

Francesco Maria Lavino

CEO di F2G Ltd



FEMBA

Una lunga ed importante esperienza nel settore farmaceutico a livello globale porta Francesco a maturare una visione strategica e completa sulle dinamiche di questo mercato.

Quali sono le differenze nel lavorare nel settore Farmaceutico in Europa rispetto agli Stati Uniti?

Penso che sia importante analizzare le principali differenze del lavoro in ambito Pharma, in Europa e in US, considerando principalmente i seguenti 2 punti di vista:

Da un punto di vista di mercato, il contesto statunitense è molto diverso dai principali mercati europei, poiché negli Stati Uniti il principale pagatore non è lo stato. Le assicurazioni private rappresentano il principale finanziatore delle prestazioni sanitarie, dalle ospedalizzazioni alla distribuzione dei farmaci. Di conseguenza, il modello di business è diverso, con una grande enfasi su prezzo e accesso al mercato,

Da un punto di vista organizzativo, c'è una maggiore fluidità. Licenziare è più semplice, ma dal mio punto di vista, questo non è necessariamente uno svantaggio per i lavoratori. Infatti, piccole aziende ad alto rischio imprenditoriale (come quella per cui lavoro) possono accedere a risorse che, in un mercato protetto e vincolato, non sarebbero

disponibili. Questo incoraggia le persone a prendere qualche rischio professionale e offre opportunità nel mercato del lavoro anche per chi ha più di 50 anni. Credo che questa sia una differenza molto importante.

Partendo dalla tua esperienza pluriennale nel settore Farmaceutico, come people manager, quali sono i fattori chiave per sviluppare un'organizzazione di successo?

Per un'organizzazione di successo non si può e non si deve prescindere da 2 fattori, a mio parere fondamentali, Persone e Cultura.

Dedicare tutte le energie possibili nella ricerca delle persone giuste per le posizioni giuste, garantire loro un sano e stimolante ambiente di lavoro e – data la direzione – garantire loro le risorse necessarie per fare bene il proprio lavoro. Creare la cultura giusta è un concetto di cui si parla molto ma che spesso non è facile attuare e mantenere, specialmente quando un'azienda è in forte espansione, come molte start-up.

Per me significa identificare i propri valori e quelli che vuoi rappresentino l'azienda.



I valori tradotti in comportamenti ed applicare meccanismi che riconoscano i valori ed i comportamenti giusti.

Nella crescita, la mia priorità durante le selezioni per nuove posizioni e' proprio l'aspetto culturale. Garantire che il candidato/candidata possieda quei valori e mostri quei comportamenti allineati alla cultura aziendale. Se c'è un disallineamento culturale allora non procedo mai, fosse anche tecnicamente il top.

Quali sono le sfide per il futuro in ambito Pharma? come l'Intelligenza Artificiale (IA) e le nuove tecnologie stanno modificando i processi produttivi e il posizionamento sul mercato dei prodotti farmaceutici?

Garantire l'accesso a farmaci innovativi in aree del mondo più ampie resta una delle più grandi sfide per chi si occupa di Pharma. Questo principalmente da un punto di vista morale, etico e di coscienza.

Assicurarsi che tutti, incluse le LMIC (low and mid income countries) abbiano accesso a farmaci innovativi e' la grande sfida. Identificare canali, incluse collaborazioni con aziende locali, enti governativi e non, può davvero aiutare a fare la differenza. E ritengo che questo rappresenti anche una possibile evoluzione di un modello di business, ancora troppo US/EU centrico.

Le nuove tecnologie, come le applicazioni dell'IA stanno decisamente cambiando moltissimi aspetti del business Pharma. Dallo screening di molecole promettenti, alla diagnostica, all'analisi delle informazioni, sia per la parte clinica che per la parte commerciale.

Esistono centinaia di applicazioni dell' IA che permettono oggi l'ottimizzazione di processi produttivi ed analitici con un potenziale impatto nelle tempistiche di sviluppo e commercializzazione di prodotti farmaceutici.



Francesco Maria Lavino
CEO di F2G Ltd

CEO di F2G Ltd. (New York-USA) con oltre 20 anni di esperienza nel settore farmaceutico e biotecnologico negli Stati Uniti, in Europa e nei mercati emergenti.

Prima di entrare in F2G, Francesco ha ricoperto il ruolo di Chief Commercial Officer di Nabriva Therapeutics ed altri ruoli di responsabilità in Merck e Cubist Pharmaceuticals. Si Laurea in farmacia presso l'Università Federico II di Napoli e consegue un MBA presso la SDA Bocconi School of Management di Milano.

