti un incontro, ritenendo indifferibile programmare rapidamente un intervento straordinario e strategico. Non di natura emergenziale, ma in grado di proporre delle soluzioni prontamente attuabili e idonee ad affrontare nell'immediato la carenza di personale sanitario e la crisi finanziaria in cui, da ormai tre anni versano i Sistemi Sanitari Regionali. Dal ministro Orazio Schillaci sono arrivati segnali di apertura, li considero di buon auspicio».

In materia di spesa sanitaria non si scioglie il nodo del payback, meccanismo che presenta diverse ombre e contraddizioni. Come sta impattando sulla vostra realtà regionale e quali soluzioni vede al-

Manuela Lanzarin, assessore alla Sanità Regione Veneto



L'orizzonte?

ML: «Va innanzitutto ricordato che il payback per i dispositivi medici deriva una politica di razionalizzazione della spesa adottata dal legislatore nazionale già dal 2010, con un tetto di spesa al 4,4 per cento fissato per legge. Con il dl 78/2015 viene stabilito che l'eventuale superamento del tetto è posto a carico delle aziende fornitrici per quote predefinite. Effettivamente questo sforzo a livello di singole regioni è stato certificato dal dm del 6 luglio 2022 per ciascun anno dal 2015 al 2018 ed è dunque evidente che l'emanazione dei provvedimenti regionali costituisce un atto dovuto. Regione Veneto, in linea con tutte le altre, ha dato ossequio alle previsioni del legislatore definendo l'elenco delle aziende fornitrici di dispositivi medici soggetti a ripiano e dei relativi importi. Questo meccanismo ha aperto un corposo contenzioso avanti al Tar Lazio che ancor prima del nostro decreto, contesta i provvedimenti statali. Quanto alle soluzioni all'orizzonte, trattandosi di scelte statali sottratte alle scelte regionali si attende l'esito dei giudizi amministrativi».

RD: «Non siamo insensibili al tema che pongono le imprese, il settore è fondamentale. Anche su questo abbiamo chiesto incontro con il Governo. È necessario cambiare la legge nazionale che determina questo meccanismo, prevedendo una flessibilità del tetto di spesa che sia agganciato alle prestazioni offerte dal sistema pubblico e della mobilità attiva».

Si anima il dibattito, rilanciato dalla proposta di ddl del ministro Calderoli, sulla questione dell'autonomia regionale differenziata. Che ne pensa e come ne vedrebbe l'applicazione in ambito sanitario regionale?

ML: «Nella materia Tutela della salute, forme e condizioni particolari di autonomia darebbero risposta alle criticità e alle carenze che l'attuale assetto di competenze tra Stato e regioni ha posto in evidenza negli anni. Rimuovere i vincoli di spesa imposti dallo Stato consentirebbe, ad esempio, una gestione flessibile delle risorse destinate al sistema sanitario e sociosanitario senza ostacolare una programmazione nel rispetto dei Lep erogati ai cittadini. Se poi le Regioni fossero messe nelle condizioni di entrare anche nei processi di programmazione dell'accesso ai corsi di laurea infermieristica e delle altre professioni sanitarie, si potrebbe ovviare anche alla carenza cronica di medici, specialisti e non. Inoltre, alla tipica incertezza statale sulla programmazione degli investimenti relativi al patrimonio edilizio e tecnologico pubblico, si potrebbe rispondere riconoscendo alla Regione un ammontare annuo di risorse certo e adeguato».

RD: «Un progetto di autonomia differenziata che spacchi il Paese o che penalizzi il Sud non avrà mai il nostro sostegno. È indispensabile, a tale proposito, che la sanità continui a essere garantita dallo Stato come diritto inviolabile di ogni cittadino, pur in un quadro di gestione e programmazione regionale. È altrettanto evidente che, per avere una sanità che possa assicurare servizi senza differenze tra i territori, siano definiti in maniera precisa i Livelli essenziali delle prestazioni (Lep) e le risorse necessarie».

La sfida della territorializzazione per la sanità passa anche dalla capacità di mettere a terra le risorse previste dal Pnrr. Quali sono le prossime mosse che avete in agenda per qualificare il Ssr in

questo senso?

ML: «La Regione intende rafforzare la capacità di presa in carico territoriale attraverso l'implementazione del Piano regionale di attuazione del Pnrr-Missione 6 Salute, la realizzazione delle Case della comunità organizzate attraverso un modello hub e spoke, l'ulteriore sviluppo delle Cot e degli Ospedali di comunità, l'adozione di una piattaforma di telemedicina unica a livello regionale, integrata e connessa con i servizi regionali esistenti). E ancora, attraverso la predisposizione, da

LE AZIONI DETERMINANTI DELLA REGIONE VENETO

L'approvazione del Piano pandemico regionale 2021-2023; il recupero delle attività differite durante l'emergenza; la riorganizzazione della rete territoriale con l'attivazione delle Case della comunità e il rafforzamento degli Ospedali di comunità

parte di ciascuna Azienda Ulss, di un Piano aziendale di sviluppo dei servizi territoriali con il supporto di una Cabina di regia regionale; l'adozione di un nuovo flusso e accreditamento delle cure domiciliari e delle reti locali di cure palliative; l'organizzazione del nuovo corso triennale di formazione specifica, incrementando le borse di studio con relativo sforzo economico e organizzativo (quest'anno ben 226 borse, di cui 66 finanziate dal Pnrr)».

RD: «In Emilia-Romagna già da tempo, prima del Pnrr, la sanità ha iniziato a riorganizzarsi in chiave territoriale, per assicurare servizi sempre più vicini ai luoghi della quotidianità dei cittadini. Basti pensare che su circa 500 Case della comunità in tutto il Paese, 128 sono in Emilia-Romagna, operative già da qualche anno. Grazie a 520 milioni del Pnrr avremo anche 45 Centrali operative territoriali - con la funzione di coordinamento della presa in carico del paziente e di raccordo tra i professionisti coinvolti - e 27 Ospedali di comunità, ma anche la sostituzione di 232 apparecchiature ad alto contenuto tecnologico, 20 interventi per la transizione digitale degli ospedali e 14 per il miglioramento e l'adeguamento sismico delle strutture ospedaliere».

■ Giacomo Govoni

La farmacia è smart e green

Conto alla rovescia per Cosmofarma Exhibition, punto di riferimento commerciale, formativo, di networking e di visione al servizio del sistema farmacia. L'edizione numero 26 punterà su sostenibilità, digitale e benessere, anche animale

Nella classifica 2023 sulle professioni più richieste sui social pubblicata da LinkedIn, compare quella di titolare di farmacia. Un mondo ritenuto sempre più importante, che richiede costante aggiornamento. Cosmofarma Exhibition, da sempre punto di riferimento per la community di settore, rinnova l'appuntamento annuale a BolognaFiere dal 5 al 7 maggio 2023. La fiera è una vetrina dove presentare le novità di prodotto, dando ai farmacisti l'opportunità di confrontarsi con gli operatori sanitari e le figure di riferimento del comparto. Diversi i settori rappresentati: farmaceutico, parafarmaceutico e sanitario; dermocosmetico; integratori, alimentazione speciale e dietetica; aggregazioni, distribuzione, contoterzismo. L'edizione numero 26, come anticipato dalla campagna di comunicazione "Interconnessioni Sostenibili", avrà un focus sui macrotemi della sostenibilità e del digitale, argomenti di stringente attualità che saranno trattati sia dal punto di vista convegnistico che espositivo. Sempre ampia è, infatti, la proposta di appuntamenti formativi e informativi di taglio istituzionale, scientifico e di management per il mondo della farmacia. Ad arricchire ulteriormente l'offerta di contenuti proposti da Cosmofarma ci saranno poi le iniziative speciali.

I FOCUS DI COSMOFARMA 2023

Dopo la grande partecipazione delle aziende coinvolte nell'anno del debutto, torna Cosmofarma Digital, l'iniziativa dedicata a prodotti, servizi e soluzioni per la gestione informatica e digitale delle farmacie. L'obiettivo è quello di accompagnare i professionisti nel percorso di formazione in questo ambito con strumenti digital oriented. Nell'area ci sarà spazio per approfondire le diverse declinazioni del digitale in farmacia e le migliori esperienze di trasformazione digitale. Cosmofarma 2023 ospiterà anche la quarta edizione di Cosmofarma Young, un'eccezionale vetrina per le nuove aziende che avranno la possibilità di organizzare incontri con i buyer italiani e internazionali, trovare nuove opportunità di business e instaurare



L'EDIZIONE NUMERO 26 DI COSMOFARMA

Avrà un focus sui macrotemi della sostenibilità e del digitale, trattati sia dal punto di vista convegnistico che espositivo



relazioni per far crescere queste emergenti realtà imprenditoriali.

ATTESA PER LA SECONDA EDIZIONE DI COSMOFARMA SPORT ZONE

Lo sport e il benessere sarà uno dei temi al centro di Cosmofarma 2023, anche grazie all'area speciale Spor-

tZone, che per la nuova edizione si trasforma e diventa SportZone e Benessere. Quello veicolato sarà un approccio più ampio al concetto di benessere, inteso come armonia tra sfera fisica e mentale, oltre alla ricerca di una maggiore consapevolezza di sé. Meditazione e attività fisica, attenzione al ciclo del sonno e avvicina-

mento a nuovi regimi alimentari rappresentano obiettivi ai quali si affacciano sempre più persone. In questo contesto la farmacia può giocare un ruolo da protagonista nella diffusione della wellness culture come stile di vita: il farmacista è la figura che sempre più consiglia il cliente-paziente nelle sue scelte di prodotti e servizi. L'Area Workshop permetterà ai farmacisti di acquisire nuove competenze ed essere aggiornato sul mondo dello sport in farmacia attraverso il punto di vista delle aziende del settore. Non mancheranno pillole di approfondimento a cura di professionisti del settore in ambito medico sanitario (medico sportivo, psicologo dello sport, nutrizionista e fisioterapista). Nell'area Wellness Experience, invece, i visitatori saranno direttamente coinvolti e invitati a provare le varie attività e pratiche sportive proposte dai partner che cureranno lo spazio: dalla ginnastica dolce, alle sessioni di yoga passando per esercizi di mindfulness.

FARMACIA, HUB PER I PET LOVER

A grande richiesta, si rinnova l'appuntamento con PetCare, l'iniziativa che afferma il ruolo strategico della farmacia come primo presidio sanitario sul territorio anche per quanto riguarda la cura e la salute degli animali domestici. Agli amici a quattro zampe è riservata una sempre maggiore attenzione, che porta le famiglie ad aumentare l'investimento economico impiegato per rispondere alle loro esigenze. Un'indagine di Altroconsumo del 2022 riporta una stima di spesa media annua per la cura degli animali domestici che oscilla tra i 1.208 euro per i gatti e i 1.562 euro per i cani. In questo segmento, la farmacia registra una crescita del 2,5 per cento sullo stesso periodo dell'anno precedente, con un fatturato di 409 milioni di euro (dati Iqvia), dimostrandosi strategica nell'offrire risposte qualificate a una platea sempre più ampia di proprietari di pet. Nell'area PetCare di Cosmofarma, giunta alla terza edizione, si potranno scoprire tutte le novità e le tendenze della veterinaria in farmacia studiata per il benessere animale in uno spazio dinamico di confronto e intrattenimento. ■ **Francesca Druidi**

Innovazione e prevenzione per l'igiene intima

Con Marta Troiano, responsabile marketing di HNP, conosciamo illedi, la linea di assorbenti innovativi, antimicrobici brevettati che contrasta lo sviluppo di funghi e batteri responsabili dei più comuni fastidi intimi femminili, rispettando il naturale equilibrio della flora batterica vaginale

L'Organizzazione Mondiale della Sanità riporta che il 63 per cento dei problemi femminili a livello urogenitale è causato dalla scarsa qualità degli assorbenti igienici utilizzati. L'uso degli assorbenti brevettati illedi al posto dei comuni assorbenti igienici, può aiutare a prevenire infezioni batteriche e micotiche come allergie e candidosi. Fondata nel 2015, la HNP Srl opera nel settore pharma-healthcare ed è specializzata in prodotti per l'assorbente femminile, specifici per il trattamento di infezioni vaginali. Nel 2017, grazie all'elevato contenuto tecnologico dei suoi prodotti, all'azienda è stata riconosciuta la qualifica di start-up innovativa. «Siamo partiti con l'obiettivo di aiutare le donne a prendersi cura della propria salute e igiene intima quotidiana - spiega Marta Troiano -, soffermandoci soprattutto sui delicati giorni del ciclo mestruale in cui tendono ad acuirsi problematiche già esistenti a livello vaginale. È nato così, 6 anni fa, il nostro assorbente a marchio illedi. Noi siamo la prima azienda ad aver affermato la volontà di portare innovazione in un settore in cui non era mai stato fatto. Infatti, prima di illedi, gli assorbenti in commercio svolgevano solo il ruolo di assorbimento e per infezioni e infiammazioni vaginali ci si poteva rivolgere solo alla cura farmacologica, non si parlava di prevenzione. Con i nostri assorbenti invece vogliamo essere vicini a tutte le donne offrendo loro una scelta di qualità che le aiuti a prendersi cura della propria salute e igiene intima, giorno per giorno e in ogni fase e momento della loro vita». Illedi contrasta lo sviluppo di funghi e batteri durante il ciclo mestruale e in tutti i casi in cui ci sia una perdita, aiutando le donne a prevenire i più comuni



ASSORBENTE ANTIMICROBICO BREVETTATO
Per le sue caratteristiche uniche la linea di assorbenti illedi è indicata in presenza e in prevenzione di allergie e irritazioni, infiammazioni e dermatiti, infezioni da candida e cistite

fastidi intimi, senza alterare il naturale equilibrio della flora batterica vaginale. «I nostri assorbenti - continua Marta Troiano - utilizzano una tecnologia brevettata innovativa che combina all'interno dell'assorbente l'azione di ioni negativi di ossigeno e nano-silver. Questa azione evita l'aumento della temperatura interna all'assorbente e, di conseguenza, ostacola l'aumento dell'umidità del tratto urogenitale riducendo lo sviluppo anomalo di funghi e batteri. In assenza di tale azione antimicrobica, la proliferazione batterica patogena avverrebbe dopo i primi 20 minuti di perdita del flusso mestruale o urina, con conseguenze che possono essere anche molto gravi, pensiamo alla sindrome da shock tossico. Non esistono controindicazioni all'utilizzo degli assorbenti illedi e questo fa sì che possano essere utilizzati regolarmente, al posto dei comuni assorbenti e salvasilip».

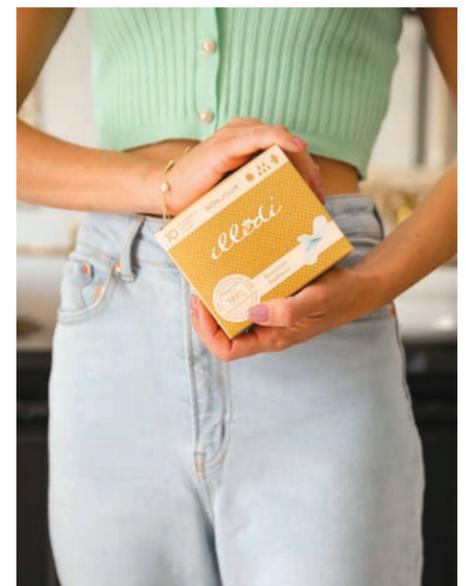
L'azione antimicrobica del brevetto agisce rendendo l'ambiente interno all'assorbente sfavorevole allo sviluppo di colonie batteriche e micotiche, tipiche delle patologie ginecologiche e questo li rende particolarmente indicati in presenza e in prevenzione di patologie vulvo-vaginali e delle più comuni infezioni batteriche, tra cui: allergie e irritazioni, infiammazioni e dermatiti, infezioni da candida e cistite; inoltre aiutano a contrastare ed eliminare il prurito e i cattivi odori causati dalla presenza di flora batterica patogena. Infine, svolgendo la loro azione internamente all'as-

sorbente, gli assorbenti illedi non eliminano i lactobacilli benefici, indispensabili per il mantenimento del Ph vaginale e per l'equilibrio della flora batterica. «Per le sue caratteristiche uniche, la linea di assorbenti illedi è registrata come dispositivo medico di classe I ed è quindi detraibile tra le spese sanitarie, nella dichiarazione dei redditi. I test di laboratorio effettuati sul prodotto hanno evidenziato una specifica azione antimicrobica nei confronti dei microrganismi responsabili delle più comuni infezioni batteriche vaginali, recidivanti e non, e di cattivi odori».

I batteri esaminati e le percentuali di abbattimento della carica batterica che hanno confermato la funzione di prevenzione svolta dallo strip anionico internamente all'assorbente illedi sono i seguenti: Staphylococcus aureus, responsabile di vaginiti e altre infezioni vaginali tra cui la sindrome da shock tossico, con una percentuale di abbattimento fino al 99,9 per cento; Klebsiella pneumoniae, responsabile delle principali infezioni alle vie urinarie, con una percentuale di abbattimento fino al 99,9 per cento; Candida albicans, responsabile di candidosi vulvovaginale, come conseguenza di terapie antibiotiche o di un abbassamento delle difese immunitarie, con una percentuale di abbattimento fino al 99,7 per cento.

■ **Beatrice Guarnieri**

HNP ha sede a Giulianova (Te) - www.illedi.it



Prospettive future

«Un nostro obiettivo per il prossimo futuro è quello di lavorare su nuove linee di prodotto per aiutare a gestire anche altre problematiche come l'incontinenza grave con lo sguardo rivolto alla sostenibilità dei prodotti e quindi ambientale» spiega Marta Troiano. Perseguendo questo obiettivo, coadiuvata da uno specifico comitato scientifico, composto da professionisti nel campo della ricerca nanotecnologia e della ginecologia, HNP continua a lavorare per poter offrire prodotti sempre più sicuri e innovativi.

Dall'arte galenica all'industria nutraceutica

Da oltre 35 anni Studio 3 Farma collabora con le principali aziende del settore nutraceutico nazionale e internazionale, grazie alla produzione conto terzi di integratori alimentari, occupando un ruolo di rilievo nel panorama fitoterapeutico. Ne parliamo con l'amministratore delegato, dottor Massimiliano Pizzini

L'attenzione crescente al benessere fisico e l'interesse diffuso verso gli integratori, sono tra le tendenze che spiegano il decollo della nutraceutica: un settore in grande sviluppo e destinato a crescere sempre di più. Tra le aziende più longeve in questo campo, spicca Studio 3 Farma Srl fondata nel 1985 dal dottor Luigi Pizzini, farmacista veneziano, che trasformò l'attività di preparazione galenica del padre, anch'egli farmacista, in una moderna e tecnologica azienda di produzione di integratori alimentari.

«L'attività si è sviluppata in un primo momento sulla produzione di gemmoderivati, tinture madri, compresse, capsule e sciroppi a marchio, venduti direttamente alle farmacie del territorio italiano - racconta il figlio del fondatore Massimiliano Pizzini, oggi amministratore della società -. La conoscenza del mercato, unita ad una grande passione per l'arte galenica, hanno stimolato l'azienda a rispondere nel continuo alle crescenti sfide del panorama nutraceutico».

Poi è subentrata anche la produzione in conto terzi.

«L'esperienza conseguita nella produzione e distribuzione dei nostri prodotti ci ha consentito di offrire il nostro know-how ad altre aziende del settore, portandoci a competere all'interno del mercato della produzione per conto terzi. Da oltre 20 anni, infatti, collaboriamo proficuamente con prestigiose aziende del panorama fitoterapico europeo. Puntiamo su formulazioni tailor-made basate sulle specifiche richieste dei clienti, ponendo massima attenzione

Studio 3 Farma ha sede a Torre di Mosto (Ve)
www.studio3farma.it



FORMULAZIONI AD HOC
Crediamo che esista una forte connessione tra salute e sintonia con sé stessi e siamo pronti a coltivarla alimentando il corpo con le migliori materie prime

alla qualità del prodotto e al servizio, operando con flessibilità in termini di lotti di produzione e tempi di consegna».

Qual è la vostra mission?

«Studio 3 Farma si pone come obiettivo primario quello di promuovere una sempre più ampia consapevolezza della salute a 360 gradi, creando e commercializzando prodotti adatti a contribuire al miglioramento del benessere fisico dei suoi clienti incentivando uno stile di vita sano coadiuvato dal consumo di materie prime e principi naturali. Ci impegniamo a fare crescere il nostro business con la stessa onestà e integrità con le quali creiamo i nostri prodotti. Crediamo in uno sviluppo sostenibile strettamente connesso al territorio che ci ospita, trasparente al fine garantire la massima sicurezza ed affidabilità dei nostri prodotti, e duraturo basato sul rapporto di stima e fiducia che abbiamo con i nostri clienti e collaboratori».

Qual è il vostro core business?

«Siamo produttori conto terzi emettiamo a disposizione le nostre macchine al servizio

delle ditte commerciali. Siamo inoltre in grado di offrire formule proprietarie (circa un migliaio di referenze, tutte notificate al Ministero della Salute) ed un servizio di confezionamento di capsule e compresse, sia in blister che in pilloliera, caratterizzato da un'elevata capacità produttiva grazie al. Al fine di offrire il miglior servizio ai clienti di farmacie, parafarmacie ed erboristerie, tutti i prodotti Studio 3 Farma sono personalizzabili con il marchio del cliente e prodotti attraverso l'utilizzo dei più efficienti e moderni standard qualitativi».

Quali sono i vostri punti di forza?

«Oltre alla grandissima esperienza maturata nel corso della nostra lunga storia nel campo nutraceutico, i nostri punti di forza sono rappresentati dalla flessibilità che ci permette di venire incontro alle esigenze di ogni cliente fornendo anche una quantità minima di prodotti: siamo infatti in grado di produrre lotti medio/piccoli (dai 500 pezzi ai 30 mila), in tempi veloci. Personalizziamo i prodotti con il packaging richiesto, il nome,

e l'etichetta richiesta dal cliente. Tutti i processi di produzione rispettano i requisiti della certificazione 9001:2015 per assicurare la massima qualità del prodotto. Siamo inoltre fieri del nostro forte impegno nel preservare l'ambiente il quale ci ha portato a fare scelte virtuose con particolare riferimento alla raccolta differenziata e alla riduzione dei rifiuti, nonché alla diminuzione del packaging secondario dei prodotti e all'uso esclusivo di flaconi realizzati con materiali riciclabili. Nei casi in cui utilizziamo astucci in cartoncino, prediligiamo carta certificata Fsc».

Quali sono i vostri attuali progetti?

«Negli ultimi anni il rapido incremento dei volumi d'affari ha portato Studio 3 Farma ad investire significativamente nell'ammodernamento ed efficientamento degli asset tecnologici dell'azienda, automatizzando l'intero flusso di creazione del prodotto con i migliori macchinari disponibili sul mercato e aumentando consapevolmente la capacità produttiva, al fine di rispondere alle esigenze di mercato in costante evoluzione. Siamo inoltre impegnati in un processo di digitalizzazione, con significativi investimenti nell'e-commerce e nell'affermazione della presenza e dell'identità social, ritenuti fattori chiave per supportare la crescita futura dell'azienda. Recentemente è stato finalizzato un importante investimento immobiliare con l'acquisizione di un'area industriale dove sorgerà la nuova e più ampia sede aziendale. Il progetto è attualmente in fase di definizione, ma nella costruzione dei nostri nuovi uffici, stabilimento produttivo e magazzino, il focus che ci sta guidando nelle nostre scelte è, in linea con il nostro impegno in merito alla sostenibilità ambientale, quello di creare un luogo che rispetti i più innovativi standard in materia». ■ **Beatrice Guarnieri**



Belief+

www.beliefmore.it



Belief+, dall'epigenetica una nuova vita ai capelli

Belief+ non è il classico cosmetico, ma è ricerca e innovazione per benessere e bellezza. Belief Srl è stata la prima azienda in Europa a portare la ricerca epigenetica nel mondo dei parrucchieri, frequenze e acque informate e principi attivi per la salute del cuoio capelluto, determinando così un miglioramento dell'energia delle cellule follicolari, restituendo alla pelle la sua piena funzionalità, contrastando gli inestetismi, il prurito, il rossore e i diradamenti. Il nostro sistema non ha controindicazioni, è semplice nell'utilizzo, complesso nelle formulazioni, efficace nei risultati, che si ottengono con l'uso quotidiano. Noi sappiamo che la pelle è un organo fondamentale

per la salute delle persone e come tale lo rispettiamo utilizzando materie prime che non occludono il follicolo. La ricerca non finisce qui: la nostra innovazione punta anche alla tutela ambientale, per questo motivo portiamo avanti un progetto di sostenibilità evitando le microplastiche nei condizionatori per capelli. Fondamentale per l'azienda è la formazione epigenetica che promuoviamo ai parrucchieri, coperta dal brand Good Vibes Belief+, per dare una consulenza evoluta ai clienti che scelgono il nostro percorso. Belief+ è made in Italy.



Belief Srl
via Panigali 34C, Gaggio Montano (BO)
Tel. (+39) 393 9802595 – (+39) 0534 660008

beliefmore.it
info@beliefmore.it

Un'opportunità per il futuro della sanità pubblica

I farmaci da banco possono ridurre il carico di lavoro dei medici di base coinvolgendo maggiormente i farmacisti sulle patologie minori e consentire un significativo risparmio al Ssn. I risultati di una recente indagine Cergas Sda Bocconi promossa da Assosalute

Il farmaco di automedicazione non è ancora utilizzato nel pieno delle sue possibilità, è quanto sostiene Salvatore Butti, presidente di Assosalute (Associazione nazionale farmaco di automedicazione) che evidenzia quanto ad oggi «esistano concrete aree verso cui è possibile ampliare l'offerta dei cosiddetti farmaci da banco, prendendo spunto da quello che succede in altri Paesi europei». Questo aspetto prende maggiore forza se si considera l'indagine Cergas Sda Bocconi realizzata in collaborazione con Assosalute. Lo studio è innestato su un panel di undici personalità rappresentative del mondo sociosanitario ed è mirato a offrire uno spaccato reale del valore attuale dei farmaci di automedicazione nel Servizio sanitario nazionale in seguito anche all'esperienza della pandemia. In particolare si evidenzia quanto questa tipologia di farmaco, il cui fatturato supera 1.8 miliardi di euro annui, non sia ancora sufficientemente valorizzata e sfruttata. In primo luogo i farmaci di automedicazione possono essere utili per alleggerire il carico per i medici di base, rafforzando il ruolo di consulenza dei farmacisti per tutte le patologie minori che sono di peso al Sistema sanitario nazionale. Dall'indagine emerge inoltre quanto importante sia il ruolo dell'informazione sulle patologie



e i piccoli disturbi e sulla classificazione tra ciò che è farmaco e ciò che non lo è. Questo è uno degli aspetti su cui il presidente di Assosalute punta maggiormente. «Attraverso l'associazione continueremo a investire in progettualità di educazione con le scuole e nelle attività di informazione e comunicazione, come abbiamo fatto per il progetto digitale Semplicemente Salute che, attraverso il web e i social, mira a diffondere informazioni autorevoli, corrette e certificate in tema di medicinali

senza obbligo di prescrizione, piccoli disturbi e corretti stili di vita». I panelist concordano infatti all'unanimità sul fatto che i farmaci da banco rappresentino un'opportunità per la gestione dei disturbi minori, purché come presupposto ci sia la consapevolezza del cittadino, per la cui formazione gioca un ruolo fondamentale il compito educativo e di sorveglianza dei medici di famiglia e dei farmacisti. Lo stesso Salvatore Butti ha posto come obiettivo di Assosalute quello di promuovere e rafforzare la collaborazione tra medici e farmacisti sottolineando che «non c'è competizione né sovrapposizione di ruoli, ci sono due professionisti che utilizzano e valorizzano un farmaco nell'ambito del loro specifico e rispettivo ruolo professionale. Vogliamo, per questo, coinvolgere medici e farmacisti per far sì che possano contribuire a sostenere il valore dei farmaci di automedicazione come soluzioni terapeutiche in grado di dare risposte reali, sicure ed efficaci alla crescente domanda di salute, di autonomia e responsabilità dei cittadini». Su questo aspetto interviene anche Marco Cossolo, presidente di Fe-

derfarma, soffermandosi sulla necessità di «formare il cittadino, dal momento che l'informazione genera consapevolezza e ne abbiamo bisogno a tutti i livelli per dare risposte concrete sul territorio. Questo vale non solo per la comunicazione col cittadino/paziente, ma anche tra professionisti sanitari a partire dallo sviluppo di strumenti che pure a livello normativo sono previsti, come il dossier farmaceutico, ma anche dalla redazione di protocolli di comunicazione condivisi che generino sicurezza e non incertezza». Un altro aspetto importante che si fa strada con forza nell'indagine è il ruolo attivo che i farmaci da banco possono avere nell'alleggerimento dei costi sulla sanità pubblica, facendo transitare parte della spesa al privato cittadino attraverso l'automedicazione e liberando così significative risorse utili per il miglioramento di altri servizi. In Italia dopo la pandemia soltanto il 14 per cento della spesa sanitaria passa per l'automedicazione, a dispetto della media superiore al 17 per cento negli altri stati europei. Salvatore Butti a questo proposito sottolinea come l'indagine abbia reso evidente quanto il farmaco da banco sia una grande opportunità di allocazione delle risorse, economiche e professionali della sanità pubblica e come l'emergenza sanitaria, portata dalla pandemia, abbia messo in luce gli effetti negativi delle azioni di contenimento, le lacune e debolezze della sanità sul territorio. «Tutto ciò conclude Salvatore Butti ha reso ancora più necessario, come emerge anche dallo studio della Bocconi, il rafforzamento della rete dei soggetti erogatori di prestazioni a livello territoriale. Mai come oggi, occorre ripensare alla gestione del percorso complessivo del paziente e supportare, ciascuno nel proprio specifico ruolo, farmacisti e medici di famiglia, i primi interlocutori delle persone per quanto concerne la salute, a partire proprio dai piccoli e più comuni disturbi». ■ **Beatrice Zanzi**



I FARMACI DA BANCO

Rappresentano un'opportunità per la gestione dei disturbi minori, purché come presupposto ci sia la consapevolezza del cittadino

Gli integratori di nuova generazione

Sonda Pharma ha ideato una linea rivoluzionaria di prodotti naturali al 100 per cento, davvero efficaci per migliorare lo stato di salute. Li descrive il professore Riccardo Ghidoni, ex docente di biochimica metabolica presso l'Università degli Studi di Milano e presso l'Accademia delle Scienze di San Pietroburgo

È ormai assodato come gli integratori alimentari di qualità, uniti a una dieta sana e all'attività fisica regolare rappresentino la formula vincente per raggiungere un completo benessere. Non tutti i prodotti presenti sul mercato, però, sono uguali. La particolarità della linea AFI 4 Osanyx è quella di offrire integratori alimentari funzionali innovativi. «Le molecole contenute nei diversi prodotti hanno un'azione biochimica specifica verso alcuni "interruttori molecolari" specifici, per questo li consideriamo integratori funzionali - spiega l'ideatore, professore Riccardo Ghidoni -. La caratteristica dei prodotti è di utilizzare unicamente ingredienti caratterizzati da specifiche molecole il cui meccanismo di azione sia noto e verifichiamo di volta in volta che siano presenti almeno nella quantità minima che abbiamo stabilito essere necessaria per questa o quella formulazione. Questo ci consente di garantire la massima qualità».

Qual è dunque la prerogativa dei vostri prodotti?

«Diversamente dall'approccio degli altri integratori presenti sul mercato, con Osanyx non vogliamo trovare soluzioni per ridurre il sintomo, ma piuttosto agire sulla causa molecolare che genera il malessere. Naturalmente questi integratori non sono farmaci, pertanto chi soffre di patologie non deve sostituire la sua terapia con questo trattamento naturale, ma piuttosto affiancare alla terapia il trattamento Osanyx. Il meccanismo di azione si basa sull'individuazione di quelli che abbiamo chiamato "interruttori moleco-



Il professore Riccardo Ghidoni, fondatore della Sonda Pharma di Milano - www.osanyx.com www.osanyin.it

lari" che sono responsabili dell'infiammazione cronica. Questa è la base di numerose patologie, anche gravi, e avere degli strumenti che ci consentono di trattarla, rivoluziona l'approccio sul benessere».

Com'è nata l'idea di produrre questi integratori?

«Mi sono sempre occupato di ricerca e formazione. Iniziando come assistente per poi diventare professore ordinario presso la facoltà di Medicina dell'Università degli Studi di Milano. Nei 40 di docenza ho avuto la cattedra anche in altri istituti di prestigio internazionale in Germania, in Israele, a Boston, a Saint Petersburg e all'Inserm di Parigi. Dopo aver insegnato per una vita o quasi, ho sentito l'esigenza di dover realizzare qualcosa che partisse dalla mia esperienza per dare una mano concreta al miglioramento della salute di tutti. Durante il lockdown ho risentito tanti vecchi amici condividendo con loro l'idea di creare qualcosa che prima non c'era, se non in nuce nei miei pensieri. E così è nata la linea dei miei prodotti».

Una scelta importante e significativa è stata anche quella del nome.

