

Zabban: per mantenere il sistema pubblico i pazienti devono partecipare ai costi

Così andrebbe curata la sanità

Il peso abnorme della burocrazia soffoca la ricerca

DI CARLO VALENTINI

« In un Paese dove circa il 50% della popolazione, per un motivo o per l'altro, non paga le tasse è difficile pensare ad una sanità pubblica che sia insieme universalistica, gratuita, ben funzionante e sostenibile. Sarebbe allora opportuno prevedere delle forme di compartecipazione, cioè dei ticket, da parte dei pazienti i quali comunque pagherebbero meno rispetto al ricorso al privato e sono certo comprenderebbero il senso della richiesta. Con un finanziamento adeguato si otterrebbero prestazioni migliori e con ridotte liste di attesa. Solo in questo modo si può salvare quel modello prezioso per il benessere che è la sanità pubblica, che altrimenti andrà alla deriva. Poi è evidente che se si riuscisse a fare pagare le tasse a tutti, il contributo potrebbe risultare irrisorio: **Giangiaco Zabban**, 52 anni, laurea in Economia, è la quinta generazione alla guida dell'impresa di famiglia, la Farmac Zabban, che festeggia i 130 anni, leader nel settore dei dispositivi di medicazione, strumenti diagnostici e medicali e di prodotti per la salute ed il benessere (dagli integratori agli aghi, dai presidi ortopedici ai test di gravidanza, tra i marchi la linea per le farmacie Med's), sede nell'hinterland bolognese, esporta in 50 Paesi, 180 tra dipendenti e forza vendita, fattura 60 milioni di euro.

Domanda. È vero che tra i vostri vantì c'è quello di avere realizzato il primo cerotto in Europa?

Risposta. In un certo senso sì. Più esattamente il fondatore, **Elia Zabban**, nel 1895 fu il primo a industrializzare la produzione di garze idrofile che venivano rese assorbenti attraverso impianti a vapore e queste fecero il giro del mondo (di allora). Il vero e proprio cerotto veniva realizzato da un produttore tedesco e importato ma allo scoppio della prima guerra mondiale gli Imperi Centrali bloccarono le esportazioni ed Elia Zabban riuscì a realizzare cerotti, più raffinati di quelli tedeschi, sia per l'Italia che per gli alleati.

D. È complicato fare ricerca e testare nuovi prodotti?

R. Sì, c'è troppa burocrazia. Faccio un esempio, stiamo progettando alcune nuove medicazioni per curare il piede diabetico. L'innovazione è ostacolata dall'incertezza sul payback e anche dal nuovo regolamento europeo 745 che è troppo complicato e burocratico. In Europa finalmente se ne sono accorti e stanno studiando contromisure, ma intanto si sono persi anni preziosi in cui i pazienti non sono stati

curati come potevano esserlo. Sarebbe opportuno che il legislatore nazionale ed europeo facesse analisi di impatto preventive prima di regolare materie che conosce in modo incompleto.

D. Il payback è un meccanismo di politica sanitaria che, in caso di superamento di un tetto di spesa regionale, impone alle aziende fornitrici di questi dispositivi di

In un Paese dove circa il 50% della popolazione, per un motivo o per l'altro, non paga le tasse è difficile pensare ad una sanità pubblica che sia insieme universalistica, gratuita, ben funzionante e sostenibile. Sarebbe allora opportuno prevedere delle forme di compartecipazione, cioè dei ticket, da parte dei pazienti i quali comunque pagherebbero meno rispetto al ricorso al privato

contribuire a ripianare parte dello sfioramento dei tetti che le Regioni stanziavano per questi prodotti. Perché sarebbe un intralcio?

R. In Italia la spesa sanitaria pubblica si attesta al 6,2% del Pil, mentre negli altri maggiori Paesi europei è circa l'8%. Il sotto-finanziamento è evidente. Accollare il gap alle imprese che forniscono il Servizio sanitario nazionale è un'ingiustizia che

non esiste in nessun altro Paese. I fornitori di dispositivi medici partecipano ad appalti già al massimo ribasso, e pretendere ex post la restituzione di una quota dei pagamenti per le forniture effettuate è un'anomalia contraria allo stato di diritto e alle regole basilari dell'economia. Pensate se si applicasse in altre situazioni... il compratore, acquista, consuma e poi dopo un po' di anni pretende i soldi indietro. Questa situazione rischia di far saltare l'intera filiera composta da circa 5.000 imprese e 120.000 dipendenti. A soffrirne non sono solo le imprese ma il Servizio sanitario che rischia carenze dei dispositivi fondamentali e dei prodotti innovativi con uno scadimento generale della qualità di cura ai pazienti.

D. Preoccupano i dazi di Trump?

R. In questa situazione già complicata, i dazi aggiungono incertezza. È ancora vaga la quantificazione per cui è difficile ad oggi stimare l'impatto. L'auspicio è che si riesca a trovare un accordo in modo che si possa continuare ad esportare. Oltre che negli Usa siamo presenti in 50 Paesi, l'obiettivo è arrivare a 60 entro la fine dell'anno.

D. Quali sono i trend al consumo? E come sta evolvendo il settore delle farmacie?



Giangiaco Zabban

R. Nel canale delle farmacie continua il trend dei prodotti nutraceutici, sono quelli che registrano le performance migliori. Le farmacie restano un presidio fondamentale e diffuso sul territorio e stanno evolvendo verso la somministrazione di servizi di check-up e di prevenzione. Già oggi circa il 10% appartengono a catene straniere. Il rischio è che diventino dei piccoli supermercati mentre ritengosarebbe opportuno puntare sul consiglio e la conoscenza della storia medica del cliente.

D. Cosa cambierà con l'introduzione dell'intelligenza artificiale?

R. Gli impatti saranno significativi. Uno su tutti: la possibilità di misurare e migliorare, attraverso la simulazione, l'efficacia dei dispositivi medici ma anche la possibilità di controllarli durante il loro utilizzo. Un primo step si è già ottenuto con la digitalizzazione. Per altro la sa-

nità digitale va resa sempre più efficiente, scommettendo sull'inclusività e rispondendo alle problematiche di carenza di personale e divari fra regioni. La dematerializzazione del dato sanitario e la sua accessibilità per il paziente e per qualsiasi medico curante consentono una gestione più efficiente e integrata delle informazioni mediche, migliorando la continuità delle cure e agevolando la collaborazione tra professionisti sanitari.

D. Quindi la tecnologia avanza anche nel campo dei dispositivi medici?

R. Per quanto ci riguarda siamo dotati di un processo produttivo con impianti e macchinari tecnologici collocati in una Camera Bianca a controllo partecellare. Mentre l'impianto di sterilizzazione è ad ossido di etilene.

D. In che modo un'impresa familiare può riuscire a competere con le multinazionali?

R. L'impresa familiare è abituata a ragionare sul lungo termine e ad essere flessibile mentre le multinazionali sono spesso rigide e pensano al breve termine. L'Italia, con tante imprese familiari, avrebbe indubbiamente un grosso vantaggio, peccato che la burocrazia soffocante. Tempo e denaro finiscono per essere indirizzati verso la necessità di stare dietro alle norme, che cambiano in continuazione, anziché concentrate sullo sviluppo dei prodotti e dei mercati.

— © Riproduzione riservata —