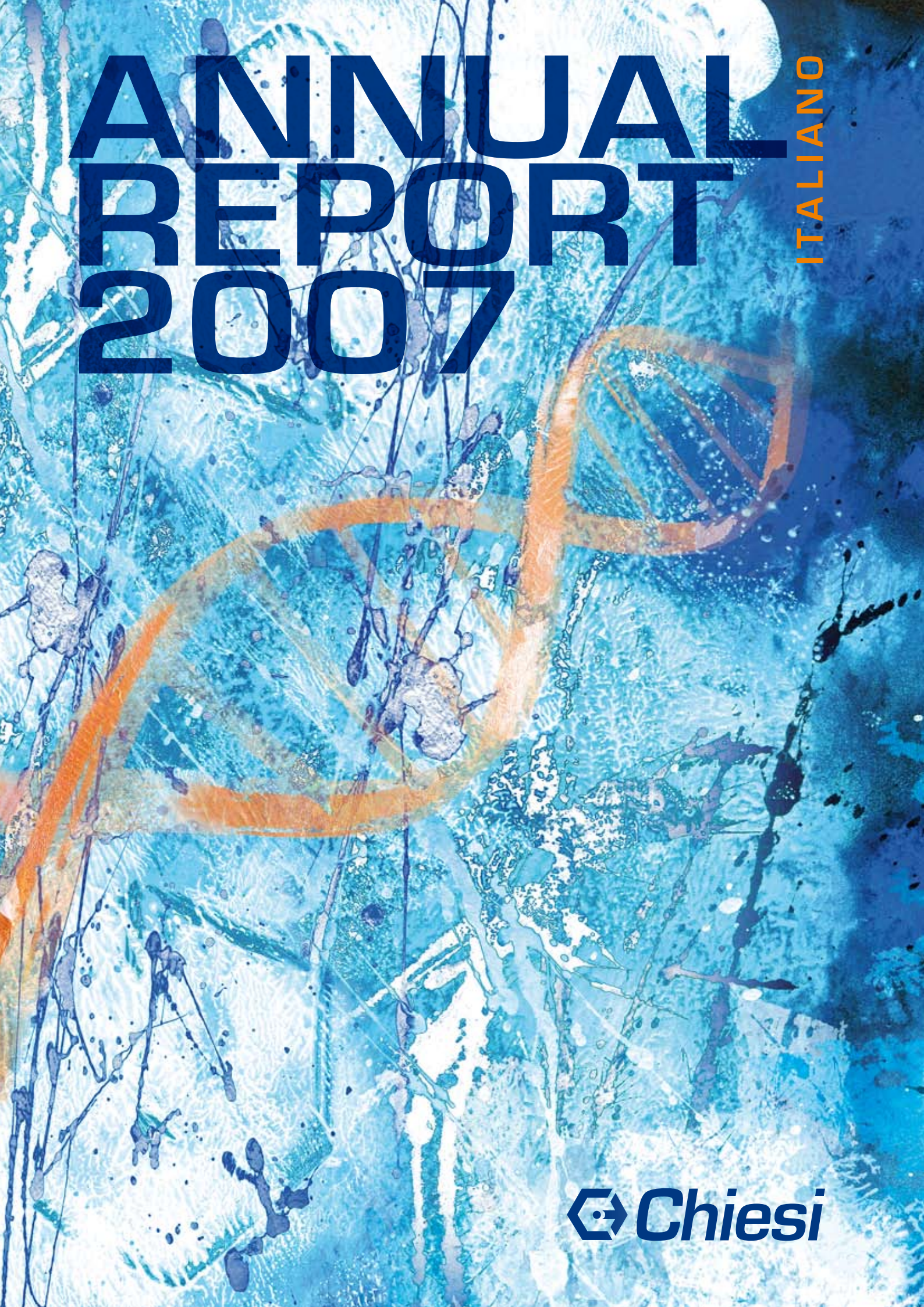
ANNUAL REPORT 2007

ITALIANO



Chiesi

Indice

La Missione

Messaggio della Presidenza 1
- Risultati 2007 2
- Obiettivi 2008

Principali Risultati Finanziari 5

Chiesi 2007
- Ricerca e sviluppo 6
- Operazioni industriali
- Aree terapeutiche: patologie respiratorie, malattie rare
- Principali prodotti (Foster, Brexin, Clenil, Atimos, Clipper, Curosurf, Bramitob, Iperten)
- Risorse umane
- Information & Communication Technology

Chiesi nel Mondo

Divisione Farmaceutica Italia 24
Chiesi France
Chiesi España
Trinity Chiesi Regno Unito
Asche Chiesi Germania
Torrex Chiesi Austria
Chiesi Hellas
Chiesi Netherlands
Chiesi Russia
Chiesi Pharma Usa
Farmalab Chiesi Brazil
Chiesi Pharma Pakistan
Chiesi Turkey
Altri mercati: Belgio, Maghreb, Egitto e Messico
- Alleanze strategiche

Responsabilità Sociale
- Analisi valore aggiunto e sua distribuzione 36
- Indicatori ambientali