«Dovevamo dare un nome a questa linea di prodotti. Dopo aver pensato e ripensato, abbiamo trovato una soluzione interessante: Osanyin. In Nigeria Osanyin è la divinità della guarigione a cui è attribuita tutta la conoscenza di erbe, foglie e radici per scopi medicinali. Per Osanyin la salute è uno stato in cui vi è una fusione di benessere fisico, mentale, emotivo, sociale, morale e spirituale. Nel giro di pochissimo tempo abbiamo realizzato il logo e siamo partiti per questa incredibile avventura. Strada facendo abbiamo

visto che mancava qualcosa che rappresentasse il malessere e la sofferenza di chi sta cercando una soluzione concreta. Abbiamo quindi deciso di modificare il marchio in Osanyx, fondendo la dea della notte Nyx alla dea della guarigione Osanyin: nasce così AFI 4 (Attivi Funzionali Innovativi for) Oxanyx per richiamare l'attenzione sul fatto che questa linea di prodotti è funzionale».

Quali riscontri avete avuto dal mercato?

«Nonostante fossimo degli sconosciuti, il mercato ha risposto positivamente. I clienti hanno riempito i social media di commenti positivi sull'azienda e sull'efficacia dei prodotti e siamo immensamente grati. Alcune aziende private si sono interessate ai nostri prodotti, come Giomi Group la cui direttrice scientifica, dottoressa Reda, dopo aver effettuato diverse prove nei loro laboratori di ricerca, ha verificato la qualità dei nostri prodotti, de-

cidendo poi di inserirli nel prontuario interno delle cliniche del Gruppo. Questo ci rende estremamente orgogliosi perché Giomi rappresenta un gruppo di eccellenza nella sanità del nostro Paese».

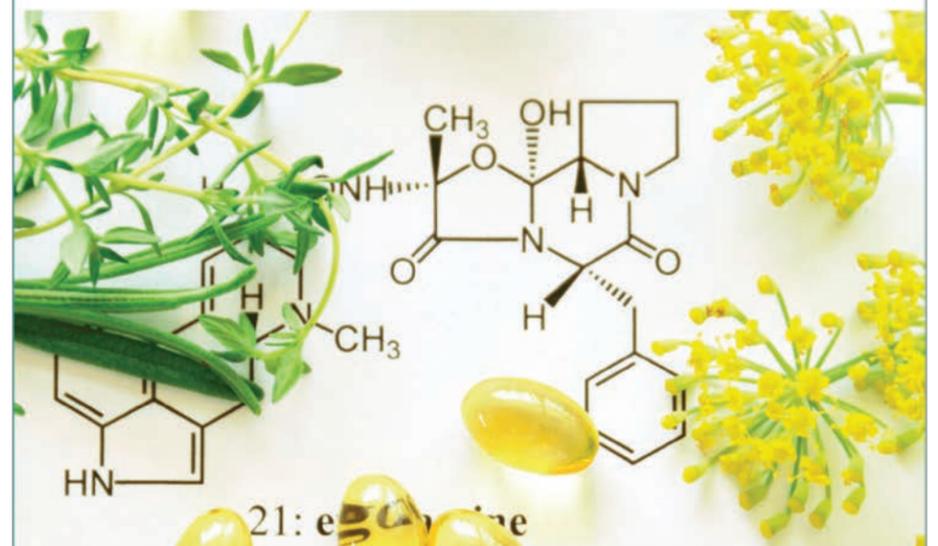
Quali altre collaborazioni avete in essere e dove si possono trovare i vostri prodotti?

«Abbiamo collaborazioni con istituti di ricerca pubblici, come lo SMEL del Parco Tecnologico di Lodi, l'Università di Ferrara e l'ITT del Cnr. Per portare avanti questa attività stiamo aprendo un nostro laboratorio di ricerca all'interno del Parco Scientifico di Porto Conte Ricerche.

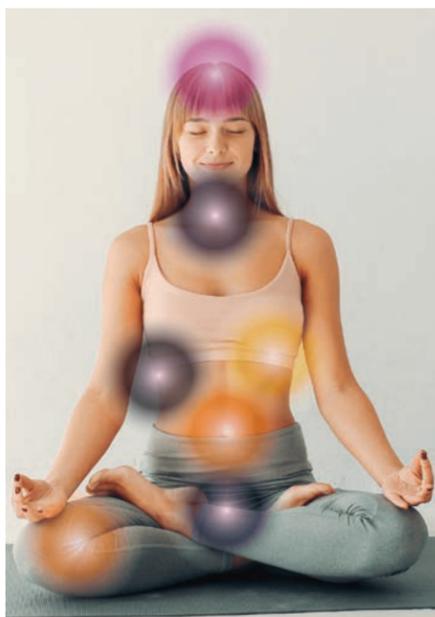
I nostri prodotti sono disponibili online su osanyx.com, nelle migliori farmacie e parafarmacie e all'interno di alcuni portali come Tantosvago, un network di welfare aziendale. Dall'inizio del 2023 abbiamo aperto uno sportello pubblico a Milano per dare la possibilità di avere un contatto diretto con noi». ■ CG

www.osanyx.com

OSANYX
AFI • Attivi Funzionali Innovativi



SONDA PHARMA S.R.L.
353 410 1779 - info@osanyx.com
Via Lampugnano, 175 - 20151 Milano (MI)



Boom di richieste per i rimedi naturali

Con il dottor Roberto Cammarata, direttore scientifico di Fitosofia®, una tra le prime erboristerie online italiane con produzione propria di fitoterapici, un'analisi del comparto e dei prodotti più richiesti, a partire dagli integratori di magnesio

Crescono la fiducia e le preferenze dei consumatori nei confronti dei prodotti erboristici e fitoterapici. Stando ai dati presentati nel settembre scorso da Nomisma per SANA-La Via delle Erbe, nell'ultimo anno il 66 per cento dei consumatori tra i 18 e i 65 anni ha acquistato almeno un prodotto in erboristeria. Di questi, più di uno su tre è un compratore abituale, con acquisti almeno due-tre volte al mese, soprattutto di tè e tisane, integratori alimentari e cosmetici. D'altra parte, i prodotti naturali hanno una lunga storia di utilizzo come farmaci, precursori di farmaci e o coadiuvanti per il trattamento di varie condizioni patologiche e molti sono gli esempi di molecole derivate da sostanze naturali che hanno cambiato la storia della medicina. Tuttavia occorre fare attenzione: secondo l'ultimo report del Gruppo di Studio Terapie Integrate e Sostanze Naturali dell'Istituto Superiore di Sanità, spesso alcuni prodotti di origine naturale, sotto forma commerciale di integratori alimentari, non sono standardizzati né studiati per tutte le loro possibili azioni, sia benefiche che avverse. Ne abbiamo parlato con il dottor Roberto Cammarata, titolare e direttore scientifico di Fitosofia®, azienda milanese fondata 14 anni fa e diventata in poco tempo una tra le prime erboriste-



rie online con produzione di prodotti fitoterapici.

Com'è cambiato negli ultimi 15 anni il settore della fitoterapia e della vendita online di prodotti erboristici?

«Dal punto di vista del pubblico sono aumentate sia le richieste che l'atten-

zione alla qualità dei rimedi. L'utilizzatore è spesso una persona attenta alla salute, all'alimentazione e allo stile di vita. Parallelamente, sono aumentate le collaborazioni tra professionisti e un numero sempre crescente di erboristi, naturopati, farmacisti e medici utilizza prodotti fitoterapici. Notiamo anche un accresciuto interesse per lo studio, il confronto e l'approfondimento scientifico. Tramite i social sono nati numerosi gruppi che trattano la fitoterapia, è cresciuta l'offerta di formazione di operatori specializzati e l'interesse rivolto alla produzione di integratori naturali. Relativamente alla vendita online, l'aumento della richiesta ha portato le grandi aziende di commercio elettronico a entrare nel settore».

L'Istituto Superiore di Sanità ha messo in guardia sulle distorsioni che la grande richiesta di prodotti di origine naturale per uso salutistico sta innescando nel mercato, soprattutto per quanto riguarda le indicazioni d'uso. Come intervenire per correggere la rotta?

«Siamo convinti che prodotti erboristici

funzionali possano essere consigliati in modo corretto solo grazie all'esperienza e alla meticolosità di un terapeuta, che ricerca prodotti dalla comprovata qualità, studiati sulla base di evidenze scientifiche e non sulla richiesta commerciale. L'alta qualità è importante, ma per veicolarla in modo corretto è necessaria l'esperienza di chi studia approfonditamente ogni prodotto che utilizza. Il consumatore apprezza la facilità di acquisto dalle grandi piattaforme del commercio elettronico. Per questo Fitosofia, oltre a garantire la qualità ed il supporto esperto, offre risorse informatiche e servizi di consegna efficienti».

Quali sono le principali tendenze a livello di ricerca scientifica e di richieste da parte dei clienti?

«Negli ultimi anni riceviamo sempre più richieste di formulazione di integratori alimentari mirati a specifiche esigenze. Venti anni fa i prodotti si presentavano con un listino e una spiegazione di 1-2 pagine, basata

ATTENZIONE AL FAI DA TE

Prodotti erboristici funzionali possono essere consigliati in modo corretto solo grazie all'esperienza di un terapeuta che ricerca prodotti dalla comprovata qualità

prevalentemente sugli utilizzi tradizionali del vegetale. Oggi le proprietà di molti attivi vegetali sono state analizzate con studi scientifici e meta-analisi. Le aziende per cui formuliamo spesso richiedono lo sviluppo di materiali informativi basati su studi comprovati dal metodo scientifico».

Quali sono i campi di sviluppo più interessanti per il futuro?

«L'inquinamento ambientale, lo stile di vita sempre più frenetico, le cattive abitudini alimentari e la qualità del suolo e dei suoi prodotti hanno ripercussioni sulla nostra salute. L'allopatia, ovvero la terapia medica classica, è utile ed efficace, ma si rende sempre più necessario l'utilizzo dei cosiddetti "rimedi di terreno", ovvero di prodotti utili a sostenere i processi biologici dell'organismo in senso ampio. La fitoterapia funzionale potrebbe divenire un supporto fondamentale per il sostegno e l'accompagnamento delle terapie allopatriche».

Quali sono le principali collaborazioni scientifiche attivate da Fitosofia nel corso degli anni?

«Collaboriamo con un numero sempre

MAGNESIO E GRAVIDANZA

In gravidanza e allattamento aumenta il fabbisogno giornaliero di magnesio, per questo molte donne ricorrono su consiglio medico a integratori alimentari a base di questo macrominereale. «La carenza di magnesio – sottolinea il dottor Roberto Cammarata, titolare e direttore scientifico di Fitosofia® – rappresenta un rischio per la salute della mamma e del neonato, e può avere ripercussioni anche in età adulta. Assumere un'adeguata quantità di magnesio sostiene la salute di entrambi e può prevenire alcuni disturbi tipici della gravidanza tra cui: contrazioni premature dell'utero, preeclampsia, stanchezza, irritabilità, insonnia, crampi, problematiche nello sviluppo di ossa e denti del bambino, ritardo di crescita intrauterino». Tra le controindicazioni più comuni lamentate, però, c'è l'effetto lassativo. «In realtà non dipende direttamente dal magnesio ma dal sale a cui è legato. L'azione lassativa – conclude Cammarata – è maggiore nei sali inorganici di magnesio (carbonato, solfato, ossido, cloruro) e nei sali organici di magnesio citrato. Al contrario, l'assimilabilità risulta maggiore nei sali organici».

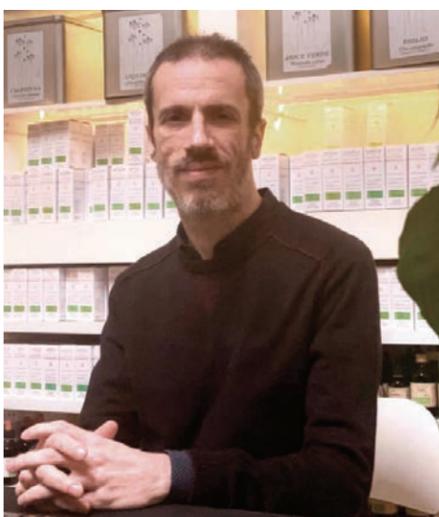


crescente di esperti di settore, tra cui medici, erboristi, naturopati e aziende, con cui studiamo e sviluppiamo preparati mirati. Siamo soci Siste (Società italiana di scienze applicate alle piante officinali e ai prodotti per la salute) e ci avvaliamo di alcuni laboratori di analisi per comprovare la qualità dei nostri prodotti. Una tra le collaborazioni scientifiche che possiamo citare è quella con il Laboratorio Erboristico Di Leo, azienda leader nella fitoterapia di alta qualità, per lo studio e lo sviluppo di creme ai fiori di Bach dalla comprovata qualità, per aziende nazionali e internazionali».

Quali sono le tecnologie di cui si avvale Fitosofia?

«Una tra le tecnologie più innovative che utilizziamo è l'estrazione a ultrasuoni a freddo e senza alcol. Gli estratti senza alcol rappresentano il fiore all'occhiello dei nostri prodotti. Sono caratterizzati da una concentrazione

Il dottor Roberto Cammarata, titolare e direttore scientifico di Fitosofia®. L'azienda si trova a Milano - www.fitosofia.com



superiore e dalla totale assenza di eccipienti. L'impiego degli ultrasuoni consente l'estrazione totale di tutti i principi attivi contenuti nel vegetale (siano essi idrosolubili, liposolubili, oli essenziali, sali minerali, aminoacidi, oligoelementi o vitamine) senza l'impiego di calore o solventi, così da preservare l'integrità del fitocomplesso che viene interamente ceduto all'acqua. Gli estratti a ultrasuoni, ricavati a diverse concentrazioni, sono impiegati con successo nei settori alimentare, farmaceutico, liquoristico, cosmetico».

Cosa differenzia le vostre formulazioni da quelle comunemente disponibili sul mercato?

«Ricerchiamo soluzioni formulative e tecnologiche all'avanguardia per escludere nel modo più completo possibile gli eccipienti di lavorazione. Nei nostri prodotti erboristici non utilizziamo coloranti, aromi di sintesi e in generale cerchiamo di portare a zero tutti gli eccipienti. I nostri prodotti prendono il colore e l'aroma dagli attivi, dagli oli essenziali e dagli ingredienti contenuti. In ragione dell'estrema naturalità possono avere piccole variazioni di colore da produzione a produzione. In natura è impossibile trovare due alberi uguali, due mele con la stessa forma o lo stesso colore, specie se a distanza di anni».

A quali esigenze risponde il vostro ultimo prodotto, Magnesio organico con Vitamina D?

«Il Magnesio Organico Fitosofia® è stato studiato per oltre otto mesi per rispondere alle richieste di numerosi professionisti con cui collaboriamo. È stato prodotto con quattro fonti di magnesio organico e arricchito con Vitamina D3 e fruttoligosaccaridi per favorirne l'assorbimento. Essendo in polvere, è facilmente dosabile in base alla persona e

alla condizione specifica. Il Magnesio è necessario in oltre 300 reazioni metaboliche dell'organismo, è fondamentale per la produzione dell'energia muscolare ed è un cofattore enzimatico chiave di numerosi processi biologici come la sintesi proteica, la replicazione cellulare e il metabolismo energetico. Assumere un integratore di magnesio in quantità adeguate può essere utile per sostenere svariate reazioni metaboliche. Il magnesio è considerato un ottimo



coadiuvante naturale per le seguenti problematiche: sindrome premestruale, ipertensione, emicrania, crampi e dolori muscolari, salute delle ossa, stanchezza e affaticamento, miglioramento della prestazione fisica negli sportivi, insonnia, depressione e ansia».

In cosa si differenzia dai prodotti in commercio?

«A seconda del tipo di magnesio con cui vengono formulati, gli integratori svolgono funzioni differenti all'interno dell'organismo. Secondo gli studi, i sali

IL MAGNESIO ORGANICO FITOSOFIA®

Formulato con quattro sali di magnesio altamente assimilabili che generalmente non provocano mal di pancia né diarrea, è arricchito con Vitamina D3 e fruttoligosaccaridi per favorirne l'assorbimento

organici di magnesio sono più tollerabili a livello gastrointestinale e si assorbono fino a tre volte di più rispetto ai sali inorganici, che hanno un contenuto di magnesio maggiore ma sono poco assimilabili. Il nostro integratore è formulato senza sali inorganici con quattro sali di magnesio altamente assimilabili che generalmente non provocano mal di pancia, né diarrea. Abbiamo sviluppato la formulazione con l'intento di ottenere il massimo di qualità, evitando eventuali accorgimenti produttivi rivolti a contenerne il costo. Stando ai feedback ricevuti, siamo felici di affermare che la funzionalità dell'integratore ha superato di gran lunga le nostre aspettative». ■ **Alessia Cotroneo**

Una spinta in più per gli sportivi

Si è ipotizzato che la carenza di magnesio possa essere associata alla cosiddetta "sindrome da fatica cronica" che si manifesta con astenia generale, debolezza muscolare, crampi e irritabilità. Pur essendo la quantità totale di magnesio nel corpo umano molto contenuta, questo macrominero riveste diversi ruoli fondamentali nel metabolismo cellulare, comprese le cellule muscolari. Perciò mangiare cibi ricchi di magnesio o, in alternativa, integrare l'assunzione di magnesio con prodotti specifici, può favorire le performance sportive a vari livelli. «Il valore plasmatico del magnesio – spiega il dottor Cammarata – ha un forte impatto sulle prestazioni fisiche. Se mantenuto a un livello adeguato, favorisce l'assorbimento di ossigeno, il controllo della pressione sistolica, il mantenimento dell'equilibrio elettrolitico e la produzione di energia muscolare (Atp). Il magnesio aumenta la disponibilità di glucosio per cervello, muscoli e sangue durante l'esercizio. Inoltre incrementa la resistenza allo sforzo, regola la contrazione muscolare e contrasta l'accumulo di acido lattico nei muscoli».

Driver di sviluppo per l'Italia

«Fare sistema per affermare il valore economico, scientifico e sociale del prodotto cosmetico e della sua industria». Il presidente di Cosmetica Italia Benedetto Lavino indica le direttrici per il futuro del comparto

Il sistema della cosmetica mostra una grande capacità di creare valore condiviso per l'intero Paese, stimato, secondo l'analisi condotta da Althesys con il contributo del Centro Studi di Cosmetica Italia, in 22,3 miliardi di euro nel 2021. «A buon titolo descriviamo il settore cosmetico come resiliente e aciclico», evidenzia Benedetto Lavino, presidente dell'associazione nazionale delle imprese cosmetiche. Il comparto, nel corso dell'ultimo biennio, ha dimostrato di saper affrontare scenari estremamente complessi e sfidanti, restando competitivo a livello nazionale e soprattutto internazionale grazie ai propri punti di forza. Export in primis.

Come valuta l'andamento del settore nel 2022 e soprattutto quali sono le previsioni per il 2023?

«Negli ultimi anni le nostre imprese hanno attraversato le diverse fasi di un'emergenza sanitaria senza precedenti e, prima ancora di superarla completamente, gli effetti del conflitto tra Russia e Ucraina hanno portato tensioni sullo scenario geopolitico. Sono gli stessi imprenditori che abbiamo intervistato per la nostra Indagine congiunturale ad aver evidenziato come costo e reperibilità delle materie prime, oltre che rincaro energetico, saranno i fenomeni che impatteranno maggiormente sul 2023. Tuttavia, proprio il 62 per cento degli operatori intervistati continua a dichiarare investimenti costanti sulle principali dinamiche industriali: occupazione, grado di utilizzo degli impianti, investimenti in macchinari e im-

Benedetto Lavino, presidente Cosmetica Italia



pianti, in manutenzione e in ricerca e sviluppo. Questa propensione reattiva delle nostre imprese si traduce in numeri che dimostrano non solo il pieno recupero, ma anche il superamento dei valori pre-Covid. Il fatturato totale del settore cosmetico in Italia, secondo i dati preconsuntivi sul 2022 supererà i 13 miliardi di euro; le stime sul 2023 salgono a oltre 14 miliardi, con un incremento di circa 2 miliardi rispetto al 2019».

Le destinazioni strategiche del futuro sembrano essere quelle extra-europee. Quali i mercati più promettenti?

«L'export è una leva strategica per il settore cosmetico: infatti, oltre il 40 per cento del fatturato è proprio destinato ai mercati internazionali. I dati preconsuntivi sul 2022 ci dicono che le esportazioni hanno toccato i 5,6 miliardi di euro (+15,8 per cento rispetto al 2021) e continueranno a crescere a doppia cifra anche nel 2023 raggiungendo, secondo le stime, i 6,2 miliardi di euro. Da segnalare il livello record della bilancia commerciale raggiunto nel 2022 con 3,2 miliardi di euro e un incremento di oltre 400 milioni di euro rispetto al 2021. In questo contesto, le principali destinazioni del cosmetico made in Italy restano Francia, Stati Uniti e Germania: da sole rappresentano oltre 1,5 miliardi di euro di esportazioni. Significativi gli andamenti a doppia cifra anche di ulteriori destinazioni: è il caso di Cina ed Emirati Arabi Uniti che, nel primo semestre 2022, sono cresciute rispettivamente dell'85,9 e del 54,6 per cento rispetto all'analogo semestre del 2021».

La pandemia ha cambiato in parte

le abitudini di acquisto e consumo, sia sul fronte dei prodotti cosmetici che dei canali distributivi. Anche in vista del prossimo Cosmoprof, quali sono le tendenze che muoveranno il mercato nel 2023?

«Assistiamo a un rafforzamento dell'e-commerce che, dopo l'accelerazione impressa dalla pandemia, continua a crescere a doppia cifra e si attesta come quarto canale di consumo di cosmetici in Italia, dopo grande distribuzione, profumeria e farmacia. In particolare, emerge una contaminazione tra canali tradizionali e nuovi, confermando la multicanalità come una strategia consolidata nelle attività delle imprese del settore».

È subentrato alla presidenza di Cosmetica Italia a Renato Ancorotti, che lo scorso agosto ha interrotto il suo mandato a seguito della candidatura e successiva elezione al Senato. Quali sono i principali obiettivi che si prefigge?

«Il mio incarico, che durerà fino al 2024, si inserisce nel solco del lavoro svolto dai presidenti che mi hanno preceduto. Guarderò con pragmatismo alle sfide e alle trasformazioni che inevitabilmente investiranno anche il settore cosmetico. Mai come oggi, infatti, è fondamentale fare sistema per affermare il valore economico, scientifico e sociale del prodotto cosmetico, indispensabile per il benessere di ciascuno, e della sua industria. Un settore portante per la competitività del Paese, a cui faremo in modo che sempre più guardino con interesse e consapevolezza le istituzioni, italiane ed europee. Anche per questa ragione collaboreremo col nuovo

L'E-COMMERCE

Dopo l'accelerazione impressa dalla pandemia, continua a crescere a doppia cifra e si attesta come quarto canale di consumo di cosmetici in Italia, dopo grande distribuzione, profumeria e farmacia

governo affinché ascolti le istanze che formuleremo a supporto delle nostre imprese per accompagnarle in un processo duraturo di crescita del business e affermazione della reputazione in Italia e all'estero. Nei prossimi mesi ci impegneremo a diffondere i dati sul valore condiviso complessivo generato dal nostro settore lungo tutta la filiera e a promuovere la capacità del sistema della cosmetica di creare ricchezza e avere un impatto socioeconomico rilevante. La storica collaborazione con BolognaFiere Cosmoprof troverà voce nelle attività di internazionalizzazione, nella valorizzazione del cosmetico italiano sui mercati esteri, nella promozione dell'omonima fiera di riferimento. Anche il progetto culturale Milano Beauty Week proseguirà il suo cammino di crescita con l'edizione 2023; l'obiettivo è quello di continuare a dare luce alla filiera della bellezza e a un'industria che fa bene al Paese». ■ **Francesca Druidi**

Un punto di riferimento importante per il settore

Il Polo tecnologico della cosmesi ha svolto in questi anni un'intensa attività di sostegno alle aziende in termini di servizi e promozione. Fare massa critica è l'obiettivo del Polo, indica il presidente Matteo Moretti

Nato a Crema, il Polo tecnologico della cosmesi è un'associazione formata dalle migliori aziende della Lombardia che rappresentano l'intera filiera del mercato cosmetico e del make-up: dal packaging al confezionamento, dai macchinari al design prodotti. A giugno 2022 si è aperto il terzo mandato di Matteo Moretti, patron del Gruppo Lumson. Due sono i principali obiettivi che si prefigge il Consiglio direttivo. «Uno è di tipo associativo, ovvero far crescere la nostra realtà che, con i suoi servizi, contribuisce a sostenere, agevolare e facilitare le imprese nelle loro attività quotidiane e concrete. L'altro è più politico: dobbiamo fare in modo che questo settore ottenga il riconoscimento che merita a livello nazionale, europeo e internazionale», spiega Matteo Moretti. Il Polo ci lavora da tempo attraverso la costituzione del Sistema cosmetico lombardo, recentemente riconosciuto, con cui partecipare al progetto Go4Cosmetics che ha come co-leader la Regione Lombardia e la Regione Centre-Val de Loire. «L'obiettivo è quello di fare presente all'Europa il ruolo strategico del comparto e attirare finanziamenti attraverso bandi europei che poi abbiano ricadute positive e concrete sulle nostre imprese», aggiunge il

Matteo Moretti, presidente Polo tecnologico della cosmesi



presidente del Polo.

Quali progetti porterete avanti nel 2023?

«La partnership con altri cluster europei e internazionali continuerà a essere al centro delle nostre attività. Nel 2019 è nato il progetto Global Cosmetics Cluster-Europe finanziato dall'Unione europea, che ha permesso di consolidare la collaborazione con realtà importanti quali la Cosmetic Valley in Francia e il Beauty Cluster in Spagna. Sono seguiti due anni intensi di lavoro, e nonostante ci trovassimo in piena pandemia, siamo riusciti a realizzare per le nostre aziende missioni all'estero ed eventi di formazione che hanno dato nuove prospettive di business, avvicinando mercati nuovi e, in alcuni casi, non ancora esplorati. Un progetto che continuerà anche nei prossimi mesi, con focus sugli Stati Uniti, mercato di grande interesse per il nostro settore. Il Polo è, inoltre, membro effettivo dell'associazione mondiale Global cosmetics cluster che raggruppa quasi 20 cluster in tutto il globo; un'appartenenza che ci consente di avere agganci in ogni luogo del Pianeta, con ricadute utili per le nostre imprese sempre alle prese con problematiche concrete. Segnalò poi il nostro Innovation Day, la fiera creata dal Polo dedicata alla filiera contoterzista che sta riscuotendo un grande interesse: l'ultima edizione a settembre

2022 - arrivata dopo due anni di stop forzato - ha portato a Crema quasi mille visitatori».

Quali tendenze sono emerse?

«Il macro tema scelto per il 2022 è stata la circular economy, argomento di grandissimo interesse per il nostro settore all'interno del quale c'è molto fermento: il recupero di scarti di filiere (come quelle agroalimentari), la ricerca di nuovi ingredienti sostenibili, lo sviluppo di metodi di produzioni sempre più green sono soltanto alcuni degli aspetti più evidenti di questo movimento, che non chiamerei più trend. La sollecitazione ci arriva dai brand - a loro volta spinti dai consumatori sempre più attenti ai temi di sostenibilità ambientale e sociale - però, molto più spesso di quel che si pensa, è la filiera a proporre innovazioni grazie ai dipartimenti di ricerca & sviluppo. Ma la sostenibilità ha anche un altro volto: durante l'Innovation Day, grazie al coinvolgimento di brand, esperti, docenti universitari

italiani e stranieri sono state smascherate fake news come quella che demonizza la plastica rispetto al vetro: il vetro è generalmente percepito come virtuoso a causa della sua riciclabilità indefinita, mentre la plastica è associata a immagini terribili di rifiuti e inquinamento. Tuttavia, il vetro richiede molta più energia per essere trasformato rispetto alla plastica e genera maggiori emissioni di gas serra. Nessun materiale è "buono" o "cattivo" di per sé».

La partecipazione alle fiere internazionali è uno dei valori aggiunti dell'adesione al Polo. Quali sono i principali appuntamenti del 2023?

«L'appuntamento italiano per eccellenza è Cosmoprof-Cosmopack. Saremo presenti in una duplice formazione: oltre 40 aziende associate parteciperanno all'evento, di cui una quindicina con la collettiva organizzata dal Polo. Grazie agli ottimi rapporti con gli enti fieristici internazionali, altre collettive saranno organizzate anche all'estero: ad esempio, stiamo lavorando al MakeUp in New York di settembre e al BeautyWorld Middle East in Dubai a ottobre. Nel mezzo ci sono fiere a Parigi e Barcellona».

Nonostante le forti tensioni economiche attuali, la dinamica dei valori di produzione e di consumo di cosmetici in Italia rimane positiva, con una crescita ulteriore del settore prevista per il 2023.

«Dopo tre anni molto complicati, il settore ha retto in un modo egregio. Un fatto che non deve sorprendere: anche in passato ha dato prova della sua buona salute, grazie soprattutto alle capacità imprenditoriali che lo compongono, orientate sempre alla ricerca e allo sviluppo. E a una mentalità che rafforza le problem solving skill, riuscendo a trasformare difficoltà in opportunità. Inoltre, di fronte a scenari critici, la strada della coesione e della collaborazione continua a restare quella da percorrere: solo facendo massa critica si può sperare di far sentire la propria voce, facendosi portatori delle istanze e delle necessità delle imprese e del nostro comparto. Il perseguimento di obiettivi comuni e il potere dell'unità sono i principi alla base della nascita del Polo della Cosmesi - ormai prossimo a compiere 17 anni - che continuano a guidarne i passi».

■ Francesca Druidi

L'APPUNTAMENTO ITALIANO PER ECCELLENZA

È Cosmoprof-Cosmopack. Saremo presenti in una duplice formazione: oltre 40 aziende associate parteciperanno all'evento, di cui una quindicina con la collettiva organizzata dal Polo tecnologico della cosmesi

Una scelta responsabile

Specializzata nella produzione di prodotti cosmetici e dispositivi medici con tecnologia aerosol e tecnologia bag on valve, Co.Bio investe costantemente per garantire i massimi standard qualitativi



Tra le aziende che producono medical device e cosmetici in camera bianca occupa un posto di rilievo Co.Bio. «Abbiamo fatto questa scelta - spiega il titolare Riccardo Bonetto - per produrre i medical device in un ambiente dedicato con caratteristiche più protette e standard più elevati». Co.Bio è un'azienda dinamica e innova-

Co.Bio ha sede a Badia Polesine (Ro)
www.cobio.it

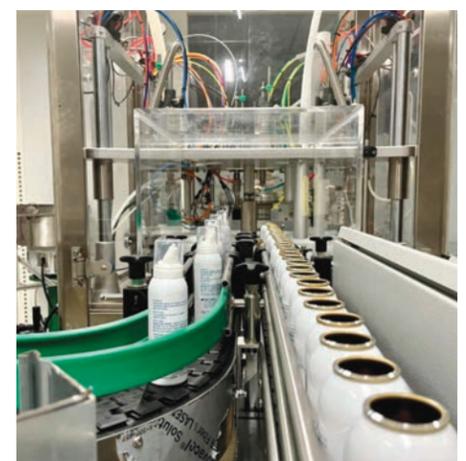
tiva, fondata nel 2015, in costante evoluzione ed in grado di rispondere rapidamente alle nuove esigenze di mercato. «L'azienda - continua Riccardo Bonetto - nasce per il desiderio di abbracciare una tecnologia alternativa a quella tradizionale, attenta all'ambiente, come dimostra la scelta verso i prodotti bag on valve che utilizzano l'aria compressa e non gas propellenti». Il laboratorio di Ricerca e Sviluppo è impegnato nella formulazione di nuovi prodotti in linea con le richieste del mercato e focalizzato nella ricerca e valutazione delle materie prime. «Per rimanere sempre all'avanguardia, abbiamo realizzato una serie di investimenti tecnologici tra cui l'allestimento di una camera bianca a contaminazione controllata ed una nuova linea dedicata al riempimento di prodotti aerosol e bag on valve, di medical device e



cosmetici andando così ad implementare i reparti di miscelazione per la preparazione dei detergenti liquidi ed emulsioni, le linee automatiche per il riempimento dei prodotti aerosol e bag on valve. Consapevoli dell'importanza della qualità per lo sviluppo del prodotto - continua Bonetto -, fin dall'inizio ci siamo certificati Iso 9001 per la qualità e Iso 13485 per la corretta gestione dei dispositivi medici. Nel corso degli anni l'azienda è notevolmente cresciuta grazie a un consolidato know how tecnico



scientifico ed è in costante innovazione, mantenendo sempre nel cuore l'obiettivo di crescita e miglioramento tecnico sia degli impianti che delle strutture. Sviluppiamo prodotti in full service per conto terzi, soluzioni saline per spray nasali, formulazioni solari spray e mousse, dispositivi medici e formulazioni aerosol e detergenti. Tra i punti di forza di Co.Bio emerge la grande cura che l'azienda pone nel rapporto con i clienti. «Con tempestività rispondiamo alle loro richieste, siamo flessibili riuscendo a gestire anche lotti medio o piccoli. Certi che non esista una soluzione valida per tutti, puntiamo su un manufacturing flessibile e su misura che, in continua sinergia con il cliente, sia in grado di trasformare un'idea in un prodotto di successo». Per venire incontro alle molteplici richieste di personalizzazione dei prodotti l'azienda offre un servizio di



sleeveratura, serigrafia ed etichettatura. Costantemente aggiornati per proporre soluzioni innovative, dalle materie prime alle più particolari forme di applicazioni del prodotto, proponiamo nuove soluzioni rispettando sia la qualità che le normative di riferimento.

