

L'Eco del Tevere

EDIZIONE 124 - ANNO XV

N° 2 - MARZO 2021

L'Eco del Tevere è un periodico edito dall'agenzia Saturno Comunicazione sas - Iscrizione al Registro Stampa n. 6/07 - Autorizzazione Tribunale di Arezzo 2 marzo 2007



I nuovi traguardi di Aboca illustrati da Massimo Mercati

Sansepolcro: il blocco delle carceri rimosso da Palazzo Pretorio

Il millenario castello di Lugnano, ridente frazione del Tifernate

ABOCA, LA CASA DEL BIOLOGICO DOVE LA TRADIZIONE INCONTRA L'INNOVAZIONE



Dal seme alla distribuzione in tutto il mondo: il dottor Massimo Mercati, Ceo dell'azienda, illustra i nuovi progetti e analizza l'attuale situazione

Innovatori per tradizione. È questa la filosofia di Aboca e della famiglia Mercati. L'impero delle piante officinali realizzato dal suo fondatore e presidente, il cavalier Valentino Mercati con la moglie Rosetta Del Bene e oggi portato avanti insieme alla seconda generazione, rappresentata da Valentina e Massimo. Fondata nel 1978, Aboca ogni giorno lavora per migliorare la salute dell'uomo e del pianeta; realizza prodotti 100% naturali che curano rispettando organismo e ambiente. I numeri che sviluppa questa realtà sono davvero impressionanti: oltre 1500 i dipendenti, dei quali 110 sono ricercatori e 236 agenti diretti; 25.000 metri quadrati, invece, sono dedicati alla produzione "GMP Compliant". Sono circa 52 milioni i pezzi prodotti nell'arco di un anno, spalmati in 115 differenti linee e 16 forme farmaceutiche. Una realtà in continua espansione che, nonostante tutto, ha avvertito pure essa il colpo della pandemia dovuta al Covid-19. Ma c'è di più, poiché tutte le aziende del Gruppo Aboca sono società benefit: ciò significa che integrano nel proprio oggetto sociale, oltre agli obiettivi di profitto, lo scopo di avere un impatto positivo sia sulla società che sull'ambiente. La disponibilità avuta dal dottor Massimo Mercati, il quale ricopre il ruolo di amministratore delegato di Aboca Spa, permette di conoscere a fondo questa realtà anche nelle sfaccettature più

nascoste. Il quartier generale resta pur sempre nell'omonima frazione biturgense - che dista pochi minuti dal centro di Sansepolcro - dove tutto è nato 43 anni fa, seppure a pochi chilometri di distanza, esattamente nella frazione di Pistrino del Comune di Citerna, in Umbria, sia presente la Fabbrica 4.0 dove il prodotto viene ricercato, studiato nei minimi dettagli e poi trasformato prima di essere distribuito in tutto il mondo. Basta poco per capire che si va dal seme fino alla vendita. I 1700 ettari di proprietà dell'azienda firmata Mercati si trovano per la gran parte in Toscana: dalla Valtiberina, però, altri progetti sono stati sviluppati in Valdichiana, poiché la morfologia del terreno permette di avere grandi appezzamenti liberi da contaminazione; alcuni inglobano al suo interno anche le famose leopoldine, dove è previsto un progetto di recupero. A Sansepolcro, invece, Aboca ha acquistato l'area della ex fungaia di Gricignano, dove nel giro di poco tempo sorgerà il nuovo centro agricolo, oltre alla parte del vecchio stabilimento Buitoni, nella quale saranno portati i laboratori di ricerca. L'ingresso in azienda dei figli del cavalier Mercati, avvenuto comunque oltre venti anni fa, ha portato sicuramente uno sguardo nuovo che fonda pur sempre basi comuni per uno sviluppo futuro. Insomma, un'azienda in perfetto equilibrio fra uomo e natura.



Come nasce l'azienda Aboca?

