

ritratto della Cerbios Pharma, azienda farmaceutica con il vento in poppa

## LA MIGLIORE MEDICINA? CRESCERE ED ESPANDERSI



**NOME**  
**Cerbios Pharma**

**TIPOLOGIA DELL'AZIENDA**  
**Società anonima**

**SEDE PRINCIPALE**  
**Barbengo**

**ANNO DI FONDAZIONE**  
**1974**

**NUMERO DI DIPENDENTI**  
**106**

**TIPO DI ATTIVITÀ**  
**Sviluppo e produzione  
di principi attivi in ambito  
chimico, biologico e  
biotecnologico**

**MERCATI DI ESPORTAZIONE**  
**Europa, Stati Uniti  
e Giappone**

A vederla da fuori, con i suoi edifici rettangolari e i suoi impianti, la Cerbios Pharma SA di Barbengo sembra un'azienda come tante altre. Poi entri, osservi i macchinari ultratecnologici, parli con il direttore **Gabriel Haering**, e il quadro cambia. Perché ti accorgi che quest'azienda del ramo farmaceutico ha (quasi) solo un obiettivo in mente; quello di crescere ed espandersi. Come già fatto dal 1999 a oggi, quando ha aumentato del 35% i suoi investimenti e del 55% il numero dei suoi dipendenti, e come intende fare nei prossimi anni, inaugurando nel 2012 un nuovo impianto industriale e costruendo, se tutto andrà come previsto, negli anni a venire un'altra palazzina per ospitare una seconda linea di produzione. Qui a Barbengo c'è insomma da restare (quasi) senza parole. Soprattutto se si pensa che il periodo attuale, per il settore industriale ticinese non è proprio dei migliori. Ciò non significa che alla Cerbios non si

stia tirando la cinghia, " il cambio sull'euro e sul dollaro - rileva Haering - ci penalizza sul fatturato" e non ci s'interroghi sulle incognite del mercato legate al franco forte. Solo, da queste parti si preferisce guardare alle proprie virtù, investendo tempo e risorse nell'innovazione tecnologica e nella ricerca di nuove opportunità di business. Una ricetta che, a quanto pare, si sta rivelando vincente.

**In quali campi di attività è specializzata la Cerbios? Quali sono i suoi prodotti di punta?**

Cerbios è un'azienda specializzata nello sviluppo e nella produzione di principi attivi e chimici. L'azienda è quindi ripartita in due divisioni, quella chimica e quella biologica. Il prodotto principale della divisione chimica è il calcio levofolinato, commercializzato da anni a livello mondiale.

L'esperienza maturata sul campo ci ha poi permesso di sviluppare altri folati ridotti di seconda generazione che vengono utilizzati per la cura dei pazienti oncologici, in combinazione con antitumorali o nella cura di particolari anemie. Per la divisione biologica, Cerbios ha invece come prodotto di punta il ceppo batterico "Enterococcus faecium Cernelle 68", venduto tra l'altro come Bioflorin, utilizzato per ripristinare la flora intestinale di bambini e adulti.

### **Quali sono i vostri mercati d'esportazione?**

I nostri prodotti sono commercializzati in tutto il mondo, e in particolare anche se i mercati più vantaggiosi sono gli Stati Uniti, i Paesi dell'Unione europea e il Giappone che coprono circa il 90% del nostro fatturato. Cina e India rappresentano invece due mercati emergenti con numeri molto interessanti in termini di popolazione e innalzamento della qualità della vita, e potenziali volumi di vendita dove le attività di vendita iniziate alcuni anni fa mostrano potenziali di crescita molto interessanti.

### **Come mai un'azienda come la Cerbios che vende in tutto il mondo ha deciso di scegliere Barbengo dove insediarsi?**

Per una ragione molto semplice. A Barbengo c'è la sede di Unione Farmaceutica Distribuzione SA, i cui proprietari, negli anni '70 hanno fondato le tre società con produzioni diverse che ora sono integrate nella Cerbios. L'azienda che conosciamo oggi è infatti nata nel 1994 dalla fusione di 3 aziende: la Cernitin SA, la Bioferment SA e la Sapec SA. Non esistono all'estero uffici di rappresentanza. Tutte le attività produttive e commerciali vengono svolte, controllate e coordinate dalla sede sociale di Barbengo.