■ Bianca Raimondi

Fiale in plastica

«La nuova linea automatica per il riempimento delle fiale in PE ci ha permesso di implementare la proposta di materiali sostenibili verso i nostri clienti. Osservando i principi di salvaguardia ambientale, proponiamo sempre soluzioni di packaging innovativo ed ecosostenibile come soluzioni refill, plastiche riciclate, plastiche bio based materiali green e riciclabili come l'alluminio».

La longevità attraverso la rigenerazione cellulare

Il programma nutrizionale di ProLon® 5 giorni, brevettato e creato dal professor Valter Longo, innesca l'autofagia per promuovere il ringiovanimento dall'interno e garantire benessere e longevità, supportando i processi naturali di pulizia intracellulare e di rinnovo cellulare. Ne parliamo con Andrea Ghirardi, presidente & ceo Europe del gruppo L-Nutra e amministratore delegato di L-Nutra Italia

Vivere più a lungo e in salute: oggi grazie agli studi di Gerontologia e Medicina Preventiva è possibile; una lunga vita non va associata per forza a una patologia. La restrizione calorica è capace di stimolare cambiamenti metabolici e cellulari in grado di influenzare positivamente il danno ossidativo e l'infiammazione, ottimizzando il metabolismo energetico. Questo influisce positivamente sulla salute e sulla longevità, come dimostrano gli studi del professor Valter Longo, che ha fondato negli Stati Uniti L-Nutra Inc. In Europa l'azienda è guidata dal dottor Andrea Ghirardi, che ci spiega su quali principi si fonda il programma nutrizionale brevettato con il marchio ProLon®.

Partiamo dalle origini: chi è il professor Valter Longo e quali innovazioni ha portato nel campo dell'alimentazione?

«Valter Longo, professore di Biogerontologia e direttore dell'Istituto di Longevità all'University of Southern California, è conosciuto e apprezzato a livello internazionale per la scoperta di alcuni tra i più importanti geni della longevità e della Dieta Mima Digiuno™ e della dieta della longevità. Per queste sue ricerche in ambito dietetico, il professor Longo è stato annoverato sulla rivista Time tra le 50 persone più influenti al mondo nell'ambito della sanità. Con lo scopo di aiutare sempre più persone a vivere in salute a lungo e permettere di testare clinicamente quanto scientificamente studiato ed emerso attraverso l'applicazione della nutrizione per la longevità, ha fondato negli Stati Uniti L-Nutra Inc., presente oggi in tutto il mondo e conosciuta grazie al suo brand principale ProLon®. Ad oggi il professor Longo dona il 100 per cento delle sue azioni in beneficenza con focus sulle sue Fondazioni non profit».

Di che cosa si occupa L-Nutra?

«L-Nutra è un'innovativa Nutri-tech company focalizzata sulla Longevity Nutrition, tema di cui oggi si sente molto parlare. La nostra mission si concretizza nello sviluppo e la commercializzazione di prodotti e programmi nutrizionali volti a migliorare la qualità e l'aspettativa di vita delle persone, attraverso un continuo focus su ricerca e sperimentazione, che si aggiungono a solide basi scientifiche. I prodotti e i pro-



Andrea Ghirardi, presidente & ceo Europe del gruppo L-Nutra e amministratore delegato di L-Nutra Italia. L-Nutra Italia | Europe ha sede a Milano - www.l-nutra.eu | www.prolon.it

grammi di L-Nutra sono il risultato di oltre 20 anni di ricerche d'avanguardia nei più importanti mainstream internazionali e si concretizzano in una vasta mole di 42 brevetti e 21 studi clinici che permettono all'azienda di posizionarsi in modo unico e come serio riferimento per consumatori e pazienti oltre che professionisti della salute».

Oggi in tanti parlano di salute e benessere, qual è lo scopo della vostra attività?

«La nostra ambizione è di contribuire con il nostro impegno al miglioramento della qualità della vita delle persone, condividendo programmi nutrizionali che supportino uno stile di vita sano e futuribile. Un focus quotidiano sulla gestione dell'alimentazione, secondo i principi di salute ed equilibrio, può rappresentare la chiave per favorire un miglioramento della qualità e dell'aspettativa di vita delle persone, agendo sulla riduzione dei fattori di rischio che favoriscono l'insorgenza di molte patologie croniche. L'azienda è nata sul metodo che prevede la gestione dell'alimentazione per la longevità con un programma nutrizionale che permette all'organismo di simulare una condizione di digiuno, attraverso una tecnologia alimentare avanzata e fondata su brevetti e studi clinici. L-Nutra è presente in 40 paesi in tutto il mondo ed è conosciuta diffusamente grazie al suo brand principale ProLon®».

In che cosa consiste la Dieta Mima Digiuno™?

«Si tratta di un protocollo dietetico/programma alimentare, frutto di oltre 20 anni di ricerca, che permette all'organismo di simulare lo stato di digiuno, mimando una condizione di assenza di alimenti ed eludendo simultaneamente gli effetti negativi che potrebbero essere scaturiti da un digiuno a sola acqua. Il presupposto scientifico fondante si esplicita nell'esistenza di uno specifico nesso causale proteine-zuccheri-invecchiamento. Il programma dei 5 giorni, formulato con nutrienti green, senza glutine né lattosio, è sia ipocalorico sia ipoproteico, in quanto il livello degli zuccheri semplici non raggiunge il 10 per cento. La combinazione tra selezionati macro e micronutrienti nella Dieta Mima Digiuno™ favorisce l'attivazione della rigenerazione cellulare, un focus mentale maggiore e un'energia fisica rinnovata».

Quali sono i prodotti di cui vi avvivate?

«L-Nutra vanta di una gamma di prodotti e protocolli alimentari specializzati sia nell'ambito del digiuno simulato, sia in quello della longevità e della nutrizione sana. ProLon® 5 giorni è il primo pro-

termittente ProLon®, per un digiuno di 16:8 ore, e ProLon ReSet 1 giorno, un programma alimentare di 24 ore che simula un giorno di digiuno. Ad oggi ProLon® ha raggiunto oltre 1 milione di consumatori in tutto il mondo. La più importante innovazione dei nostri prodotti è che "digiuno" è solo la parola che li caratterizza, ma il nostro obiettivo cardine si esplica nello stimolare l'organismo a raggiungere e beneficiare di tale condizione attraverso il consumo di alimenti. Il 2023 sarà un anno molto importante per L-Nutra, impegnata nella finalizzazione di importanti progetti in ambito health che vedranno la luce sotto forma di prodotti e programmi seguendo il percorso di innovazione tracciato in questi anni».

■ **Cristiana Golfarelli**



LA DIETA MIMA DIGIUNO™

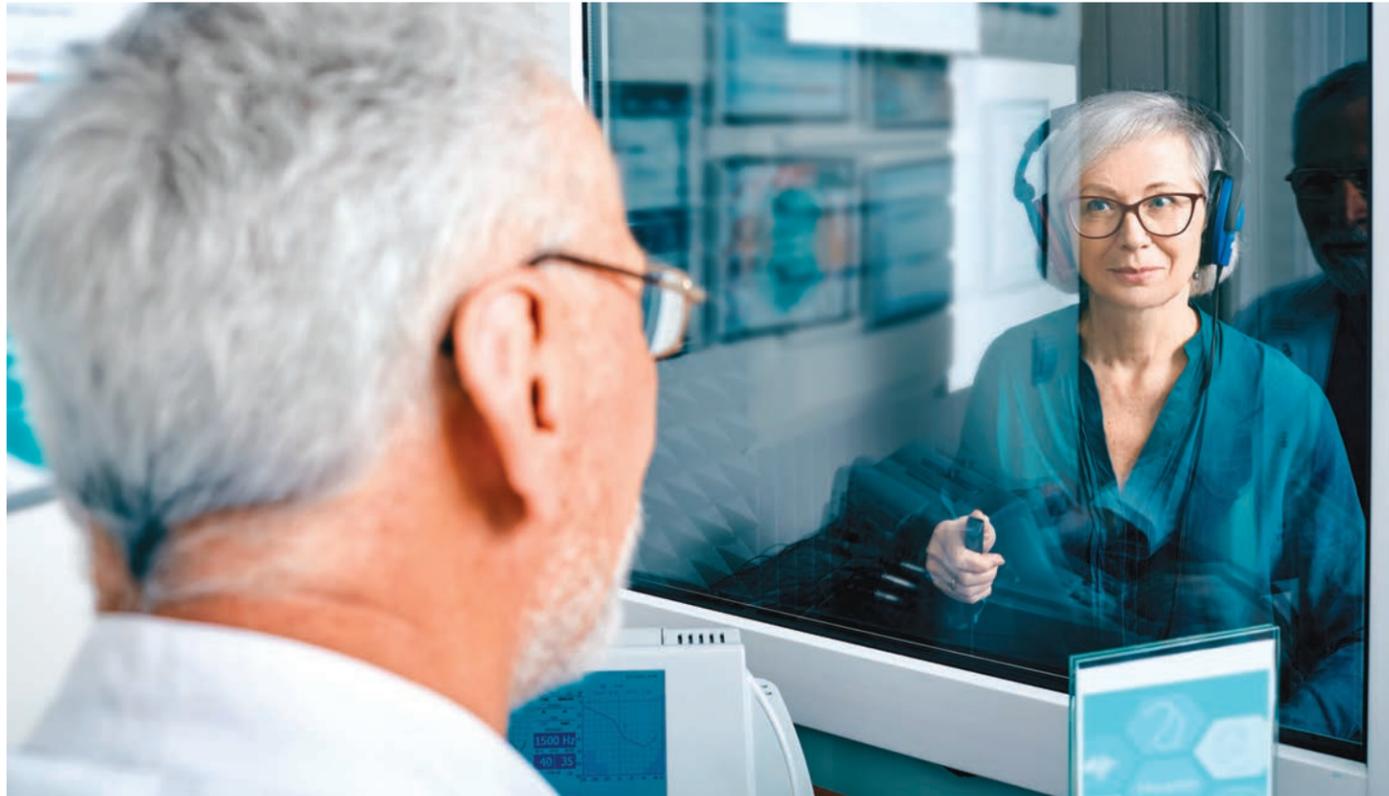
Un protocollo dietetico che simula il digiuno a sola acqua, mimando una condizione di assenza di alimenti. La simulazione del digiuno con alimenti attiva la rigenerazione cellulare favorendo conseguentemente un miglioramento della qualità e dell'aspettativa di vita di una persona

gramma alimentare a marchio ProLon® lanciato sul mercato internazionale, che si presenta come un kit di 5 giorni costituito da ingredienti selezionati che permettono all'organismo di imitare gli effetti del digiuno prolungato, innescando in questo modo il naturale processo di rinnovamento cellulare che implica la sostituzione delle cellule danneggiate con nuove cellule. Tale scoperta viene identificata in tutto il mondo come Dieta Mima Digiuno®. Altri due prodotti creati attraverso la tecnologia che si fonda sulla scienza del digiuno intermittente sono la barretta di digiuno in-



Occorre partire dal malato

Device e app per l'healthcare a distanza hanno mostrato in pandemia il peso che possono avere in sanità. E senza prevaricare i valori fondanti del rapporto medico-paziente, richiamati anche da Gaddi nel Congresso Sit appena concluso



Fruire di prestazioni mediche nell'ambito della prevenzione, della diagnosi e delle terapie senza doversi recare presso le strutture sanitarie. È il primo grande vantaggio che viene in mente quando si parla di telemedicina, confinata quasi esclusivamente all'ambito amministrativo fino a pochi anni fa, quando ha conosciuto un improvviso scatto di popolarità favorito dalla pandemia. «Durante il Covid alcuni occhi si sono aperti - osserva Antonio Vittorino Gaddi, presidente della Sit - alcune coscienze si sono risvegliate. E, seppur con una certa inerzia e con i soliti 6-8 mesi di ritardo, si è cominciato a capire che la telemedicina era fondamentale».

A quali campi se ne è estesa l'applicazione in questi ultimi 2-3 anni?
«Prima della pandemia molte aziende pubbliche e private pensavano che la telemedicina potesse solo agevolare qualche operazione burocratica o consentire dei risparmi, cosa peraltro assolutamente inesatta. Tuttavia erano già operative quasi tutte quelle realtà oggi confluite nella Società italiana di telemedicina che presiedo. Io e altri esperti come il professor Gabrielli, già all'epoca direttore del Centro nazionale di telemedicina dell'Iss, ci siamo attivati immediatamente per mettere tutte le armi possibili a disposizione di medici e cittadini. Nell'ultimo anno in particolare con l'avvento del governo Draghi e poi di Meloni, abbiamo

TRA LE CRONICITÀ PIÙ SOTTOVALUTATE

Ci sono i deficit funzionali degli organi di senso: qui la teleaudiologia avrà importanti applicazioni in futuro

avuto un forte impulso in due direzioni: far lavorare bene gli esperti per avere progetti che funzionino; attivare le risorse e gli investimenti, monitorando la destinazione e la fase operativa».

La gestione dei pazienti cronici è una delle attività in cui la telemedicina si è rivelata più efficace. Come ha contribuito a evolverne l'approccio?

«L'assistenza alla cronicità rappresenta ti-



Antonio Vittorino Gaddi, presidente della Società italiana di telemedicina

picamente un campo di intervento della telemedicina per la ragione che nel 99 per cento dei casi dovrebbe essere trattata in regime di home care per evitare accessi inutili o poco efficaci nelle strutture ambulatoriali o cliniche. Le cronicità principali inserite anche nel Pnrr sono lo scompenso cardiaco, i portatori di pace maker o i cosiddetti Guch (malati nati con cardiopatie congenite) tra quelle cardiovascolari; nel campo polmonare ci sono ad esempio le osas, sindrome delle apnee notturne nel sonno a persone che hanno problemi di metabolismo, di peso e malattie polmonari spesso sottovalutate. E in campo neurologico, il Parkinson».

Quali strumenti stanno qualificando l'assistenza a distanza in particolare?

«In questi ambiti da un lato ci sono evidenze scientifiche che dicono che la telemedicina può essere utile, dall'altro abbiamo strumenti, device, app, che possono servire per l'assistenza al paziente. Altro settore molto sottovalutato tra le cronicità è quello dei deficit funzionali degli organi di senso, ad esempio le ipoacusie dell'anziano che tra l'altro tendono a peggiorare verso l'appiattimento della qua-

lità di vita percepita (quasi demenza). Anche qui la teleaudiologia è una disciplina crescente che avrà fortissime applicazioni in futuro. Queste prassi non sono già consolidate, le stiamo creando in questa fase con i primi progetti. Noi della Sit siamo molto avanti con 30 anni di sperimentazioni all'attivo, di cui abbiamo discusso nel Congresso di marzo a Bologna».

Quali componenti e personalità del panorama sanitario ha coinvolto e quali contenuti ha posto al centro del palinsesto?

«A Bologna c'erano medici, avvocati, giuristi, ingegneri, matematici, ma anche associazioni di cittadini perché quello della Sit è un congresso aperto. Un momento davvero topico è stato la presentazione del documento Dignitas Curae, elaborato per anni da alcuni esperti tra cui il professor Massetti, da teologi ed esperti di etica. È stato proposto a tutti perché con l'avvento di queste super tecnologie si avverte la necessità di dire alla gente e ai medici che occorre partire dal malato, dai valori fondanti del rapporto medico-paziente per scongiurare il rischio di una deriva tecnologica e di automazione dei processi smodata, a scapito dei desiderata della persona».

Agenas stima che entro il 2025 la telemedicina in Italia servirà una platea di 200 mila pazienti. Su quali direttrici d'investimento dovrà puntare il Pnrr perché questa previsione si avveri?

«Gli investimenti sono esattamente quelli previsti dalla Componente 6 Missione 1 del Pnrr, dettagliati con documenti di indirizzo riportati nelle Gazzette ufficiali della Repubblica. È prevista l'istituzione della grande piattaforma nazionale di telemedicina per le varie categorie di cronicità e anche nell'ambito dell'assistenza domiciliare integrata. Questo è un goal alla nostra portata, la struttura del Pnrr è corretta, ora serve solo che Regioni, aziende Asl, ma anche imprese che partecipano ai bandi facciano la loro parte. Prestando attenzione alla corruzione, perché in Italia c'è sempre il problema di capire dove finiscono i fondi pubblici. Sottolineo inoltre che il Pnrr gestito dal Ministero della salute include un programma rilevante di formazione alla telemedicina per tutto il top e middle management del Ssn, perché l'idea è che entro 3-4 anni dovremmo avere un grado molto più alto di education alle nuove tecnologie». ■ Giacomo Govoni

Nell'era della telemedicina

Eumaco implementa e studia soluzioni innovative nell'ambito della telemedicina. Grazie alla costante attenzione rivolta alla ricerca e sviluppo e a partnership con gruppi leader a livello mondiale, Eumaco è oggi all'avanguardia nei settori della telecardiologia, del telemonitoraggio e della teleriabilitazione

Sono sempre di più i centri ospedalieri in Italia che avviano l'attività di controllo remoto dei dispositivi cardiaci impiantabili (CIED). Il numero di pazienti portatori di CIED aumenta e diventa sempre più dispendioso il controllo dei dati sanitari in modalità remota, ovvero mediante la trasmissione dei dati e gestione a distanza da parte dell'Ospedale.

La gestione remota dei pazienti rappresenta un indubbio vantaggio per i pazienti stessi, ma in molti centri allo stato attuale i vari device trasmettono i dati sulla specifica piattaforma software del produttore del device stesso, costringendo gli operatori a dover lavorare su più piattaforme.

Eumaco, azienda di telemedicina con sede a Padova, da anni implementa e studia soluzioni innovative per semplificare la diagnostica e il monitoraggio a distanza. Grazie alla recente collaborazione con Implicit, realtà parigina affermata recentemente nel panorama internazionale, Eumaco mette a disposizione delle strutture sanitarie italiane un software all'avanguardia in grado di soddisfare le esigenze degli operatori sanitari e di superare i limiti dell'attuale gestione di questa tipologia di paziente.

Implicit è in grado di ricevere e gestire i dati di tutti i principali produttori di device cardiaci impiantabili: Medtronic, Boston Scientific, Biotronik, Microport e Abbott. L'utilizzo di un portale e di un formato diverso per ogni vendor richiede un'attenzione specifica da parte degli operatori. Con Implicit questo processo viene semplificato. Lettura, analisi e refertazione vengono

La leadership di Eumaco. Il ceo Olivia Schiavon (a destra) e Serena Schiavon, partner e senior sales manager - www.eumaco.it



IMPLICIT Piattaforma web-based per la gestione unificata dei dispositivi impiantabili

standardizzati in un'unica piattaforma, ottimizzando così il tempo del personale dedicato e aumentandone la produttività.

La piattaforma è completamente web-based, non richiede l'installazione di alcuna componente software sulle postazioni di lavoro ed è possibile accedervi da qualsiasi tipo di dispositivo con le proprie credenziali. Nel corso degli anni l'azienda ha sempre messo al primo posto la gestione e sicurezza dei dati sanitari, infatti nella lista degli innumerevoli pregi che la soluzione Implicit offre, si trova la sicurezza di dati crittografati e accessibili solo da personale sanitario.

La continua ricerca del perfezionamento ha prodotto il nuovo algoritmo di AI, unico nel suo genere che affronta il problema dei falsi positivi riducendo il numero degli stessi del 79 per cento e mantenendo al tempo stesso una sensibilità del 99 per cento. D'altro canto anche la gestione dei pazienti disconnessi (coloro che per ragioni tecniche o di altra natura non stanno trasmettendo i dati), che nel quotidiano si stima essere intorno al 18,6 per cento, trova risoluzione tramite alcuni passaggi all'interno della piattaforma. Un esempio? Un avviso sulla piattaforma che segnala la disconnessione, seguito da un messaggio diretto al paziente per dargli la possibilità di inserire il motivo della stessa.

Ultimo, ma non meno importante, le strut-

ture sanitarie possono sfruttare tutta la potenza dei dati e utilizzare la piattaforma Implicit anche per finalità di ricerca poiché i dati strutturati e normalizzati sono subito accessibili e di facile lettura, merito delle innovative funzioni all'interno della piattaforma. Eumaco non si impegna solo nel campo dei CIED, la sua esperienza ormai ventennale nell'ambito della telemedicina si concretizza nella soluzione di maggior rilievo: OYSTER HEALTHCARE TELEMEDICINE PLATFORM *avanzata piattaforma web-based, certificata come dispositivo medico, in grado di integrarsi con il sistema informatico della struttura del*

cliente e ricevere segnali da diversi sensori di rilevazione dei parametri vitali. La telecardiologia e il telemonitoraggio multiparametrico sono alcune tra le più importanti sfere di attività di Eumaco. La telecardiologia è la soluzione più efficace per il controllo della salute cardiologica dei pazienti con sistemi non invasivi, ovunque essi si trovino e in qualsiasi momento. Questa soluzione diventa fondamentale anche per ridurre gli accessi ospedalieri impropri, limitando i costi per il paziente e per il sistema sanitario, mantenendo al contempo elevati standard clinici e diagnostici. Dispositivi medicali per il controllo a distanza dell'ECG, registratori portatili di eventi aritmici, Loop Recorder esterni, holter dinamici in telemedicina, elettrocardiografi portatili e sistemi innovativi per la riabilitazione cardiologica sono solo alcune delle soluzioni che Eumaco offre sia alle strutture ospedaliere che al paziente privato che ne voglia fare uso. Eumaco implementa e studia soluzioni innovative per contribuire a garantire equità di accesso ai servizi sanitari riducendo i divari territoriali, migliorando l'esperienza di cura e la continuità assistenziale.

■ Bianca Raimondi



Lo sviluppo della sanità digitale

Il telemonitoraggio multiparametrico si concretizza in STEPP, una linea di dispositivi tecnologicamente avanzati e integrabili in Oyster Healthcare Telemedicine Platform. Il monitoraggio si presenta personalizzabile secondo le esigenze del medico, completo grazie alla molteplicità di soluzioni disponibili e semplice grazie a dispositivi di facile utilizzo. La telemedicina non è solo una chiamata con il medico ma è uno strumento fondamentale nello sviluppo della sanità digitale, un vero e proprio impegno che il team di Eumaco ogni giorno si promette di mantenere. La mission dell'azienda è quella di garantire a tutti l'accesso a cure sicure, efficaci e facilmente fruibili.

Flaconi just in time

Simona Tantardini descrive l'offerta di Piccoli Plast rivolta al settore farmaceutico, ma non solo. Materiali eco-sostenibili, prodotti di alta qualità e consegna in tempi rapidi sia per grandi quantità che per pochi pezzi sono le caratteristiche di un'azienda da sempre rivolta all'innovazione



Punto di riferimento nella produzione di flaconi in plastica e contenitori soffiati, Piccoli Plast è nata negli anni Novanta in un piccolo capannone di circa 600 metri quadrati ma nel corso degli anni l'azienda è cresciuta al punto da rendersi necessario nel 2005 il trasferimento in un nuovo stabilimento. Attualmente sorge in un'area complessiva di 11mila metri quadrati di cui circa 6mila coperti, attrezzati con una trentina di impianti da soffiaggio e un'officina interna destinata alla realizzazione di stampi e alla finitura delle materie plastiche. I vecchi impianti sono stati sostituiti con nuovi macchinari elettrici a basso consumo

Piccoli Plast ha sede a Caselle Landi (Lo)
www.piccoliplast.com



«Il nostro principale punto di forza è la capacità di rispettare sempre i tempi di consegna, e di garantire consegne rapidissime - spiega la titolare, Simona Tantardini -. Grazie all'impiego di diversi impianti tra di loro intercambiabili riusciamo a garantire tempi di consegna molto rapidi normalmente di tre - quattro settimane dal ricevimento dell'ordine. Nel caso in cui poi vi sia un'urgenza, siamo sempre pronti ad andare incontro alle esigenze del cliente cercando di anticipare la consegna. Disponiamo inoltre di un'officina attrezzata e pertanto offriamo anche la possibilità di realizzare stampi personalizzati sulla base dei disegni del cliente. Possiamo creare nuove linee o nuovi lanci di prodotto realizzando direttamente al nostro interno gli stampi con costi molto vantaggiosi e con tempi di realizzo per ar-

piccoli personalizzati molto brevi». L'azienda, in linea con le nuove tendenze green, dedica molta attenzione alle tematiche ambientali e alla produzione di imballaggi eco-sostenibili. «Siamo dotati di un impianto fotovoltaico per autoconsumo di 400 kWh su una copertura di circa 3mila metri quadrati e acquistiamo energia pulita proveniente da fonti rinnovabili - aggiunge ancora la responsabile aziendale -. Il nostro sistema di illuminazione è interamente a led temporizzato e i nostri contenitori sono realizzati con macchinari di ultima generazione full electric in grado di ridurre sensibilmente i consumi. Inoltre, proponiamo soluzioni e modelli innovativi per promuovere la transizione verso un'economia circolare della plastica cercando di orientare le scelte dei clienti in termini di design, forme, peso e colore». A fronte del percorso green intrapreso, Piccoli Plast offre

la possibilità di avere contenitori al cento per cento riciclabili, realizzati oltre che con i materiali standard, in materiali "post-consumer recycled" (Pcr) Hdpe e Pcr-Pet, oppure con materiali provenienti da fonti rinnovabili, ad esempio la canna da zucchero. L'azienda, da sempre rivolta all'innovazione, inoltre sostituisce periodicamente gli impianti più obsoleti con macchinari elettrici di ultima generazione. «In tal modo, siamo in grado di intervenire riducendo sensibilmente i nostri consumi. Continuiamo a fare investimenti volti allo sviluppo e alla creazione di nuove linee e andando ad incrementare quelle già esistenti. Siamo molto attenti e attivi nel promuovere il passaggio a materiali ecosostenibili, riciclati o anche di origine vegetale».

Al Cosmoprof di Bologna la società presenterà una nuova linea di vasi e di flaconi airless volti ad accontentare una clientela molto più ampia. «Da produttori abbiamo sempre mantenuto una politica di un quantitativo minimo di pezzi. In aggiunta abbiamo deciso di ampliare il nostro ser-

INNOVAZIONE

Continuiamo a investire nello sviluppo di nuove linee e andando a incrementare quelle già esistenti

vizio offrendo una vasta gamma di prodotti sempre in stock a magazzino da distribuire anche in piccole quantità e, quindi, accontentando le esigenze di chi ha la necessità di avere piccoli quantitativi ma in tempi rapidi, due o tre giorni dalla richiesta del cliente. In tal senso, abbiamo investito anche nell'acquisto di capsule e varie tipologie di chiusure per offrire un servizio sempre più completo ai clienti. Riusciamo a dare una risposta a qualsiasi richiesta del cliente».

■ Luana Costa

Qualità certificata

La società Piccoli Plast è dotata di un sistema di gestione qualità certificato Uni En Iso 9001:2015 e certificato Iscc-Plus (International sustainability and Carbon certification) e offre una produzione diversificata per i vari settori quali: alimentare, cosmetico, farmaceutico, chimico e detergenza, coating e automotive. Dispone di un'ampia gamma di prodotti standard che viene costantemente ampliata e arricchita con novità, per poter offrire alla clientela prodotti sempre più innovativi e al passo coi tempi. L'ufficio tecnico e di design è in grado inoltre di rispondere a qualsiasi richiesta proponendo nuove e diverse soluzioni per ogni forma di packaging, oltre allo studio della fattibilità partendo da un mockup per arrivare alla realizzazione degli stampi vantando flessibilità, tempi rapidi e prezzi molto competitivi.

Al fianco dei professionisti dell'estetica

Beauty09 propone veri e propri sistemi di lavoro integrati, con apparecchiature, protocolli speciali, prodotti, formazione e modelli di marketing. In questo modo sostiene la crescita delle aziende del territorio, proponendo anche tecnologie rivoluzionarie. L'esperienza di Fabrizio e Raffaele Belfiore

Apparecchiature di diverso tipo sono diventate un elemento indispensabile in ogni centro estetico e, come in tutti gli altri campi, anche in questo settore l'evoluzione non si ferma. La tecnologia unita alla ricerca permette di ottenere risultati veramente straordinari, come conferma l'esperienza di Fabrizio Belfiore, alla guida di Beauty09, azienda da sempre attenta al progresso tecnologico, per favorire la crescita delle imprese del territorio. «Ho iniziato come rappresentante e distributore per le estetiste e, dopo aver maturato un'esperienza pluridecennale, ho fondato la mia azienda nel 2009 con lo scopo di affiancare i professionisti della bellezza a 360 gradi - racconta il titolare -. Successivamente, con l'ingresso in azienda di mio fratello Raffaele, la struttura è stata oggetto di una profonda riorganizzazione: oggi coordiniamo uno staff, quasi tutto al femminile, di professionisti e tutor attraverso cui Beauty09 ha consolidato e ampliato la collaborazione con le strutture del territorio, offrendo loro opportunità di crescita economicamente sostenibile e sistemi di lavoro facilmente replicabili».

In cosa consistono i vostri sistemi di lavoro?

«Beauty09 propone veri e propri sistemi di lavoro integrati di apparecchiature, protocolli speciali, prodotti, formazione e modelli di marketing. Equiparabili a corsi di formazione sul campo, i sistemi di lavoro sono parte integrante dell'offerta di tecnologie e prodotti affinché, attraverso la loro applicazione, il professionista possa ottenere il miglior risultato

Beauty09 ha sede a Recanati (Mc)
www.beauty09.it



IL SISTEMA DI LAVORO

Non forniamo soltanto macchinari, non vendiamo semplicemente dei prodotti, ma offriamo al professionista dell'estetica modalità d'uso e di comunicazione già testate sul campo, con risultati concreti e visibili per il cliente e nuove opportunità di guadagno per la struttura

to possibile: non forniamo soltanto un macchinario, non vendiamo semplicemente dei prodotti, ma offriamo al professionista dell'estetica modalità d'uso e di comunicazione già testate sul campo, con risultati concreti e visibili per il cliente e nuove opportunità di guadagno per la struttura».

Può descriverci le tappe principali del vostro progresso tecnologico?

«Nel 2015 abbiamo realizzato con il nostro marchio un primo laser diodo 808 per epilazione permanente, che offre il vantaggio, rispetto ad altri prodotti simili, di lavorare su zone più ampie e in tempi ridotti, massimizzando i risultati. L'epilazione permanente è tra i trattamenti più richiesti da uomini e donne, sta diventando un servizio quasi indispensabile, per questo ogni anno investiamo su macchine nuove sempre più performanti. Con Coolite Evo oggi possiamo garantire un servizio di altissimo livello, è infatti tra i migliori laser a fibra ottica sul mercato. Un'altra tecnologia rivoluzionaria, utilizzata invece per gli inestetismi di viso e corpo, è Synergy 3.0».

Che cosa offre Synergy 3.0?

«È un innovativo sistema che, attraverso un



macchinario di ultima generazione, principi attivi selezionati ad alta concentrazione e uno speciale tessuto tecnologico, risolve i più diffusi inestetismi del viso e del corpo, mentre dona una sensazione di grande benessere, migliora significativamente il metabolismo cutaneo e, come verificato da un recente studio giapponese, neutralizza gli effetti dell'inquinamento elettromagnetico attraverso un sistema di lavoro ispirato alla filosofia "beauty wellness". Il sistema di lavoro Synergy 3.0 coniuga formazione, consulenza sul campo e assistenza nella comunicazione del centro estetico. Prevede corso di formazione, protocolli specifici, organizzazione open day, strategia di marketing, materiali promozionali, assistenza social, consulenza dedicata. Inoltre il sistema Synergy 3.0 prevede la presenza attiva e competente dell'estetista, nella consapevolezza che la sua sensibilità non può che migliorare i risultati dei diversi protocolli. Il rapporto di fiducia con il cliente e la manualità del professionista, abbinati all'efficacia dei trattamenti, rassicura e fidelizza il cliente: per questo il Sistema Synergy 3.0, oltre a uno specifico corso formativo, prevede tutta una serie di iniziative a supporto del centro estetico».

Quali sono i principali servizi che offrite alle aziende?

«Offriamo un servizio capillare sul territorio marchigiano attraverso il noleggio dei macchinari, che può essere anche giornaliero (li consegniamo al mattino, per poi riprenderli alla sera). Questo servizio garantisce un rapporto continuativo con la nostra clientela, costituita soprattutto da centri estetici e studi medici. Offriamo inoltre un sistema completo per tutti i nostri macchinari, a 360 gradi che va dalla formazione del personale, al noleggio al protocollo di lavoro, alla vendita. Realizziamo anche centri estetici chiavi in mano. Ad oggi siamo riusciti a coprire un 10 per cento del mercato delle Marche. Un altro punto di forza della nostra azienda è dato dall'Academy Beauty 09, all'interno della quale teniamo continui corsi di formazione e di aggiornamento che consentono di utilizzare i nostri macchinari altamente tecnologici in maniera efficace, remunerativa e sicura. Il nostro obiettivo principale è crescere attraverso il successo dei nostri partner, aiutandoli ad esprimere al meglio tutte le loro potenzialità, a raggiungere i loro obiettivi e il cuore della clientela».