“Dall'intuizione di mio padre Valentino, che nel 1975, dopo aver acquistato la Villa di Aboca con 250 ettari attorno, si chiede come avrebbe potuto utilizzare questa azienda agricola, che allora era piuttosto povera e caratterizzata da pastorizia e agricoltura di scarso valore. A quel tempo, però, aveva la concessionaria auto Alfa Romeo, una fra le più grandi d'Italia. Si appassiona al mondo agricolo e studia quella che poteva essere l'innovazione nelle tecniche agronomiche, stimolato dal fatto di evitare l'utilizzo di sostanze tossiche vicino alla casa di famiglia. Parte fin da subito col biologico, cercando quel valore aggiunto poi trovato nelle piante officinali. Dapprima per l'industria liquoristica, ma - continuando nello studio delle potenzialità benefiche - nel 1978 decide di fondare Aboca, costruendo quella filiera che potesse andare dal seme al prodotto finito; tutto ciò è avvenuto attraverso vari tentativi: un percorso di ricerca continua che oggi, a distanza di oltre quarant'anni, ci ha portato a essere i leader nell'ambito dell'innovazione delle biotecnologie naturali, con la possibilità di utilizzare materie prime e prodotti 100% naturali per la cura dell'individuo”.

Quali sono gli insegnamenti che fin da piccolo Le hanno trasmesso i suoi genitori?

“Come ho scritto nel libro 'L'impresa come sistema vivente', la visione d'insegnamento della famiglia è stata determinante ed è partita addirittura dai nonni, con i quali siamo cresciuti io e mia sorella Valentina. Ci sono i valori di fondo come il lavoro, la coerenza, intesa come capacità di mantenere le promesse e anche l'umiltà; capisaldi che poi

sono stati diffusi a tutte le persone che lavorano in Aboca”.
Suo padre è un'icona dell'imprenditoria nazionale: è “ingombrante” avere vicino a lei una persona così? Le fanno mai confronti con lui?

“È evidente che, nel rapporto fra generazioni, più il padre è forte e più si corre il rischio di emularlo e rincorrerlo sullo stesso terreno. Ma fra noi c'è sempre stato un dialogo molto aperto e basi comuni di condivisione, a partire dalle quali io ho potuto sviluppare il mio percorso in autonomia e libertà, trovando quindi la mia strada all'interno dell'azienda”.

Le è mai capitato di avere divergenze lavorative con suo padre? E come le avete risolte?

“Naturalmente ci sono continui confronti e divergenze operative, ma non sulle basi aziendali e sulla visione di lungo periodo: questo è molto importante, perché significa che andiamo tutti nella stessa direzione. Nel momento in cui rivesti un ruolo in azienda, ciò che è fondamentale è rispettarlo - mio padre è il presidente, mia madre e Valentina sono le vice, mentre io sono l'amministratore delegato - ed è in questo ambito di deleghe e competenze che i contrasti vengono poi risolti attraverso il confronto. Così anche per le persone che lavorano in azienda è più semplice riconoscere i diversi ruoli, il che costituisce la base per il funzionamento di tutte le aziende”.

Quando è avvenuto il suo ingresso all'interno di Aboca? Quali ruoli riveste Lei e quali sua sorella?

“Sono entrato nel 1998, dopo che mi sono laureato in giurisprudenza e ho seguito un percorso di studi negli Stati



Uniti. La prima occupazione è stata nell'area distribuzione per alcuni progetti di punti vendita diretti, ciò che poi si è trasformato in quella che oggi è Apoteca Natura. Ho proseguito come area manager nella gestione delle vendite e poi come direttore commerciale, facendo sempre molto estero, prima di passare in direzione generale e oggi sono l'amministratore delegato del gruppo Aboca. Valentina, invece, ha fatto un percorso diverso, partito dalla sua formazione in Chimica e Tecnologie Farmaceutiche; è quindi entrata nel reparto di ricerca e sviluppo di nuovi prodotti, per poi occuparsi dell'area marketing, che ancora oggi segue all'interno della delega molto più ampia di vicepresidente".

Agricoltura biologica, innovazione, ma anche tradizione: sono la filosofia di Aboca?

"Sì, diciamo che la tradizione è la base dalla quale si parte per studiare come utilizzare le tecnologie moderne senza ricorrere all'uso di sostanze tossiche che creano danno sia all'uomo che all'ambiente. L'esempio sta anche nel Museo di Aboca che abbiamo a Sansepolcro: credo sia l'unico nel genere che rappresenta - sì - la storia della medicina, ma dove è comunque sempre attiva la ricerca storica al suo interno. Credo anche che sia l'unico centro di ricerca storica sull'uso delle piante per la salute, punto di partenza per poi passare alla più spinta innovazione tecnologica nei nostri stabilimenti moderni. Il percorso di innovazione Aboca è oggi visitabile presso il Museo, grazie alla nuova sezione Aboca Experience".

Emergenza Covid-19: quanto sta pesando nel tessuto economico sia locale che mondiale?