### **Cerbios, ha affermato lei prima, è specializzata nella produzione e nella ricerca di principi attivi. Cosa significa nel concreto?**

Nel concreto significa che a parte il Bioflorin, che realizziamo qui a Barbengo dalla fermentazione alla confezione finale acquistata in farmacia, il resto della nostra attività è finalizzata a fornire alle case farmaceutiche il principio attivo di cui hanno bisogno per formulare un farmaco. Un processo, quello della sintesi chimica che, nel caso dei derivati della vitamina D, può aver bisogno di 25-30 passaggi chimici e di un anno di tempo prima di considerarsi concluso. La nostra funzione in questo caso è quindi quella di fornire la molecola che funge da principio attivo che sarà poi formulato, confezionato e



distribuito dal nostro partner: una società farmaceutica.

### **Su quali prodotti delle divisioni chimica e biologica sta lavorando la Cerbios in ottica futura?**

**“La nostra funzione è quella di fornire la molecola che funge da principio attivo alle società farmaceutiche”**

Nel campo della chimica, visto l'alto valore del prodotto «made in Switzerland», puntiamo ad ampliare il listino prodotti in ambito dermatologico e respiratorio. Per quanto riguarda il dermatologico, le nostre attenzioni sono orientate ai

derivati della vitamina D che un giorno potrebbero avere applicazioni anche in altri campi, quale ad esempio uso oncologico dove vi sono studi clinici in corso per il cancro alla prostata.

Nel campo biologico, sempre nel contesto di sviluppare e produrre prodotti complessi in Svizzera, stiamo investendo nell'adattamento dell'impianto biotecnologico attuale per poter produrre in futuro proteine ricombinanti o anti-corpi monoclonali per studi clinici e idealmente (con ulteriori investimenti in futuro) anche produzioni commerciali.

attuali. Sostanze oggi sul mercato in ambiti come il diabete (insulina ad esempio) o l'oncologia, con sviluppi clinici molto importanti che un giorno potrebbero portare alla cura anche di altre patologie, oltre a quelle attuali.



Abbiamo infatti identificato una nicchia di mercato in cui come Cerbios saremo gli unici ad offrire questo servizio nel raggio di 300 km da Lugano ed è un campo di sviluppo importante nel farmaceutico per la creazione dei futuri farmaci più efficaci.

Se tutto andrà come previsto, il nuovo impianto potrebbe essere presto affiancato da una seconda linea di produzione e in una terza fase questo ci potrebbe portare a costruire una palazzina dedicata di fianco agli stabilimenti già esistenti.

**“Per poter evolvere, con i tempi che corrono, bisogna innovare e rinnovarsi continuamente”**

Questo sia come investimento della Cerbios sia come co-investimento con un partner farmaceutico strategico interessato alla produzione del suo principio attivo in Ticino/Svizzera.

Un'altra attività un po' diversa dall'attività discussa finora è l'uso di probiotici ad uso animale: un campo che, con l'eliminazione degli antibiotici deciso dall'Unione europea per il trattamento di infezioni negli animali, sta riscuotendo un'attenzione sempre maggiore a livello globale. Questa attività è svolta con un partner internazionale strategico di lunghissima data.

**La ricetta della Cerbios, pare di capire, è quella di crescere diversificando la propria produzione.**

Certo, la realizzazione di un nuovo impianto industriale biotecnologico rientra proprio nella nostra

strategia, nel nostro core business. Poder contare su pilastri diversi rappresenta infatti una sicurezza. Se uno si indebolisce, gli altri lo sostengono. Sicuramente ci complica un po' la vita, ma per poter evolvere con i tempi che corrono bisogna innovare e rinnovarsi continuamente.

**Anche se pronta a investire in un nuovo impianto biotech, Cerbios, come tutte le aziende votate in massima parte all'export, è comunque confrontata con gli effetti del franco forte. In quale misura la forza della nostra moneta sta avendo conseguenza sul vostro bilancio?**

Oggi è prematuro rispondere a questa domanda. Quel che è certo è che per contrastare la forza della nostra moneta abbiamo cercato di mettere in campo tutta una serie di misure urgenti tese a cautelarci, come quella di usare il franco svizzero come valuta di vendita oppure mettendo direttamente nei contratti una banda di oscillazione.