■ **Cristiana Golfarelli**

Dalle donne per le donne

Predomina il gene femminile in For.me.sa., azienda italiana leader nella produzione e distribuzione di dispositivi medici a livello nazionale e internazionale, che vede nella linea della ginecologia il suo fiore all'occhiello, grazie al primordiale impegno messo dalla founder Daisy Bizzi che oggi si vede affiancata dalle due figlie Gioia e Ottavia e da un team principalmente femminile

Un team di donne a sostegno delle donne". Si potrebbe sintetizzare così la mission di una azienda al femminile che fa dei dispositivi medici ginecologici il proprio core business e motore di R&D. «La linea di ginecologia negli anni si è consolidata e diversificata sempre più rispetto ad altre linee storiche di prodotti quali quelle dedicate all'urologia, rianimazione, riabilitazione, terapia caldo-freddo, e oggi rappresenta la nostra proposta di punta» sottolinea Daisy Bizzi. Una produzione introdotta per la prima volta negli anni '90 dall'attuale founder,

IL PESSARIO

Dispositivo medico per la contenzione del prolasso dell'utero registrato presso il Ministero della Salute Italiano, negli anni ha saputo rispondere a patologie e disturbi pelvici sempre più delicati e particolari



La founder Daisy Bizzi con le figlie Gioia e Ottavia
www.formesa.it

che proprio quest'anno festeggia i 40 anni di dedizione per la sua impresa, affiancata negli ultimi anni dalle figlie Gioia e Ottavia, rispettivamente impegnate nell'area commerciale-regolatoria e finanziaria.

Ripercorriamo le tappe principali della società.

«For.me.sa. nasce negli anni '70 in una piccola realtà del territorio parmense grazie ai miei genitori, Ernesto e Alberta Maria, i quali, fino a loro presenza in azienda, hanno continuamente investito nella ricerca di prodotti che potessero essere al passo coi tempi per soddisfare le esigenze della propria clientela.

Credo che la svolta determinante, se guardo For.me.sa. ad oggi, sia poi stato il mio ingresso in azienda.

Ero infatti sicura che una spinta verso l'internazionalizzazione potesse essere la chiave vincente e, fermamente convinta di questo, mi sono attivata per varcare i confini al fine di trovare opportunità di business alternative nell'Est Europa.

Non solo. Un forte desiderio di poter essere davvero dalle parte delle donne nel settore medicale immedesimandomi in certe realtà mediche, mi hanno spinto nel '90, ad investire in modo preponderante sulla linea di ginecologia.

Ho studiato quello che poteva essere il mercato a riguardo e ho deciso di introdurre nella rosa dei prodotti il pessario, ovvero un dispositivo medico che curasse il prolasso dell'utero nelle donne e, dalla sua introduzione ad oggi, è stato un evol-

Le donne di For.me.sa. che mostrano la linea di pessari

versi di successi. Visto il tipo di dispositivo, sentivo inoltre che questo nuovo canale di For.me.sa. dovesse essere sostenuto anche da una stessa realtà strutturale femminile. Per me infatti è stato motivo di orgoglio quando entrambe le mie figlie hanno deciso di entrare a fare parte dell'azienda perché in esse vedo la continuità di questo progetto che con determinazione e impegno ho portato avanti negli anni.

A questo, si è aggiunta con il passare del tempo una realtà aziendale sempre più "rosa": infatti oggi l'organico di For.me.sa. è costituito da più di 3/4 di figure femminili nei diversi ruoli aziendali».

Quali sono gli aspetti più importanti della linea di ginecologia?

«Pilastrini della linea di ginecologia sono stati i primi pessari ad anello che si sono fatti strada nella conoscenza femminile già all'inizio degli anni 90. Il pessario è un dispositivo medico per la contenzione

del prolasso dell'utero, registrato presso il Ministero della Salute Italiano, che negli anni ha saputo rispondere a patologie e disturbi pelvici sempre più delicati e particolari. In For.me.sa. abbiamo concentrato ingenti risorse sull'analisi, la certificazione e la redazione del fascicolo tecnico del pessario, diventando il principale player di riferimento a livello nazionale. Dopo la prima certificazione del prodotto nel 1998 secondo la Direttiva 93/42/CEE, il dispositivo ha visto la propria evoluzione nel tempo in nuovi materiali, forme e dimensioni: dalla gomma al silicone, dalla primordiale forma ad anello a quella cubica, fino a misure diverse che potessero andare incontro a ogni specifica esigenza del corpo femminile. Tra le ultime innovazioni, vi è stata la versione in silicone sterile - rivolta principalmente al settore ospedaliero - e le forme cosiddette "speciali" per la cura di gradi di prolasso più gravi e la cui introduzione ci ha permesso l'apertura a nuovi importanti mercati a livello mondiale».

Negli anni avete sviluppato anche importanti collaborazioni.

«Il costante impegno nella promozione di questo prezioso dispositivo e nell'informazione relativa a tutte le patologie curabili da esso, ha permesso a For.me.sa. di avviare collaborazioni importanti, con professionisti dei settori di ostetricia e ginecologia portando alla nascita del progetto "Ambassador For.day for women", un network di professionisti sanitari del pavimento pelvico, esperti sui rimedi alternativi all'intervento chirurgico per il prolasso degli organi pelvici e l'incontinenza urinaria». ■ Bianca Raimondi

Un partner affidabile

For.me.sa. è produttore e distributore di dispositivi medici in tutto il territorio nazionale ed internazionale. I suoi prodotti rispondono a una vasta gamma di esigenze, relative a ginecologia, rianimazione, riabilitazione, incontinenza, crioterapia e geriatria. Rapporti storici e consolidati, costruiti negli anni con numerose aziende del settore medicale, hanno fatto di For.me.sa. una realtà forte che ha saputo investire nell'innovazione mantenendo standard qualitativi alti, riconosciuti attraverso la certificazione Uni En Iso 13485. «Lavoriamo ogni giorno per confermarci partner affidabili per le realtà del settore medicale – sottolinea la founder Daisy Bizzi -. La nostra mission è offrire soluzioni innovative alle richieste delle persone, con l'obiettivo di migliorarne la qualità della vita. Forti dei nostri valori di network, competenza e ricerca, ci impegniamo a dimostrare concreta prontezza nel rispondere ai cambiamenti e alle nuove opportunità del mercato globale, per fornire il miglior servizio possibile ai nostri clienti, nel rispetto delle generazioni che verranno e dell'intero mondo femminile».

Illuminazione all'avanguardia e su misura

Con Stefano Bassanini, amministratore unico di Led +, alla scoperta di un'azienda dedicata all'anticipazione del futuro, grazie alla costante ricerca di nuove tecnologie e al mantenimento di altissimi standard qualitativi

Il comparto illuminazione, nonostante non sembri essere di centrale importanza, è invece quello che spesso fa la differenza nella qualità di fornitura di un servizio da parte di un esercizio pubblico. Una luce di qualità trasmette un messaggio di serietà e attenzione al cliente, nonché di apertura a una comunicazione più efficace. Led + si occupa di tutto ciò ormai da tantissimi anni. L'azienda, come racconta l'amministratore unico Stefano Bassanini nasce dall'esperienza ultra ventennale e dalla grande passione per la tecnologia a led e nella l'innovazione, voglia di rilancio «Io e il mio collega da dipendenti siamo diventati titolari di una realtà focalizzata nel fornire alla propria clientela prodotti sempre all'avanguardia con uno sguardo attento alla efficienza energetica. Uno dei nostri core business è infatti legato al mondo delle farmacie, in realtà oggi molto attente alla comunicazione multimediale e social. Questo perché le farmacie stesse stanno diventando sempre più dei punti di prossimità di medicina territoriale e hanno dunque bisogno di comunicare i propri servizi e le proprie attività in maniera chiara, ampia e costante».

Come poter fare tutto ciò?

«Attraverso le immagini, che sono l'informazione più immediata e trasversale. Noi realizziamo ciò attraverso le classiche croci segnaletiche, che noi però installiamo in versione full color e in definizione Hd dove la comunicazione non ha limiti e potrà svolgersi con diverse e continue combinazioni informative. E non solo le croci ma anche attraverso le vetrine con pannelli Ledwall, poster led da inserire ovunque all'interno della farmacia, così che la comunicazione diventa un vero e proprio punto di comunicazione a 360 gradi con la propria clientela. Il nostro plus sta nel poter con-

Stefano Bassanini, amministratore della Led + di Piacenza - www.ledpiu.it



fezionare una soluzione "sartoriale" in base alle esigenze del cliente, come ad esempio l'installazione di un Ledwall pensato appositamente per una vetrina senza molto spazio, che è quindi stato posizionato nel vano della porta, creando un portale video all'ingresso della farmacia e rendendo dunque la soluzione anche avveniristica dal punto di vista estetico, oltre che funzionale. Puntiamo molto sulla qualità di immagine, fornendo consulenze in merito a quale soluzione possa essere la migliore in base al punto di posizionamento del pannello informativo o alla localizzazione della farmacia: se ad esempio il pannello informativo si trova presso un passaggio pedonale si predilige l'altissima qualità d'immagine, al contrario se c'è un passaggio veicolare interesserà maggiormente l'alta visibilità a grandi distanze, ma sempre anche una attenzione per un dettaglio ottimale anche da vicino. È tutta questione di progettazione e funzionalità. Siamo poi molto attenti al consumo energetico: nel nostro catalogo abbiamo infatti una croce alimentata esclusivamente a pannelli solari, tecnologia fondamentale per garantire i consumi contenuti dei nostri prodotti laddove sia possibile. Inoltre, ciò permette di variare i consumi senza così sprecare energia inutilmente: con una giornata uggiosa è inutile avere l'illuminazione al 100 per cento, poiché la visibilità è ottima anche con un'intensità minore, senza considerare che per la sera bisogna poi tenere conto di tutta la normativa in materia di sicurezza stradale e inquinamento luminoso».

Le difficoltà degli ultimi anni hanno cambiato il vostro lavoro?

«Con la pandemia appena vissuta, le farmacie sono diventate sempre più dei presidi territoriali e hanno ancor più compreso l'importan-

za di comunicare i propri servizi in maniera immediata e anche a distanza, ovvero tramite informazioni reperibili all'esterno, evitando così ai clienti l'accesso al punto vendita. Rapidità, chiarezza e incisività: questi sono i requisiti sempre più richiesti per una buona comunicazione, in cui il mezzo utilizzato fa la differenza, ed è quello di cui ci occupiamo noi, ma molto fa anche l'attenzione e il costante aggiornamento dei contenuti. Nonostante le recenti difficoltà legate al reperimento di materiali, le scelte fatte nel corso del tempo ci permettono di avere i prodotti in un tempo ragionevole e con ritardi minimi, ma sicuramente con prezzi adeguati. Le nostre materie prime, come alluminio e chip elettronici, hanno visto un aumento dei prezzi anche a causa del lievitare dei costi energetici e di trasporto. Siamo comunque ben presenti sul mercato e abbiamo avuto un discreto incremento di richieste e di fatturato, che hanno premiato le nostre scelte nel corso degli anni. Gran parte dei nostri prodotti sono soggetti ad autorizzazioni, che vanno dalle autorizzazioni urbane per l'installazione oltre alle comunicazioni per l'imposta sulla pubblicità, senza dimenticare vincoli paesaggistici e tutela ambientale. Ciò ci porta a dover dialogare con un numero consistente di enti, dal comune alla provincia, dalla sovrintendenza all'Anas, in base all'ubicazione dell'esercizio del nostro cliente. Questo è sicuramente un servizio che fa la differenza e che completa la possibilità di impiegare strumenti di comunicazione dove magari l'ente preposto non ha una normativa ag-

giornata per quanto riguarda i Ledwall, che per propria natura possono proiettare contenuti diversi in ogni momento della giornata e differenti ogni giorno».

L'innovazione è dunque parte del vostro prossimo futuro?

«Certamente. Oltre al nostro core business principale, siamo anche fornitori di veri e propri impianti di illuminazione per interni ed esterni, con tecnologia a led che riscontra sempre più interesse grazie alla "garanzia" di un grande risparmio energetico ed una maggiore resa di illuminazione. Questo perché i vecchi impianti con lampade alogene o semplicemente a neon non sono più sostenibili né per resa né per consumi. Offriamo uno studio illuminotecnico preliminare che permette una riduzione dei consumi, fino ad un 40/50 per cento ed una illuminazione qualitativamente migliore dei locali e delle vetrine grazie a lampade a Led ad altissima resa luminosa. È un core business nuovo, sicuramente più complicato del nostro abituale, perché non si tratta solo di aggiungere un elemento ex novo, ma di sostituire l'intero corpo luminoso esistente offrendo una vera e propria consulenza tecnica e qualitativa. L'impiego di prodotti dalle tecnologie più innovative e dal design moderno e raffinato ci permette di soddisfare le più svariate richieste dei nostri clienti. È un settore per noi d'interesse sempre crescente e siamo tra i pochissimi in grado di fornirlo in modo operativo e con una grandissima attenzione alla qualità».

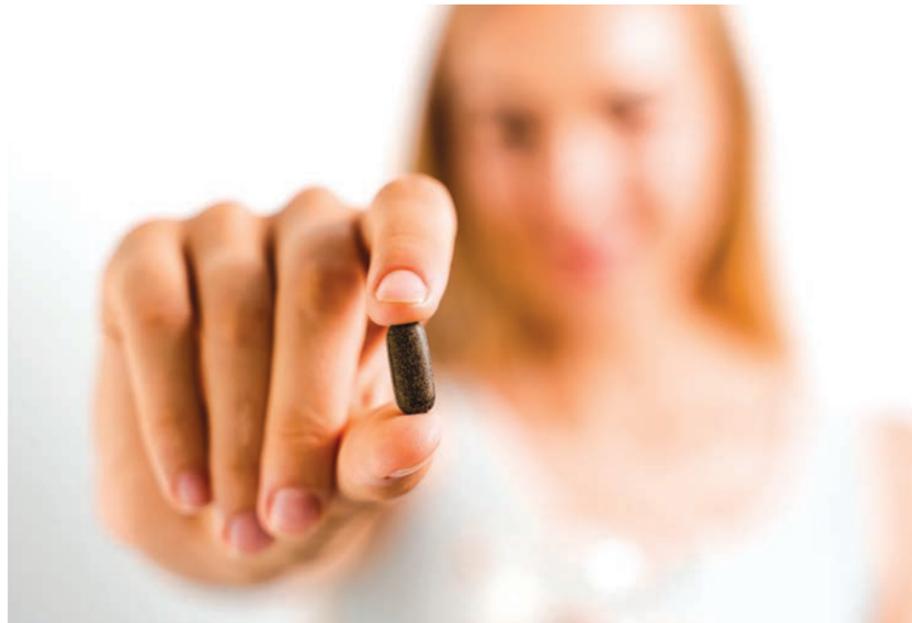
■ Elena Bonaccorso



L'uso clinico della metabolomica

Dall'approccio diagnostico agli integratori a scopo terapeutico: l'ingegner Loris Zoppelletto indica vantaggi e possibilità tecnologiche date dal costante sviluppo della ricerca all'interno di questo ramo della medicina

Erano gli anni Settanta quando si cominciò a studiare le condizioni del metabolismo misurando le piccole molecole che vengono espulse tramite le urine dal corpo. Da allora l'approccio diagnostico della metabolomica ha fatto enormi passi in avanti, in particolare negli ultimi anni: ora vive un periodo d'oro, grazie alle nuove possibilità tecnologiche. «Si tratta di un approccio che, da un lato, ha individuato con maggiore chiarezza e certezza le vere carenze nutrizionali correlate alle condizioni di salute o le patologie delle persone, e dall'altro ha reso possibile sviluppare integratori di un nuovo livello rispetto all'esistente». A spiegarlo è l'ingegner Loris Zoppelletto, imprenditore e divulgatore scientifico che ha fondato assieme ai suoi soci la prima azienda produttrice di integratori basati sulla metabolomica: la Meetab Srl. «L'azienda è stata fondata nel 2011 e l'interesse per questo settore è scaturito dai problemi di mio figlio – ricorda l'imprenditore –, che



INSERIMENTO DI TUTTI I COFATTORI

In laboratorio è stata misurata un'efficacia di almeno 200 volte superiore rispetto all'uso di un singolo principio attivo

soffriva di gravi intolleranze alimentari già a 4 anni di età. Grazie ai medici e biologi dell'Istituto Europeo di Medicina Molecolare (Einumm), è stato possibile individuare le cause e guarirlo completamente nel giro di pochi mesi in modo definitivo. L'iniziativa è diventata quindi un modo di diffondere a livello pratico l'uso clinico della metabolomica per aiutare il maggior numero di persone possibili».

Perché si parla di nuova generazione di integratori per la metabolomica?

«L'introduzione di questi metodi diagno-

stici per individuare le carenze di vitamine e minerali correlate a patologie e disturbi ha portato la necessità di sviluppare nuovi integratori con standard sconosciuti ai prodotti comuni sugli scaffali delle farmacie. Un aspetto rilevante a livello industriale degli integratori basati sulla scienza della metabolomica è che richiedono la presenza di tutti i cofattori delle vie metaboliche interessate all'interno dello stesso prodotto. Questo comporta la formulazione di integratori di diversa concezione, sviluppati ad immagine delle vie metaboliche del corpo umano. In particolare, inserire in un singolo integratore non solo un solo principio attivo ma anche tutti i suoi cofattori, permette l'assimilazione e l'utilizzo del principio attivo da parte del metabolismo. Le vie metaboliche, infatti, sono tali da richiedere per lo svolgimento delle loro funzioni molteplici micronutrienti che devono essere contemporaneamente presenti».

Quali risultati avete ottenuto dagli studi effettuati su queste formulazioni?

«Lo studio svolto in collaborazione con l'Università degli Studi di Brescia ha evidenziato che l'inserimento di tutti i cofattori all'interno di un singolo prodotto è vincente dal punto di vista dell'efficacia. Su esperimenti di laboratorio è stato misurato un livello di efficacia di almeno 200 volte superiore rispetto all'uso di un sin-

golo principio attivo. I risultati di questo studio mostrano che l'effetto sinergico dei nutrienti presenti nel My Total Health o del My Antioxidant (prodotti da Meetab) sono più efficaci rispetto alla somministrazione di un singolo componente».

Siamo, quindi, di fronte a una prospettiva non tradizionale.

«Una prospettiva che permette alle migliori farmacie d'Italia di esibire sui loro scaffali degli integratori di qualità, che aiutano medici e professionisti della salute a migliorare l'efficacia delle loro terapie. Non solo quindi c'è un aumento dei volumi di vendita nel settore dell'integrazione alimentare, ma anche un miglioramento degli standard di efficacia e risultati sui pazienti. Tutto ciò, evidentemente, costringe a sfide tecnologiche e industriali continue che portano aziende come la Meetab a costanti iniziative di ricerca e sviluppo».

Come per esempio?

«A proposito di sfide, i dettami imposti dall'Istituto Europeo per definire un integratore 'metabolomico' sono molto precisi e richiedono tecnologie produttive che prima non c'erano. Per esempio, pochi eccipienti sono accettabili per l'uso di pazienti con problemi di salute che dovranno assumere pastiglie per lungo tempo. È notizia del 2021 che il biossido di titanio è stato individuato come potenzialmente cancerogeno nonostante l'industria alimentare lo ammetta nel cibo e integratori. La nostra azienda non ha mai adottato il suo uso come appunto imposto dalle regole dell'Einumm e il divieto dell'Efsa arrivato 10 anni dopo ci ha dato ragione».

■ Renato Ferretti

L'ingegner Loris Zoppelletto, cofondatore di Meetab srl, con sede a Novate Milanese (Mi) www.meetab.it



L'importanza dei cofattori

«L'integratore My Total Health è stato creato selezionando più di 145 elementi essenziali (vitamine, sali minerali, aminoacidi ed estratti naturali di frutta e verdura) di cui tutti abbiamo bisogno, ma che sono molto difficili da assumere attraverso la dieta moderna – spiega l'ingegner Loris Zoppelletto, cofondatore della Meetab Srl –. Grazie a questi, è possibile ricreare e mantenere uno stato di piena salute. L'integratore My Total Health contiene più di 145 elementi nutritivi in un'unica formula dove l'effetto sinergico della somma degli elementi è maggiore dell'effetto degli elementi singoli, come in natura. Quando il corpo non riceve dall'alimentazione abbondanti vitamine, minerali, aminoacidi e antiossidanti, non riesce a mantenere un elevato stato di salute e iniziano ad accumularsi i danni a livello cellulare che portano con il tempo una maggiore predisposizione alle malattie, all'indebolimento del sistema immunitario e, in generale, a una diminuzione del vigore e della capacità di sopravvivenza del corpo».

Una valida alternativa, la galenica

Farmalabor nasce nel 2001 a Canosa di Puglia dal desiderio comune di un gruppo di farmacisti di soddisfare le esigenze del mercato galenico, fino ad allora non pienamente sviluppato.

L'azienda si è affermata velocemente come leader di settore ed è in continua espansione. Ne parla il Category Specialist Viviana Di Palma

La carenza di alcuni medicinali di origine industriale è un problema di grande attualità e, in questo contesto, la galenica svolge un ruolo fondamentale nella gestione delle carenze del mercato farmaceutico. Farmalabor è un'azienda pugliese riconosciuta e leader nel settore, che ha sviluppato nel proprio Centro studi e ricerche "Sergio Fontana, 1900-1982", in collaborazione con l'Università degli Studi di Bari, alcune basi pronte innovative, corredate da studi di stabilità che rappresentano un'opportunità galenica in risposta alle carenze dei medicinali industriali. Farmacista di quinta generazione, Sergio Fontana ha sviluppato fin da giovane



CORE BUSINESS

Farmalabor gestisce materie prime per uso farmaceutico, cosmetico e alimentare, packaging e attrezzature destinate al laboratorio galenico

la passione per l'antica arte galenica. L'ambizione e la volontà di affermarsi con le proprie forze, tuttavia, lo hanno portato ad abbandonare il sentiero stabilito. Negli anni Novanta decide di lavorare in alcune farmacie del milanese con forte tradizione galenica ed è proprio lì che sviluppa un'intuizione: fornire materie prime per le preparazioni galeniche in farmacia anche in piccoli tagli. Di ritorno a Canosa, si impegna per dare forma alla sua intuizione: nasce così Farmalabor, di cui è attualmente presidente.

Farmalabor si trova a Canosa di Puglia (Bt) www.farmalabor.it

Farmalabor gestisce materie prime per uso farmaceutico, cosmetico e alimentare, packaging e attrezzature destinate al laboratorio galenico. È officina farmaceutica (autorizzata dall'Agenzia Italiana del Farmaco (Aifa) alla ripartizione e al rilascio dei lotti dei principi farmacologicamente attivi secondo il D.L. del 219/06) e azienda autorizzata alla produzione di integratori alimentari. Nell'ambito delle sue attività, Farmalabor opera costantemente secondo gli standard di Gmp (Good Manufacturing Practice) ed è certificata Iso 9001, Iso 14001 ed Iso 45001 e Gmp per la ripartizione di eccipienti farmaceutici. Inoltre, tutte le attività sono supportate da Procedure Operative Standard

(Sop) controllate, validate e seguite scrupolosamente dal personale aziendale. Il laboratorio di "controllo della qualità" opera in Glp (Good Laboratory Practice) secondo metodiche analitiche standardizzate.

Infine, nel 2017, sorge il Centro Studi e Ricerche "Sergio Fontana 1900-1982" in cui sono presenti piattaforme tecnologiche e facilities relative agli integratori alimentari e cuore pulsante di tutta l'attività di ricerca e innovazione dell'azienda.

FaberFarma è la divisione di Farmalabor che si occupa della produzione di integratori e cosmetici a marchio Naturlabor e conto terzi con un servizio tailor made. Faberfarma è strutturata con un team di esperti in grado di garantire un servizio completo; in particolare le diverse fasi del ciclo produttivo prevedono: studio formulativo dei prodotti e valutazione degli health claims utilizzabili; fattibilità, ovvero analisi tecnica dei costituenti, scelta di eccipienti idonei e della relativa forma farmaceutica fino alla scelta del confezionamento più adatto a garantire la stabilità dei prodotti per tutto il periodo di shelf life consigliato; procedura di Notifica Ministeriale e redazione del rationale tecnico scientifico; processo produttivo utilizzando attrezzature performanti e innovative nel rispetto delle normative vigenti; controlli di qualità secondo i regolamenti di riferimento (Reg. Ce 852/2004, manuale Haccp). Gli elevati standard qualitativi sono garanzia di prodotti efficaci e sicuri a partire da materie prime di elevata qualità che contraddistingue il concept aziendale.

■ **Ilaria Di Giuseppe**



La microdistribuzione

La microdistribuzione è una soluzione esclusiva, che consente alla farmacia di ordinare direttamente a Farmalabor qualunque tipo di prodotto, senza nessun limite, e di riceverlo, entro il giorno lavorativo successivo, in simultanea con la consegna del distributore intermedio di fiducia. La logistica è davvero cruciale in questo settore, perché la tempestività spesso può fare la differenza. Il distributore svolge la logistica di "ultimo miglio" e la fatturazione del servizio alla farmacia. Con la microdistribuzione Farmalabor raggiunge ogni giorno oltre 10mila farmacie italiane a partire dai propri stabilimenti di produzione.

“Fare salute” in modo sicuro

Materie prime innovative e rispetto per le normative vigenti sono i pilastri su cui si fonda TL Pharma Consulting, azienda di consulenza farmaceutica che affianca le imprese per ideare, sviluppare e produrre integratori alimentari, cosmetici e prodotti veterinari. La parola al titolare Giulio Torello

Quello degli integratori alimentari è un settore in grande fermento. Sempre più aziende farmaceutiche stanno entrando in questo segmento, sia creando nuove linee di prodotti sia mediante acquisizione di altre realtà già attive nel settore. Per coadiuvare queste operazioni è nata nel 2019 TL Pharma Consulting, guidata da Giulio Torello. L'azienda tratta gli integratori come se fossero farmaci, sottoponendoli a tutta quella trafila di controlli e analisi che, per legge, non sarebbe obbligatorio effettuare. «Ho fondato TL Pharma Consulting dopo aver maturato una lunga esperienza di R&D director in aziende multinazionali di primaria importanza nel farmaceutico, occupandomi di varie aree terapeutiche dalla cardiologia alla neurologia, dall'ambito osteoarticolare all'oftalmico - racconta il titolare -. TL Pharma è un'azienda di consulenza farmaceutica che affianca imprese di ogni dimensione nell'ideazione, sviluppo e produzione di integratori alimentari, Md, Afms, cosmetici e prodotti veterinari».

Qual è la vostra mission?

«Non creiamo solo un prodotto, ma lo sviluppiamo da tutti i punti di vista, dalla negoziazione degli accordi con i migliori fornitori delle materie prime e con i migliori produttori, alla cura dei brevetti e dei marchi, fino a tessere la rete di vendita. La nostra mission è riuscire a costruire un'azienda etica, che metta al centro di tutto non solo il business ma anche e soprattutto la cura e il valore delle persone. La nostra scommessa è di rendere l'integratore, il nutraceutico, uno strumento



INTEGRATORI COME FARMACI

Selezioniamo le materie prime di qualità e scegliamo solo quelle certificate, assicurando che tutto l'iter produttivo sia conforme ai più alti standard qualitativi

nobile per il paziente che lo possa utilizzare per migliorare la qualità della sua vita e, in caso di necessità, possa essere utilizzato on top alla terapia farmacologica. “Fare salute” in modo naturale e sicuro, applicando la tecnica farmaceutica e l'innovazione tecnologica alla produzione degli integratori, è il nostro obiettivo».

Per questo motivo trattate l'integratore con la stessa attenzione che viene riservata ai farmaci.

«Esattamente. Selezioniamo le materie prime di qualità e scegliamo solo quelle

certificate, assicurando che tutto l'iter produttivo sia conforme ai più alti standard qualitativi. Nel nostro lavoro di ricerca e sviluppo di prodotti ci avvaliamo, per tutto ciò che concerne test di laboratorio e in vitro, di Università, centri di ricerca ed enti di prestigio a livello europeo. Nell'ultimo anno abbiamo portato a brevetto, per i nostri clienti, formulazioni di integratori nell'area allergologica, immunologica e metabolica. Sempre a marchio TL Pharma abbiamo brevettato un'intera linea ginecologica formata da un detergente, una crema e un integratore, desti-



Giulio Torello, fondatore e titolare della TL Pharma Consulting di Pescara
www.tlpharmaconsulting.it

nata al trattamento della vulvodinia, che è una patologia molto seria».

Che cosa vi differenzia dai vostri competitor?

«Il tratto distintivo della nostra azienda è la continua ricerca tecnologica e l'uso esponenziale degli attivi nutraceutici che vengono combinati in modo sinergico, tenendo cioè conto del loro combinarsi a livello biochimico. Traducendo questo concetto in termini più semplici: un'etichetta non è migliore se ci sono più principi attivi, lo è solo se gli attivi vengono combinati tra loro sinergicamente, ovvero se la loro azione combinata dà luogo a un significativo aumento in termini di biodisponibilità ed efficacia. Nella creazione dei prodotti diamo al cliente la possibilità di svilupparli con i principi attivi noti, oppure di intraprendere un percorso più specifico e mirato di ricerca, lavorando sulla sintesi dell'attivo o sviluppando nuove vie di estrazione dello stesso; questo ovviamente è possibile grazie alla collaudata collaborazione con le migliori Università europee e i più prestigiosi centri di ricerca universitari».

Quali sono i vostri prodotti più recenti?

«TL Pharma è da poco uscita sul mercato con due suoi integratori “Lievemente” e “Piacevole”. “Lievemente” è un integratore a base di ashwagandha, griffonia e valeriana per i disturbi di ansia lieve, stress ed insonnia. “Piacevole” è un integratore a base di diosmina, ippocastano e vite rossa, per i disturbi a carico della circolazione, per l'insufficienza venosa e per le emorroidi oltre che per i problemi di ritenzione idrica e cellulite».

■ Bianca Raimondi

I settori di riferimento

TL Pharma sviluppa e crea per conto di importanti aziende farmaceutiche e conto terzi, prodotti finiti in diversi ambiti che ricercano innovazione, tecnologia e la possibilità di una rapida immissione nel mercato: integratori alimentari, probiotici, dispositivi medici, alimenti ai fini medici speciali, cosmetici e dermocosmetici, prodotti veterinari.

I settori a cui TL Pharma si rivolge sono: Ricerca & Sviluppo di nuove formulazioni per integratori alimentari, omeopatici, nutraceutici, medical device e veterinari. Produzione di materie prime per uso farmaceutico, nutraceutico e cosmetico. Produzione conto terzi di integratori, nutraceutici, prodotti dermocosmetici e mesoterapici. Produzione di dispositivi medici di classe I, IIA IIB e III. Assistenza tecnico regolatoria, certificazioni di qualità e formazione. Stesura e deposito brevetti.

«Tutti i nostri partner - sottolinea Giulio Torello - sono in possesso di certificazioni Haccp, Gmp Food e Iso 13485, in più abbiamo le certificazioni per i cosmetici bio. Il processo formulativo di tutti i prodotti può essere volto anche all'ottenimento della bollinatura Kosher, Halal, Vegan Friendly e Doping Free».





IL TUO RITUALE DI BELLEZZA 100% NATURALE

*ALTISSIMA PERCENTUALE DI
LATTE D'ASINA FRESCO DA FILIERA BIOLOGICA*

- *FORMULA ESCLUSIVA*
- *SUPER CONCENTRATA*
- *100% MADE IN ITALY*
- *100% RICICLABILE*



**SCOPRI LA PREZIOSA LINEA AMATÈ AL LATTE D'ASINA
PRESSO LE MIGLIORI BIOPROFUMERIE O SUL NOSTRO SITO**

www.prodottiamate.com

Un'innovativa tecnologia per colture cellulari in vitro

Consente lo sviluppo di farmaci innovativi, replicando i tessuti umani. TToP - True Tissue on Platform è un progetto made in Italy dal respiro internazionale

Una soluzione tecnologica a basso costo, altamente scalabile e facile da utilizzare che mira a migliorare il processo di scoperta e sviluppo di nuovi farmaci, replicando il microambiente fisiologico dei tessuti umani.

Tutto questo è possibile grazie a TToP - True Tissue on Platform che ha saputo trovare un'alternativa agli studi di sperimentazione preclinica in vitro e ai test sugli animali che spesso non riescono a stimare correttamente la sicurezza e l'efficacia di un farmaco a causa della loro capacità limitata di replicare l'ambiente fisiologico umano.

«Questo sistema dà la possibilità di ospitare strutture diverse all'interno di una cartuccia recuperabile (per esempio, membrane microporose, scaffold tridimensionali, biopsie tissutali). Inoltre consente colture bicompartimentali, l'accessibilità ottica a entrambi i lati della struttura ospitata, nonché la possibilità di recuperare, in modo controllato, il campione biologico e di riutilizzarlo per analisi ulteriori o esperimenti sequenziali», spiega Lorenzo Pietro Coppadoro, cofondatore e amministratore delegato dell'azienda milanese.

