Roma - Il Giornale di Napoli
www.ilroma.net

I Personaggi del ROMA

di Mimmo Sica

Carmine Petrone, geniale lungimiranza

«Il segreto del mio successo ha un nome: mia moglie Fernanda»

Carmine Petrone (*nella foto*), laureato in farmacia, è un imprenditore ed è presidente della Petrone Group srl. È Cavaliere del Lavoro.

«*Nasco a San Nicola Baronia, in provincia di Avellino dove mi padre Raffaele, aveva l'unica farmacia del paese. Dopo le elementari ci trasferimmo a Napoli perché in quel comune dell'Irpinia non c'erano scuole adeguate. Andammo a vivere nel Decumano Maggiore, in via San Paolo, una traversa di via dei Tribunali, vicino alla chiesa delle "capuzzelle". Ho frequentato le medie al Calasanzio, poi le superiori al Vittorio Emanuele, in via San Sebastiano. Il liceo classico all'epoca era la scelta "obbligata" per l'accesso a più facoltà. Avevo 10 in matematica ma ero rimandato ogni anno in italiano, latino e greco. Ricordo che nei primi tempi i compagni di scuola mi chiamavano "cafone" perchè venivo da un paese e mi tenevano a distanza. E pensare che negli anni '47-'48, a Pomigliano d'Arco (dove andavo a trovare un amico), non c'erano le fogne mentre da noi in paese esistevano: davano del "cafone" a me! A prima mattina andavo a correre nel Bosco di Capodimonte e facevo il mezzofondista. Poi prendevo la linea bus 15 che da Porta Piccola mi portava a piazza Dante e raggiungevo la scuola*».

Dopo la maturità quale indirizzo universitario ha preso?

«*Mio padre mi disse: "tu farai il notaio". Non avevo alcun interesse per quel percorso di studi ma, obtorto collo, per non deluderlo mi sono iscritto a Giurisprudenza. Ho studiato dal primo momento con impegno superando regolarmente gli esami. All'epoca abitavamo a via Morelli. Un bel giorno papà decise di ritornare al paese natio. Mamma e noi tre figli siamo rimasti a Napoli per continuare gli studi e papà dava a ciacuno di noi 30.000 lire al mese, ma a me non bastavano*».

Quindi?

«*Ho conosciuto un signore ottantenne di Genova rappresentante di medicinali dello storico marchio Bergamon. Mi propose di fare il suo collaboratore. Ho accettato e sono diventato un giovane studente lavoratore. In pochi anni ho avuto una crescita esponenziale diventando il rappresentante di 28 aziende con 40 collaboratori. Ho lasciato la facoltà di giurisprudenza quando mi mancavano quattro esami per la laurea perchè non avevo tempo. Intanto ero fidanzato con una splendida ragazza, Fernanda Parisi (diventata, in seguito, anche lei farmacista). L'avevo conosciuta nella farmacia che papà aveva aperto al corso Garibaldi perché abitava lì vicino e veniva a comprare il bicarbonato per fare le torte. Fu il classico colpo di fulmine. Si era iscritta alla facoltà di Farmacia. La sera mi spiegava le lezioni e mi spinse a seguire il suo esempio. L'ho fatto, ho sostenuto gli esami con i suoi "insegnamenti" e a 29 anni mi sono laureato. Era il 22 novembre del 1963, giornata passata alla storia perché fu assassinato a Dallas il Presidente Kennedy. Dopo quattro mesi ci siamo sposati e siamo andati ad abitare a via Crispi, di fronte alla villa del comandante Achille Lauro*».

Quella vicinanza ha segnato la prima svolta della sua vita professionale. Perché?

«*Il nostro primogenito Raffaele aveva quattro mesi e spesso non dormiva; lo cullavo nella veranda e vedevo il Comandante che faceva ginnastica nudo sul terrazzo.*

Mi salutava sempre. Un giorno ho preso coraggio e gli ho chiesto un appuntamento. Mi ha ricevuto e mi sono proposto come fornitore di medicinali per la flotta. Mi ha fatto scrivere su un foglietto la mia offerta. Dopo averla letta ha chiamato il suo segretario e gli ha detto: "questo è il nostro nuovo fornitore di medicinali". Acquistavo i farmaci come farmacia perchè ero socio di fatto con mio fratello Michele nella farmacia di corso Garibaldi. Ho cominciato anche a esportarli nei paese del Mediterraneo, nel Nord Africa e in Medio Oriente».

