



ADF Service s.r.l.

Consulenza e Servizi per la Distribuzione Farmaceutica

International e-mail

25 Maggio 2007

Selezione ed elaborazione (ad esclusivo uso interno degli Associati ADF) dai notiziari EURO News Flash del GIRP, Focus dell'IFPW ed altre fonti. La fonte primaria viene riportata in fondo alla notizia, quando rilevabile dai notiziari.

UE, la Corte di Giustizia chiarisce la normativa sul riconfezionamento nel commercio parallelo

La Corte di Giustizia europea si è espressa in materia di riconfezionamento nel commercio parallelo, ovvero ha meglio definito le regole per i commercianti che alterino la confezione originale di un prodotto farmaceutico importato da uno dei Paesi dell'Unione Europea per rivenderlo un altro, sia rimuovendo il marchio originale (de-branding), sia aggiungendo il proprio marchio (co-branding), sia aggiungendo una nuova etichetta sulla confezione originale (over-stickering).

La Corte ha confermato che il proprietario del marchio originale del prodotto può legittimamente opporsi alla commercializzazione del farmaco riconfezionato, tranne nei casi in cui:

- 1- ciò possa contribuire ad una segmentazione artificiale del mercato, laddove il riconfezionamento sia necessario per l'immissione in commercio
- 2- non venga alterato o danneggiato il contenuto del medicinale riconfezionato
- 3- la nuova confezione dichiari chiaramente chi ha riconfezionato il prodotto ed il nome del produttore
- 4- la presentazione del prodotto riconfezionato non leda la reputazione del marchio e di colui che lo possiede (per esempio presentandosi con difetti o di cattiva qualità)
- 5- l'importatore abbia avvertito il possessore del marchio prima della nuova ri-immissione in commercio

Rigide norme penali Verranno adottate per coloro che non rispetteranno quanto detto più sopra.

(IFPW Focus, 10/05/07)

GRAN BRETAGNA, una distribuzione sempre più esclusiva

AstraZeneca, sulla scia di Pfizer, adotterà in Gran Bretagna un sistema esclusivo di distribuzione dei suoi prodotti. La casa farmaceutica anglo-svedese ha annunciato la firma di un accordo in tal senso con AAH e UniChem, due tra le principali catene di grossisti del Regno Unito, che saranno remunerate per il servizio con una tariffa flat. Astrazeneca definisce più moderno e semplice il nuovo metodo che partirà a fine estate, sostituendo quello tradizionale del rifornimento indiretto da diversi grossisti.

UniChem, la divisione ingrosso di Alliance Boots, e AAH Pharmaceuticals di Celesio agiranno come unici due distributori esclusivi per la fornitura a farmacie, medici e ospedali. Una strategia simile era stata adottata a marzo anche da Pfizer che aveva identificato UniChem come distributore esclusivo dei propri medicinali. Mentre anche Novartis sembra interessata ad adottare questo nuovo sistema di vendita, non mancano le critiche e le perplessità: ai farmacisti ed ai grossisti si sono aggiunti ultimamente anche i medici dispensatori. *(The Financial Times online, 21/4/07, Farmacista33, 24/04/07, Focus IFPW 26/4/07, Newsletter Expopharm maggio 2007).*

./.

GRAN BRETAGNA, Sanofi-Aventis favorevole allo schema di distribuzione esclusiva

Nel Regno Unito anche la francese Sanofi-Aventis sembra voler seguire l'esempio di Pfizer, AstraZeneca e Novartis della distribuzione esclusiva per contrastare il fenomeno dei contraffatti. Mr. Dehecq, presidente Sanofi-Aventis ha dichiarato: "In Francia noi abbiamo solo 3 principali distributori, ecco perché non subiamo il problema dei contraffatti". In un simposio tenutosi al Parlamento Europeo, Mr. Dehecq ha richiesto pene più severe per il commercio dei medicinali contraffatti, controlli più rigidi sulle modalità di distribuzione dei farmaci e l'adozione di nuove regole comuni a tutti i Paesi dell'Unione. Ha anche puntato il dito contro il commercio via internet, che trattando farmaci brand a basso costo permette una facile diffusione di medicinali contraffatti (sono state identificate versioni contraffatte di Lipitor e Acomplia). Sotto accusa anche il commercio parallelo, nonostante le offese reazioni dell'associazione dei *parallel traders*, i quali sostengono che nessun medicinale contraffatto è mai entrato nel mercato attraverso il loro canale. Pfizer ha appoggiato Sanofi-Aventis nelle sue valutazioni, rimarcando anch'essa il fatto che debbano essere predisposti controlli più rigidi non solo sulle modalità di distribuzione ma anche in materia di riconfezionamento e rivendita dei farmaci. (*Dow Jones Newswire, 14/05/07*)