Quali sono i rischi principali del sistema che attualmente governa lo sviluppo dei farmaci?

«Il processo di sviluppo di nuovi farmaci è estremamente costoso, sia in termini economici, che temporali. Si stima che l'entrata in commercio di un nuovo farmaco richieda investimenti superiori ai 2 miliardi di euro, con tempi di sviluppo che oscillano tra i 10 e 12 anni. Inoltre, tale processo è estremamente inefficiente. Ad oggi, le validazioni di sicurezza ed efficacia in fase preclinica vengono svolte utilizzando tecnologie troppo semplici e standardizzate, quali colture cellulari in piastre Petri o multi pozzetto, che tuttavia non sono in grado di replicare le complesse condizioni fisio-patologiche dell'organismo umano. In una fase più avanzata, l'utilizzo di modelli animali consente di studiare interazioni sistemiche e metaboliche; tuttavia, le differenze di specie non garantiscono la



LA TECNOLOGIA

TToP è una piattaforma ingegnerizzata versatile, modulare e facile da utilizzare che punta a rendere più efficiente il processo di sviluppo di nuovi farmaci

traslabilità dei risultati, che risultano quindi poco affidabili e predittivi, introducendo inoltre alti costi di gestione e un fortissimo impatto etico. Più dell'80 per cento dei farmaci, che passano le fasi precliniche, non superano le fasi cliniche a causa di bassa efficacia (60 per cento dei fallimenti) o di tossicità (30 per cento). Il tasso di fallimento è particolarmente significativo

nelle sperimentazioni cliniche di fase 2 dove i test vengono svolti in modo randomizzato, multicentrico e prospettico su un vasto numero di pazienti arruolati e dove il fallimento può rappresentare anche un potenziale danno alla salute del paziente stesso».

Quando è nato il vostro progetto e quali riscontri ha ricevuto?

«Il progetto è nato nel 2018 come pro-

posta di tesi magistrale di Lorenzo Coppadoro (attuale ceo della start-up) e sviluppato presso Politecnico di Milano grazie alla supervisione di Marco Piola, Monica Soncini e Gianfranco Fiore, ricercatori e professori dell'ateneo. Successivamente, Lorenzo è stato selezionato per una borsa di dottorato ministeriale nel medesimo gruppo di ricerca e ha portato avanti la validazione tecnologica dei primi prototipi. La collaborazione che è poi nata con Chiara Foglieni e Maria Lombardi, ricercatrici presso l'IRCCS Ospedale San Raffaele, ha consentito di proseguire la validazione anche da un punto di vista biologico. Alla luce dei promettenti risultati la tecnologia è stata brevettata e ha ricevuto nei successivi anni diversi riconoscimenti e premi quali le vittorie alle competizioni Switch2Product 2020, Startup Lombardia 2021, EIT top20 Innostars Award 2022. A gennaio 2022 il progetto imprenditoriale ha rilevato l'interesse di un fondo di venture capital che ha deciso di investire e supportare il team per una validazione più estensiva della tecnologia e consentendo l'ingresso nel team di Sabrina Nicolò, biologa. Nel marzo del 2022 TToP si è costituita come start-up innovativa e successivamente è stata accreditata come spin off di Politecnico di Milano. Ad oggi, il progetto ha già riscontrato svariate manifestazioni di interesse sia da ricercatori nel campo accademico che da aziende biotecnologiche e farmaceutiche».

Quali sono le caratteristiche principali di questa soluzione tecnologica?

«TToP è una piattaforma ingegnerizzata versatile, modulare e facile da utilizzare che punta a rendere più efficiente il processo di sviluppo di nuovi farmaci, replicando le funzioni di organi o insieme di organi umani in vitro, ricreando le complesse condizioni fisio-patologiche del microambiente nativo. La nostra visione è rendere possibile analisi in vitro più predittive e affidabili utilizzando materiale di origine umana, e ambire a generare modelli paziente specifici per la medicina personalizzata. Si stima che l'adozione di tecnologie come TToP consentirà di risparmiare mediamente 700 milioni di euro per farmaco, proponendosi come un valido strumento nella valutazione di sicurezza ed efficacia di nuove entità farmacologiche. In particolare, la tecnologia TToP è

TToP NEL PRESENTE

TToP è una piattaforma modulare e versatile che replica la biologia umana, rendendo più efficiente e sostenibile lo sviluppo di farmaci. Le sue caratteristiche principali sono la possibilità di ospitare strutture diverse all'interno di una cartuccia recuperabile (per esempio, membrane microporose, scaffold tridimensionali, biopsie tissutali); la capacità di consentire colture bicompartimentali; l'accessibilità ottica a entrambi i lati della struttura ospitata; la possibilità di recuperare, in modo controllato, il campione biologico e di riutilizzarlo per analisi ulteriori o altri esperimenti.

stata progettata per garantire una compatibilità completa con le tecniche di laboratorio convenzionali, al fine di massimizzarne l'adozione. Inoltre, l'integrazione con tecnologie IoT garantisce la possibilità di una gestione automatizzata e utente indipendente dell'esperimento, al fine di diminuire la variabilità sperimentale e aumentare l'affidabilità del risultato».

Qual è attualmente il suo stato di sviluppo?

«La tecnologia è ad oggi ad uno stadio di T1, ossia livello di prontezza per l'immissione sul mercato (Technology Readiness Level) di 4, cioè di tecnologia validata in laboratorio. I risultati ad oggi ottenuti dimostrano la semplicità e il livello raggiungibile dalla tecnologia. Il nostro focus principale è sulla creazione di modelli di tessuti barriera, quali l'intestino o i vasi sanguigni, al fine di simulare l'assorbimento di farmaci introdotti per via orale. In futuro, l'obiettivo sarà connettere questi modelli per replicare in modo più aderente alla realtà fisiologica, il percorso che il farmaco compie dopo l'assunzione».

È destinato a soppiantare le correnti metodologie di sviluppo dei farmaci?

«Il mondo della ricerca farmacologica è prossimo a una svolta epocale, che rivoluzionerà l'intero segmento riscrivendo le regole del gioco. La Food & Drug Administration ha pubblicato nel 2022 un documento, successivamente recepito dal Senato americano, che spinge verso l'adozione di metodi alternativi allo studio su animale in ricerca, sottolineando l'importanza di approcci multidisciplinari. Nel prossimo futuro si attende una conferma di tale cambio paradigmatico, integrando

Lorenzo Pietro Coppadoro, cofondatore e amministratore delegato, con il team della TToP di Milano - www.ttopotechnologies.com



queste nuove tecnologie all'interno dei processi di validazione e normativi per la commercializzazione di nuovi medicinali e prima affiancando e poi sostituendo l'animale dai processi di validazione preclinica».

Rispetto alla lotta contro il Covid e al periodo relativo di grossa criticità, come si è posta la vostra soluzione?

«Il terribile periodo trascorso ha accelerato la ricerca del settore, sottolineando l'importanza di processi rapidi, sostenibili ed efficienti. Ovviamente, dato il livello di sviluppo ancora embrionale del settore, non è stato possibile contribuire attivamente allo sviluppo di terapie contro il Covid. Tuttavia, abbiamo creato un ponte di collaborazione con altri centri di ricerca italiani per portare avanti lo sviluppo di modelli in vitro avanzati di polmone all'interno della piattaforma, al fine di poter contare su modelli di alto valore traslazionale in caso di necessità».

Di quali figure si compone la vostra squadra?

La vostra è un'impresa made in Italy?

«Il team di TToP è un team multidisciplinare costituito da tre membri operativi e quattro scientific advisor. Lorenzo Coppadoro, PhD in Ingegneria Biomedica e ceo di TToP Srl. Esperto in tecniche per la prototipazione rapida e in sviluppo di sistemi di controllo automatici, si occupa della validazione tecnica e della messa in opera del sistema. Maria Lombardi è biotecnologa medica e coo della start-up con 10 anni di esperienza nel settore cardio-vascolare. Esperta di colture cellulari e tissutali in vitro e di biologia molecolare si occupa della validazione biologica e lo sviluppo di modelli avanzati, presso l'IRCCS Ospedale San Raffaele. Sabrina Nicolò, PhD in Scienze Biomediche, ha esperienza in colture cellulari e tissutali e di biologia molecolare focalizzata su tessuti barriera. Si occupa della validazione biologica e dello sviluppo di modelli avanzati, insieme a Maria Lombardi, presso l'IRCCS Ospedale San Raffaele.

Il board di scientific advisor è costituito da: Gianfranco Beniamino Fiore, professore ordinario al Politecnico di Milano, dove insegna corsi relativi alla meccanica cardio vascolare e alle tecnologie per la medicina rigenerativa. Autore di

più di 110 pubblicazioni scientifiche su giornali internazionali. Monica Soncini, professore associato al Politecnico di Milano, dove insegna corsi relativi alla bioingegneria cellulare. Autrice di più di 70 pubblicazioni scientifiche su giornali internazionali, possiede una grande esperienza nello sviluppo di bioreattori e sistemi di coltura alla mesoscala. Chiara Foglieni, biologa presso l'IRCCS Ospedale San Raffaele. Autrice di più di 50 pubblicazioni scientifiche su giornali internazionali ed esperta in sviluppo di modelli vascolari 2D/3D,

tecniche per analisi istologiche e microscopia confocale ed elettronica. Marco Piola, PhD in Ingegneria Biomedica e R&D manager presso QURA Srl. Esperto in industrializzazione e validazione di bioreattori di piccola e media scala è ideatore, insieme a Lorenzo Coppadoro della tecnologia alla base della start-up».

IL FOCUS PRINCIPALE

La creazione di modelli di tessuti barriera, quali l'intestino o i vasi sanguigni, al fine di simulare l'assorbimento di farmaci introdotti per via orale

La nostra è un'impresa totalmente made in Italy, dal primo disegno su carta alla realizzazione dei prototipi poi utilizzati nelle pratiche di laboratorio. Il progetto emerge da una collaborazione proficua tra due centri di eccellenza italiana, quali Politecnico di Milano e IRCCS Ospedale San Raffaele ed è nostra intenzione rimanere sul territorio per sostenerne la crescita. Le prime collaborazioni scientifiche sono infatti state aperte con gruppi di ricerca sparsi per tutta la penisola come gli accordi commerciali per esternalizzazione dei processi di sviluppo e industriali».

La vostra è un'impresa made in Italy?

«La nostra è un'impresa totalmente made in Italy, dal primo disegno su carta alla realizzazione dei prototipi poi utilizzati nelle pratiche di laboratorio. Il progetto emerge da una collaborazione proficua tra due centri di eccellenza italiana, quali Politecnico di Milano e IRCCS Ospedale San Raffaele ed è nostra intenzione rimanere sul territorio per sostenerne la crescita. Le prime collaborazioni scientifiche sono infatti state aperte con gruppi di ricerca sparsi per tutta la penisola come gli accordi commerciali per esternalizzazione dei processi di sviluppo e industriali».

■ **Lea Di Scipio**



TToP nel futuro

«Il prossimo futuro sarà basato su tanta ricerca e sviluppo al fine di dimostrare l'impatto che la tecnologia TToP può avere nella vita delle persone. L'obiettivo primario sarà estendere in modo significativo la validazione biologica dei nostri modelli e la dimostrazione della forte aderenza alla realtà biologica umana. Inoltre, l'industrializzazione della tecnologia ci consentirà di minimizzare la variabilità di produzione e di abbattere i costi. Punto fondamentale sarà la creazione di un team multidisciplinare con competenze forti sia in ambito ingegneristico che biologico al fine di poter portare sul mercato nel minor tempo possibile un prodotto dal forte valore tecnologico e dal potenziale impatto rivoluzionario».

I vantaggi della biofisica

Elio Muti, titolare di Karnak Health, descrive una tecnologia molto efficace che sfrutta frequenze elettromagnetiche per provocare una risposta nell'organismo. Si trattano così diverse patologie e disturbi, con un'azione all'origine del problema

Sviluppare la tecnologia per accrescere la vitalità e attivare la rigenerazione delle cellule attraverso i principi scientifici biofisici riconosciuti e applicati agli esseri viventi. È questa la missione di Karnak Medical Srl, società italiana con sede a Milano che ha saputo accrescere le conoscenze in campo medico attraverso tecnologie brevettate a livello internazionale e dedicate al settore medicale e sanitario. «Si è partiti agli inizi degli anni Novanta a concepire il funzionamento biofisico del corpo umano - racconta Elio Muti, ceo e founder. Abbiamo compreso che il cuore emette segnali elettrici e in fase diagnosticasi esegue l'elettrocardiogramma, così come il cervello emette altrettanti segnali elettrici e, quindi, ci siamo chiesti: è possibile che gli altri organi o i diversi sistemi di cui è composto il corpo non emettano anche loro segnali?».

Partendo da questa intuizione cos'avete scoperto?

«Abbiamo eseguito le nostre ricerche e, compatibilmente con l'avanzamento degli studi clinici, si è scoperta l'esistenza di segnali curativi per l'organismo. Ognuno chiaramente ha una propria informazione, denominata segnale elettrico che si traduce in una frequenza a livello fisico. In tal modo, si riescono anche ad accordare queste cellule e, quindi, come uno strumento acustico, interveniamo accordando le frequenze del corpo umano con lo scopo di attivare al meglio i processi di autoriparazione che contrastano l'invecchiamento cellulare e i processi di produzione ormonale di biochimica organica. Grazie a questi processi, riusciamo a ottimizzare il quadro di salute psicofisica delle persone. Si tratta di sistemi biofrequenziali e nello specifico, del linguaggio usato dalle nostre cellule per comunicare. Il nostro cervello e il nostro organismo comunicano tra di loro attraverso impulsi elettromagnetici e luminosi. Alla luce di questa scoperta abbiamo realizzato più strumenti dotati di una tecnologia in grado di accordare, attraverso campi elettromagnetici pulsati, le frequenze e la foto-bio-stimolazione, cioè impulsi di luce».

Come intervengono gli impulsi di luce sul sistema cellulare?

«Facciamo in modo che sia la luce che le frequenze arrivino alle cellule e le cellule le traducano in energia. Quando producono energia, queste fuoriescono con più facilità da quella condizione che si può definire disfunzione o stato infiammatorio. Quindi, attraverso un percorso di medicina



Elio Muti, alla guida della Karnak Medical di Milano - www.karnakhealth.com

integrata e con l'applicazione dei principi della biofisica, è possibile sostenere la salute della persona. Riusciamo in tal modo a sviluppare e a interagire con le cellule fornendo loro una spinta verso il funzionamento ottimale che permette di accettare meglio anche l'azione chimica del farmaco. Questi principi sono noti a livello scientifico come campi elettromagnetici pulsati e, se applicati al capo, vengono definiti stimolazione magnetica transcranica perché, chiaramente, questi campi devono attraversare la scatola cranica e arrivare ai neuroni. In questo caso, abbiamo realizzato una speciale cuffia in grado di generare campi elettromagnetici per poter agire all'interno del nostro corpo; al contrario di tante altre tecnologie a biofrequenze esistenti sul mercato che letteralmente sparano la frequenza sul corpo umano. Noi, invece, grazie all'impiego della cuffia siamo in grado di far interagire le due polarità - positiva e negativa - di ciascuna frequenza allo stesso momento. Nei fatti, queste si scontrano all'interno dell'organismo con un'interazione cellulare di grande beneficio».

Su quali patologie è possibile intervenire attraverso queste tecniche?

«Queste tecniche le applichiamo anche al trattamento di malattie autoimmuni, degenerative neuronali, degenerative cellulari e, in particolare, in quelle per cui

oggi la scienza medica sta latitando. Penso, ad esempio, ai sintomi di dolore, alle infiammazioni come la fibromialgia. Le soluzioni prospettate dalla biofisica - e mi riferisco a bibliografia scientifica medica - offrono già spunti interessanti che indicano la via di un possibile supporto terapeutico alle persone. Vi sono poi patologie in cui non serve neppure l'integrazione ma già, ad esempio, esistono frequenze utili per il trattamento della cefalea, per la nevralgia e per altri dolori che non necessitano l'impiego di farmaci. Attualmente la medicina classica sconta un grande limite che riguarda la personalizzazione della terapia. Quando siamo nella fortunata ipotesi di dover utilizzare solo i farmaci e non anche i bisturi come facciamo a personalizzare quella cura? Il medico deve dosare i farmaci ma

non è una terapia personalizzata, al contrario della biofisica attraverso la quale invece riusciamo, senza effetti collaterali, ad agire nel rispetto dell'individualità di ciascuna persona». ■ Luana Costa

SISTEMI BIOFREQUENZIALI
Sfruttano il linguaggio usato dalle nostre cellule per comunicare. Il nostro cervello e il nostro organismo comunicano tra di loro attraverso impulsi elettromagnetici e luminosi

Un percorso di successo

Nel 2017 nasce a Milano la società Karnak Medical che si occupa di ricerca, sviluppo e produzione. Nel 2019 ottiene un traguardo che corona l'intero progetto: il riconoscimento scientifico con l'ottenimento della certificazione medica frutto di oltre 30 anni di operatività nel settore benessere. Oggi, Karnak Medical è un punto di riferimento per soluzioni tecnologiche destinate a privati, professionisti e sanitari in tutto il mondo. «I nostri connotati scientifici - sottolinea il fondatore Elio Muti - hanno aperto le porte alla collaborazione con scienziati, ricercatori e luminari universitari».

Salupoint, il nuovo volto della farmacia



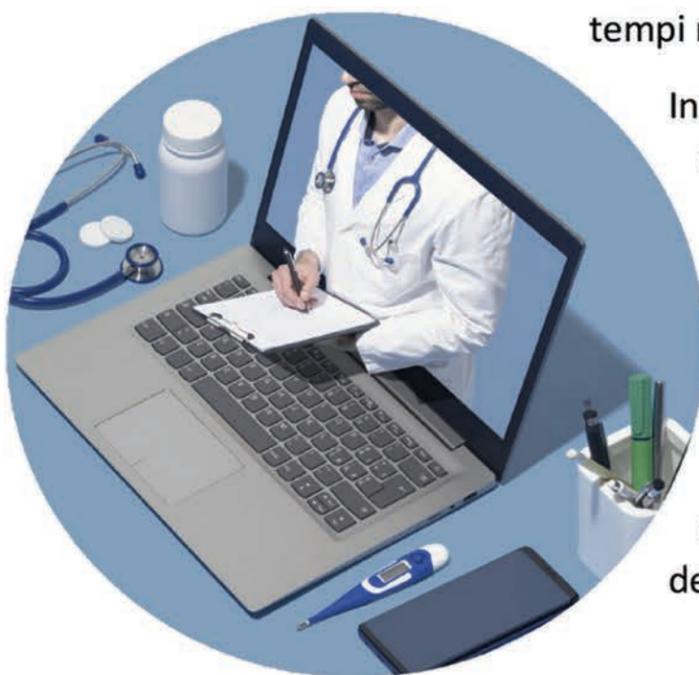
SALUPOINT

farmacia diagnostica

La farmacia ha sempre rappresentato un asse portante del sistema di prevenzione sanitaria e la figura del farmacista, in quanto professionista, è decisiva. Dalla sua attività, infatti, il Sistema Sanitario può ricavare un valore aggiunto sia dal punto di vista economico sia che dal punto di vista socio sanitario.

Ora, grazie alla telemedicina, i servizi e l'offerta delle farmacie si espandono, evolvendosi verso una nuova frontiera. La mission di Salupoint è proprio questa: progettare e realizzare servizi di telemedicina per permettere alla farmacia di divenire un presidio sanitario per la prevenzione, affinché il singolo individuo possa ricevere un servizio completo a 360 gradi. Inoltre, si solidifica così un rapporto di maggior fiducia tra il farmacista e il suo cliente, valorizzando gli aspetti più legati al rapporto professionista/paziente.

Con la telemedicina si riducono sensibilmente i tempi d'attesa necessari per ottenere un appuntamento e fare esami o controlli periodici. Un vantaggio non solo in termini di praticità ma soprattutto in termini di salute: infatti una diagnostica tempestiva agevola innanzitutto il paziente, permettendogli di accedere alle cure in tempi ridotti rispetto a quelli attuali del Ssn.



In particolare, le metodologie di telemedicina Salupoint permettono alle farmacie di effettuare servizi di prevenzione e refertazione entro 24 ore, volti a ridurre la probabilità di malattia a vantaggio di una diagnosi precoce senza lunghi tempi di attesa. Le metodologie di telemedicina Salupoint sviluppano diverse branche mediche: cardiologia, nutrizione, densitometria ossea, analisi posturale, insufficienza venosa, dermatologia, apnee notturne e cure termali.



www.salupoint.eu
E-mail info@salupoint.eu
Tel. 041-3121221



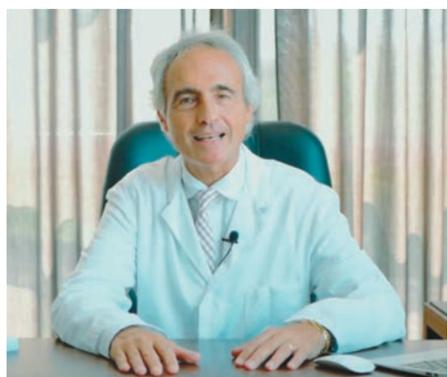
Dire addio al mal di schiena

Giovani o anziani, palestrati o no, le patologie legate a questo disturbo possono sconvolgere la vita delle persone e la loro routine. Il dottor Claudio Irace mette in campo la sua esperienza trentennale in materia



Abitudini sbagliate, poca attività fisica e vita sedentaria. Ma anche muscoli deboli e poco tonici, che aiuterebbero a mantenere una postura corretta in grado di sostenere adeguatamente la colonna vertebrale.

Insomma, chi non ha mai provato, a un certo punto della propria vita, quel tipico dolore causato dal mal di schiena, che interferisce in maniera determinante sulle abitudini quotidiane e che colpisce indistintamente giovani ed anziani? Lavoro, sport o qualsiasi movimento "scontato" possono diventare "nemici" del nostro benessere. Spesso viene sottovalutato e si tende a pensare che "passerà da solo" e quando ciò non avviene può essere segnale di uno stato infiammatorio che potrebbe degenerare. Come e quando, allora, chiedere aiuto? A condurci sulla strada migliore è solo un professionista, con la sua competenza, espe-



Il neurochirurgo Claudio Irace opera a Milano, Torino, Bologna, Roma, Napoli
www.claudioirace.com

IL "METODO IRACE"

Una strategia originale, pubblicata nel 2010, e riconosciuta a livello internazionale come una delle metodiche per evitare una delle complicanze più insidiose della chirurgia a livello lombare, vale a dire l'errore di livello

rienza e capacità di ascolto. Ed è da oltre trent'anni che il dottor Claudio Irace, specialista in Neurochirurgia, è a disposizione dei pazienti nel trovare la giusta soluzione a un male che attanaglia molti, ma di cui ci si può liberare efficacemente.

Qual è il suo punto di forza?

«Uno degli interventi chirurgici più frequenti è quello per l'ernia discale lombare. Si effettua in microchirurgia mediante un approccio mini-invasivo, attraverso una piccola incisione cutanea; usando il microscopio operatorio e uno strumentario dedicato, adottando una tecnica estremamente rispettosa dei tessuti, si rimuove la porzione di disco fuoriuscita. Anche se si tratta di un intervento di breve durata, il chirurgo deve conoscere le potenziali complicanze e il modo di affrontarle. Tra queste, la prima e potenzialmente più insidiosa, è il cosiddetto "errore di livello", cioè rimuovere un disco diverso da quello interessato dall'ernia. Per evitare tale rischio, nel 2010 abbiamo pubblicato una metodica, definita 'IRACE method', che riduce drasticamente questa complicanza; in sintesi, tale metodica definisce i compiti del

personale della sala operatoria coinvolto nell'intervento chirurgico, individuando i punti critici da monitorare: esatta identificazione anatomica del livello da operare e grado di attenzione dell'équipe chirurgica».

Ernia discale lombare e stenosi del canale lombare sono il suo pane quotidiano. Cosa sono e quando bisogna rivolgersi a uno specialista?

«Sono patologie che colpiscono percentualmente diversi target di età. Molti giovani, specialmente tra i 30 e 50 anni, soffrono di mal di schiena dovuto a ernie o protrusioni discali, o discopatie, a volte anche in maniera combinata; dolore che può limitare la vita sociale e lavorativa. La stenosi, invece, è un restringimento del canale vertebrale, a livello cervicale e/o soprattutto lombare, da cui sono affette persone dai 60 anni in su, colpendo fino a 1 persona su 3 oltre i 70 anni. Sia nei casi di ernia discale lombare che nei casi di stenosi, bisogna sempre partire dai sintomi riferiti dai pazienti. Posto che quasi tutti hanno sperimentato almeno una volta il cosiddetto colpo della strega, nell'80 per cento dei casi questi episodi di dolore si risolvono

nell'arco di massimo due settimane grazie a riposo e farmaci; per l'altro 20 per cento, invece, una cura a base di antinfiammatori e cortisonici può non essere risolutiva. A quel punto, dopo essersi rivolti al medico curante, ma avendo constatato che il trattamento non ha dato i risultati sperati e magari il dolore è accompagnato da sciatalgia, bisogna rivolgersi a uno specialista (fisiatra, ortopedico o neurochirurgo), dopo avere eseguito un esame strumentale, che di solito è una Risonanza Magnetica (RM) o una Tomografia Computerizzata (TC o TAC). In caso di indicazione ad intervento chirurgico, che nella maggior parte dei casi non è urgente, può essere utile sentire il parere di un altro specialista, la cosiddetta 'second opinion'».

Quale vita può aspettarsi un paziente operato?

«Il paziente giovane, operato per ernia discale lombare, avrà una ripresa della vita relazionale in tempi rapidi: una o due notti di degenza, circa tre o quattro settimane di convalescenza; per il lavoro saranno necessarie quattro-sei settimane; Per riprendere l'attività sportiva, sarà valutata la costituzione fisica del paziente, la sua consuetudine ad esercitare il tipo di sport richiesto e, ovviamente, il tipo di sport. Per quanto riguarda i pazienti operati di stenosi del canale lombare, saranno incoraggiati a riprendere subito le normali attività quotidiane, come il semplice camminare, sempre nel rispetto delle altre patologie da cui magari sono affetti». ■ **Lea Di Scipio**

Lo sviluppo delle terapie digitali

Visionage è una società innovativa che si occupa di sviluppo di business in ambito digital e di ricerca e sviluppo nel settore biotecnologico nella prototipazione di nuove tecnologie multidisciplinari. Ne parliamo con il fondatore Claudio Mastropaolo

L'emergenza sanitaria ci ha lasciato un insegnamento prezioso: quando si parla di salute c'è bisogno di chiarezza. Trasmettere un messaggio trasparente può incidere in maniera significativa sulla qualità della vita delle persone. Per questo la comunicazione in ambito sanitario richiede una particolare cura. La vita di tutti i giorni per i pazienti con malattie croniche è fatta di nuove abitudini, piccoli accorgimenti e cambiamenti che possono

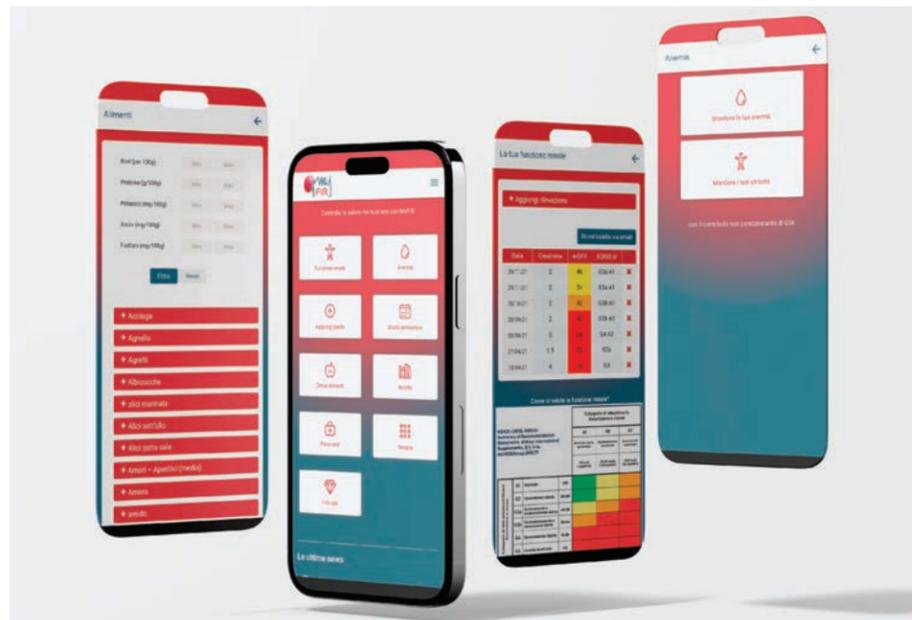
IL PRESUPPOSTO

Prevenire, semplificare e rendere migliore la qualità della vita di coloro che soffrono di patologie, oggi è possibile anche attraverso specifiche app create grazie ai progressi della tecnologia

incidere positivamente sulla qualità della loro vita.

«Prevenire, semplificare e rendere migliore la qualità della vita di coloro che soffrono di patologie oggi è possibile anche attraverso specifiche app create grazie ai progressi della tecnologia», spiega Claudio Mastropaolo, fondatore di Visionage Srl. «Nata nel 2017, la nostra è una società di sviluppo di business in ambito digital e di ricerca e sviluppo nel settore biotecnologico nella prototipazione di nuove tecnologie a carattere multidisciplinare. Il focus d'interesse principale è nel settore dell'eHealth con la progettazione, produzione e controllo di diverse app per la terapia digitale, il telemonitoraggio di parametri vitali e il self empowerment del paziente».

Da diversi anni Visionage segue società scientifiche gestendo piattaforme dedicate e progettando soluzioni per migliorare la qualità dei pazienti nefropatici come ad esempio il portale DialMap, che fornisce una mappa intuitiva sui centri dialisi disponibili in Italia. Nello specifico permette di conoscere anche i centri che si occupano di dialisi in vacanza dando la possibilità di continuare il trattamento anche lontani da casa.



«Tra i vari progetti - continua Mastropaolo - abbiamo realizzato l'app MyFIR (Fondazione Italiana del rene) su IOS e Android per il monitoraggio della salute dei reni, favorire la prevenzione e supportare pazienti nefropatici. Attraverso l'inserimento dei dettagli della terapia, del diario alimentare e dei parametri vitali, l'app favorisce la comunicazione tra pazienti e nefrologi. Permette ai medici di avere in un'unica piattaforma tutti i dati necessari e ai pazienti di controllare l'importo giornaliero di potassio, fosforo e di tutti gli altri valori ricevendo alert utili al self empowerment. L'app MyFabry invece, realizzata con l'Università degli studi di Bari Aldo Moro, D.E.T.O., sezione di Nefrologia, dialisi e trapianti, ha la funzione di contribuire al potenziamento dei servizi di diagnosi, cura e follow up rivolti ai pazienti affetti da malattia di Anderson Fabry, secondo le linee guida proposte dal Ministero della Salute e con le raccomandazioni emanate dalle autorità europee competenti».

La malattia di Anderson Fabry, nota anche come malattia di Fabry, è una patologia ereditaria rara, multisistemica e progressiva, legata a mutazioni genetiche del cromosoma X, responsabili di una deficienza dell'enzima alfa-galattosidasi A (Gla). «Tra i risultati ottenuti si è potuto evidenziare l'ottimizzazione dello scambio di informazioni all'interno dell'equipe medica per garantire un canale di comunicazione costante tra il personale medico e i pazienti. Empowerment del paziente e dei suoi familiari, nonché del personale sanitario coinvolto nell'ambulatorio e sul territorio».

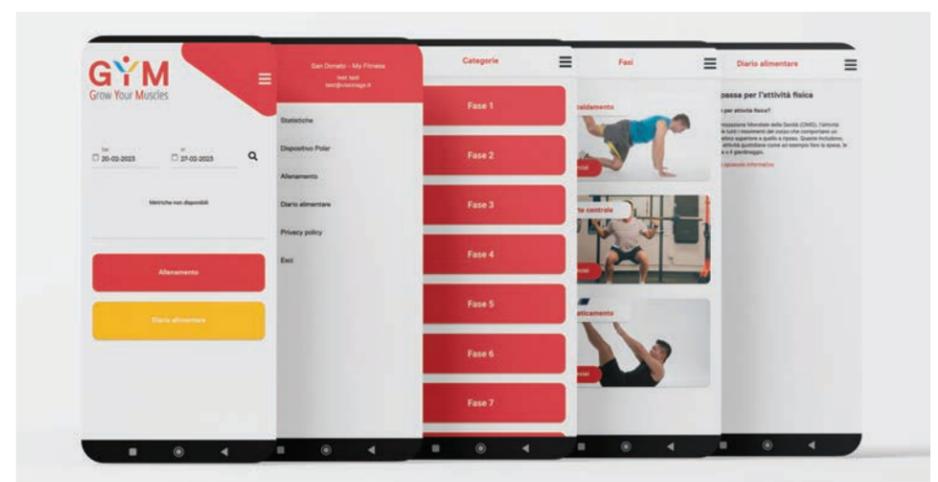
App Gym (Grow your muscles), realizzata insieme al Gruppo San Donato e all'Istituto Ortopedico Galeazzi, è utile al monitoraggio dell'attività fisica e del dia-

Visionage ha sede ad Alberobello (Ba)
www.visionage.it

rio alimentare in persone anziane. «L'app è stata sviluppata per un progetto di ricerca finanziata dal Ministero della Salute, è integrata con sistemi di monitoraggio del battito cardiaco e consente di avere dati accurati per poter monitorare la compliance della terapia. I risultati saranno oggetto di pubblicazioni scientifiche di portata internazionale. Infine, la Piattaforma Farmavelox è stata creata per medici di medicina generale ed è utile per la gestione delle prenotazioni di farmaci cronici; la riduzione del lavoro di produzione delle ricette; migliorare la comunicazione medico paziente. Tra i risultati ottenuti: riduzione dei tempi di gestione dei pazienti, riduzione dei costi di gestione della comunicazione medico paziente, ottimizzazione dei processi grazie anche all'interfaccia user friendly, facile da usare e consultare».

