

INDUSTRY PHARMA-HEALTHCARE

La risposta di INTOO alle attuali difficoltà del settore è una struttura specializzata ad esso dedicata, per supportare le aziende globali e locali nella riqualificazione delle risorse.

CARATTERISTICHE DEL MERCATO E RUOLO DI INTOO

La scadenza dei brevetti, l'avvento dei farmaci generici, l'esaurirsi delle pipeline, la riduzione dei centri R&D, la terziarizzazione della produzione e delle Sales Force, la specializzazione dei siti a livello internazionale, le politiche di Market Access, la regionalizzazione dei listini, la ricerca di nuovi prodotti e/o nuovi canali di vendita.

Possiamo individuare 3 grandi temi che stanno rivoluzionando il settore soprattutto in Italia:

- 1 **Un nuovo modello di mercato.** Ogni attore del mercato farmaceutico sta cambiando la propria funzione:
 - **L'industria** deve decidere, in un'ottica di ottimizzazione, se e cosa produrre, concentrando la produzione in altro sito o delegando al terzista il compito (outsourcing). Nel frattempo i prodotti branded vedono il prezzo ridursi causa crisi di sistema;
 - **Gli enti regionali**, nell'ottica di attuare le manovre finanziarie restrittive che i governi chiedono, stanno imponendo un taglio dei prezzi dei farmaci e quindi una riduzione dei margini per le aziende: di conseguenza gli enti ospedalieri si trovano costretti a usare budget limitati, spostando l'attenzione sui farmaci equivalenti;
 - **Gli enti regolatori** definiscono politiche sempre più restrittive per l'approvazione di nuovi farmaci a causa del ritiro immediato dal mercato di alcuni prodotti che, come conseguenza, hanno causato sul paziente una totale mancanza di fiducia verso il nuovo;
 - **I pazienti** saranno sempre più al centro del mercato: stanno cambiando il loro comportamento e il loro modo di informarsi. Internet in alcuni Paesi sta sostituendo il medico di base diventando il primo veicolo di consultazione. Questo nuovo modus operandi sta già creando delle nuove opportunità per il marketing farmaceutico nel raccogliere, analizzare e veicolare nuove preziose informazioni da sfruttare nei confronti delle proprie strategie aziendali, dei pazienti stessi e dei medici.



OUTPLACEMENT

INTOO è il leader indiscusso del settore con specialisti che provengono sia dal mondo del Pharma sia dal mondo del Medical Device - Helthcare.

- I medici, oltre a continuare ad utilizzare il canale dell'Informazione di presenza, dovranno imparare ad usare maggiormente l'Informazione on line (e-Detailing), sia perché le aziende stanno aumentando la comunicazione via web, sia perchè lo chiedono le Pubbliche Amministrazioni, sia per aumentare la conoscenza in senso stretto ad una velocità superiore, sia per confrontarsi più facilmente con i colleghi con cui creare una "health community".

2 Scadenza dei brevetti e avvento dei generici

Il "trade off" che in questi ultimi anni si è generato (e continua ad aumentare con tassi sempre più crescenti) tra importanti brevetti in scadenza e l'immediata concorrenza degli equivalenti non fermerà la crescita del valore globale del mercato, che crescerà tra il 5 e il 7% nei prossimi 2 anni. Non vedremo più prodotti blockbuster come nel passato ma un aumento di diverse opzioni di trattamento su alcune patologie come la sclerosi multipla, la sindrome coronarica acuta e il melanoma metastatico.

A ciò va aggiunto l'interesse che alcune aziende stanno avendo nei confronti delle **malattie rare**, che rappresentano un mercato quantitativamente di dimensioni ridotte, come popolazione di riferimento, ma qualitativamente significativo per l'elevato prezzo dei farmaci. Alcune aziende stanno pensando ad entrare in questo segmento nell'ottica di rendere questo investimento strategico e complementare alla principale fonte di business dell'azienda.

3 La crescita del Biotech

La ricerca delle aziende Biotech si concentra nelle prime fasi alimentando l'innovazione delle imprese del farmaco tradizionali che hanno un ruolo prevalente nello sviluppo clinico (soprattutto in fase 2 e 3). Queste aziende si stanno sviluppando a forte ritmo e stanno incrementando i fatturati del settore: nel prossimo biennio rappresenteranno il 20% del mercato globale con circa 250 miliardi di dollari di fatturato.

Da questa analisi di evoluzione dell'industry, emerge da parte delle aziende la preoccupazione di gestire il cambiamento per quasi ogni singola figura dell'organigramma aziendale; il primo effetto di questa "rivoluzione" è stato quello di ridurre la Sales Force e la R&D. I consulenti dell'industry Pharma INTOO hanno contribuito a gestire la transazione di alcune professionalità con un percorso di cambiamento, guidato dall'empowerment, il riorientamento e la riqualificazione del proprio profilo verso nuove opportunità, anche di lavoro autonomo. Contribuendo alla nascita del progetto Welfarma, insieme alle OOSS, Farmindustria ed il Ministero, INTOO ha voluto dare un segnale forte di partecipazione a questo cambiamento in atto nel settore farmaceutico.