In Europa no?

«*Inizialmente non era possibile. Ma ho avuto la fortuna di conoscere un operatore della Central Pharma. Era olandese e aveva avviato una causa a Londra per consentire l'esportazione di farmaci in ambito comunitario. Mi sono inserito nella causa, l'abbiamo vinta e ho iniziato a esportare anche in Europa*».

Dove teneva i prodotti?

«*All'inizio ho utilizzato i locali della farmacia; successivamente ho organizzato una logistica più ampia grazie a un'intuizione giuridica del notaio Giuseppe (Peppino) Ciaccia. Le aziende potevano vendere solo a farmacie. Quel grande genio di Peppino ottenne la registrazione al tribunale della società "Farmacie Petrone srl." In tal modo la farmacia di mio fratello Michele poteva vendere a questa società, che a sua volta comprava tutto ciò che occorreva e gestiva l'export. La norma che consente farmacie in forma societaria è stata approvata solo circa 10 anni fa, ma Peppino fece il miracolo molto prima*».

Come nasce la sua avventura imprenditoriale nel mondo delle farmacie?

«*Tutto inizia nell'82. Dopo aver creato una prima società ne fondo subito un'altra. In quel periodo ero solo con mia moglie, ma appena compiuti 18, si unì a noi anche nostro figlio Raffaele. La mia prima farmacia da titolare l'ho aperta a Pianura. In realtà, ne possedevo già una a Poggioreale, ereditata da mio padre, ma era diventata passiva perché, dopo il terremoto dell'80, i residenti in quella zona furono trasferiti e la farmacia perse quasi tutti i clienti. Quando un assessore propose di delocalizzare le attività in periferia, ho colto subito l'occasione e ho scelto Pianura, un luogo che già frequentavo*».

Lei è conosciuto per la sua lungimiranza. C'è stato un momento chiave in cui ha dovuto fare una scelta importante che ha definito il suo futuro?

«*Sì, tra il '66 e il '67. Avevo a disposizione 40 milioni di lire, un capitale notevole per l'epoca. Mi si presentarono due opportunità: acquistare la prestigiosa farmacia Lepetit di Roma, con cinque vetrine su via del Corso, oppure comprare un terreno a Posillipo. Nonostante l'offerta allettante della farmacia, ho optato per il terreno, spinto dalla mia passione per il verde. Ci tengo a evidenziare che dovunque sto io ci deve stare il verde, ma tanto verde! È stata una scommessa, perché all'inizio esisteva solo una piccola casa e qualche vigna, ma sentivo che era la scelta giusta per me. Quella decisione ha segnato l'inizio di tutto*».

Come è avvenuto il "precoce" inserimento di vostro figlio Raffaele nell'attività di famiglia?

«*Raffaele è sempre stato un ragazzo brillante. Già all'asilo, a quattro anni e mezzo, si aggregò al cugino che frequentava la "primina" e imparò a leggere e scrivere. Grazie al suo talento fu ammesso come uditore e ha sempre frequentato scuole pubbliche, laureandosi in farmacia a soli 20 anni con 110 e lode. Iniziò a lavorare con me e mia moglie in farmacia mentre studiava, facendo apprendistato e seguendo ogni aspetto del lavoro. Eravamo un team di tre persone*».

Dopo Pianura, l'espansione. Qual è stato il passo successivo?

«*Nell'83 ho acquistato la farmacia di via Calabritto, intestandola a mia moglie Fernanda. Quella farmacia ha una storia importante: è il luogo dove è nata la Menarini nel 1884, prima di diventare il colosso farmaceutico che conosciamo oggi e trasferirsi a Firenze. Mentre gestivamo le farmacie non ho mai abbandonato le mie altre attività: continuavo con l'esportazione e, soprattutto, ho iniziato a lavorare come depositario per le aziende farmaceutiche*».

Cosa significa esattamente essere un "depositario"?

«*Le aziende farmaceutiche mi affidano i loro prodotti in deposito. La merce non è mia, ma io gestisco la logistica e la consegna a farmacie e grossisti, ricevendo in cambio una royalty. Quindi, in quel periodo, svolgevo tre attività parallele: farmacista (tramite le farmacie gestite con la mia famiglia), esportatore e depositario, con un magazzino a Pianura dove gestivo sia la merce per conto terzi sia quella destinata all'esportazione*».

Lei è stato anche un pioniere nel campo della riabilitazione. Come è nata questa nuova avventura?