Visionage ha pensato anche alla salute dei nostri amici a 4 zampe: Doggami, nata nel 2020, è un'app per monitorare quotidianamente la salute dei nostri cani, utilissima per anamnesi da fornire al veterinario.

■ **Cristiana Golfarelli**



Bevessere

Visionage ha da poco ampliato la platea cui viene offerto il complesso e vario campionario di prodotti e servizi, nella consapevolezza che diversificare il proprio orizzonte è salutare e importante sia per l'azienda stessa che per i clienti. La diversificazione dell'azienda consiste nell'affiancare all'attività di sviluppo di business digital il lancio di una birra interamente prodotta in house. Dalla cura grafica del packaging alla strategia comunicativa sui social, il lancio del nuovo marchio è interamente curato da Visionage. Dal 2022 l'azienda produce birra con il brand Bevessere e Volver, con particolare attenzione nella ricerca e sviluppo di nuove materie prime e a un approccio nutraceutico. Imminente sarà anche l'uscita del nuovo progetto per una birra nutraceutica, per l'utilizzo su pazienti nefropatici e non solo, una birra che riduce l'infiammazione intestinale e stimola il microbiota.

La riscoperta della nutraceutica

Con la dottoressa Paola Conte, da anni impegnata nello studio e nella produzione di componenti naturali dalle diverse proprietà benefiche, entriamo nel mondo di un settore in ascesa dal punto di vista sia commerciale che scientifico

Dopo la pandemia, l'attenzione del consumatore verso il mercato nutraceutico e degli integratori alimentari è aumentata in maniera esponenziale a discapito del farmaco». La dottoressa Paola Conte, amministratrice unica dell'azienda Magap Nutrition Srl che è titolare del marchio registrato Vimpharma, introduce così uno dei temi al centro della trasformazione attuale dei trend di consumo. E l'esperienza con il marchio leccese la rende un'osservatrice privilegiata del fenomeno, con tutto quanto riguarda la produzione stessa e come si sta evolvendo. I nutraceutici, dunque, continuano a guadagnare posizioni. «Probabilmente perché il consumatore preferisce agire sul proprio corpo – continua la dottoressa Conte – assumendo qualcosa del tutto naturale, senza dover intaccare, qualora ci fossero, altre problematiche di salute».

Partiamo dall'esempio aziendale che Lei rappresenta: com'è nato e come si è sviluppato Vimpharma?

«Il marchio nasce nel settembre del 2011 per produrre e commercializzare prodotti nutraceutici con particolari caratteristiche, con un elevatissimo profilo di qualità, aderenti alle più recenti e validate evidenze scientifiche, che contribuiscono a migliorare la qualità di vita. La mia azienda, infatti, crede fermamente nel miglioramento di tutte le patologie di ampia diffusione, attraverso

La dottoressa Paola Conte, amministratrice unica dell'azienda Magap Nutrition, con sede a Lecce www.vimpharma.it



l'associazione di mirati principi nutraceutici e di una corretta alimentazione. I prodotti vengono analizzati e testati ogni qualvolta si effettua una nuova produzione. Tutta l'azienda, poi, fa molta attenzione al materiale di confezionamento attenendosi al rispetto per l'ambiente riducendo il consumo di plastiche e alluminio, sostituendolo con confezioni green».

Quale fra i vostri prodotti si può dire il più rappresentativo?

«L'azienda ha un vasto listino che le permette di soddisfare diverse esigenze. Ma un esempio di particolare importanza nel mercato nazionale è il Nabutir 1000. Si tratta di un prodotto a base di Butirrato di Sodio, indicato per tutte le patologie infiammatorie intestinali. L'acido butirrico è prodotto dai batteri dell'intestino quando vengono consumati determinati carboidrati e fibre ed è la fonte di energia preferita dei microrganismi che vivono nel colon, una delle molteplici ragioni per cui ha un effetto così positivo sulla salute intestinale. L'acido butirrico, è una molecola che negli ultimi anni è sotto la luce dei riflettori da parte di molti gastroenterologi, proprio per le sue notevoli proprietà e benefici. All'acido butirrico, infatti, sono state attribuite diverse proprietà benefiche che spaziano da quelle antinfiammatorie a quelle che prevengono lo sviluppo di cellule cancerogene».

Più in dettaglio, quali sono le sue proprietà?

«Una prima categoria di proprietà è quella anti-infiammatoria. L'acido butirrico inibisce il gene Nf-Kb che sta a monte della cascata del processo dell'infiammazione, bloccando quindi la catena che porta alla produzione di citochine ed interleuchine ad azione pro-infiammatoria. L'acido butirrico ha un impatto positivo sulla salute dell'intero in-

testino. Inoltre, questa sostanza acidifica il terreno, consentendo quindi un ripristino dell'eubiosi: ormai si parla sempre più spesso di eubiosi, dell'importanza del microbiota, di quanto sia fondamentale ricreare quell'ambiente ottimale, per prevenire altre patologie anche in altri distretti dell'organismo. In più, è un alleato nella lotta contro l'insorgenza di patologie tumorali».

Un aspetto tutt'altro che trascurabile.

«Alcuni degli studi più famosi condotti sull'acido butirrico mostrano ottime potenzialità di utilizzo per prevenire il cancro e in particolare quello del colon-retto. Si ritiene che un aumento del tasso di proliferazione delle cellule del colon sia un fattore di rischio per il cancro. Tutte le cellule del colon hanno un ciclo di vita predeterminato da un processo chiamato apoptosi e l'equilibrio tra i livelli di proliferazione e apoptosi è fondamentale per mantenersi sani. Da test in vitro è emerso che il butirrato stimola la proliferazione delle cellule sane del colon mentre stimola l'apoptosi nel-

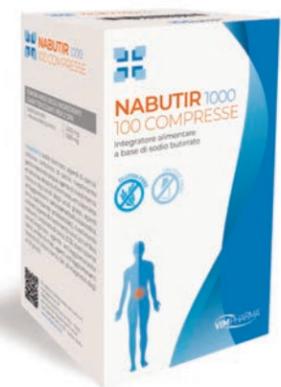
le cellule tumorali. Va menzionato, infine, l'utilità dell'acido butirrico contro l'insulino-resistenza e nel supporto trofico-energetico della mucosa».

Quali sono ora i vostri programmi per il prossimo futuro?

«Sicuramente uno degli obiettivi è espandere la nostra capacità di commercializzazione e presentazione dei prodotti, che ora sono presenti sul mercato nazionale e avvengono grazie a una rete di informazione medico scientifica, ad un canale vendita dedicato a farmacie, parafarmacie e grossisti farmaceutici, un e-commerce e prossimamente sulla piattaforma amazon. In particolare, miriamo ad allargare i nostri orizzonti anche al mercato estero, non solo europeo».

■ Renato Ferretti

UN ALLEATO CONTRO I TUMORI
Alcuni importanti studi sull'acido butirrico, dimostrano le ottime potenzialità della molecola, tra cui quella di prevenzione del cancro del colon-retto



Un ruolo importante

«Con il termine "nutraceutica", sintesi delle due parole "nutrizione" e "farmaceutica" – spiega dottoressa Paola Conte, amministratrice unica dell'azienda Magap Nutrition Srl –, si intende la disciplina che studia i componenti alimentari con effetto nutritivo o fisiologico che svolgono un ruolo importante nel mantenimento in buona salute dell'organismo e nella prevenzione di patologie croniche. Mentre, con il termine nutraceutico vengono identificati specifici componenti di alimenti (di origine vegetale o animale), di piante o microorganismi, che per le loro proprietà funzionali si collocano al limite tra l'alimento e il farmaco e possono essere impiegati da soli o in miscela nella produzione degli integratori alimentari. Oggi, finalmente, si assiste alla presa di coscienza da parte dei consumatori circa la possibilità di ridurre l'insorgenza di patologie degenerative con la dieta e il ricorso ai prodotti nutraceutici».

La cosmetica consapevole

Un brand giovane, che si prende cura della pelle utilizzando ingredienti pregiati, naturali e totalmente biodegradabili, nel rispetto del Pianeta e del futuro. Con la fondatrice Eleonora Mesiano, scopriamo l'offerta firmata Chiò che inizia con la bava di lumaca

Chiò è un brand di cosmetici funzionali per la cura e la salute della pelle che nasce da un ingrediente tanto antico quanto semplice: la bava di lumaca.

Un attivo cosmetico importante che inserito in formulazioni con componenti biotecnologici ecobiosostenibili, aiuta la pelle a raggiungere il miglior stato di benessere e a risolvere le sue problematiche. E proprio da questo ingrediente è partita anche la ricerca di Eleonora Mesiano, che ha creato il marchio di skincare, Chiò. «Ho intrapreso gli studi di ingegneria edile architettura presso la facoltà dell'Università dell'Aquila e, senza quasi accorgermene, mi sono ritrovata in un mondo che però non mi apparteneva - racconta l'imprenditrice -. Lasciare che la situazione intossicasse il mio animo idealista era fuori discussione. E fu così che scelsi di non adeguarmi, ma di guardare avanti con il sorriso. Nel frattempo però la mia pelle, avendo smesso di prendere la pillola anticoncezionale, cominciò ad avere problemi. Dopo varie ricerche mi sono imbattuta per caso in una crema a base di bava di lumaca e capii quanto le materie prime nei cosmetici possano fare la differenza, perché piano piano le problematiche della mia pelle si risolsero. Da qui ha avuto inizio la nostra storia».

Ha deciso di scommettere anche lei sulla bava di lumaca.

«Esatto. Oggi allevo lumache da cui estraggo la bava, con cui produciamo la gran parte dei nostri cosmetici. Non a caso il nome del brand Chiò, è l'abbreviazione di chiocciola. È un compito impegnativo, l'allevamento ha

Eleonora Mesiano, alla guida di Chiò. L'azienda ha sede a Sulmona (Aq) - www.chioskincare.com



LENTO È BELLO
Una vision che si ispira all'ingrediente biologico autoprodotta con tecniche di estrazione certificate cruelty free: la bava di lumaca

bisogno di manutenzione continua e le lumache vanno curate tutti i giorni per diverse ore. Allevo oltre 2milioni di lumache, divise in 4 aree di terreno, mangiano verdure che coltivo io stessa. Alcune le chiamo per nome, come Wendy, la mascotte del gruppo. Amo moltissimo il mio lavoro: a contatto con la natura si impara ad avere pazienza, si rigenerano mente e corpo».

Come definirebbe il vostro tipo di cosmetica?

«La nostra è una cosmetica consapevole che migliora la qualità della pelle attraverso ingredienti naturali, efficienti e potenti: Chiò Skin Care è un marchio italiano che ricerca una bellezza naturale, pratica e semplice. Chiò nasce dalla ricerca costante e innovativa di prodotti cosmetici formulati con ingredienti naturali, non impattanti per l'ambiente e altamente performanti per la pelle, che non contengono nessuna molecola sintetica di difficile degradazione. Alleviamo lumache con metodi biologici e ne estraiamo la bava cruelty free, con un macchinario brevettato che permette alla bava di mantenere inalterate le sue qualità or-

ganolettiche, senza stressare la lumaca, in più viene emesso ozono che sanifica abbattendo la carica batterica».

Quali sono gli ingredienti delle vostre creme?

«I cosmetici di Chiò sono frutto dello studio di una ricerca e sviluppo di formulazioni pratiche, realmente utili, funzionali, con l'obiettivo di migliorare lo stato di salute della pelle e risolverne le problematiche, per una bellezza sostenibile. La bava di lumaca è l'ingrediente presente nella maggior parte delle formulazioni di Chiò per le sue straordinarie capacità dermocompatibili che, insieme ad esclusivi ingredienti di ultima generazione e ad altri pregiati estratti botanici, aiutano la pelle ad ottenere un aspetto visibilmente più sano, luminoso, disteso. La bava di lumaca è tollerata da ogni tipo di pelle, ha effetti curativi, cicatrizzanti, idratanti e leviganti».

Qual è la vostra filosofia?

«La filosofia del brand si concentra sul concetto "lento è bello", che si ispira all'ingrediente biologico autoprodotta con tecniche di estrazione certificate cruelty free:

la bava di lumaca. Non è la natura che deve rispondere alle nostre esigenze e tempistiche, ma piuttosto è vero il contrario. In una società che va sempre più di fretta, dove tutto scorre ad alta velocità, è necessario prendersi un po' di tempo per noi stessi, immergendoci nella bellezza della lentezza. Ed è da questi presupposti che nasce Chiò: una dedica gentile alla pelle, alla natura e ai suoi potenti ingredienti, un'autentica promessa di benessere cutaneo nel rispetto dell'ambiente, della lentezza, un impegno di ricerca, innovazione e valorizzazione di ingredienti scelti nell'ottica dei valori dell'economia circolare».

Che funzioni svolgono i vostri cosmetici?

«Un buon cosmetico sicuramente non può cancellare le rughe già formate, ma può rallentare la formazione, far sì che un viso con il perfetto equilibrio idrolipidico sia luminoso. Una bella pelle è innanzitutto sana, le rughe possono semplicemente essere il naturale processo di età che avanza, non bisogna temerle, semmai le rallentiamo un pochino». ■ **Cristiana Golfarelli**



La linea Chiò

La ricerca dei migliori abbinamenti e ingredienti è la caratteristica che accompagna Chiò Skin Care nella formulazione dei suoi prodotti. Ingrediente base dei prodotti Chiò è la bava di lumaca, tollerata da tutti i tipi di pelle, che ha effetti rigeneranti ed è ricca di proprietà cicatrizzanti, idratanti, leviganti. Tra i prodotti di punta dell'azienda troviamo il Serum Chiò, il primo siero che la ditta ha prodotto, multifunzionale e dall'altissima concentrazione di bava di lumaca ad assorbimento rapido: idrata la pelle, affina la grana e pulisce i pori. Penetra in profondità potenziando le riserve idriche e sortendo anche un effetto riempitivo delle rughe.

Strucchiò è invece un burro detergente che effettua la doppia detersione in un unico prodotto, contribuisce al miglioramento della grana e del tono della pelle.

Plus Chiò è un multolio viso corpo capelli che contiene olio di canapa di un produttore locale. Inibisce la produzione di sebo e ha un'azione calmante e rigenerante.

Soluzioni personalizzate per ogni farmacia

Un marchio storico e la capacità di farlo rinascere, sulla base dell'ascolto delle esigenze dei clienti. Da qui inizia l'avventura dello studio Albonico, specializzato nella ristrutturazione di farmacie, ciascuna unica nelle sue peculiarità. L'esperienza del titolare, l'architetto Aljoscia Albonico

“**A**scoltare, ascoltare, ascoltare”. È questo il motto dello Studio Albonico specializzato nella ristrutturazione di farmacie e nato dalle ceneri della società Bottigelli. L'attuale titolare, ed ex dipendente, decise nel 2015 di fondare la sua azienda dapprima come ditta individuale e poi come Srl. «Credo che il nostro punto di forza sia la capacità di costruire soluzioni su misura individuando, grazie all'esperienza maturata, gli obiettivi e la visione futura del nostro cliente - spiega Aljoscia Albonico -. Abbiamo deciso di acquistare il precedente marchio storico e ribadire che non ci si improvvisa in questo mestiere perché è necessario possedere tanta conoscenza, per comprendere anche le più piccole sfaccettature di ogni progetto». Lo studio è attualmente in grado di ristrutturare farmacie a 360 gradi, dal progetto iniziale, fino alla posa dei prodotti sugli scaffali: «Possiamo fornire un servizio chiavi in mano, includendo opere edili ed impiantistiche, oltre che di arredamento. Negli ultimi anni abbiamo ristrutturato diversi negozi, specialmente al centro nord, puntiamo adesso ad essere presenti in tutta Italia. Le esperienze passate ci insegnano che sono le persone a fare la differenza, è per questo motivo che siamo alla continua ricerca di validi collaboratori nel territorio. Il nostro mantra aziendale è saper ascoltare. I negozi che realizziamo devono essere costruiti attorno all'idea di azienda del nostro cliente».

Com'è nata la sua impresa?

«Nell'azienda Bottigelli ero diventato responsabile tecnico, dopo le esperienze di progettazione maturate nei settori retail, farmacie ed edilizia prima ancora. L'azienda all'epoca era molto conosciuta



ASCOLTARE

È ciò da cui bisogna partire per comprendere gli elementi essenziali con cui valorizzare al meglio l'azienda, rendendo però unica ogni realtà, poiché basata sulla visione del nostro cliente

ma in declino, tuttavia, carico di entusiasmo, ho iniziato a lavorare su nuove linee espositive e al rinnovamento dell'immagine aziendale. In poco tempo mi sono reso conto che l'equilibrio finanziario dell'azienda era insostenibile, c'erano costi e debiti elevati e una struttura commerciale decimata. Dopo la chiusura di Bottigelli cominciai a realizzare farmacie, con la mia nuova azienda, insieme ad alcuni ex colleghi. Sempre con noi c'era il sogno di riportare in alto il marchio Bottigelli, ancora oggi tutt'altro che dimenticato. Dopo alcuni anni decisi di investire acquistando quel marchio, tut-

tora lavoriamo con enfasi perché si torni a parlare di Bottigelli come sinonimo di qualità nel settore».

Quali sono le principali attività dello studio?

«Innanzitutto i sopralluoghi: andiamo a vedere di persona le farmacie e ascoltiamo le esigenze dei clienti. Cerchiamo sempre di superare quella barriera iniziale, che sorge dal cliente titubante, che ha mille idee in testa ma nessuna sicurezza. Il problema di fondo è che la ristrutturazione di una farmacia non ha per tutti lo stesso significato. Per alcuni vuol dire fare un restyling estetico dei locali, per altri può voler dire mettere tutto in discussione. Bisogna riuscire a capire qual è la visione futura dell'azienda e puntare su quella. Per alcuni farmacisti l'obiettivo non è solo vendere più farmaci, ma quello di ampliare la gamma dei servizi offerti. Ci sono realtà in cui si cerca un rapporto più stretto con le persone, altre in cui si punta a rendere proficuo un brand. Spesso lavoriamo su mix di questi elementi. Cerchiamo dunque di comprendere gli elementi essenziali da

inserire nella progettazione per ottenere il miglior risultato possibile. Il nostro obiettivo è comunque sempre quello di valorizzare la farmacia, rendendo però unica ogni realtà, poiché basata sui valori sempre molto personali della visione del nostro cliente. Infine non dimentichiamo mai che i negozi sono pieni di comunicazioni, alcune sono esplicite, ma altre lo sono meno. Non sottovalutiamo mai l'importanza della coerenza tra la comunicazione e gli obiettivi definiti e siamo in grado di fornire ai nostri clienti un valido supporto anche nello sviluppo dell'identità aziendale».

Da cosa dipende il successo di un negozio?

«Il successo di un negozio dipende dal giusto mix di molti fattori: il personale, la posizione, la gamma di prodotti e servizi offerti, il layout di vendita e la comunica-

Studio Albonico ha sede a Varedo (Mb)
www.bottigelli.it



zione. Il titolare può, e deve, intervenire su quasi tutti per creare un equilibrio efficace e proficuo. Selezionare personale valido e motivarlo, proporre prodotti e servizi adatti, creare interesse attraverso la comunicazione per incentivare l'afflusso di potenziali clienti, scegliere con cura i prodotti da mettere a magazzino ed esporli con criterio, allestendo il negozio in modo coerente e sinergico con la propria identità aziendale. È poi fondamentale l'importanza di disporre prodotti e prezzi in modo pratico e semplice da comprendere». ■ Luana Costa

Il core business

«Realizziamo luoghi accoglienti e comunicativi dove il cliente avrà piacere di spendere tempo, interagendo con personale qualificato, prodotti e servizi - specifica Aljoscia Albonico, titolare dello studio -. I risultati sono concreti e portano a evidenti incrementi di fatturato. Negli anni le abitudini dei clienti sono cambiate, ma alcuni negozi non si sono adeguati. Il mio lavoro parte da qui, dallo studio delle informazioni per ottimizzare il progetto. Noi siamo gli specialisti capaci di fornire risposte alle tue esigenze».

L'autorizzazione che serve

In un mercato divenuto sempre più competitivo, la qualità dei prodotti è la chiave per il successo economico. Chemsafe offre il suo supporto come team di esperti nel settore affari regolatori

Un settore dove le direttive sono sempre più stringenti e soprattutto in continua evoluzione. La gestione degli affari regolatori è un'attività professionale che non si improvvisa e chi vi opera deve ogni giorno essere a conoscenza di questi cambiamenti e delle esigenze del mercato. Deve agire perfettamente in conformità della normativa che regola il settore farmaceutico, cosmetico e tutte le attività assoggettate all'autorizzazione dell'AIFA e del Ministero della Salute, facendo in modo

**I PROFESSIONISTI
Chimici, chimici
industriali, biologi e
biotecnologi, nonché
laureati in Ctf,
Ingegneria biomedica
ed esperti nelle
valutazioni del rischio
per la salute umana e
per l'ambiente**

che le domande di autorizzazione per la commercializzazione di un farmaco allopatico od omeopatico, di un dispositivo medico, di un presidio medico chirurgico e o biocida, di un integratore alimentare o di un cosmetico, siano corrette.

«Chemsafe Srl è una società italiana indipendente che offre servizi di consulenza per gli affari regolatori nei settori chimico, farmaceutico, dispositivi medici, cosmetici, agrochimico e nel settore alimentare da più di 20 anni, con profondo background ed ex-

Chemsafe ha sede a Parella (To)
www.chemsafe-consulting.com



perite nella tossicologica regolatoria. È ora una società di affari normativi che opera in molti campi delle attività di regolamentazione e ha acquisito più di 400 clienti nel corso degli anni»

A raccontarlo è il fondatore Antonio Conto (biologo ed Ert - European Registered Toxicologist) che nel 2001, dopo 13 anni di esperienza in una Cro italiana, ha dato vita a questa società che mano a mano si è strutturata in maniera organica e differenziata per offrire un gamma completa di servizi nei settori elencati. E, nel tempo, si è trasformata da "sigle man company" ad un luogo dove attualmente operano 32 persone, tutte specializzate nella valutazione della sicurezza di sostanze chimiche o prodotti commerciali. Per rispettare le normative, infatti, è necessario mettere in atto un sistema organizzativo e gestionale che coinvolga tutti gli step produttivi e di controllo, e tutti i reparti aziendali. Affidare questi processi a specialisti esterni spesso si rivela particolarmente utile, in quanto permette di analizzare più obiettivamente le criticità e di migliorare la produttività aziendale. «Il nostro personale - sottolinea il dottor Conto - è costituito da

chimici, chimici industriali, biologi e biotecnologi, nonché da laureati in Ctf, Ingegneria biomedica ed esperti nelle valutazioni del rischio per la salute umana e per l'ambiente. Un servizio di affari legali completa in quadro delle competenze. I nostri esperti possono seguire le aziende per le valutazioni di sicurezza e di valutazione del rischio di prodotti o componenti dei vostri prodotti o sostanze».

Chemsafe ha consolidato una vasta rete di collaboratori e laboratori sia a livello nazionale che internazionale. Una buona esperienza con le agenzie europee (Echa, Efsa ed Ema) ci consente di offrire i migliori servizi nella preparazione dei dossier e nel supporto post-presentazione. Tutta l'attività di consulenza viene svolta da esperti dipendenti della società ad eccezione delle attività di sperimentazione. «Esse vengono assegnate a laboratori certificati esterni sotto il monitoraggio dei nostri "Study Monitors". Il network di Chemsafe comprende laboratori che offrono test di sicurezza (tossicologia ed eco tossicologia) nonché di efficacia e caratterizzazione chimico-fisica». Un servizio, dunque, quello messo in campo da

Chemsafe che è da considerarsi completo. «Fin dall'inizio dell'attività - aggiunge il ceo - abbiamo effettuato con successo migliaia di valutazioni di sicurezza sia nel campo chimico che medicale e del rischio associato all'uso dei prodotti, siano essi chimici che di altro tipo. L'ottima relazione e in alcuni casi le relazioni dirette con le autorità competenti, sia nazionali che europee, ci permettono di discutere direttamente con loro sull'andamento delle pratiche di autorizzazione/registrazione».

Nel 2020, inoltre, è stata acquistata, preparata e occupata la nuova sede operativa di Quagliuzzo (To) mentre l'Headquarter è stabilmente presso il BioIndustry Park "Silvano Fumero" di Colletterto Giacosa (To) presso Ivrea. Nel 2019 è stata altresì inglobata la società IntusLegereChemia ILC Srl, che si occupa di eseguire audit Gmp a fornitori di sostanze attive, intermedi, packaging e laboratori che lavorano nel settore farmaceutico. «L'esperienza pregressa di Chemsafe - sottolinea il manager -, unita alla completezza dei servizi di ILC, permette di affrontare le tematiche di sicurezza prodotto (chimico e farmaceutico) con un approccio simile al concetto "One Health". Si tratta di un nuovo modello sanitario basato sull'integrazione di discipline diverse, fondato sul riconoscimento che la salute umana, la salute animale e la salute dell'ecosistema siano tra di esse legate indissolubilmente. Il background di Chemsafe consiste in una conoscenza approfondita della valutazione della sicurezza tossicologica, ecotossicologica e del destino ambientale per i prodotti chimici, nonché delle valutazioni pre-cliniche e cliniche dei farmaci. Il background scientifico è, insomma, la nostra forza. Ciò è dovuto all'esperienza del fondatore che è stata trasferita a tutti i colleghi scientifici all'interno dell'azienda. Questo alto livello di competenza viene offerto ai clienti in diversi campi di attività in modo molto efficace».

■ **Lea Di Scipio**



Un'azienda leader

Chemsafe ha consolidato il proprio ruolo di punto di riferimento nel campo normativo europeo mostrando elevati standard di efficienza e affidabilità nei confronti dei propri clienti. Oggi, l'esperienza che Chemsafe ha acquisito nel corso degli anni offre all'intero team la possibilità di operare con fiducia nelle nuove aree di business emergenti come i prodotti farmaceutici, i dispositivi medici e gli alimenti. Chemsafe può vantare, ad oggi, di un numero enorme di Dossier di registrazione/Perizie rilasciate; compilati circa 2000 dossier Reach e più di 100 Biocidi/Agro; più di 2000 PDE calcolate, più di 500 impostazioni Oel fornite e migliaia di Sds preparate, tutte tradotte in molte lingue.

La qualità che nutre il benessere

Selezionare e lavorare le migliori materie prime e valorizzarle in alimenti naturalmente buoni per nutrire il benessere degli animali: è lo scopo precipuo dell'azienda Guidolin Gianni. Ne parliamo con l'omonimo fondatore e titolare

Il benessere di ogni animale passa attraverso la sua alimentazione che deve essere, oltre che sana ed equilibrata, anche ricca di proprietà nutritive e altamente appetibile e digeribile. Aspetti che vengono da sempre considerati dall'azienda Guidolin Gianni. «La nostra avventura è iniziata a Padova nel 1980, con la trasformazione dei cereali, realtà che poi si è evoluta e indirizzata verso gli alimenti per animali. Una strada che da 10 anni continua anche sotto la guida delle mie due figlie Elisa e Sabina - racconta il fondatore -. Accorgendomi che il mercato alimentare per gli animali offriva delle interessanti possibilità di crescita, ho creato un'azienda il cui obiettivo è produrre alimenti di vera qualità per animali, avvalendomi della mia conoscenza approfondita in materia e della consapevolezza che l'alimentazione riveste una funzione fondamentale per il benessere animale». Ben presto le competenze acquisite e la qualità dei prodotti ha portato Guidolin Gianni a sbarcare anche in Spagna e in America, aprendo una filiale in Florida.

Quali caratteristiche distinguono i vostri prodotti?

«Innanzitutto, i nostri prodotti nascono dal principio che il benessere degli animali passi anche attraverso la loro dieta. Abbiamo alimenti a marchio 2G Pet Food per animali da compagnia e a marchio Guidolin Horses per i cavalli, oltre alla linea Guidolin Agronatura per gli animali da allevamento. Nella formulazione di tutti i nostri prodotti ci dedichiamo a studi, test e collaborazioni con professionisti della nu-

Guidolin Gianni, alla guida dell'omonima azienda di Piazzola sul Brenta (Pd)
www.guidolingianni.com



DIET FLAKES – RICETTE CASALINGHE PER CANI

Gli ingredienti di cui si compone vengono sottoposti a un processo di termofiocatura che, attraverso la cottura a vapore, favorisce la digeribilità degli amidi

trizione e veterinari, puntando sulla scelta di materie prime di qualità selezionate, sottoponendole a rigorosi controlli per rispettare gli standard qualitativi richiesti. I nostri alimenti si contraddistinguono per essere altamente appetibili, digeribili e assimilabili».

Può descriverci l'offerta della linea 2G Pet Food?

«Il brand 2G Pet Food contraddistingue la linea di prodotti dedicati all'alimentazione di cani, piccoli roditori e coniglietti domestici. La gamma di prodotti per cani comprende alimenti completi e complementari per arricchire quotidianamente la dieta del cane con la giusta dose di nutrienti utili per il suo benessere. Tutti i prodotti 2G Pet Food nascono dalla consapevolezza che prendersi cura dell'alimentazione del proprio cane ogni giorno è un gesto d'amore per il suo completo benessere. Ciò che contraddistingue gli alimenti per cani 2G Pet Food è il fatto che si può vedere chiaramente cosa il proprio cane sta mangiando. Tutti gli ingredienti sono facilmente individuabili: nella ciotola si può distinguere chiaramente la componente di proteina animale sotto forma di crocchetta (pollo e salmone nell'alimento Diet Complete oppure solo salmone in Diet Complete Fish) e la componente vegetale sotto forma di croccanti fiocchi. La gamma 2G Pet Food com-

prende anche 9 tipi di biscotti premio realizzati artigianalmente, leggeri e naturali, adatti a tutti i tipi di cane. Inoltre abbiamo la barretta naturale Be-Active, utile per le articolazioni e lo snack vegetale FibreBreak, fonte di fibre».

so la cottura a vapore, favorisce la digeribilità degli amidi. La consistenza fioccata e croccante, inoltre, è un plus molto gradito ai cani. Periodicamente la nostra azienda realizza e propone, in collaborazione con un veterinario, delle ricette casalinghe per cani, le ricette 2G Pet Chef, utilizzando Diet Flakes in abbinamento alla proteina animale e agli altri ingredienti utili a realizzare un pasto completo per cani. Non a caso, Diet Flakes è stato formulato anche con un'attenzione particolare verso la praticità d'uso, pensando a coloro che prediligono la cucina casalinga per il loro cane ma che hanno poco tempo a disposizione. Il prodotto, inoltre, su consiglio veterinario può essere utilizzato anche in caso di cani con problemi di intolleranza alle proteine animali o nei periodi di convalescenza».

Stare lavorando ad altri progetti al momento?

«Recentemente abbiamo intrapreso un progetto, ancora in divenire, con la Facoltà di Farmacia dell'Università di Padova, con la quale studiamo prodotti funzionali che supportano il benessere degli animali, tra cui la barretta per cani Be-Active formulata con erbe dalle proprietà antinfiammatorie».

■ **Beatrice Guarnieri**



La linea Guidolin Equibar

La linea dedicata all'alimentazione dei cavalli rappresenta il fiore all'occhiello dell'azienda. Guidolin Equibar propone mangimi complementari per cavalli, formulati per supportarne in modo naturale il benessere. Pratiche da utilizzare perché in formato snack, le barrette Equibar sono realizzate con l'impiego di erbe officinali selezionate per le loro proprietà. Sono disponibili nelle versioni: Equibar Mobility per il supporto di muscoli e articolazioni del cavallo, Equibar Hemofluid per il supporto del microcircolo del cavallo, Equibar Adaptive che favorisce la concentrazione del cavallo.



ARCHITETTURA, DESIGN, ARREDAMENTI E SERVIZI A 360° PER LA TUA FARMACIA

Da oltre 70 anni CRC produce sistemi di arredo modulare e su misura. Fondata nel 1949, l'azienda è oggi molto apprezzata non solo in Italia, ma anche all'estero e, oltre alla produzione di arredi, fornisce anche servizi per la farmacia. Da ormai 30 anni è infatti presente anche nel settore degli arredamenti farmacia per conto terzi.