Glossario 38

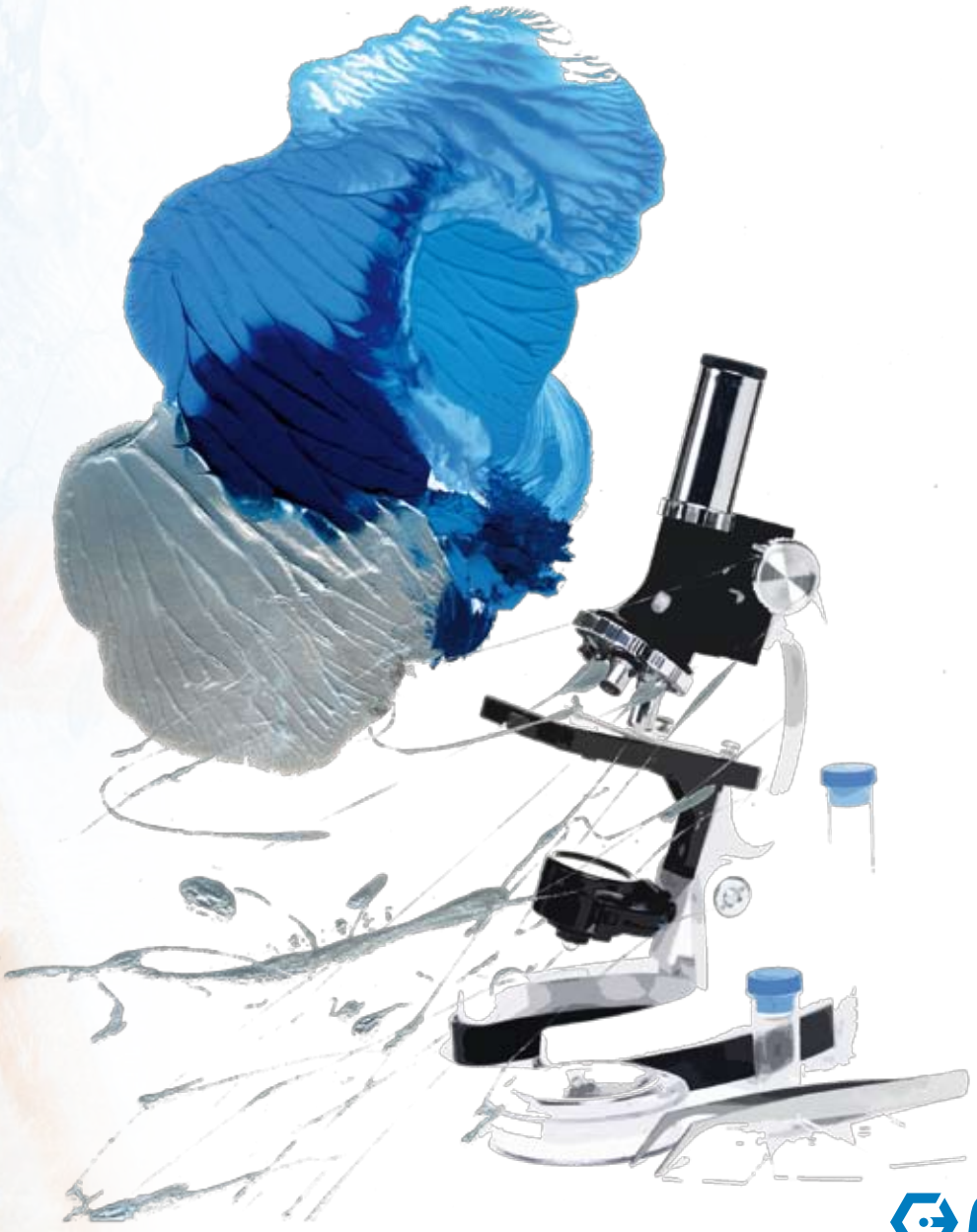
Comitato di direzione
Le nostre sedi
I fatti più importanti del 2007

LA MISSIONE

Vogliamo essere riconosciuti come Gruppo internazionale incentrato sulla ricerca, in grado di sviluppare e commercializzare soluzioni terapeutiche innovative che migliorino la qualità della vita delle persone.

Intendiamo mantenere un team imprenditoriale di elevata qualità, caratterizzato da spirito di collaborazione e sicurezza in se stesso.

Il nostro obiettivo è unire impegno verso i risultati e integrità, operando con responsabilità sia dal punto di vista sociale, sia da quello ambientale.



Chiesi

MESSAGGIO DELLA PRESIDENZA

Anche nel 2007 l'evoluzione dello scenario farmaceutico è proseguita secondo le tendenze delineatesi negli anni precedenti: difficoltà nello sviluppo di farmaci innovativi, in particolare per le patologie croniche; forte incremento delle vendite di farmaci generici, grazie anche alla scadenza dei brevetti di numerosi importanti prodotti; riduzione del numero delle nuove entità chimiche e biologiche portate sul mercato; pressioni delle istituzioni per ridurre il costo dei trattamenti farmacologici.

In questa situazione, il nostro Gruppo ha proseguito la sua affermazione ottenendo una crescita più rapida di quella dei mercati in cui opera, grazie al successo dei propri farmaci per le patologie respiratorie, cardiovascolari e per il trattamento di malattie specialistiche.

Anche il numero delle nostre affiliate dirette è cresciuto ed ora la copertura geografica dell'Unione Europea è quasi completata.

Le vendite del nostro nuovo farmaco per il trattamento dell'asma, associazione di beclometasone e formoterolo in aerosol dosato ecocompatibile (Foster, Innovair) sono iniziate in alcuni mercati europei, fra cui Germania e Italia, con una accoglienza favorevole da parte dei medici.

In tutti i territori in cui siamo presenti, la diffusione dei prodotti messi a punto dalla nostra ricerca interna sta caratterizzando sempre di più i listini delle nostre affiliate, migliorando l'immagine e l'apprezzamento nei confronti del Gruppo.

La tecnologia Modulite, alla base di tutte le formulazioni dei nostri prodotti in aerosol dosati, si sta confermando come uno strumento importante di innovazione e ha ricevuto recentemente autorevoli attestazioni di originalità in Europa.