«*Grazie al contatto con un mio compaesano negli Stati Uniti, che dopo un grave incidente era riuscito a ritrovare l'autonomia grazie alla riabilitazione. Ispirato dalla sua storia, ho deciso di aprire un centro di riabilitazione al corso Garibaldi, un settore quasi inesistente in Italia. Ho stipulato un accordo con il ministero della Sanità per ottenere la convenzione. e quando le regioni, nell'84, istituirono formalmente il settore della riabilitazione, noi eravamo già pronti. Grazie alla collaborazione con un socio medico e a scelte strategiche, come l'introduzione della terapia domiciliare da Sala Consilina a Mondragone, la domanda esplose. Il primo centro, Dinastar, non bastava più e ne aprimmo altri, arrivando agli attuali 9*».

Quando nasce la Petrone Group srl e come è strutturata oggi?

«*Di fatto, il gruppo è nato negli anni '60 con l'inizio dell'esportazione. Giuridicamente, invece, la holding Petrone Group è stata creata circa 20-30 anni fa per ottimizzare la gestione. Oggi sono il Presidente di questa Srl capogruppo, che gestisce la contabilità centralizzata per le 33-34 società che ne fanno parte. Sotto la holding operano diverse società, incluse due Spa. Abbiamo filiali e depositi all'estero, a Singapore, New York, Barcellona, in Irlanda. Non sono società separate ma sedi di rappresentanza. Da lì operiamo sia come depositari, sia vendendo merce nostra o acquistandola per importarla in Italia. Complessivamente, il gruppo conta circa 1500 dipendenti sparsi nel mondo*».

Quali sono le principali aree di attività del gruppo oggi?

«*Sono quattro: la distribuzione farmaceutica (come depositari ed esportatori), la riabilitazione con i nostri centri, il settore retail, cioè la vendita al dettaglio, con le farmacie, e l'immobiliare. Quest'ultimo è un settore funzionale agli altri: preferiamo essere proprietari delle strutture che ospitano i nostri centri per garantire il rispetto dei rigidi parametri di sicurezza e qualità richiesti, come piscine e ampi spazi, che sarebbero difficili da realizzare in immobili in affitto. Da oltre quarant'anni, poi, abbiamo aperto a piazza San Pasquale un'erboristeria Mességué che si occupa del benessere dei propri clienti tra i quali si annovera anche Sua Santità*».

Un aspetto distintivo del vostro operato è la capacità di reperire farmaci urgenti e per malattie rare. Può spiegarci meglio?

«*Sì, siamo specializzati in questo e sappiamo dove trovarli nel mondo, li acquistiamo e li rendiamo disponibili, bypassando le lungaggini burocratiche. In occasione di un recente drammatico evento, ad esempio, abbiamo trovato un farmaco a Israele per l'ospedale Niguarda di Milano e lo abbiamo fornito al solo prezzo di acquisto, senza alcun profitto. È un'opera di solidarietà perché questa rientra nei nostri principi di vita*».

Nel 2009 le è stata conferita l'onorificenza di Cavaliere del Lavoro. Qual è, secondo lei, il segreto del suo straordinario successo?

«*Il segreto del mio successo ha un nome: mia moglie Fernanda. Senza una grande donna alle spalle, un uomo non può realizzare grandi cose: è una realtà non una frase fatta! Lei è stata capace di tutto: mi ha spronato a laurearmi, ha cresciuto tre figli meravigliosi mentre io ero sempre fuori per lavoro, dalla mattina presto alla sera tardi. Ha lavorato instancabilmente in farmacia, essendo lei stessa titolare, e al tempo stesso ha curato le pubbliche relazioni organizzando cene e incontri fondamentali per la mia attività. È stata moglie, madre, farmacista e docente di chimica: è il vero motore della nostra famiglia e della nostra azienda*».

Guardando al futuro, ha ancora progetti e idee da realizzare?

«*Assolutamente sì. Non ci fermiamo mai. Il giorno dopo, un'idea è già vecchia. Abbiamo almeno centomila idee in corso e continuo a macinare progetti insieme ai miei figli Raffaele, Massimo e Pierluigi. Per avere successo bisogna essere sempre aggiornati, avere coraggio e iniziativa. Che si tratti di trasformare un'edicola chiusa in un centro vaccinazioni durante il Covid, o di trovare terapisti per i centri di riabilitazione stringendo accordi con le scuole: perché bisogna sempre guardare avanti e agire*».