Da pochi anni, in collaborazione con un team di architetti e progettisti specializzati nel settore, ha scelto di proporsi direttamente in farmacia con il proprio brand, fornendo qualità certificata a prezzi concorrenziali e proponendo soluzioni chiavi in mano.

L'azienda effettua produzioni in ciclo completo in metallo con verniciatura a polvere e produzioni in legno.



Viale 5 Giornate, 1382 - 21042 Caronno Pertusella (Va)
Tel. 029659001 - www.arredamentifarmaciacrc.it - crc@crc.it

www.crc.it



info@crc.it



3891250567

numero verde 800.685.584

Una partnership vincente

IBSA Farmaceutici, leader mondiale nella produzione di acido ialuronico per via biofermentativa e Fedegari Group, player mondiale della produzione di sterilizzatori per l'industria biofarmaceutica si sono unite su un progetto strategico. Lo raccontano il presidente di Fedegari Group, Giuseppe Fedegari e l'head of medical affairs di IBSA, Gilberto Bellia

Tra le patologie osteoarticolari, quella più frequente è l'osteoartrosi, che oggi rappresenta una delle principali cause di disabilità nel mondo. IBSA è uno dei leader mondiali nella produzione di acido ialuronico per via biofermentativa. Insieme a Fedegari, IBSA ha sviluppato diverse generazioni di acido ialuronico iniettabile che si differenziano per l'elevata concentrazione e le peculiari caratteristiche reologiche. «La collaborazione con Fedegari Group è iniziata molti anni fa, favorita anche dalla vicinanza fisica delle due aziende e dalla stessa visione d'insieme che è cresciuta progressivamente durante la reciproca conoscenza professionale» racconta l'head of medical affairs di IBSA, Gilberto Bellia. «La disponibilità di IBSA a condividere esperienze sulla sterilizzazione dell'acido ialuronico per via biofermentativa, prodotto dall'azienda, ha portato a un'evoluzione del rapporto tra le due aziende, fino a creare una vera partnership» precisa invece Giuseppe Fedegari, presidente di Fedegari Group.

Quali erano le esigenze principali di IBSA nell'intraprendere questo progetto?

GILBERTO BELLIA: «Inizialmente l'esigenza di IBSA era quella di avere un macchinario che ci permettesse di finalizzare un processo specifico, con il tempo la collaborazione si è trasformata in una sinergia molto forte: dal semplice acquisto di un prodotto, è nata l'esigenza di capire come personalizzare e titolare l'impianto sulla base di esigenze specifiche, finalizzando al meglio il processo di produzione. Si è creata così tra IBSA e Fedegari una sinergia su

Gilberto Bellia, head of medical affairs di IBSA



più progetti strategici».

Perché serve una collaborazione strategica per portare l'innovazione ai pazienti?

GIUSEPPE FEDEGARI: «Da questa collaborazione nascono esperienze di grande valore che servono a entrambe le aziende per crescere. È un livello di collaborazione così profondo che diventa strategico per entrambe. Da parte del nostro cliente IBSA lo scopo è quello di riuscire a mettere a punto un prodotto (farmaco, dispositivo medico) innovativo che si differenzi da tutte le altre proposte presenti sul mercato. Da parte di Fedegari è la capacità di pensare a processi (e alle macchine che li realizzano) diversi rispetto a chi cerca, attraverso soluzioni convenzionali, solo di vendere macchine inseguendo un obiettivo di mero fatturato».

Qual è il valore aggiunto che Fedegari porta a IBSA e, viceversa, IBSA porta a Fedegari?

G.F.: «Il valore aggiunto lo portano gli uomini. Per Fedegari è molto importante trovare nel cliente (in questo caso IBSA) persone disponibili, aperte a condividere esperienze, ragionare e innovare. Solo in questo modo possiamo portare valore sul mercato, condividendo le nostre esperienze per la creazione di nuove conoscenze. È ancora molto difficile trovare clienti con cui instaurare un rapporto dialettico di condivisione di idee ed esperienze che possano essere utili per entrambe le parti».

G.B.: «Anche per IBSA è fondamentale trovare un partner sulla stessa lunghezza d'onda, con cui condividere esperienze e conoscenza. Senza questa sinergia diventa difficile andare avanti, soprattutto in un con-

Fedegari Autoclavi ha sede ad Albuzzano (Pv) www.fedegari.com

testo altamente competitivo, dove la competizione è sul prezzo e non sul reale valore aggiunto».

Potrebbe descrivere le soluzioni trovate insieme a Fedegari nel trattamento dell'acido ialuronico?

G.B.: «IBSA è uno dei leader mondiali nella produzione di acido ialuronico per via biofermentativa. Nel tempo ha concentrato il suo impegno sullo sviluppo di diverse generazioni di acido ialuronico e grazie alla collaborazione con l'Università Vanvitelli di Napoli, ha sviluppato la Nahyco® Hybrid Technology che, attraverso il trattamento termico controllato, consente di ottenere complessi ibridi di acido ialuronico ad alto e basso peso molecolare e di raggiungere una concentrazione del 3,2 per cento. La collaborazione con Fedegari ha permesso di integrare questa tecnologia mettendo a punto specifici processi che permettono di preservare la viscosità dell'acido ialuronico e minimizzarne la degradazione. Come risultato si ha un prodotto dalle alte prestazioni e sempre più vicino alle specifiche esigenze dei pazienti».

Quali sono state le conoscenze condivise tra i partner per arrivare al risultato?

G.B.: «Da parte di Fedegari le conoscenze e il controllo del processo di sterilizzazione. Elementi che rendono possibile per Fedegari disegnare macchine con processi innovativi e diversi rispetto a quelli tradizionali. Da parte di IBSA una visione di questi processi che non fosse limitata semplicemente all'eliminazione della contaminazione biologica del prodotto. Il futuro è quello di avere un processo adattabile, personalizzato. Le esigenze dei pazienti sono sempre più al centro».

Qual è stato il contributo di Fedegari nella messa a punto del processo produttivo?

G.F.: «Fedegari non intende crescere semplicemente vendendo più macchine, ma facendo esperienze diversificate su prodotti farmaceutici critici, comprendendo sempre meglio gli effetti dei suoi processi sulle proprietà terapeutiche. In un periodo come questo in cui la nostra salute dipende più spesso da farmaci che non esistevano fino a pochissimo tempo fa, il poter fare esperienze diversificate offre molte più opportunità di trovare soluzioni non convenzionali per i futuri farmaci».

■ **Cristiana Golfarelli**



IBSA Farmaceutici con sede a Lodi <https://www.ibsa.it/>

Il gruppo Fedegari

Fedegari Autoclavi Spa, fondata a Pavia nei primi anni 50, è l'azienda di riferimento mondiale per le prestazioni delle proprie macchine. Oggi realizza diverse macchine di processo per la produzione di farmaci sterili e si differenzia dagli altri costruttori per l'originalità delle soluzioni che offre. Spesso copiata, è costantemente cresciuta per l'affidabilità delle proprie macchine e per il totale controllo della tecnologia attraverso l'estrema integrazione verticale.

Perseguire l'eccellenza

Innovazione, tecnologia, efficientamento: il Centro Morrone di Caserta, sempre più all'avanguardia, offre prestazioni diagnostiche, terapie fisiche, esami clinici di laboratorio ed esami specialistici. L'esperienza del responsabile amministrativo, il dottore radiologo Renato Morrone

La rapida evoluzione soprattutto negli ultimi anni ha toccato profondamente la scienza medica e le biotecnologie, soprattutto per quello che riguarda l'innovazione tecnologica e ha permesso di creare strumentazioni molto sofisticate ed efficaci nel settore diagnostico. La strumentazione e l'efficienza in ambito medico sono molto importanti e completano la medicina. Il Centro Morrone è all'avanguardia con macchinari come la risonanza da 3Tesla, la Pet di ultima generazione, la Tac in grado di definire la densità dei tessuti. Costituito a Caserta alla fine degli anni 50 dal dottor Aniello Morrone, padre dell'attuale responsabile amministrativo, inizialmente il centro seguiva un orientamento diagnostico, radiologico e fisioterapico. «Con grande tenacia e volontà, mio padre ha portato avanti i suoi obiettivi e la struttura è cresciuta e si è sviluppata sempre di più - racconta il dottor Renato Morrone -. Fra gli anni 70-80 c'è stato un cambiamento radicale grazie all'acquisizione delle nuove tecnologie, all'epoca veramente innovative e all'avanguardia per la qualità della diagnostica, quali mammografia, ortopantomografia con zonografia e il telecomando per studi dinamici sull'apparato digerente e urinario. Da professionista e imprenditore mio padre ha sempre agito con spirito di abnegazione, coniugando rigore morale e forte spirito imprenditoriale, trasmettendomi i suoi valori».

Quale apporto ha dato il suo ingresso nel centro?

«Sono entrato alla fine degli anni 80 e



TECNOLOGIE E PERSONE

Le nostre sofisticate macchine e strumentazioni all'avanguardia sono al servizio del paziente insieme a una squadra di medici altamente specializzata

ho contribuito alla crescita dell'attività, abbracciando la filosofia di mio padre e offrendo una più ampia gamma di servizi e prestazioni clinico diagnostiche, come l'ecografia. Negli ultimi anni sotto la mia direzione sanitaria, il centro ha subito una vera e propria accelerata, arrivando a collocarsi tra le prime strutture sul territorio campano sia nella prestazione di servizi esclusivi

come la Brachiterapia, che nell'utilizzo di nuovi macchinari altamente tecnologici quali prestazioni quale Coro-Tc ed RM multiparametrica o Diffusion Whole Body, tecnica innovativa che permette lo studio dell'intero corpo

Il dottore radiologo Renato Morrone, responsabile amministrativo del Centro Morrone di Caserta - www.centromorrone.it

senza radiazioni ionizzanti e senza mezzo di contrasto e consente un'elevata accuratezza diagnostica nell'identificazione di tumori nell'osso e nei tessuti molli».

Quali sono i vostri punti di forza?

«La sinergia, ovvero la forza della struttura, è la capacità di far parlare i professionisti tra di loro, prendendo in carico il paziente a 360 gradi, con grande cura ed estrema attenzione nei suoi confronti, non abbandonandolo e sapendolo indirizzare sempre verso specialisti per le cure più appropriate. Possiamo offrire una serie di servizi che vanno dalla fase diagnostica a quella terapeutica di follow-up. Le nostre sofisticate macchine e strumentazioni all'avanguardia sono al servizio del paziente e offrono un valido supporto, guidato da una squadra di medici altamente specializzati che garantisce al paziente il miglior servizio possibile».

Qual è la vostra mission?

«Il Centro Morrone ha come mission quella di porre al centro della propria attività l'esigenza del paziente, il suo stato di salute, nel rispetto della dignità e della privacy, con l'attenzione umana e la competenza professionale necessarie a soddisfare ogni bisogno di diagnosi e cura, o semplicemente, per il mantenimento dello stato di benessere. Per meglio perseguire tale obiettivo il nostro Centro diagnostico, fisioterapico e radioterapico si avvale di un'equipe di professionisti ed ambulatori specifici che condivide e persegue il miglioramento della qualità attraverso l'analisi dei risultati e l'applicazione dei principi etici».

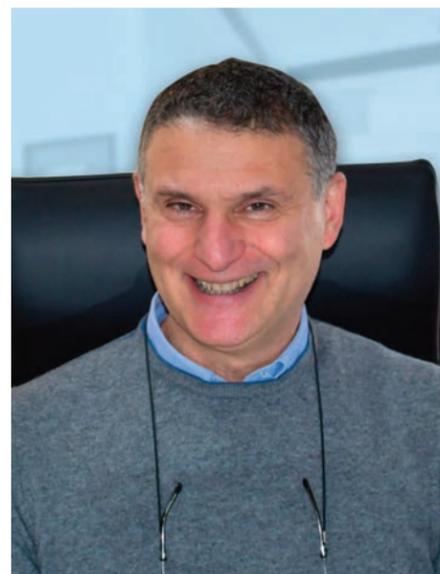
Quale vision sostenete?

«La nostra vision intende perseguire l'eccellenza mediante la formazione continua del suo staff, l'implementazione delle prestazioni e delle dotazioni strumentali, la qualità nell'erogazione delle prestazioni. Tutto ciò si integra perfettamente con il Sistema sanitario nazionale e regionale allo scopo di migliorare i percorsi clinico diagnostico terapeutici e abbattere le liste d'attesa delle prestazioni mediche, potendo essere un punto di riferimento per le visite specialistiche ambulatoriali e per la radioterapia. La corretta gestione delle competenze mediche e tecnologiche fa ritenere il Centro Morrone non sussidiario all'attività pubblica ma integrativo e complementare ad essa».

■ Guido Anselmi

Le attività diagnostiche

Il Centro Morrone vanta la specializzazione su diversi esami: medicina nucleare, mammografie, ortopantomografie, radiografie, risonanze ed esami cardiologici, medicina radiologica e radioterapia. Inoltre si possono effettuare analisi di laboratorio e di chimica clinica, tossicologia, sierologia, immunologia, prove allergiche, esami citologici e di genetica, terapie fisiche posto traumatiche e fisiocinesiterapia. Garantisce il rispetto del tempo e della dignità del paziente attraverso: la predisposizione di orari di accesso ampi e comodi; tempi di attesa e procedure certi e trasparenti; la possibilità per il paziente di conoscere e scegliere lo specialista a cui affidarsi; la refertazione in tempi rapidi per le prestazioni diagnostiche; un ambiente confortevole, pulito anche nel rispetto delle norme anti Covid; professionalità e cortesia da parte di tutti gli addetti e disponibilità a fornire informazioni; raggiungimento e mantenimento dello standard di servizio così come programmato, con il fine di perseguire un miglioramento continuo.

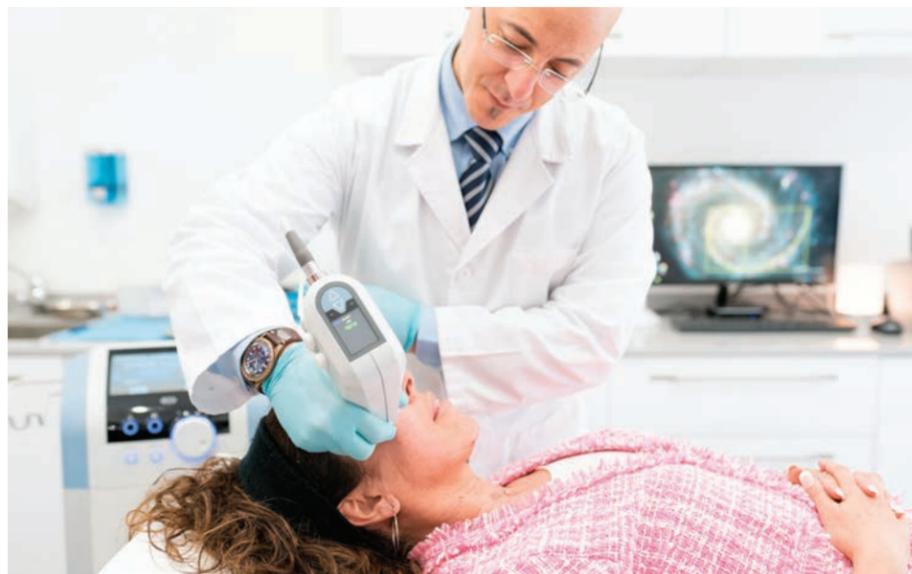


Quando la bellezza non conosce ostacoli

La medicina estetica di ultima generazione sfrutta macchinari, tecniche e tecnologie all'avanguardia. Il dottor Lino Bertolini, specializzato nei più avanzati interventi di dermatologia estetica in day surgery, ci illustra i trattamenti più efficaci e richiesti oggi

Sentirsi bene con sé stessi a qualsiasi età. Oggi la medicina dà grandi opportunità per migliorare la qualità, la durata e le aspettative di vita, passando anche per l'aspetto fisico. La medicina estetica, infatti, ha come scopo migliorare il benessere psico-fisico della persona, attraverso interventi non invasivi (trattamenti) finalizzati a correggere e risolvere eventuali inestetismi. Tuttavia, è fondamentale affidarsi a mani esperte e prestare molta attenzione ai tanti millantatori che si professano medici estetici, ma non informano neanche i pazienti sulla tipologia di prodotti che iniettano. Competenza e serietà sono presupposti fondamentali, come sottolinea il dottor Lino Bertolini, professionista specializzato in medicina estetica. «Come del resto ha riconosciuto l'Oms, la piena accettazione del proprio aspetto fisico è parte integrante del concetto di salute, definita oggi "espressione di una condizione di benessere psicologico e fisico" e non più come semplice "assenza di malattia" - afferma -. Ciò che più mi appaga è la parte emotiva e psicologica dei miei pazienti legata non solo alla riuscita del trattamento ma al fatto che per il paziente rappresenta una vera e propria svolta nella propria vita, un nuovo inizio, indipendentemente dalla banalità o gravità del difetto estetico».

Quali difetti trovano una soluzione efficace in questo tipo di trattamenti?
«Attraverso la medicina estetica si possono correggere le piccole grandi imperfezioni



BENESSERE PSICOFISICO

Mi appaga la parte emotiva e psicologica dei miei pazienti, legata non solo alla riuscita del trattamento ma al fatto che per il paziente rappresenta una vera svolta nella propria vita

che non fanno sentire a proprio agio con gli altri o di fronte allo specchio: i segni del tempo e tutto ciò che di noi stessi non riusciamo ad apprezzare o non apprezziamo più, dalle rughe alla forma del naso, dalle labbra troppo sottili o irregolari alle palpebre cadenti, dall'adipe localizzato alla peluria eccessiva o in zone non desiderate. Attraverso trattamenti di medicina estetica si possono risolvere anche problemi di calvizie ed eccessiva sudorazione delle mani,

dei piedi o sotto le ascelle».

Uno dei vostri servizi più richiesti è la liposcultura, in cosa consiste?

«La liposcultura ultrasonica ad alta definizione è un rimodellamento mini invasivo del corpo che sfrutta gli ultrasuoni consentendo l'eliminazione di grandi quantità di adipe ma anche un contouring preciso e definito effettuando una liposcultura ad alta definizione e una lipoaspirazione sia di piccoli accumuli adiposi sia di grandi volumi, accompagnata dalla distruzione dei setti fibrosi della cellulite. Gli effetti del trattamento sono visibili da subito. Il paziente potrà apprezzare un corpo e una silhouette armoniosa. Possono essere trattate tutte le zone del corpo per definire e ridurre gli accumuli del grasso. È un trattamento che garantisce grande sicurezza e certezza dei risultati senza dover affrontare interventi invasivi. Il paziente potrà tornare in poco tempo a una vita normale, in quanto l'intervento non lascia segni evidenti o cicatrici e non necessita di lunghi periodi di inattività o recupero post operatorio».

In che modo agiscono gli ultrasuoni nello specifico?

«Viene eseguita una piccola anestesia lo-

cale nella zona da trattare e successivamente viene introdotta la cannula ultrasonica. L'effetto degli ultrasuoni viene esplicato sul liquido anestetico infiltrato nei tessuti. L'emissione di ultrasuoni provoca movimentazioni del liquido andando a scindere gli accumuli adiposi in micro aggregati senza danneggiarne la struttura cellulare. Questi ultimi vengono aspirati nella fase finale dell'intervento insieme al liquido tumescente. Il grasso così aspirato è vitale e integro. L'effetto degli ultrasuoni stimola la retroazione cutanea, eliminando le irregolarità della cute. Con un unico dispositivo è possibile ottenere risultati ottimali per la riduzione del tessuto adiposo con un trattamento poco invasivo che permette al paziente di tornare in breve alle normali attività. Il modulo per liposuzione ad alta definizione permette un body contouring di precisione per rimodellare addome, glutei, braccia e cosce e per ridefinire i contorni del viso».

Qual è invece l'intervento più indicato per il ringiovanimento di viso e corpo?

«Endolift, un trattamento laser mininvasivo per il ringiovanimento, il rimodellamento e la lipolisi di viso e corpo senza l'utilizzo della chirurgia. Il trattamento si esegue in una seduta e la sua durata può variare in rapporto all'area da trattare. Il laser Endolift a diodi di lunghezza d'onda 1470 nm viene emesso attraverso una fibra ottica microscopica. Il laser trasmette calore alla fibra ottica che viene inserita a livello sottocutaneo e non richiede anestesia e incisione. Ecco perché è un trattamento poco invasivo e indolore. Il trattamento Endolift può essere utilizzato sia sul corpo che sul viso e ha come obiettivo la risoluzione e il miglioramento di: cedimenti e accumuli di adipe del viso, sotto mento e collo; eccessi cutanei palpebrali; lassità e deposito di grasso localizzato in braccia, addome e gambe. Il fotoringiovanimento laser rende fin dai primi trattamenti la pelle molto più luminosa ed elastica, in virtù della contrazione delle fibre collagene». ■ **Cristiana Golfarelli**

Il dottor Lino Bertolini esercita a La Spezia
www.linobertolini.it



Acido ialuronico e botox

Il dottor Lino Bertolini, tra i vari trattamenti estetici che propone, pone l'attenzione sull'acido ialuronico, che è una sostanza completamente anallergica, biocompatibile e riassorbibile che, inoculata sotto la pelle attraverso i filler, la riempie, corregge i lineamenti, aumenta il volume e rimodella il viso. Legando a sé molte molecole d'acqua, l'acido ialuronico restituisce idratazione, turgore ed elasticità alla pelle che il passare del tempo tende a disidratatare. Per questa ragione i filler sono particolarmente utilizzati per rimodellare labbra e zigomi, per correggere le imperfezioni del naso, per riempire le rughe statiche, per ripristinare i contorni del viso e la sua simmetria. Il botulino invece è una tossina che ha la proprietà di limitare e bloccare la muscolatura. Nei dosaggi utilizzati in medicina estetica il botox permette di rilassare e modulare l'azione dei muscoli mimici all'origine delle rughe d'espressione. Il risultato è un effetto liftante del terzo superiore del viso e conferisce al viso un aspetto ringiovanito riposato e disteso.

We believe
in a **Green**
Future.



www.piccoliplast.com



PICCOLI PLAST
blow moulded packaging

Piccoli Plast srl

Via Roma, 19 26842 Caselle Landi (LO) - Tel. +39 0377 69476 Fax +39 0377 695656

www.piccoliplast.com

L'antiaging mitocondriale ad alto assorbimento

Prendersi cura della pelle con un approccio integrato fondato su basi scientifiche, attraverso principi attivi che agiscono sui meccanismi della degradazione mitocondriale e dell'invecchiamento. Ettore Federici, ceo e founder, descrive la tecnologia brevettata da Mitochon Dermocosmetics

Tecnologia e ricerca farmacologica mettono a disposizione diverse armi per difendersi dall'invecchiamento cutaneo, un ruolo fondamentale in questo senso spetta anche alla ricerca scientifica nell'ambito biologico e medico. Dagli ultimi studi emerge infatti l'importanza dei mitocondri nell'aging cutaneo e, sulla base di questi risultati, Mitochon Dermocosmetics ha realizzato una tecnologia brevettata chiamata P.A.S.S. per garantire la penetrazione transcutanea di ingredienti anti-aging. La descrive il ceo e founder Ettore Federici.

Quali sono le azioni dei cosmetici Mitochon?

«Abbiamo incentrato la ricerca scientifica sul ruolo del mitocondrio nel processo di aging cutaneo, studiandone i processi e selezionando i principi attivi più efficaci per un'attività profonda sui meccanismi alla base della degradazione mitocondriale e dell'invecchiamento. Tale tecnologia va a coinvolgere due principi attivi in particolare: il coenzima Q10 e il glutatone. Il Q10 favorisce la respirazione cellulare e la produzione di energia all'interno del mitocondrio. Il glutatone è il più importante antiossidante che produce il nostro organismo, negli anni comincia a scemare e va reintegrato. Essendo molecole di difficile assorbimento, sono state inserite in un sistema micellare in modo tale che possano essere veicolate da promotori di assorbi-



mento come la vitamina C e l'acido oleico. Le azioni dei nostri dermocosmetici si basano inoltre sulla protezione del Dna mitocondriale, grazie all'uso dell'acido folico, coinvolto nei meccanismi di replicazione cellulare e con nota azione antiossidante. Infine, è stata inserita nella formula l'acetyl-glucosamina, precursore dell'acido ialuronico, allo scopo di favorirne la produzione endogena. Sottoposta a numerosi test clinici, la linea cosmeceutica Mitochon ha dimostrato efficacia idratante, elasticizzante, antirughe e antiossidante».

Quando nasce e come si sviluppa la vostra azienda?

«Creare una start-up era il mio sogno nel cassetto. Nel 2019, dopo anni dedicati alla ricerca in campo biomedico, io e mia moglie (Silvia Buscaroli) abbiamo creato Mitochon, un progetto innovativo dedicato alla giovinezza profonda della pelle. La nostra azienda si dedica all'ideazione e progettazione di prodotti innovativi in campo nutraceutico e dermocosmetico, focalizzandosi nella ricerca scientifica mitocondriale legata ai processi di ringiovanimento cellulare. Nel 2020 Mitochon è stata insignita del titolo di start-up innovativa, che definisce giovani aziende aventi come scopo primario lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico. Uno dei nostri obiettivi è diventare la prima azienda di riferimento nel campo della scienza mitocondriale e del ringiovanimento attraverso

prodotti che abbiano dimostrato di supportare e proteggere la vitale funzione energetica mitocondriale nei principali tessuti umani».

Che cosa contraddistingue i vostri prodotti da quelli dei competitor?

«La particolarità dei nostri prodotti consiste nell'innovativa tecnologia per favorire il trofismo dei mitocondri, organelli fino ad oggi poco valorizzati dall'industria dermocosmetica. I mitocondri sono vere e proprie centrali energetiche, sono contenuti all'interno di ogni cellula, sono responsabili dei processi di respirazione cellulare e quindi della stimolazione della

produzione di energia all'interno della cellula, necessaria allo sviluppo dei processi metabolici. La rigenerazione funzionale del mitocondrio è argomento che agita la ricerca internazionale, la quale non è mai riuscita a porre le basi per lo sviluppo di un approccio industriale a questo filone di ricerca. Ad oggi il settore è fermo su proposte sperimentali o troppo specifiche, quindi lontano dalla possibilità di rendere disponibile una soluzione per il mercato. In questo contesto, Mitochon si propone come l'unica linea in grado di conciliare la ricerca mitocondriale e l'applicabilità commerciale, riuscendo a caratterizzarsi come brand cosmeceutico. Infatti, i nostri prodotti sono orientati al mantenimento della buona salute del mitocondrio e al contempo all'ottimizzazione dei benefici funzionali ed estetici collegati. La linea di prodotti poggia in prima istanza sul riconoscimento di brevetti e su studi clinici che ne ribadiscono l'unicità e garantiscono all'impresa la denominazione di start-up innovativa».

Che caratteristiche possiede l'integratore Mitofast?

«È un integratore alimentare formulato in modo innovativo e si caratterizza per la scelta di dosaggi mediamente elevati e funzionali dei principi attivi per ottenere un concreto beneficio clinico. Contiene il coenzima Q10, il resveratrolo (antiossidante e antinfiammatorio), glutatone, vitamina C». ■ CG

Mitochon ha sede a San Lazzaro di Savena (Bo)
www.mitochon.it



Protocollo in-out per la cura della pelle

Per combattere lo stress ossidativo Mitochon Dermocosmetics, dopo una lunga ricerca e sperimentazione clinica, ha messo a punto un protocollo in-out che vede il mitocondrio protagonista dei meccanismi di aging cutaneo: tale protocollo consiste nel prendersi cura della pelle sia dall'interno che dall'esterno. Il protocollo in-out prevede l'assorbimento dei principi attivi, grazie alla tecnologia brevettata P.A.S.S. (Permeable AntioxydantS System) sia a livello orale, con l'assunzione in polvere orosolubile dell'integratore alimentare Mitofast (in) che supporta dall'interno i processi metabolici alla base del benessere della cute, sia a livello topico con l'applicazione delle due emulsioni Mitochon giorno e notte, oltre al siero antirughe concentrato multifunzionale (out). L'integratore alimentare Mitofast è stato opportunamente formulato in polvere orosolubile da sciogliere direttamente in bocca con l'obiettivo di favorire la biodisponibilità delle molecole diversamente più difficile con le formulazioni in capsule o compresse.

new appeal.

sanagens

il Benessere
è una
scelta
ora più che mai

Calze &
Collant
a
compressione
graduata

nelle migliori
Farmacie
Ortopedie
Sanitarie
e Negozi
specializzati

Numero Verde
800-268921

seguici su



www.sanagens.it

L'innovazione sanitaria targata Eau

Rinomato "place to be" internazionale per la community clinica e terapeutica, Arab Health ha confermato tale fama nella 48esima edizione, allestita presso il World Trade Center di Dubai. Incursioni anche nella galassia del metaverso

Uno scanner super intelligente per svolgere l'ecografia al seno senza operatore, un dispositivo 3d per l'imaging cardiaco fetale, la prima ambulanza elettrica realizzata in terra emiratina. Sono alcuni dei gioielli ingegneristici ancora negli occhi delle migliaia di visitatori che dal 30 gennaio al 2 febbraio hanno affollato il Dubai World Trade Centre. Lussuosa cornice della 48esima edizione di Arab Health, il più grande raduno di aziende sanitarie, tecnologie e prodotti nella regione del Medio Oriente e del Nord Africa che nelle quattro giornate del 2022 ha generato 2,8 miliardi di Aed in contratti relativi al business della salute. E che quest'anno covava aspettative persino superiori, considerato che in area Mena l'ultimo rapporto di Fitch Solutions prevede un'escalation di investimenti nel settore medico-sanitario dai 185,5 miliardi di dollari del 2019 ai 243,6 miliardi di dollari nel 2023.

PADIGLIONE EMIRATES HEALTH, IL PIÙ GRANDE MAI REALIZZATO

E da un primo conteggio a caldo, che restituisce un bilancio ufficioso di 3000 espositori e di quasi 51 mila buyer professionali sbarcati a Dubai da 70 Paesi, l'impressione è che le aspettative della vigilia siano state decisamente ripagate, riaffermando lo standing di Arab Health come "place to be" del panorama internazionale dei trade show sanitari. "Innovation and Sustainability in Healthcare" il filo tematico che ha cucito il palinsesto di quest'anno, esplorando anche la galassia del metaverso attraverso la seconda edizione del Future Health Summit, evento esclusivo rivolto ad alti funzionari governativi, ceo e top manager del settore sanitario, C-suite che ha acceso i fari su intelligenza artificiale, realtà aumentata e realtà virtuale applicate all'assistenza ai pazienti. «Arab Health spiega Ross Williams, direttore della mostra presso Informa Markets- riveste un ruolo fondamentale nel riunire i dri-



ver politici regionali e internazionali, i leader di pensiero e gli operatori sanitari attraverso il commercio e l'innovazione. Inoltre mette in mostra le iniziative intraprese dal governo negli Emirati Arabi Uniti per supportare l'intero ecosistema sanitario, ad esempio fornendo una piattaforma per l'adozione di tecnologie innovative e la creazione di partnership con i principali ospedali e aziende di tecnologia medica». Di grande resa scenica anche il padiglione della salute degli Emirati, il più grande mai realizzato nella storia di Arab Health con i suoi 1200 metri quadri, che ha destato l'interesse degli operatori incassando il gradimento di sua altezza lo sceicco Mansoor bin Mohammed bin Rashid Al Maktoum, primo ministro, sovrano di Dubai e vicepresidente della Dubai Academic Health Corporation che l'ha visitato nella giornata di apertura per essere informato sui servizi sanitari curativi e digitali in linea con la strategia del Paese.