"Si tratta di uno sconvolgimento talmente forte che ancora oggi non ci rendiamo conto del suo peso reale. Questo, per esempio, anche perché sono in atto gli ammortizzatori sociali. La sensazione è che questa pandemia metta in luce le fragilità del nostro sistema e che richiederà pure un cam-

biamento della mentalità. L'impatto è forte anche nel nostro specifico settore, quello del pharma: in maniera quasi paradossale, la situazione pandemica ha ridotto i consumi farmaceutici. L'area degli antibiotici, per esempio, ha registrato un calo del 43% nel 2020. Con distanziamenti e uso corretto della mascherina inevitabilmente calano tosse, raffreddore e gli altri problemi delle vie aeree".

Le fa più paura la crisi sanitaria, quella economica o quella sociale?

"Fra tutte, non è stata citata la crisi ambientale, che mette in evidenza come siano tutte la conseguenza di un modello di sviluppo che ha impattato in maniera irreversibile sulle condizioni di vita. Cito il libro "Il peggior nemico", scritto due anni fa da uno dei consulenti di Biden, nel quale l'arrivo di una pandemia era dato per certo, seppure nessuno probabilmente ci credesse. Le crisi sono tutte strettamente collegate".

Il vaccino, quindi, unica strada secondo Lei per superare la pandemia?

"Ci può essere anche il vaccino, ma credo occorra un lavoro molto più ampio: qualsiasi mutazione dei virus, anche minima, li rende infatti subito meno efficaci. Nello stesso momento, bisogna comprendere perché ci troviamo di fronte a questa situazione con modelli economici, produttivi e sociali totalmente insostenibili. C'è anche il problema dell'antibiotico resistenza, a causa dell'abuso nell'uomo e negli allevamenti intensivi; oggi non ne parla nessuno ma nel mondo, per esempio, si torna a morire di tubercolosi. Questo per dire che bisogna cambiare il modo di fare le cose".

Aboca è nata a Sansepolcro nel 1978: come mai poi l'espansione anche in Valdichiana?

"È avvenuta anni fa, quando in Valtiberina avevamo forti difficoltà di espansione per le note problematiche legate



alla 'Cross Contamination' e quindi si era posta la necessità di avere ampie aree a nostra disposizione, libere dalla contaminazione. In Valdichiana, quindi, c'è stata proposta questa opportunità che abbiamo accolto come un qualcosa che ci consentiva di mantenere le nostre coltivazioni prevalentemente in Toscana”.

Tra Valtiberina e Valdichiana ci sono progettualità diverse per il futuro?

“Qui in Valtiberina abbiamo deciso di realizzare il centro agricolo di prima trasformazione nell'area della ex fungaia di Gricignano. Questo avverrà a breve, poiché i lavori sono già in corso. In Valdichiana, invece, è in atto un'operazione sul tema agricoltura e nel frattempo la messa in sicurezza delle varie Leopoldine che nel futuro potrebbero avere un utilizzo anche differente”.

Parliamo proprio del complesso di Gricignano, acquistato nel 2018: quali sono i progetti?

“Come detto, qui sorgerà il nuovo centro agricolo di prima trasformazione: un impianto industriale per la lavorazione delle piante officinali, oltre a dei forni per l'essiccazione. Un sito, questo, nel quale è in atto un profondo intervento di decontaminazione perché ne aveva reale bisogno; un'acquisizione importante che non va ad occupare altro suolo, poiché andremo a recuperare tutti gli spazi già esistenti”.

E per l'ala dell'ex stabilimento Buitoni lungo via dei Filosofi?

“E' in corso una progettualità di ristrutturazione complessiva dell'area, seppure ad oggi non sappiamo bene le tempistiche e gli scenari futuri: oltre ad alcune unità abitative, stiamo riflettendo sull'opportunità di collocarvi in maniera definitiva i laboratori di ricerca. L'obiettivo è la riqualificazione di un'importante area dismessa a ridosso del centro storico, anche in questo caso senza gravare su nuove cementificazioni”.

Tre obiettivi da centrare nel 2021?

“Fondamentale sarà la nostra capacità di saper lavorare sulle aree di listino, che oggi hanno possibilità di sviluppo in Italia e in Europa. L'altro aspetto, dopo i grandi investimenti fatti negli ultimi cinque anni, è quello di riuscire a raddoppiare le capacità produttive, aumentando anche gli standard qualitativi. Terzo obiettivo: continuare il lavoro di ricerca scientifica su cui fondare il nuovo modo di curarsi”.

