

Made in Italy per aerosolterapia

di **Alessandro Fornaro**, giornalista e farmacista



ph. E. Esquilli

Dal 1966 Flaem Nuova è tra i leader nella produzione mondiale di strumenti elettromedicali "MADE IN ITALY" .

In particolare, l'azienda è presente sul mercato con un'ampia gamma di prodotti legati al mondo della respirazione a partire dall'aerosolterapia domestica e professionale, alla fisioterapia ospedaliera e alle unità di aspirazione per chirurgia, oltre che essere un riferimento anche nel campo delle apparecchiature finalizzate al confezionamento sottovuoto per la conservazione naturale dei cibi. Abbiamo fatto il punto sul presente e sulle prospettive future dell'aerosolterapia con Riccardo Abate, amministratore delegato dell'azienda.

Da cinquant'anni Flaem Nuova produce apparecchi per l'aerosolterapia. Dai primi compressori pneumatici ad oggi, quali passi ha fatto la tecnologia in questo settore?

Il compressore resta ancora oggi un validissimo componente, che insieme ad una buona ampolla nebulizzatrice permette di erogare al meglio per via aerosolica tutti i farmaci, siano essi in sospensione o soluzione. Negli anni, nel nostro centro di ricerca e sviluppo FLAEM abbiamo lavorato moltissimo sulle caratteristiche di questi ottimi componenti migliorando notevolmente affidabilità e silenziosità per rendere sempre più confortevole ed efficace la terapia con questi sistemi tradizionali.

E per il futuro? Quali tecnologie sono alle porte e quali gli obiettivi della ricerca in questo settore?

Noi di Flaem non poniamo limiti alla ricerca e allo sviluppo e le novità più eclatanti oggi arrivano con la nuova tecnologia "Passive Mesh"; da anni infatti Flaem si contraddistingue per l'innovazione nel settore, realizzando apparecchi elettronici silenziosissimi che, in passato, nebulizzavano farmaci prevalentemente in soluzione, oggi grazie a questa nuova tecnologia a membrana vibrante microforata (Passive Mesh), siamo riusciti a realizzare apparecchi elettronici molto più compatti, portatili e silenziosissimi, funzionanti con solo 2 batterie stilo, in grado di nebulizzare al meglio anche farmaci in sospensione come Beclometasone e Budesonide, il tutto supportato da test eseguiti presso laboratori di ricerca accreditati e centri universitari.

La farmacia è sempre stata l'interlocutore di riferimento per il pubblico rispetto all'acquisto, al noleggio o all'utilizzo in loco delle apparecchiature.

Qual è il vostro rapporto con la nostra categoria?

Ci rapportiamo attraverso una validissima rete agenti distribuita su tutto il territorio italiano oltre a partecipare a varie convention, organizzate da grossi gruppi d'acquisto del settore farmaceutico distributivo, anche al fine di spiegare al meglio le potenzialità dei nostri prodotti e non solo, visto che siamo da anni anche distributori di idropulsori a marchio WaterPik.



La storia della produzione di elettromedicali Flaem Nuova

Tutto inizia cinquant'anni fa con Luigi Abate che, dopo una lunga esperienza di lavoro in un'azienda del settore sfortunatamente fallita, decide di andare avanti da solo e fonda, insieme alla moglie Elena l'azienda Flaem.

Con grandi sacrifici e spirito di intraprendenza l'azienda vede un rapido e felice decollo con crescita costante fino ai giorni nostri. A tutt'oggi fondatori sono ancora presenti in azienda seppur delegando a figli e stretti collaboratori i ruoli direttivi.

Le tappe

- 1966: Inizia la produzione dei primi compressori elettromagnetici a pistone e a membrana.
- 1975: "RAPIDFLAEM 1" nasce la prima ampolla in policarbonato infrangibile e sterilizzabile.
- 1985: Inizia l'avventura produttiva dei primi apparecchi per aerosol elettronici.
- 1990: Si espande la gamma degli aerosol con compressore rotativo a pistone
- 2008: "Universal Plus" il primo aerosol ad ultrasuoni, impermeabile e igienizzabile come un'ampolla.
- 2009: "Rhino Clear Mobile" la prima doccia nasale ricaricabile compatta, sempre pronta all'uso.
- 2010: "RF7 Dual Speed" l'ampolla Ultra-Veloce con comodo selettore delle due velocità e nuove confortevoli mascherine in "Bi-Materiale".
- 2016/17: Si avvia la produzione del nuovo aerosol Flaem a tecnologia "Passive Mesh"

Dal punto di vista clinico, l'utilizzo dell'aerosol come veicolo di farmaci ha avuto negli anni passati un notevole interesse, specie in ambito pediatrico.