Le attività di Ricerca e Sviluppo hanno proseguito la loro evoluzione, per migliorare costantemente in termini di efficienza organizzativa ed efficacia tecnologica: un ampio e radicale progetto di cambiamento dei processi di sviluppo dei vari progetti di ricerca è stato posto in

opera, con l'obiettivo di ottenere le migliori garanzie di rispetto dei tempi prefissati per il loro completamento.

Gli investimenti tecnologici per attività produttive continuano, al passo con lo sviluppo di forme farmaceutiche più complesse e moderne.

I lavori per l'edificazione di un nuovo Centro di Ricerca e Sviluppo a Parma inizieranno entro l'anno in corso e consentiranno di riunire in un unico sito modernamente attrezzato le attività innovative interne ed i progetti di collaborazione con entità scientifiche esterne.

RISULTATI 2007

Le vendite consolidate hanno raggiunto 656 milioni di Euro, con un aumento del 10,6% sull'anno precedente, ben superiore a quello verificatosi nel mercato europeo.

I ricavi del 2007 sono stati ottenuti attraverso la crescita organica dei nostri prodotti e grazie all'incremento del numero delle nostre affiliate, nonostante il persistere di situazioni di forte pressione al ribasso sui prezzi di vendita in alcuni paesi.

Risultati brillanti sono stati ottenuti in Italia, Germania, Regno Unito, Austria e Paesi dell'Europa Centrale, Grecia, Brasile, Pakistan e in alcuni mercati d'esportazione. Le nuove affiliate in Turchia e in Olanda hanno iniziato le loro attività commerciali.

Le vendite internazionali hanno raggiunto 387,6 milioni di Euro, in crescita dell'11,8%, e rappresentano il 59,1% delle vendite totali.

Il fatturato dei prodotti Corporate, frutto della nostra Ricerca e Sviluppo, è cresciuto del 25% grazie al lancio della nuova combinazione per il trattamento dell'asma (Foster, Innovair) in quattro paesi europei, al continuo sviluppo di manidipina nell'area antiipertensiva e alla crescita di Curosurf e di altri farmaci per le patologie respiratorie.

Curosurf ha superato la quota di mercato del 50% a livello mondiale, riproponendosi come il surfattante più usato in neonatologia.

Le spese e gli ammortamenti in Ricerca e Sviluppo sono aumentati di oltre il 20% a quota 92,6 milioni, con un'incidenza del 14,1% sulle vendite consolidate.

Le attività di R&S si sono concentrate nel completamento dei programmi necessari per portare Foster in tutti i mercati europei e nello sviluppo di nuove indicazioni e nuove vie di somministrazione del prodotto.

Il margine operativo lordo (EBITDA) ha superato i 103 milioni, pari al 15,7% sulle vendite, con un incremento del 13,3% rispetto all'anno precedente, mentre il risultato operativo netto (EBIT), pari a 71 milioni, registra un aumento del 15,9%.

L'utile di esercizio ammonta a 41,8 milioni, in crescita del 43,7% sul 2006.

Nel 2007 sono stati effettuati investimenti complessivi per 24 milioni, sia in ambito produttivo che in ricerca. Tra questi spiccano il potenziamento della capacità produttiva di aerosol dosati in Italia e in Brasile, miglioramenti logistici e di capacità di packaging in Francia.

Il personale in forza alla fine del 2007 era di 2.956 unità (2.795 alla fine del 2006), con una crescita dovuta principalmente all'aumento delle forze di vendita in Regno Unito, Spagna, paesi dell'Est Europa, Germania, alla nascita delle nuove filiali in Olanda e in Turchia, nonchè alle maggiori attività produttive in Italia.

OBIETTIVI 2008

Nel 2008 è stata pianificata una crescita importante, trainata dallo sviluppo delle vendite di Foster in molti paesi europei; anche per gli altri prodotti Corporate, quali Clenil, Curosurf, Bramitob e Clipper, è atteso uno sviluppo ulteriore.

La filiale tedesca Asche Chiesi ha acquisito la vendita diretta di Curosurf sul suo territorio a partire da gennaio; la stessa operazione è pianificata in Cina verso la metà dell'anno, con la nascita di una nuova filiale diretta in quel grande marcato.

Altre operazioni di espansione geografica sono allo studio in un numero ristretto di mercati promettenti, allo scopo di conseguire il massimo sviluppo dei nuovi prodotti Corporate.

L'impegno in ricerca mostrerà una ulteriore, forte accelerazione, con l'obiettivo di assicurare una adeguata pipeline di nuovi prodotti, sia in campo respiratorio che nel settore delle terapie specialistiche e di nicchia.

Sarà intensificata la collaborazione con altre aziende farmaceutiche e centri di ricerca per aumentare il numero dei nostri progetti.

Per raggiungere gli obiettivi che ci siamo prefissi, sarà come sempre fondamentale la determinazione e l'intraprendenza dei nostri manager, così come la professionalità e la dedizione dei nostri collaboratori, cui va il nostro caldo ringraziamento.