GRAN BRETAGNA, BAPW deve affrontare i cambiamenti della distribuzione intermedia

L'Associazione britannica dei grossisti farmaceutici (BAPW) sta lavorando alla creazione di un nuovo manifesto in risposta ai cambiamenti verificatisi nel settore della distribuzione intermedia e che rifletta i più recenti modelli nel canale di fornitura: dalla difesa a spada tratta dei soli *full-liners* e del loro ruolo tradizionale, si passerà alla ricerca e alla definizione di nuove regole per fronteggiare i cambiamenti in corso, compresa l'apertura a *short-liners* garantiti. Il direttore esecutivo Martin Sawyer ha affermato che l'Associazione ha intenzione di estendere la sua attività di rappresentanza del grossisti full-line tradizionali al settore della distribuzione farmaceutica nel più vasto e moderno senso del termine. Sawyer ha anche aggiunto che la BAPW costruirà il suo nuovo profilo sviluppando nuove e migliori pratiche inerenti la distribuzione quali il confezionamento e il "*barcoding*". Sawyer spera inoltre che il gruppo UniChem, il quale ha lasciato l'Associazione ad aprile, possa ricongiungersi a quest'ultima per la messa a punto del nuovo progetto. (*Chemist & Druggist, 12/05/07*)

Eletti i nuovi membri del Consiglio IFPW

La federazione mondiale dei distributori farmaceutici (IFPW) ha votato ed approvato le modifiche allo Statuto che prevedono l'aumento del numero dei Consiglieri da 5 a 8 e la diminuzione delle classificazioni territoriali a 4.

Ciascuna regione è rappresentata da due Consiglieri in carica per 2 anni.

Per l'area Europa-Medio Oriente-Africa sono stati eletti Consiglieri la Dr.ssa Ornella Barra, del gruppo Alliance Boots, e il Dr. Wolfgang Maehr, del gruppo Celesio. (*IFPW Focus, 10/05/2007*)

Merck AG vende la divisione generici a Mylan

La società americana Mylan Laboratories ha acquisito, per 4,9 mld di euro, la divisione generici di Merck AG, che nel 2006 ha registrato un giro d'affari pari a 1,8 mld di euro. Grazie a tale operazione, il Presidente dell'azienda tedesca ha dichiarato che la società potrà così dedicarsi alla crescita delle attività nel settore farmaceutico e chimico. Inoltre si ridurrà l'indebitamento di Merck AG dovuto all'acquisizione di Serono. (*The Financial Times online, 13/5/2007*)

.I.

GERMANIA, Celesio progetta una propria catena di farmacie

Il gruppo Celesio, attivo nella distribuzione all'ingrosso e al dettaglio, ha intenzione di aprire una propria catena farmaceutica in Germania, nel caso in cui cambiassero le normative che regolano il funzionamento dell'attuale mercato farmaceutico. L'*executive board member* e responsabile del commercio dei medicinali di Celesio, Stefan Meiste, ha rilasciato un'intervista ad un settimanale tedesco dichiarando che, sulla base della normativa corrente, i farmacisti non possono possedere più di quattro punti vendita e solo i farmacisti autorizzati possono aprire una farmacia. Se tali norme non dovessero più sussistere, il numero delle farmacie Celesio presenti in Germania aumenterebbe di 500 unità entro i prossimi 3-5 anni, includendo la catena di punti vendita di proprietà del gruppo che si pensa opererà sotto il marchio "DocMorris" la società olandese di farmacie online, di cui Celesio ha acquisito il 90% delle azioni. La società ha inoltre intenzione di espandersi nel settore del *franchise* ed anche a livello internazionale in Paesi come il Belgio, l'Irlanda e l'Olanda. (*FOCUS IFPW 26/4/07, German News Digest, 04/05/07*)

IRLANDA, United Drug ha intenzione di investire ed espandersi

Il grossista farmaceutico irlandese United Drug ha intenzione di investire nel settore del confezionamento dei medicinali nell'Europa continentale, dopo l'accordo con la società belga Budelpack International, specializzata nel settore. L'attività di distribuzione dei medicinali rimane comunque il settore di maggior impegno per United Drug, quella da cui ricava i 2/3 delle entrate del gruppo. Mr. Liam Fitzgerald, chief executive, ha affermato che la società conta particolarmente nell'acquisizione di margini via via maggiori nelle attività di riconfezionamento e di distribuzione di medicinali che necessitano di particolari condizioni di trasporto e conservazione. (*Financial Times London, 10/05/07*)

GRAN BRETAGNA, Alliance Boots accetta l'offerta del consorzio KKR-Pessina

Il Board di Alliance Boots ha accettato l'offerta migliorativa presentata dal consorzio formato da KKR e Stefano Pessina, assistiti da JP Morgan Cazenove in qualità di advisor, insieme a UniCredit Markets & Investment Banking e Merrill Lynch. L'offerta presentata, pari a 1.090p ad azione, per un controvalore complessivo di circa 10,6 mld di sterline, è stata ritenuta sufficiente dal management. Il corrispettivo offre infatti un premio del 33,7% rispetto alla chiusura del titolo lo scorso 8 marzo, quando fu lanciata la prima offerta da parte del consorzio, e del 35,6% rispetto al prezzo medio dei trenta giorni precedenti alla data indicata. (*Teleborsa, 20/04/2007*)

□