TRA ROBOT E SOFTWARE INTELLIGENTI PER LA DIAGNOSI PRECOCE Profondità di gamma e piena aderenza

alle esigenze cliniche e terapeutiche dei nuovi fabbisogni sanitari sono stati invece gli ingredienti più apprezzati all'interno delle nove categorie di prodotto in cui era divisa l'esposizione. In vetrina attrezzature e dispositivi, articoli monouso e consumabili, prodotti ortopedici per la fisioterapia e la riabilitazione, apparecchiature per immagini e diagnostica, salute e servizi generali, sistemi informatici, benessere e prevenzione, affiancati da importanti progetti innovativi di telemedicina pre-

sentati dal MoHAP, il Ministero della salute e della prevenzione del Paese ospitante. A completare l'offerta merceologica c'era la Transformation Zone, che ha visto aziende startup e imprenditori emergenti togliere il velo ai loro ultimi prodotti e prefigurare gli scenari futuri durante la sessione Transformation Talks. Innovazione e idee avveniristiche sugli scudi anche nell'ambito del concorso Innov8, che ha celebrato il trionfo di iSono Health, il primo ecografo mammario 3d portatile e automatizzato al mondo. Tra le 24 start up finaliste da segnalare anche Lazarus 3d che utilizza l'analisi avanzata delle immagini per creare repliche realistiche degli organi di un paziente; Robot Dreams, un software basato sull'intelligenza artificiale in attesa di brevetto per la diagnosi precoce delle malattie cardiovascolari; Fitmedik, una soluzione unica per prevenire, monitorare, gestire e curare il burnout in tempo reale. Immane poi il tradizionale panel di conferenze e di workshop aziendali, di leadership e di formazione Ecm, che in questa edizione ha accolto 3200 delegati e 550 relatori internazionali allargando il suo spettro tematico alla medicina interna, alla pediatria, anestesia e gestione del dolore. Il prossimo appuntamento con Arab Health è fissato dal 29 gennaio all'1 febbraio 2024, sempre presso il Dubai world trade centre. ■ **Giacomo Govoni**

LA TRANSFORMATION ZONE

Ha visto aziende startup e imprenditori emergenti togliere il velo ai loro ultimi prodotti e prefigurare gli scenari futuri durante la sessione Transformation Talks



Wound care, gli ultimi sviluppi

ASA ha introdotto l'uso di medicazioni in schiuma di poliuretano con struttura a nido d'ape, che riescono a ridurre notevolmente il tempo di guarigione delle lesioni cutanee, e un sistema di bendaggio a base di zinco e cumarina per il trattamento delle complicanze ulcerative nella patologia venosa mista o linfatica

Per curare lesioni cutanee particolarmente difficili, ovvero che non guariscono nei tempi e nei modi consueti, è necessaria una particolare intensità terapeutica, garantita da aziende che forniscono prodotti ad hoc, che vanno ben oltre le semplici garze o medicazioni ordinarie. Da quasi vent'anni ASA commercializza con grande serietà e professionalità presidi che cercano di risolvere queste problematiche. «Ho fondato l'azienda nel 2005 insieme a mia moglie Maria Fatima Torregrossa, dopo aver maturato un'esperienza venticinquennale come infermiere specializzato in wound care o vulnologia all'ospedale di Caltanissetta - racconta Giuseppe Asaro -. Le lesioni cutanee erano il mio pane quotidiano, andavo a fare le medicazioni ai pazienti in regime di assistenza domiciliare integrata, dedicandomi alle loro cure a 360 gradi. Tanto che a un certo punto furono le aziende stesse produttrici dei presidi che usavo a cercarmi. A questo punto mi si "accese una lampadina" e decisi di aprire una società per offrire alle aziende estere il mercato siciliano, nel settore del wound care». Dopo un'esperienza come procacciatore di affari, nel 2010 vista l'alta professionalità sviluppata dai collaboratori e dal personale in organico, la mission aziendale è cambiata e la ASA Srl è diventata distributore nazionale dei presidi MOMOSAN e nel 2013 assemblatore dei kit LIN-VE. Nel 2016 la ASA srl ha ottenuto tutte le certificazioni di qualità, acquisendo anche la certificazione di fabbricante.

Cosa sono i presidi Momosan?

«Sono presidi in schiuma di poliuretano espanso con struttura a nido d'ape, rientrati nella classe II B, atti alla prevenzione e alla



cura delle lesioni cutanee, fistole e lesioni con sotto minate, lesioni da pressione, ulcere vascolari e diabetiche, ustioni, escoriazioni e ferite chirurgiche. Tengo a precisare che i presidi Momosan possono essere tranquillamente utilizzati anche per la cura di problematiche difficili come l'iperdermolisi bollosa, una malattia autoimmune nella quale qualsiasi altro prodotto fa scatenare una risposta immunitaria».

Da un paio di anni collaborate con alcune aziende per la realizzazione e l'assemblaggio di un kit chiamato The.S.I.S., di che cosa si tratta?

«È un medical device finalizzato alla cura delle lesioni cutanee, costituito da un dispositivo non motorizzato per l'applicazione della pressione negativa, con possibilità di regolazione della pressione, e da un kit di medicazione. È indicato per i pazienti che possono trarre beneficio dalla gestione delle ferite tramite l'applicazione della pressione negativa, specie se il dispositivo può promuovere la guarigione delle ferite grazie alla rimozione dell'essudato in eccesso, del materiale infetto e dei residui tissutali. Per la sua semplicità di uso, la sua applica-

zione è indicata sia per pazienti ospedalizzati sia per pazienti a domicilio. Attualmente in commercio esistono diversi medical device con le stesse finalità, ma la possibilità di regolazione della pressione negativa sia in intensità sia nel tempo di aspirazione, la possibilità di scelta della medicazione (MOMOSAN Bianco o Nero) a seconda del tipo di essudato, la possibilità di effettuare il lavaggio della lesione senza smontare la medicazione e senza l'ausilio di altri device, rendono The.S.I.S. un medical device senza competitor».

Quali sono gli altri vostri prodotti di punta?

«Nel 2016 abbiamo messo a punto, grazie agli studi condotti dal professore Eugenio Oscar Brizio, Life Kit e Life Kit Ricarica: si tratta di un kit di bendaggio multistrato a base di pasta di zinco e cumarina, unico nel suo genere in commercio. È formato da una medicazione sterile in schiuma di poliuretano; lo zinco e la cumarina vengono emulsionate a caldo ottenendo una pasta ben amalgamata che servirà a impregnare le bende di un tessuto estensibile. Per attestarne

costantemente la qualità vengono effettuati a campione dei test qualitativi e quantitativi di zinco e di cumarina».

Quali sono i punti di forza della vostra azienda?

«L'unione di questi tre aspetti: professionalità, serietà e personale altamente competente».

Usiamo soltanto prodotti di altissima qualità, seguendo specifiche mirate: prima di commercializzare il prodotto, mi occupo personalmente di far eseguire a centri specializzati una serie di test: test di bioburden per determinare la carica microbica, il test qualitativo e quantitativo perché i pazienti che li utilizzano, proprio per la particolarità delle loro lesioni, devono essere sicuri della qualità. Lo zinco, per esempio, che è un metallo pesante, può provocare la risposta immunitaria e per questo motivo le nostre ben-

MOMOSAN

Medicazioni avanzate in schiuma di poliuretano espanso con struttura a nido d'ape che favoriscono la completa guarigione di tutti i tipi di ferite e fistole

de sono fatte con una percentuale di zinco che è curata nei minimi dettagli, non deve superare il 13 per cento. Seguiamo una procedura industriale ben precisa.

Molto importanti sono anche i corsi di formazione che vengono realizzati all'interno dell'azienda o dove ci sono servizi di assistenza domiciliare integrata, per preparare il personale ad usare nel modo migliore possibile i nostri prodotti».

■ **Beatrice Guarnieri**

Giuseppe Asaro con la moglie Maria Fatima Torregrossa, titolari di ASA. L'azienda ha sede a Caltanissetta - www.asaclrl.it



Una realtà in crescita

La crescita di ASA è costante. Oggi sorge su uno stabilimento di oltre mille metri quadrati e sta realizzando la camera bianca per fare prodotti in classe II B e in classe III. Presente con i suoi prodotti su tutto il territorio nazionale, nel 2015 l'azienda ha raggiunto un fatturato di 1 milione di euro, con una retribuzione annua lorda del personale di 125 mila euro.

Avendo preso parte a incontri e fiere nazionali e internazionali di settore, ha avuto modo di prendere contatti con distributori di altri paesi anche extra europei.

Il target di clientela spazia dal chirurgo vascolare al geriatra, dal vulnologo a tutti i servizi di assistenza domiciliare integrata, i poliambulatori e tutti i professionisti che hanno a che fare con le lesioni cutanee.

L'expertise aziendale come valore aggiunto

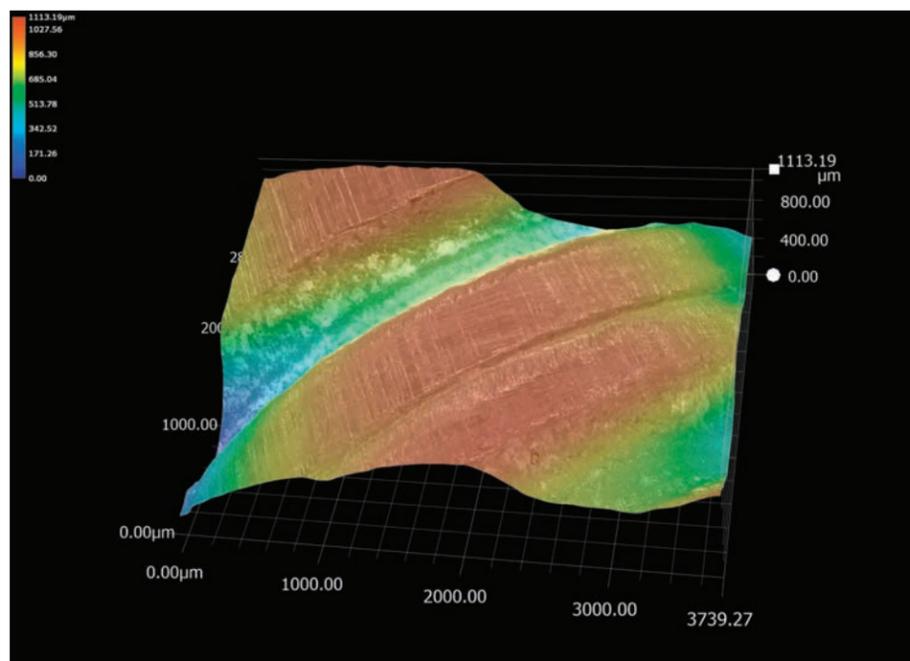
Qualità, customizzazione e innovazione caratterizzano da sempre Althena Medical, azienda con focus nella produzione di dispositivi medici per il delivery farmaceutico e del relativo packaging. Ne parliamo con il general manager Alfredo Ricci

In un mondo dove il business è caratterizzato da una continua accelerazione tecnologica, tutto rimane su un livello superficiale perché non c'è tempo di approfondire la base di conoscenza aziendale. L'expertise rappresenta il grande vantaggio che aziende come Althena Medical offrono ai propri clienti. Le competenze di Althena Medical producono dispositivi che forniscono un reale beneficio a clienti e utilizzatori, di qualità superiore agli attuali standard. «Siamo un'azienda specializzata nello sviluppo, progettazione e produzione di siringhe pre-riempibili in COP; dosatori per liquidi orali e siringhe customizzate su specifiche del cliente - spiega il general manager Alfredo Ricci -. Abbiamo cominciato 12 anni fa facendo ricerca e sviluppo nell'ambito dei medical device per il settore farmaceutico. Dal 2016 produciamo all'interno della struttura un dropper oftalmico da noi brevettato per la Dompè. Dotati di camera bianca Iso 7, di certificato Iso 13485, siamo una valida scelta per quelle industrie farmaceutiche che hanno bisogno di realizzare in tempi brevi un drug delivery, packaging farmaceutico o siringa personalizzata».

Su quali valori si fonda la vostra attività?

«Il continuo sviluppo di soluzioni tecniche e la ricerca continua della qualità sono i nostri punti di forza. La qualità è il pilastro su cui si poggia la nostra azienda e che carat-

Alfredo Ricci, general manager. Althena Medical ha sede a Città Sant'Angelo (Pe) www.althenamedical.it



INNOVAZIONE

Dedichiamo la massima attenzione alla ricerca di soluzioni tecniche inedite a problemi mai risolti prima

terizza ogni attività eseguita durante tutto il ciclo di lavoro: dall'ideazione alla produzione, passando per lo sviluppo e i meticolosi test di rispondenza alle specifiche del cliente e alle norme Iso.

Dedichiamo massima attenzione alla ricerca di soluzioni tecniche inedite che danno una risposta a problemi mai risolti prima. E questo per noi ha un particolare significato: innovare. Qualità e innovazione sono sinonimo di realizzazione di prodotti performanti, inediti e affidabili.

Sottolineo però che i risultati raggiunti fino ad oggi, in termini di ricerca e sviluppo, produttività e cura del cliente, non sarebbero stati possibili senza l'aiuto del nostro team. Infatti senza un team altamente specializzato è in grado di garantire una completa applicazione del sistema qualità aziendale, non sarebbe possibile raggiungere la massima soddisfazione del cliente».

Cosa proponete esattamente?

«Il cliente che si rivolge a noi vuole un prodotto di qualità, personalizzato, innovativo ed anche in tempi brevi. Ecco perché ci sia-



mo dotati di una struttura organizzativa snella e qualificata e di strumenti all'avanguardia. Cerchiamo innanzitutto di capire di cosa il cliente ha bisogno per poi dargli le rispo-

ste che meglio lo soddisfano. Non cerchiamo di vendere i nostri prodotti già a catalogo ma di trovare la soluzione che meglio soddisfa le esigenze del cliente. Siamo strutturati per questo: realizzare in tempi brevi soluzioni specifiche».

Quali prodotti realizzate?

«I prodotti che immettiamo sul mercato sono molto specifici. Produciamo una linea di siringhe pre-riempibili in COP, denominata Sycare. Siamo gli unici in Italia ad oggi a produrre una siringa pre-riempibile in COP completa di tappino filettato. La nostra siringa Sycare si rivolge al settore della medicina rigenerativa, ortopedico e oftalmico. Sycare è una linea molto ampia di siringhe da pre-riempire. Infatti consta di 2 modelli, 7 formati con volumetrie che vanno da 0,5 a 10 ml e con un sistema antimanomissione, coperto da brevetto internazionale. Tutti i modelli sono personalizzabili e sottoposti a test di invecchiamento, ermeticità, oltre che a quelli prescritti dalla normativa. Il sistema di chiusura è protetto da due brevetti internazionali ed è l'unico con uno screw cap in plastica trasparente. Abbiamo anche una linea di dosatori per liquidi orali, denominata Dosecare, personalizzabile al 100 per cento. Il device memorizza la dose per cui non occorre misurare il volume della dose da somministrare a ogni aspirazione. Evita sprechi di farmaco, sovradosaggi e non sporca. Abbiamo sviluppato anche un drug delivery pre-riempibile per uso veterinario: Helydose molto innovativo e di elevata qualità, serve per facilitare la fase di somministrazione del farmaco all'animale in modo sicuro e veloce».

Trasparenza e affidabilità sono tra le vostre principali priorità.

«Bisogna essere trasparenti ed affidabili con il cliente se si vuole stabilire con lui una collaborazione che duri nel tempo. Vicinanza al cliente, flessibilità, velocità e innovazione sono la nostra carta di identità. Progettiamo e realizziamo prodotti personalizzati e su specifica in tempi brevi al fine di soddisfare le richieste di ogni cliente. Siamo in grado di mantenere un'elevata qualità anche nel caso di consegne rapide, sia che si tratti di piccoli lotti che grandi, e in caso di produzione di device su specifica».

■ **Guido Anselmi**

Produzioni di nicchia

I prodotti che Althena mette sul mercato sono molto specifici e si collocano all'interno di nicchie di mercato. I devices non sono solo dei drug delivery o dei packaging farmaceutici primari; sono concepiti e progettati per valorizzare e caratterizzare maggiormente i prodotti dei nostri clienti. Sono studiati e realizzati per essere robusti, funzionali ed affidabili. Implementano soluzioni tecniche inedite e hanno un contenuto in innovazione importante; sono altamente personalizzabili e di assoluta qualità. L'azienda non produce solo dispositivi per il delivery dei farmaci, ma provvede anche al confezionamento secondario e terziario. Ha sviluppato un reparto interamente dedicato al confezionamento sia in ambiente controllato che non e i clienti apprezzano notevolmente questo servizio.

REAGENTI PER LA BIOLOGIA MOLECOLARE E IVD

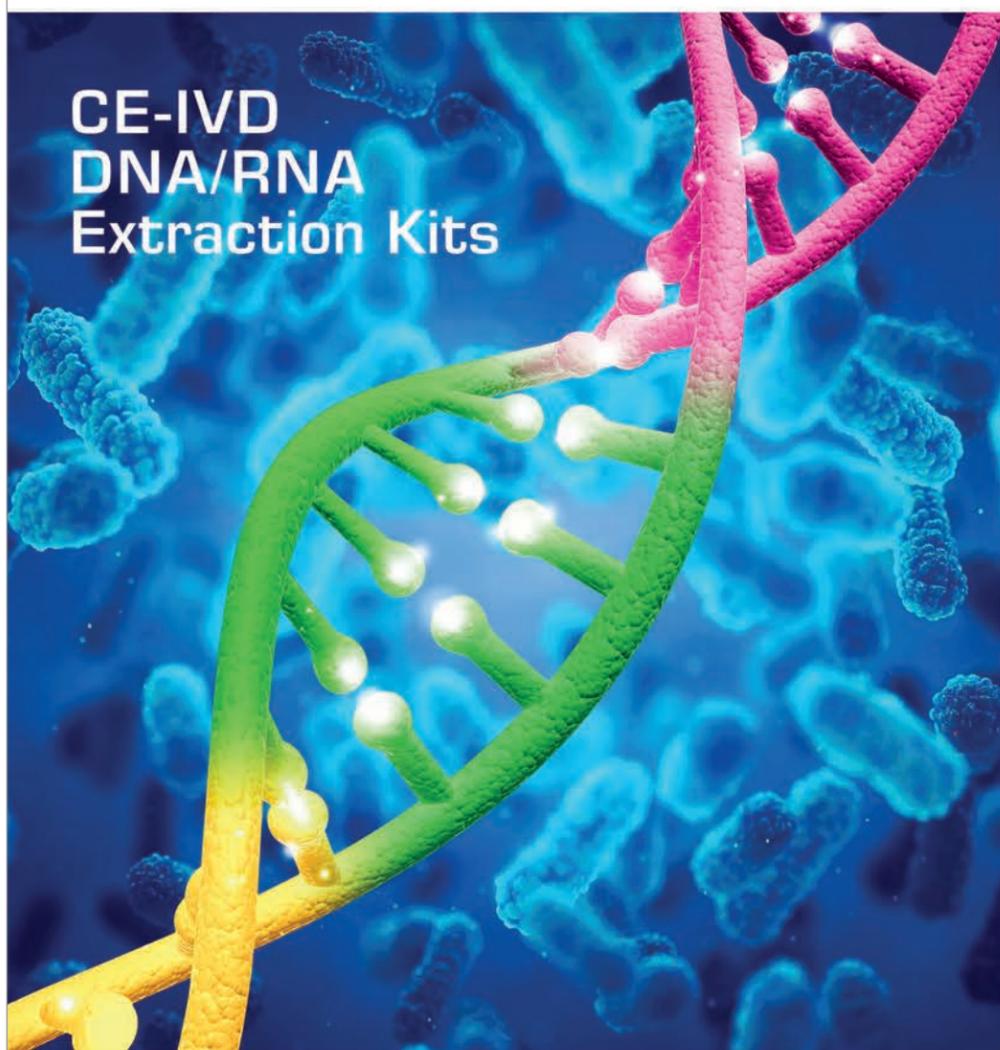
La progettazione, lo sviluppo e la produzione di kit per l'estrazione di DNA/RNA, di substrati chemiluminescenti e di anticorpi marcati con i propri coloranti fluorescenti sono il core business di Cyanagen Srl, società biotecnologica bolognese, fondata nel 2003 e certificata ISO 9001:2015 e ISO 13485:2016.

Le principali tecnologie dell'azienda sono coperte da brevetti internazionali ed i prodotti derivanti garantiscono elevata qualità ed eccellenti prestazioni in termini di sensibilità, stabilità e facilità d'uso.

Cyanagen è uno dei principali produttori mondiali di substrati chemiluminescenti per Western blotting ed ELISA/CLIA. I suoi kit chemiluminescenti sono conosciuti a livello internazionale anche grazie alle vendite in OEM dai leader del settore. L'azienda propone due linee di kit, uno a due soluzioni ed una a soluzione unica. Entrambe le linee coprono tutto il range di sensibilità richiesta.

L'azienda ha sviluppato nel 2020 un kit di estrazione del DNA/RNA virale, certificato CE/IVD per la diagnostica Covid-19, ampliando così le applicazioni dei suoi prodotti dalla ricerca scientifica alla diagnostica in vitro. I kit che comprendono biglie magnetiche prodotte internamente, sono stati sviluppati sia nel classico formato in bottiglie che nei formati con piastre pre-dispensate ready to use per i più comuni estrattori automatici. Le applicazioni IVD e di ricerca sono state ulteriormente ampliate sia nella diagnostica umana, che nell'analisi veterinaria ed agroalimentare, con possibilità di estrarre DNA genomico e acidi nucleici da diversi patogeni e virus da un'ampia gamma di matrici.

Le linee di prodotti Cyanagen sono disponibili per vendite OEM ed OEM custom, in base alle specifiche richieste dei clienti. Cyanagen offre inoltre kit diagnostici personalizzati, sintesi custom di composti chimici, supporto ai clienti nella ricerca e sviluppo, nella risoluzione di problemi di produzione e partecipa attivamente a bandi nazionali e internazionali.



CE-IVD
DNA/RNA
Extraction Kits



Cyanagen

Via degli Stradelli Guelfi, 40/C - 40138 Bologna - Tel/Fax 051.534063
contact_us@cyanagen.com - www.cyanagen.com

Un felice connubio tra scienza e natura, ricerca e qualità

Con il professore Luca Valgimigli, direttore tecnico, nonché specialista mondiale della chimica dei radicali liberi e degli antiossidanti naturali, alla scoperta dei rivoluzionari prodotti cosmeceutici prodotti dalla BeC, sulla base di un'esperienza quarantennale

In un'epoca di globalizzazione sono veramente poche le aziende che producono direttamente i propri prodotti, puntando soprattutto su una qualità costantemente monitorata: BeC è una di queste, e lo fa attraverso la scrupolosa ricerca delle migliori materie prime e della loro sapiente combinazione, frutto di 40 anni di esperienza, integrando i saperi più antichi e la più moderna scienza. «La nostra avventura è cominciata a Forlì nel 1982 con un frullatore nella cucina di casa con cui Elda Bedetti e Bruno Coliva, appassionati anche di medicina orientale, crearono la prima crema - racconta il professore Luca Valgimigli, direttore tecnico di BeC -. Nel corso del tempo ci siamo perfezionati sempre di più, avvalendoci dei più grandi professionisti provenienti dal mondo della cosmesi naturale, dando vita a un'azienda familiare, oggi diventata un punto di riferimento nella cosmeceutica italiana. Per noi la salute e la bellezza della pelle sono molto importanti e a tale scopo investiamo risorse e la quotidiana ricerca dei nostri laboratori».

Il valore fondante della vostra produzione è senza dubbio un'assidua ricerca scientifica.

«La ricerca è il nostro punto di partenza ma anche uno dei nostri punti forza, è il motore dell'azienda, grazie anche ai nostri quattro laboratori accreditati dal Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ri-

Il professore Luca Valgimigli, direttore tecnico di BeC di Forlì - www.bec-natura.com



cerca Mur, attrezzati con strumentazioni scientifiche altamente tecnologiche e guidati da un team di nutrizionisti ed esperti specializzati. Il connubio tra preziosi oli essenziali, estratti naturali, oli vegetali pregiati, vitamine, sali minerali, anti-radicali liberi meticolosamente selezionati e combinati e la continua ricerca in laboratorio, creano l'unicità dei nostri prodotti. La ricerca non resta isolata all'interno del laboratorio scientifico, ma è al servizio del cliente attraverso l'assistenza medica e la consulenza operativa per i rivenditori, gli estetisti, i centri sportivi e tutti i clienti privati che utilizzano i prodotti BeC. Utilizziamo ingredienti d'eccellenza del nostro territorio coniugati con quelli provenienti da ogni angolo del Pianeta, sapientemente trasformati all'interno del laboratorio dai nostri esperti. Qualità e ricerca distinguono i nostri prodotti e sono volte ad unico obiettivo: l'efficacia. Ogni aspetto dei prodotti, dalla formulazione alla produzione e distribuzione viene realizzato interamente da BeC».

Quali sono i vostri prodotti di punta?

«BeC propone numerose linee di prodotti cosmetici vegetali e biologici e integratori naturali che spaziano dalla cura del viso e del corpo, fino ad arrivare al vasto assortimento di integratori alimentari, le cui formulazioni sono calibrate su specifici bisogni della persona. Tutte le linee dei nostri prodotti sono frutto dell'ascolto di precise esigenze e sono tutte certificate, garantite nella sicurezza e altamente per-

formanti, fin dalla linea nata nel 2015 Terra biocare, completamente biologica e dedicata a coloro che amano uno stile di vita etico e ecosostenibile.

La crema balsamo CRB è il nostro cavallo di battaglia, è riequilibrante, lenitiva e protettiva, sfiammante e ha una straordinaria capacità rigenerante della pelle. La linea Spaziotempo è invece dedicata ai prodotti olistici, basata sugli oli essenziali. Gli oli essenziali sono il cuore dei prodotti BeC, sono sostanze pregiatissime e rare, noi usiamo solo quelli di altissima qualità certificati e titolati, provenienti da tutto il mondo e li combiniamo tra loro ottenendo sinergie uniche».

Come vengono preparati i vostri prodotti e quali caratteristiche scientifiche hanno?

«Alla base di ogni formula BeC ci sono ingredienti naturali, privi di prodotti di origine animale o che abbiano causato sofferenza, privi di Ogm e sono tutti certificati Qualità Vegetariana e V-Label Vegan. Le capsule degli integratori alimentari sono costituite di idrossipropilmetilcellulosa (Hpmc) sostanza di origine vegetale, ricavata dalla polpa di legno di pino e dalla fibra di cotone. Tutti i prodotti sono testati per nickel e metalli pesanti e sono adatti

QUATTRO LABORATORI Sono accreditati dal Mur, attrezzati con strumentazioni scientifiche altamente tecnologiche e guidati da un team di nutrizionisti ed esperti specializzati

anche ai consumatori più sensibili. Non eseguiamo test sugli animali, nè utilizziamo alcun ingrediente di origine animale. Eseguiamo su tutte le materie prime e su tutti i prodotti rigorosi controlli di qualità chimici e microbiologici e accurate prove di efficacia, utilizzando il protocollo in vivo su volontari umani. Tutti i prodotti sono adatti a stili di vita vegetariani e vegani. Ogni nostra attività è certificata da un sistema integrato ambiente-qualità Iso 14001 e Iso 9001».

■ Bianca Raimondi





NUTRACEUTICS WITH US IS BETTER

CUSTOM ORDERS

FAST DELIVERIES

CERTIFIED QUALITY

The company certification demonstrates our commitment to adhere to high quality standards and continuously improve business processes, thus increasing your confidence in the brand and in the quality of the products and services offered. All this has a positive impact on your products, which acquire value and visibility in an increasingly competitive market



RialPharma

INGREDIENTS SOLUTIONS PROVIDER

We are a 100% Italian nutraceutical company, founded by a family that has been evolving the business for generations with passion, tradition and innovation, for over 25 years we have been selecting the best raw materials from certified partners to offer quality, speed and customization of orders

Intelligenza artificiale al servizio dell'healthcare

Rendere i sistemi sanitari più efficienti, sostenibili e resilienti, attraverso l'utilizzo di machine learning e intelligenza artificiale, è la mission di Hynnova, start-up innovativa e Società Benefit che sviluppa piattaforme altamente tecnologiche. Ne parliamo con il founder e ceo Luca Calvetti

Il sistema sanitario vive una fase di crescente complessità. «Invecchiamento della popolazione, progresso tecnologico in ambito farmaceutico e biomedicale, pandemia, maggiore attenzione dei cittadini verso la propria salute e benessere psico-fisico portano a una domanda di assistenza crescente alla quale il servizio sanitario fatica a rispondere – spiega il ceo Luca Calvetti -. L'emergenza sanitaria ha messo in evidenza le carenze di personale specialistico e ha posto nuova enfasi sulla centralità della salute e sull'importanza di un sistema sanitario efficace e resiliente, dopo un lungo periodo in cui l'attenzione era concentrata sulla riduzione dei costi. È inoltre in atto un esodo di personale dal settore pubblico a quello privato».

Quali cambiamenti sono auspicabili in questo contesto?

«La carenza di risorse non è superabile nel breve e medio termine, dati i tempi necessari alla formazione e al collocamento di personale preparato. Nel contempo è necessario rendere il sistema sanitario resiliente e sostenibile. Il problema attiene a come ottimizzare l'utilizzo delle risorse disponibili, rendendo dinamica la programmazione, abilitando modelli flessibili di gestione e di riallocazione tra strutture e reparti, per fron-

Luca Calvetti, ceo e founder di Hynnova. La Società Benefit ha sede a Torino
<https://it-it.facebook.com/hynnova/>



teggiate situazioni critiche e massimizzare la capacità produttiva».

Quale contributo dà la vostra start-up in questo senso?

«Hynnova è una Società Benefit e una start-up innovativa, nata con l'obiettivo di abilitare la transizione dei sistemi sanitari verso modelli più avanzati, resilienti e sostenibili. Hynnova è stata fondata partendo dal progetto Arianna Safe Care, vincitore della Call "Data Against Covid 19" di EIT Digital. Grazie alla partecipazione di EIT Digital, una community dello European Institute of Innovation & Technology, abbiamo una prospettiva di dimensione europea. EIT è un organismo indipendente dell'Unione europea, creato nel 2008 per rafforzare la competitività e la capacità di innovazione dell'Europa e supporta la trasformazione delle migliori idee in prodotti, servizi e crescita. Hynnova fornisce alle aziende del settore sanitario servizi innovativi per la programmazione ottimale delle proprie attività, in modo da massimizzare la quantità e la qualità delle prestazioni erogate a parità di risorse impiegate, con impatto positivo che può essere condiviso tra l'utenza (maggior quantità di servizi erogabili, liste d'attesa più brevi) e operatori sanitari (minor fabbisogno di risorse, a parità di risorse impiegate)».

Qual è l'obiettivo di Hynnova?

«Hynnova intende perseguire due obiettivi tramite la data science e l'intelligenza artificiale. Il primo è migliorare la qualità dei servizi e della vita di pazienti

mente la programmazione e la gestione operativa, anche in tempo reale, digitalizzare i processi e introdurre modalità di interazione e comunicazione moderne ed efficienti. In altri termini: migliorare l'efficacia delle terapie e dell'assistenza e aumentare l'efficienza nell'erogazione dei servizi. Tra i casi già affrontati vi sono l'ottimizzazione dell'assistenza domiciliare, del trasporto ospedaliero, delle prestazioni ambulatoriali e del relativo trasporto interno, della guardia medica».

Obiettivi per il futuro?

«Nel breve termine ci concentreremo ulteriormente per migliorare l'efficienza dei processi del settore sanitario e per

LA MISSION

Hynnova supporta le aziende sanitarie nella programmazione ottimale dei servizi, in modo da massimizzare la quantità e la qualità di prestazioni erogate

ampliare gli ambiti di applicazione. Nel frattempo svilupperemo nuove soluzioni basate sui dati fisiologici e su modelli predittivi per abilitare una gestione più rapida ed efficace dei percorsi terapeutici e assistenziali, con l'obiettivo di mettere sempre il paziente al centro dei servizi sanitari». ■ **Cristiana Golfarelli**

e caregiver; rendere i sistemi sanitari più efficienti, sostenibili e resilienti. Il secondo è abilitare un modello di assistenza e cura del paziente centrato e basato sulla prevenzione delle acuzie e su un approccio coordinato di tutte le specialità e le strutture (ospedaliere, territoriali, residenziali, da remoto)».

Quali servizi offrite?

«Hynnova sviluppa piattaforme innovative, secondo un modello di innovazione continua e condivisa. Eroga servizi per: massimizzare l'utilizzo produttivo delle risorse umane e tecniche; acquisire e monitorare dati fisiologici e segni vitali anche con modelli predittivi, abilitare lo sviluppo di flussi di lavoro più efficienti. Attraverso le nostre piattaforme, gli utenti possono ottimizzare dinamica-

L'approccio di Hynnova

Design Thinking: risolvere problemi complessi con una visione creativa, che mira a un'eccellente user experience.

Smart: creare interfacce utente moderne e innovative per renderne l'uso semplice e intuitivo.

Open source: privilegiare l'utilizzo di strumenti open source per essere tecnologicamente indipendenti da terze parti.

Endless Innovation: monitorare continuamente le piattaforme per migliorare algoritmi e funzionalità e condividere l'innovazione con tutti gli utenti.

Xaas: servizi all inclusive per garantire un supporto continuativo all'utente e una costante innovazione delle piattaforme, senza investimenti iniziali.

Hynnova ha già conseguito numerosi riconoscimenti, tra la cui la vittoria della call 'Data Against Covid-19' di EIT Digital, e il premio del Forum PA Sanità 2021 come miglior innovazione in ambito 'Logistica & Operation sanitaria'.

CURAPROX



EFFICACE PIÙ DELLA CHX PURA

Secondo uno studio dell'Università di Berna.
Scopri di più su <https://perioplus.com/studies/>

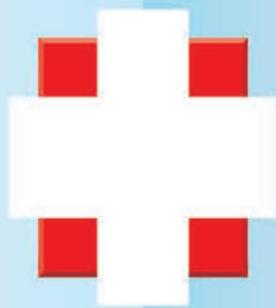




PROTEZIONE QUANDO SERVE

NOVITÀ

DISINFETTANTE
PER OGGETTI



DISINFETTANTE
PER LE MANI



ELIMINANO FINO AL **99,9% VIRUS E BATTERI**
RIPETERE L'APPLICAZIONE QUANDO SERVE.

 **Angelini
Pharma**

Amuchina Gel Xgerm Disinfettante Mani è un presidio medico chirurgico. Reg. n. 19679. Amuchina Spray Disinfettante Ambienti Oggetti Tessuti è un presidio medico chirurgico. Reg. n. 20946. Leggere attentamente le istruzioni d'uso. Autorizzazione del 06/04/2022.