**“Il sacrificio richiesto ai clienti affezionati derivante dal franco forte non può spingersi oltre un certo limite”**

Purtroppo però questo tipo di misure non sono possibili con tutti i clienti, oppure limitati nel tempo. La rinegoziazione dei contratti e delle condizioni al ribasso prima o poi arriva. A venirci incontro sono perlopiù i nostri clienti affezionati e leali disposti a pagare un po' di più i nostri prodotti, che restano, non lo dimentichiamo, di alto valore, ma riconoscendo anche il valore di avere un partner affidabile, senza problemi di produzione, consegne etc.: quindi un valore che significa un più' quieto vivere per il cliente. Ovviamente questo ha un limite e il cliente sopporta solo fino ad un certo punto una differenza di costo (10-20%). Oltre questa differenza non diventa più sostenibile e anche la lealtà ha il suo limite.





Da sin. Aeschbacher, Buchs, Coppolecchia, Mereu, Vellani, Haering, Console, Gobetti e Suà.

**Alcune aziende per parare il colpo del franco forte hanno chiesto ai loro dipendenti ore di lavoro supplementari, mentre altre non hanno nascosto la tentazione di pagare i loro dipendenti frontalieri in euro. Lei cosa ne pensa ?**

Non mi permetto di giudicare situazioni che esulano dall'azienda che dirigo. Quel che posso dire è che alla Cerbios il 30% del personale è frontaliero e che la maggior parte ha un profilo altamente qualificato, con lauree o dottorati. Quindi poco reperibile sul mercato del lavoro ticinese.

Ciò detto, la mia opinione strettamente personale è che, se qualche azione dovesse essere intrapresa, non dovrebbero essere toccati solo i frontalieri ma tutti i dipendenti dell'azienda incluso il top management. Perché questo? Si potrebbe fare lo stesso ragionamento anche a livello ticinese. Uno che abita in Collina d'Oro (moltiplicatore 65%) ha un impatto fiscale differente da uno che abita a Bellinzona (moltiplicatore 97%).

Ma non per questo il suo salario deve essere differente.

A mio giudizio quindi un dipendente dovrebbe prendere uno stipendio secondo la sua professione e la sua funzione e non secondo la nazionalità o il suo luogo di residenza.

Al momento quindi la Cerbios non ha preso alcuna misura e non sta valutando alcuna misura verso i propri dipendenti per il futuro.

**Rimanendo alle condizioni quadro ticinesi, dove secondo lei occorrerebbe fare di più? Dove occorrerebbe intervenire?**

Pur apprezzando gli sforzi fatti nel campo dei prezzi dell'energia elettrica anche nell'ambito delle

recentissime misure straordinarie cantonali contro il franco forte, ritengo che questi ultimi rappresentino la nota dolente dell'intero contesto. I costi dell'energia elettrica, è un dato di fatto, sono infatti saliti alle stelle rendendo davvero la vita difficile a molte aziende. Tutto ciò mi porta a pensare che forse la liberalizzazione non ha portato quello che ci si poteva aspettare. Se si guarda invece alla fiscalità, non si può nascondere che paragonando la situazione ticinese con quella di altri Cantoni, si viene presi da più di un pensiero.

La recente acquisizione della maggioranza dell'azionariato della società GMT Fine Chemicals SA a Neuchatel darà in questo ambito maggior flessibilità alla Cerbios per il futuro.

**Un altro aspetto fondamentale per le aziende è quello della formazione. Come giudica l'offerta ticinese?**

Giudico la formazione ticinese nel complesso buona. Tanto è vero che lavoriamo bene con diverse scuole, come con la Scuola universitaria professionale della Svizzera italiana (SUPSI), con la quale abbiamo sviluppato un progetto volto a migliorare le interazioni con gli stakeholder e sull'innovazione che

si è dimostrato di qualità eccellente con risvolti utili anche in rapporto all'applicazione degli stessi in azienda.

Un altro progetto sviluppato con la SUPSI ci ha visti coinvolti nel campo dei sistemi per l'identificazione con radio frequenze (RFID). Anche questa iniziativa si è rivelata molto stimolante e soddisfacente. Non di rado ci rivolgiamo anche verso le offerte formative dell'Associazione Svizzera Italiana d'Organizzazione e Management (ASIO).

**“In Ticino i costi dell'energia sono saliti alle stelle e guardando alla fiscalità si è assaliti da più di un pensiero”**