Come valuta la situazione attuale e le prospettive future in ambito farmacologico?

Anche in questo specifico caso abbiamo cercato ormai da anni di seguire le linee guida delle terapie più indicate per la pediatria, realizzando accessori specifici che permettono un utilizzo personalizzato dei nostri prodotti, a partire dal bambino nato prematuro, inoltre siamo gli unici ad avere sistemi completi dedicati al lavaggio delle vie aeree nasali, talvolta origine di patologie nel bambino che vengono facilmente evitate seguendo il consiglio del proprio pediatra.

La farmacia dei servizi non è ancora del tutto decollata, anche se si intravedono ampi spazi di sviluppo, sia in ambito privatistico, sia nel rapporto con il Ssn. Dal vostro punto di osservazione, quali considerazioni e quali auspici si sente di proporci rispetto a questo settore della nostra professione?

La farmacia dei servizi dovrebbe far aumentare il flusso di utenti in farmacia grazie, appunto, ai servizi di diagnostica e terapia erogati, è un canale da perseguire, pensiamo possa essere un'opportunità vantaggiosa per tutti e porti al settore sicuramente buone prospettive oltre che un vantaggio per il cliente finale che può usufruire di questi servizi.

Quali ambiti di collaborazione vede per il futuro tra le farmacie e le aziende che, come Flaem Nuova, sviluppano tecnologie in ambito elettromedicale?

Noi siamo fundamentalmente produttori di "medical device" e cerchiamo di cogliere le richieste del mercato per essere sempre all'avanguardia, l'attenzione al cliente fa parte del nostro DNA, abbiamo una rete vendita in costante sinergia con il farmacista che è il tramite fra noi e il cliente finale. Intuizione verso il futuro e solide radici nella tradizione caratterizzano la nostra azienda, permettendoci di alimentare costantemente l'impegno nella ricerca dell'innovazione e del risultato.

Flaem Nuova ha varie divisioni, oltre all'ampio settore dedicato all'elettromedicale che serve anche il canale "HomeCare", attraverso i più blasonati provider di servizi, si occupa anche di attrezzature legate al settore food con sistemi per la conservazione naturale del cibo sottovuoto. Siamo fermamente convinti che si debba continuare ad innovare e migliorare il proprio prodotto, per questo investiamo continuamente, infatti stiamo esplorando nuovi orizzonti anche nel campo dei trattamenti degli inestetismi cutanei e per questo lanceremo una linea di apparecchiature per il settore bellezza denominata "OxyLast" per un uso sia in ambito domestico che professionale. Un'attività che richiede una forte attenzione verso il cliente per poter poi offrire servizi e soluzioni che rispondano alle diverse esigenze.

Una pelle al tartufo

Intervista a Gabriel Balestra,
executive director di SKIN&CO

di **Alessandro Fornaro**, giornalista e farmacista



Forse non tutti lo sanno, ma l'Umbria è la terra d'eccellenza del tartufo nero.

E' in questo patrimonio riconosciuto in tutto il mondo che nasce SKIN&CO, l'azienda di cosmetica naturale nota per avere conquistato alcune tra le più acclamante celebrità internazionali: da Oprah Winfrey a Madonna, fino a Jennifer Lopez.

E le premesse per affascinare anche la clientela delle farmacie italiane non mancano di certo. Iniziamo a conoscere da vicino questa eccellenza italiana che propone una linea di prodotti per la bellezza partendo dalle straordinarie proprietà antiossidanti del tartufo nero.

Gabriel Balestra, come prima cosa ci racconti la storia della vostra azienda.

SKIN&CO è una realtà giovane ed assolutamente Italiana. Molto spesso mi viene chiesto se siamo davvero italiani, perché il nostro successo in realtà è iniziato oltre oceano negli Usa e siamo arrivati in Europa solo quest'anno. Il brand è nato nel 2014 a New York, con un primo punto vendita nel negozio storico della Quinta Strada: Henri Bendel, conosciuto perché è lo stesso negozio in cui fu lanciata Chanel negli Usa agli inizi del '900. Dal 2014 le cose sono certamente cambiate e quest'anno SKIN&CO è presente in 16 paesi del mondo, con una linea che offre oltre 40 referenze. Truffle Therapy è la linea SKIN&CO più conosciuta ed amata dalle clienti perché è quella tecnologicamente più avanzata, con delle texture assolutamente uniche e ricercate ma con la massima attenzione artigianale. È questa la linea che lanceremo nelle farmacie da settembre.