Alberto Chiesi
Presidente e
Amministratore Delegato

Paolo Chiesi
Vice Presidente e
Direttore R&S

PRINCIPALI RISULTATI FINANZIARI

PRINCIPALI RISULTATI FINANZIARI (Valori in Euro/000)

RISULTATI OPERATIVI	2007	2006
RICAVI	**656.013**	593.235
Evoluzione	***10,6%***	*5,1%*
Risultato operativo lordo (EBITDA)	**103.313**	91.205
% sui ricavi	***15,7%***	*15,4%*
Risultato operativo (EBIT)	**70.986**	61.232
% sui ricavi	***10,8%***	*10,3%*
UTILE NETTO	**41.788**	29.086
% sui ricavi	***6,4%***	*4,9%*

ALTRE INFORMAZIONI	2007	2006
RICERCA & SVILUPPO	**92.589**	76.916
% sui ricavi	***14,1%***	*13,0%*
Investimenti	**24.037**	24.797
di cui investimenti in R&S	***4.637***	*7.819*
Numero dipendenti	**2.956**	2.795

CAPITALE INVESTITO NETTO

- Capitale Investito Netto
- Posizione finanziaria Netta
- TFR e fondi quiescienza
- Patrimonio Netto (*)

(*) al netto di azioni proprie

INDICI	2007	2006
ROE (Utile netto / Patrimonio netto)	**15,4%**	12,3%
ROCE (Utile operativo / Capitale investito)	**39,5%**	30,0%

CHIESI 2007

- RICERCA E SVILUPPO
- OPERAZIONI INDUSTRIALI
- AREE TERAPEUTICHE
- PRINCIPALI PRODOTTI
- RISORSE UMANE
- INFORMATION & COMMUNICATION TECHNOLOGY

Ricerca e sviluppo

Chiesi continua ad essere fortemente impegnata nella Ricerca, come dimostra la spesa totale in R&S dello scorso anno, cresciuta dai 76,9 milioni di Euro del 2006 ai 92,6 del 2007 e pari al 14,1% dei ricavi totali.

Nel 2007 Foster, la nuova associazione ICS-LABA ha completato la procedura di registrazione nella regione europea, creando le condizioni per il lancio del farmaco in 28 paesi.

La pipeline dei prodotti in fase preclinica e clinica di sviluppo continua ad essere incentrata sulle aree respiratoria e *special care* (neonatologia e fibrosi cistica).

Per sostenere la prevista crescita futura, R&S ha inoltre lanciato un progetto finalizzato a rendere le procedure di sviluppo di Chiesi più semplici, più integrate, meglio supportate dalla tecnologia e con un miglior rapporto di costo-efficacia.

Ricerca preclinica

Una rete di alleanze con il mondo accademico e con i fornitori esterni garantisce al Gruppo un flusso costante di progetti in fase di sviluppo clinico. L'anno scorso, il numero totale di progetti preclinici è salito a sette.

CHF 5407, una nuova molecola appartenente alla classe degli antagonisti dei recettori muscarinici M3, ha completato lo sviluppo preclinico ed è entrata nella prima fase dello sviluppo clinico.

Un efficace agente antinfiammatorio, appartenente alla classe degli inibitori delle PDE4, potenzialmente indicato per il trattamento di asma e BPCO, sta proseguendo il suo *iter* verso la fase clinica.

Il team che lavora al progetto CHF 5633, un nuovo surfattante di origine sintetica, ha selezionato la formulazione per lo sviluppo preclinico. Altri progetti nell'area respiratoria sono volti a superare il problema della resistenza ai corticosteroidi inalatori e quello della potenziale distribuzione di una molecola bifunzionale dotata di attività sia M3 antagonista, sia β2-agonista. Infine, CHF 5074 (inibitore della γ secretasi) ha iniziato la fase di test su modelli animali di Alzheimer, dimostrando un effetto potenziale sulla generazione delle placche di proteina β-amiloide.

CHIESI 2007

Ricerca e sviluppo

Ricerca clinica

È proseguito o terminato l'arruolamento dei pazienti in diversi studi clinici condotti nell'area terapeutica Special Care su Curosurf (poractant alfa) - leader mondiale nel trattamento della sindrome da distress respiratorio nei neoneti prematuri. Tra questi:

1	"Use of Curosurf in Adult Respiratory Distress Syndrome (Balcapulco Study)"
2	"Single dose Curosurf in the pre-extubation of pre-term neonates (Pre - Extubation)"
3	"Prophylactic use of Curosurf with Early Continuous Positive Airway Pressure" (CURPAP Study)

Il nuovo composto caffeina citrato è stato introdotto nella pipeline dei prodotti per la neonatologia ed è stato completato il suo Common Technical Document, per cui il prodotto verrà sottoposto alla procedura regolatoria per ottenerne la registrazione in Europa entro il secondo trimestre del 2008. Caffeina citrato è un farmaco indicato per il trattamento dell'apnea primaria nei neonati prematuri.

Il programma clinico finalizzato alla registrazione di Bramitob (tobramicina nebulizzata) per il trattamento dei pazienti affetti da fibrosi cistica con infezione indotta da *Pseudomonas aeruginosa* continua sia in Europa che in Stati Uniti.

Sono stati pubblicati su "Paediatric Drugs" i risultati delle precedenti sperimentazioni. [1]

I risultati del lavoro di sviluppo degli antipertensivi delapril, manidipina e la loro associazione hanno trovato ulteriore conferma nel corso del 2007 in importanti pubblicazioni. [2]

Foster - la nuova combinazione ICS/LABA formulata mediante la tecnologia Modulite - ha completato la procedura di registrazione in 28 paesi e ora è in fase di lancio in tutta Europa.

Inoltre, sono stati intrapresi altri studi clinici allo scopo di completare il profilo del farmaco per nuovi dosaggi, nuova formulazione e future indicazioni. Il programma di estensione delle indicazioni comprende:

1	Il trattamento della BPCO
2	Il trattamento dell'asma negli adolescenti
3	Foster "ad alto dosaggio" (formoterolo fumarato 6µg + beclometasone dipropionato 200µg pMDI)
4	Il programma sperimentale Foster in ambito pediatrico
5	Una nuova formulazione di Foster: polvere secca erogata mediante un nuovo inalatore multi-dose (Next DPI)

Il nuovo inalatore a polvere secca (Next DPI) è stato sviluppato per fornire a medici e pazienti un sistema di erogazione alternativo, in grado di migliorare la *compliance* grazie al fatto di essere azionato dalla respirazione stessa. Ciò evita che si possa verificare un'incompleta disponibilità del farmaco a livello polmonare, come può accadere nei pazienti con scarsa coordinazione motoria.