Presto Sansepolcro tornerà al voto: quali sono i problemi da risolvere per la città di Piero della Francesca?

“Sarebbe a mio avviso il caso di avere un'idea di vallata allargata, vista l'opportunità di tre Comuni limitrofi che andranno al voto in primavera; dovremmo quindi allargare il nostro territorio, ottenendo sinergia e dialogo costruttivo. Essendo di Città di Castello, poi, noto che queste barriere sono sempre più cresciute, creando di conseguenza anche disfunzioni”.

Qualche anno fa si parlò di un ingresso in politica di suo padre, poi non avvenuto. Lei ci ha mai pensato?

“No, perché ritengo che l'imprenditore e il politico siano due lavori diversi. Ho utilizzato volutamente la parola "lavoro". Fare l'amministratore la considero una professione che va svolta con competenza e passione. La mia posizione, oggi, è quella di imprenditore, anche se chiaramente nella veste di cittadino - e non solo - sto comunque attento agli scenari e alle evoluzioni della politica locale e nazionale”.

Oggi si parla tanto di smart working: secondo la sua opinione, è questo il futuro del lavoro? Non c'è il rischio di perdere il contatto fisico tipicamente italiano?

“Diciamo che ci sono pro e contro. Per ciò che riguarda Aboca, ci permette di operare con maggiore celerità, seppure utilizzassimo questo sistema anche prima della pandemia: tenete conto che abbiamo filiali in cinque Paesi del mondo e distributori in 16 differenti nazioni; la connes-



Massimo Mercati



Valentina Mercati

sione ci permette di interfacciarsi in tempo reale con loro. Viene però meno tutta quella parte di contatto e dialogo fisico che in larga parte caratterizzava il nostro vivere. Personalmente, ho molta nostalgia di un ritorno alla normalità: mi manca di sentire il profumo delle persone, oggi facciamo affari senza... odore”.

Come è nato il progetto fra Aboca e le Farmacie Comunali di Firenze?

“È nato negli anni 2000 dall’esperienza di un primo progetto nel quale volevamo creare parafarmacie naturali che dovevano avere il marchio Apoteca Natura. Il passo successivo è stata la creazione di veri e propri corner all’interno di farmacie con prodotti naturali; oggi ne abbiamo un migliaio affiliate tra Italia, Spagna, Portogallo e altri Paesi. C’era la volontà di andare oltre e nel 2016 abbiamo acquisito, da un’altra società privata, l’80% delle Farmacie Comunali di Firenze come area di studio e di sviluppo. Terminati i quattro anni di studi e ricerche, oggi su Firenze possiamo vedere un nuovo format di farmacia con professionalità elevata che fidelizza sempre più il cliente. Questa è la strada di Apoteca Natura: una logica di integrazione verticale; una strada professionale, sanitaria e stimolante sulla visione della salute. Qui è possibile percepire tutta la catena del valore della salute di un gruppo con un know-how importante”.

Un imprenditore di successo come Lei riesce a trovare il tempo per gli amici e gli hobby?

“Non è facile, ma la mia risposta resta pur sempre un sì! Nonostante la pressione lavorativa quotidiana, non rinuncio mai ad un giro in mountain-bike. Quindi c’è spazio sempre per gli amici, per i divertimenti e per l’impegno con Progetto Valtiberina: credo che hobby e amicizie siano una parte importante nella vita di una persona; se perdi questa dimensione, rischia di diventare arida anche la tua professione”.

Cosa consiglia ad un giovane che oggi vuole diventare imprenditore?

“Una domanda davvero difficile. Di fronte a una nuova impresa, credo debba esserci la visione di dove si vuole arrivare, quindi sicuramente una forte pulsione interiore verso quello che poi sarà l’obiettivo. Richiederà uno sforzo notevolissimo, ma la determinazione è sicuramente una chiave importante. Senza una preparazione di base, mettere a terra progettualità concrete oggi è un rischio: occorre avere una visione lunga, ma al tempo stesso saper affrontare la quotidianità senza troppa ansia. I progetti si possono costruire con coerenza, umiltà e lavoro”.

Grazie per la disponibilità e in bocca al lupo per tutto
 “Crepì il lupo! E grazie a voi per lo spazio che avete riservato al gruppo Aboca”.



Valentino Mercati