La conferma rispetto ai benefici del tartufo nero a livello cosmetico è arrivata più di recente dalla facoltà di alcune delle più rispettate università Italiane e straniere con la scoperta dell'enzima Sod (Superossido dismutasi) contenuto nei preziosi tuberi. Come hanno influito queste evidenze sull'attività dell'azienda?

La fortuna della nostra azienda non è casuale. Siamo infatti uno dei più grandi distributori di tartufo. Inoltre, il tartufo contenuto in Truffle Therapy, viene proprio dalle nostre terre. Per la realizzazione di ogni prodotto di questa linea, che sfrutta le proprietà antiossidanti del tartufo nero per combattere l'invecchiamento della pelle, sono necessari in media 12 tartufi raccolti esclusivamente nei mesi invernali, nei boschi dell'Umbria. Il tartufo nero invernale è ricco di Sod, e molti studi lo hanno ampiamente dimostrato. La Sod, infatti, è uno dei più forti antiossidanti, e quando uniamo l'estratto di tartufo ad altri ingredienti naturali che apportano grandi benefici alla pelle, siamo in grado di creare una formula che le clienti stesse apprezzano molto; lo dimostrano le recensioni online. Da aprile a giugno, infatti, abbiamo ricevuto oltre 120.000 recensioni sui nostri prodotti. **Ci racconti come vengono raccolte e selezionate le materie prime utilizzate nei vostri prodotti.**

È un processo lungo e assolutamente complicato. Il tartufo non è facilmente estraibile. Il tartufo che viene utilizzato in cosmesi è solo il tartufo nero (*Tuber Melanosporum*) che viene raccolto nei mesi invernali. Viene estratto utilizzando un metodo che consiste in cinque fasi differenti delle quali i nostri chimici sono gelosissimi. Avendo un network di raccolta del tartufo già ampiamente consolidato, riusciamo ad offrire alle nostre clienti un prodotto ottimo ad un prezzo accessibile, considerando che il tartufo raggiunge dei picchi di costo piuttosto elevati.

Le vostre linee non contengono parabeni e oli minerali. Quali conservanti utilizzate?

Non utilizziamo parabeni e come conservanti utilizziamo acidi organici, che data la loro sicurezza vengono anche impiegati per uso alimentare e Fenossietanolo che è anche consentito dal disciplinare ICEA per i prodotti BIO e dunque sicuro.



Quali sono i vostri attuali canali di vendita?

All'estero vendiamo maggiormente in profumerie e tramite la grande distribuzione. Nel 2015 ho iniziato uno show televisivo dedicato alla bellezza durante il quale i clienti possono acquistare i nostri prodotti. Lo show ora è presente anche in Francia, Inghilterra & Germania. In Italia, i nostri prodotti sono disponibili in farmacia da settembre ed in alcuni concept stores.

Rispetto alla farmacia, quali potenzialità vedete dalla collaborazione tra aziende di nicchia come la vostra e la nostra categoria? Crede che la farmacia si debba sempre più specializzare e selezionare aziende particolari per differenziarsi?

Penso che con l'avvento di internet, negli ultimi anni, il cliente è diventato sempre più esperto ed educato in materia di marchi e bellezza. Penso che molte aziende di nicchia come la nostra stanno impattando il mercato, non è un caso che la crescita dei marchi indipendenti è triplicata nell'ultimo decennio. Ritengo che la farmacia sia un ottimo canale di distribuzione per aziende di nicchia come la nostra che producono prodotti artigianali nei quali la ricerca degli ingredienti è assolutamente minuziosa.

Al Relais Todini in Umbria c'è la vostra prima SPA in grado di offrire agli ospiti un'accoglienza davvero ricercata. Oltre ad essere la prima Spa al mondo con trattamenti interamente a base di tartufo, quali prerogative uniche offre al pubblico questa struttura?

Esatto. Il Relais Todini è un posto davvero unico nel quale hanno soggiornato alcuni nomi del panorama internazionale.

A maggio del 2016 abbiamo aperto la prima SPA al tartufo SKIN&CO all'interno del Relais e le nostre clienti sia italiane che straniere possono provare da vicino tutti i nostri prodotti, o rilassarsi nella Jacuzzi panoramica esterna con vista su Todi.

**Liberarsi dal fumo
oggi è possibile.**

**Il tuo Farmacista
può aiutarti.**

Diventa protagonista
di una nuova ed efficace
campagna antifumo!

Contatta ACEF e scopri come!

Citex

www.progettocitex.it



ACEF
FARMACIA

Via Umbria 8/14 - 29017 FIOREZZUOLA D'ARDA (PC)
Tel. +39 0523 241911 r.a. - Fax +39 0523 241929