Lo sviluppo clinico del nuovo β2-agonista CHF 4226 in monoterapia continua in Europa e in Stati Uniti per la

Note

1. "A formulation of aerosolized tobramycin (Bramitob) in the treatment of patients with cystic fibrosis and *Pseudomonas aeruginosa* infection. A double blind, placebo-controlled, multicentre study";
"Efficacy, safety and local pharmacokinetic of highly concentrated nebulised tobramycin in patients with cystic fibrosis colonised with *Pseudomonas aeruginosa*".
2. "Efficacy of manidipine/delapril versus losartan/HCTZ fixed combinations in patients with hypertension and diabetes "accepted by Journal of Hypertension". The paper describes the results of the MORE study;
"Antihypertensive efficacy and safety of manidipine versus amlodipine in elderly subjects with Isolated systolic hypertension" reporting the MAISH Study results Published on Clinical Drug Investigation.

BPCO. CHF 4226 viene sviluppato anche in associazione fissa con budesonide (CHF 5188) per l'asma.

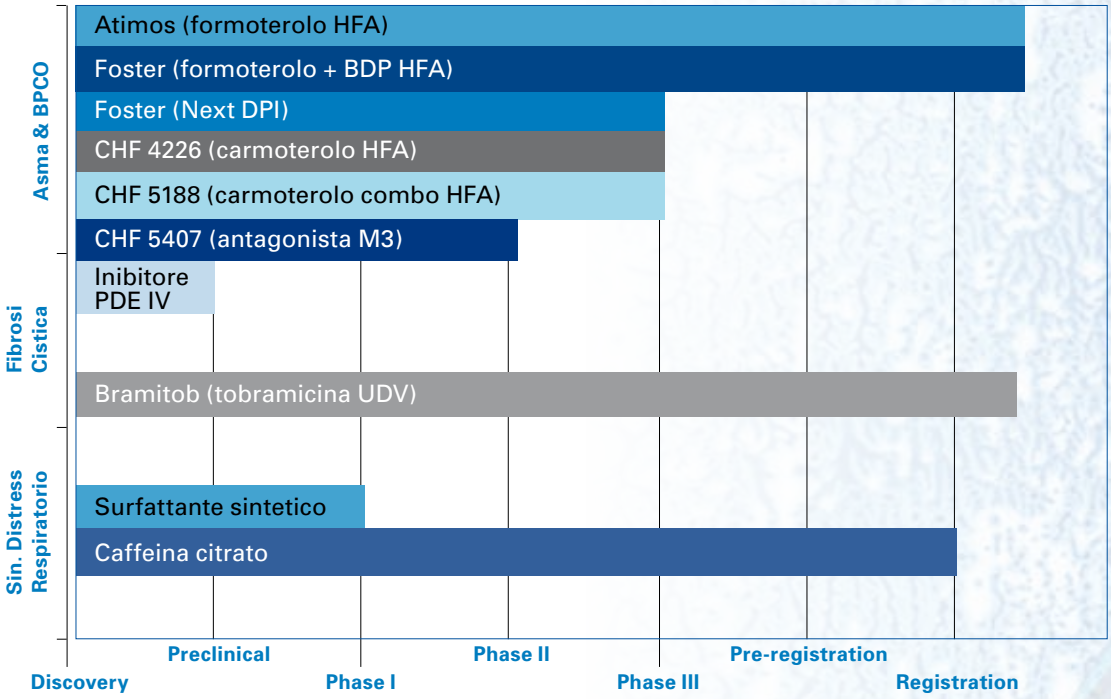
Nel 2007 CHF 5407, antagonista dei recettori muscarinici M3, ha iniziato lo sviluppo clinico entrando nel primo studio condotto su esseri umani. Questa molecola viene sviluppata sia in monoterapia, sia in terapia combinata con molecole di altre classi farmacologiche per il trattamento della BPCO.

Dal punto di vista regolatorio, sono stati completati due importanti processi di mutuo riconoscimento per Atimos (formoterolo pMDI) e Foster (formoterolo fumarato + beclometasone dipropionato pMDI). Ora la registrazione di questi due prodotti sta procedendo in numerosi paesi extra europei, fra cui la Cina. Per quest'ultima il programma registrativo include anche Budiair (budesonide pMDI) e Clenil (beclometasone dipropionato in sospensione sterile per aerosol nebulizzazione).

CHIESI 2007

La pipeline di R&S

Pipeline respiratoria



Fonte: dati interni

Pipeline Chiesi - Altri progetti					
Progetto	**Brand**	**Principio attivo**	**Indicazione**	**Stato regolatorio**	**Partnership**
CHF 1521	Vivace	Manidipina + delapril	Ipertensione	MRP completata (alcuni paesi UE)	In-licensing da Takeda
CHF 4227		SERM	Osteoporosi Carcinoma mammario Sindrome postmenop.	Fase I completata	Disponibile per out-licensing
CHF 5074		modulatori γ-secretasi	Morbo di Alzheimer	Pre-clinica	Disponibile per out-licensing
CHF 3381		Inibitore NMDA + MAO-B	Dolore neuropatico	Fase II	Vernalis
CHF 1512		Melevodopa + carbidopa	Morbo di Parkinson	Fase III	Vernalis (salvo Italia)
CHF 1514	Clipper	Beclometasone dipropionato	Colite ulcerosa	Registrato in alcuni paesi UE. Lanciato in Italia, Regno Unito e Spagna	Eurand (USA)

Operazioni industriali

La produzione del Gruppo Chiesi è ariticolata in tre siti: le Officine Farmaceutiche di Parma (Italia), con un organico di 400 addetti, divisi fra la sede di San Leonardo e quella di via Palermo; le Officine di Blois-La Chaussèe Saint Victor (Francia), dove lavorano oltre 50 dipendenti; lo stabilimento di Santana de Parnaiba (Brasile), che conta 100 persone.

Parma

Il polo produttivo più importante, a Parma, è anche un centro di fornitura internazionale ed esporta prodotti in oltre 60 paesi. Lo stabilimento di San Leonardo opera nell'ambito del Sistema di Gestione della Qualità Aziendale Certificato ISO 9001 : 2000 ed è stato più volte ispezionato con successo dalle autorità regolatorie di numerosi paesi, incluse alcune tra le più rappresentative quali la statunitense FDA, l'agenzia canadese TPP e l'italiana AIFA.

La corretta applicazione degli standard internazionali di Good Manufacturing Practice per la produzione dei farmaci, interpretata da Chiesi con l'impiego di tecnologie di punta, quali l'alto livello di automazione e segregazione del prodotto rispetto all'ambiente, rappresenta la migliore garanzia anche dal punto di vista della sicurezza degli operatori e del rispetto ambientale.

La capacità di garantire un ottimale livello di servizio nella fornitura dei prodotti a consociate e clienti è il risultato anche di un'attenta gestione del rapporto di partnership con i fornitori, chiamati a fornire un servizio allineato agli standard di servizio, sicurezza e qualità dell'Azienda in un'ottica di *business continuity*.

La produzione annua delle Officine di Parma è di circa 40 milioni di confezioni finite.

Gli impianti di produzione di San Leonardo a Parma preparano forme solide: (compresse) e polveri per inalatori

Operazioni industriali

(DPI), soluzioni e sospensioni per inalazione pressurizzate (MDI) con propellenti ecocompatibili (HFA), oppure confezionate in fiale sterili monodose con tecnologia "Blow Fill & Seal", da impiegarsi mediante nebulizzazione (UDV).

I laboratori di produzione di Via Palermo preparano fiale di sospensione sterile per somministrazione endotracheale (Curosurf) e forme liquide, gocce, sciroppi e spray nasali.

L'attuale capacità produttiva su tre turni di fiale sterili per nebulizzazione UDV è di oltre 200 milioni di unità l'anno. La capacità produttiva degli MDI, anch`essa su tre turni, raggiunge oggi i 15 milioni di bombolette ed è in fase di raddoppio. Tale operazione sarà completata entro settembre 2008.

Il nuovo reparto di produzione della sospensione sterile di Curosurf è stato approvato dalle autorità sanitarie europee e dalla statunitense FDA al termine di un'accurata ispezione; la capacità produttiva è ora di 350.000 fiale grazie anche agli investimenti compiuti per potenziare gli impianti del fornitore del principio attivo.

Si è inoltre programmata entro il 2008 l'entrata in funzione di una linea automatica di assemblaggio e confezionamento MDI.

Sempre nel 2008 saranno completate sia la linea industriale per il riempimento, l'assemblaggio e il confezionamento del nuovo Dry Powder Inhaler, iniziata nel 2007, sia come l'ampliamento di uffici e laboratori.

La produzione e i processi di supporto (Cleaning in Place, Sterilizing in Place) sono gestiti e monitorati attraverso sistemi informatici totalmente validati ed è in fase di realizzazione un'architettura informatica di tipo MES (Manufacturing Execution System) per incrementare ulteriormente il livello di automazione.

È stato già realizzato un nuovo sistema informatico di "dispensing" basato su tale logica e si proseguirà nel 2008 con l'avvio del "batch record" elettronico.

Blois

La produzione delle Officine di Blois è di circa 5 milioni di confezioni finite.

I laboratori di produzione francesi sono specializzati nel confezionamento in blister di capsule e compresse. Nel 2006 sono stati completati gli investimenti necessari ad attrezzare il sito di Blois per la distribuzione diretta a cliente sul mercato francese e per l'export, nonchè come *backup* per le fasi finali di assemblaggio e produzione dei MDI. Per questi ultimi, sono stati anche costruiti spazi di stoccaggio refrigerato.

In questo modo Blois diviene, a partire dal 2008, un sito Corporate a tutti gli effetti, affiancando Parma come fornitore a consociate e partner dei nuovi prodotti del Gruppo formulati come MDI.

Santana de Parnaiba

La produzione dello stabilimento di Santana de Parnaiba è di circa 6 milioni di confezioni finite. Gli impianti di produ-

zione di brasiliani preparano forme solide (compresse), e per inalazione (MDI).

Per questi ultimi anche in Brasile sono stati realizzati cospicui investimenti, con l'installazione di una nuova linea adatta a produrre gli MDI sia con il tradizionale propellente CFC, in fase di eliminazione, che con il nuovo HFA. Tale linea è stata sottoposta ad approvazione per fornire il mercato europeo a seguito dell'ispezione AIFA superata con successo. Anche Santana si appresta pertanto a divenire, a partire dal 2008, sito di fornitura di prodotti Corporate per diversi mercati del Gruppo.

Supporto tecnologico

Corporate Manufacturing Technology è in grado di supportare i passaggi di scala dei prodotti sviluppati in collaborazione con Ricerca e Sviluppo, i trasferimenti di produzione tra stabilimenti interni o esterni al Gruppo, nonchè le produzioni realizzate da partner mediante tecnologie brevettate da Chiesi.

Aree terapeutiche

Patologie respiratorie

Il Gruppo dedica il massimo impegno alla cura delle malattie polmonari. A tale scopo sono state create le piattaforme tecnologiche per l'erogazione di principi attivi a livello polmonare.

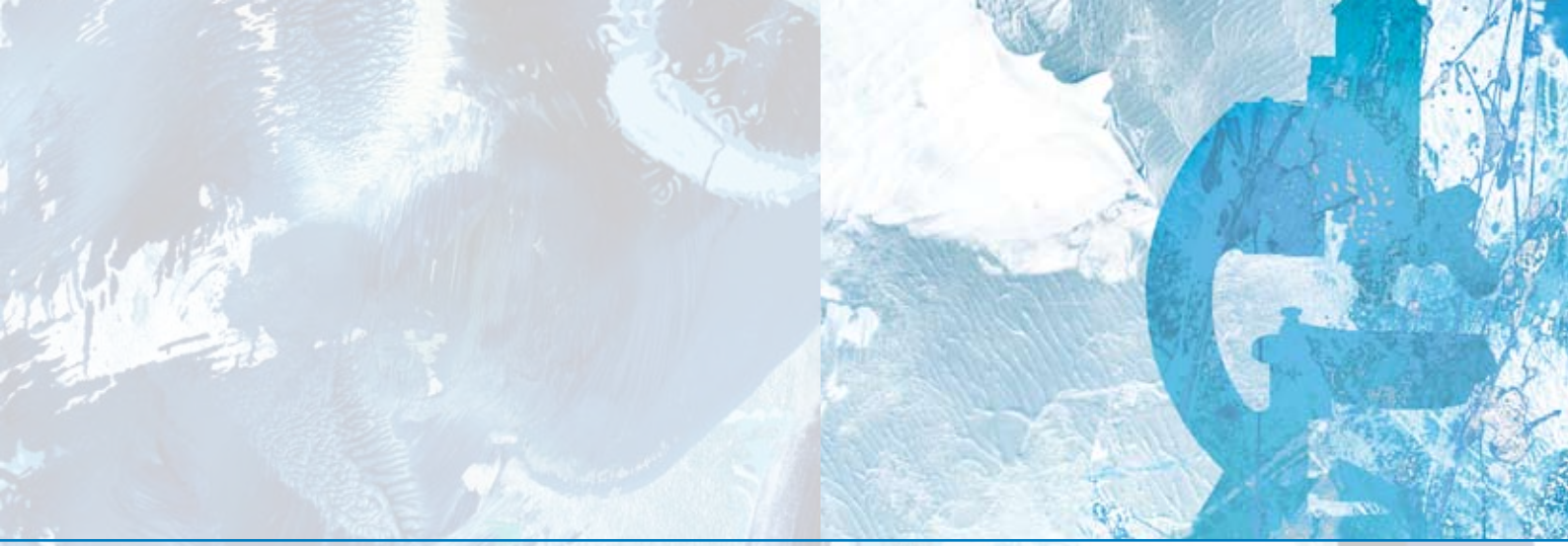
Oggi l'asma è una patologia abbastanza ben controllata, per la quale le esigenze mediche non soddisfatte si sono notevolmente ridotte. Eppure la *compliance* dei pazienti è ancora modesta e ciò limita l'efficacia del trattamento.

Grazie all'innovativa piattaforma tecnologica Modulite, Chiesi ha sviluppato un nuovo inalatore in pressione a dosi fisse che garantisce al contempo praticità d'uso e efficienza di erogazione. Lo spray Modulite assicura una diffusione omogenea del farmaco in tutto l'albero bronchiale, garantendo una distribuzione ottimale tra il centro e la periferia.

Il risultato principale del 2007 è stato l'avvio del lancio pan-europeo di Foster, nuova associazione tra un broncodilatatore e uno steroide, in formulazione extrafine basata sulla tecnologia Modulite. Con questo prodotto il Gruppo intende posizionarsi tra le aziende leader nell'area terapeutica respiratoria.

Oltre a migliorare la cura dell'asma, siamo impegnati a individuare nuovi trattamenti efficaci per la broncopneumopatia cronica ostruttiva (BPCO), caratterizzata da numerose esigenze terapeutiche non ancora soddisfatte.

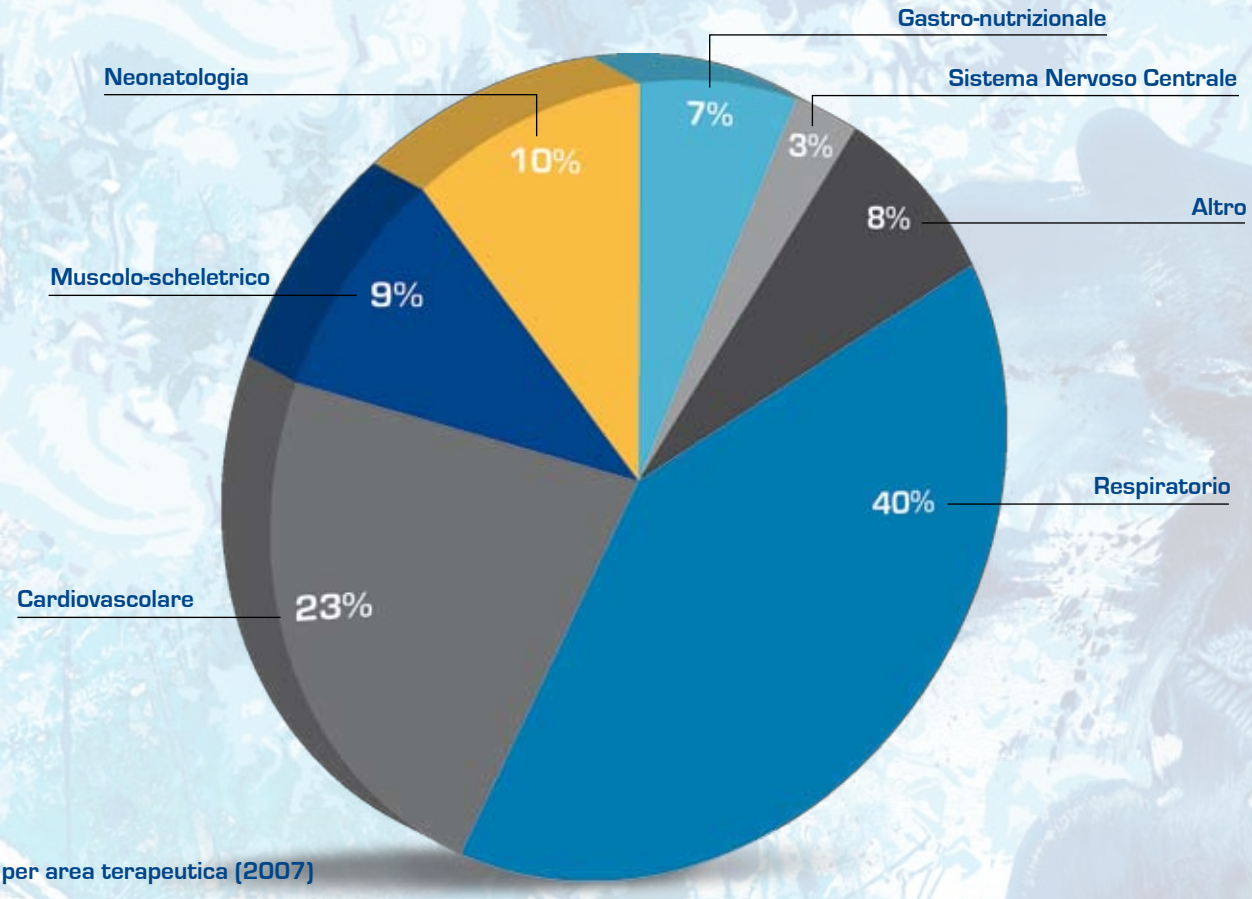
La nostra pipeline è costituita per lo più da progetti finalizzati ad offrire un significativo progresso nella cura di queste patologie che, secondo l'Organizzazione Mondiale della Sanità, diventeranno entro il 2020 la terza causa principale di morte.



Malattie rare

Il Gruppo dedica grande attenzione anche al trattamento e all'assistenza dei pazienti affetti da patologie rare che mettono a serio rischio la loro sopravvivenza. Stiamo concentrando i nostri sforzi in questa direzione che consideriamo strategica per il futuro e di grande impatto sociale. In particolare, sono state sviluppate forti competenze nella terapia intensiva respiratoria dei neonati prematuri. Oltre al suo storico impegno nel trattamento della sindrome da distress respiratorio (RDS), ambito in cui Curosurf è diventato il *gold standard* a livello mondiale, Chiesi sta rivolgendo la propria attenzione su altre patologie respiratorie dei neonati, quali l'apnea dei prematuri e la displasia broncopolmonare.

Combinando le nostre conoscenze in ambito fisiopatologico e le nostre competenze nella formulazione farmacologica stiamo lavorando per offrire alla comunità medico-scientifica nuove opzioni terapeutiche per il trattamento di una grave malattia come la fibrosi cistica. Nel 2007 abbiamo lanciato Bramitob per il trattamento delle infezioni indotte da *Pseudomonas aeruginosa* nei pazienti con fibrosi cistica, e abbiamo iniziato a collaborare in modo stretto con medici e associazioni per migliorare la gestione di questi pazienti.



Vendite per area terapeutica (2007)

CHIESI 2007

Principali prodotti

FOSTER
Beclometasone+Formoterol

Foster è un'associazione fissa di beclometasone diproprionato (corticosteroide per via inalatoria) e formoterolo fumarato (β2-agonista *long-acting*, ad azione rapida, da assumere per via inalatoria). Il farmaco è disponibile in soluzione "extrafine" sotto pressione a dosi fisse (pMDI). Questa formulazione, basata sulla tecnologia Modulite, consente uno schema di somministrazione semplice e flessibile: uno o due *puff* due volte al giorno.
La caratteristica di Foster è proprio la formulazione extrafine, che garantisce la distribuzione uniforme e l'elevata deposizione del farmaco in tutto l'albero bronchiale.
Lo sviluppo di una formulazione caratterizzata, per entrambi i principi attivi, da particelle microscopiche, si basa sull'evidenza che nell'asma il processo infiammatorio è riscontrabile a tutti i livelli dell'albero respiratorio. La diffusione ideale del farmaco deve quindi avvenire sia a livello sia delle vie aeree centrali, sia di quelle periferiche.
Studi clinici hanno evidenziato che Foster è efficace nel migliorare la funzione polmonare, la sintomatologia clinica e le esacerbazioni in pazienti con asma da moderato a severo. In tutti gli studi il farmaco ha mostrato un favorevole profilo di tollerabilità in termini di eventi avversi e di effetti sui livelli plasmatici di cortisolo.
Foster è stato lanciato in Germania nell'ottobre 2006 e, attraverso una procedura di mutuo riconoscimento (MRP), è stato approvato in quindici paesi europei. Nel primo trimestre 2008 si è completata la seconda fase di MRP. Foster è commercializzato anche in Italia, Francia, Gran Bretagna, Spagna, Olanda, Slovenia, Slovacchia e Ungheria. Ulteriori lanci sono previsti nel 2008.
È in corso lo sviluppo di ulteriori indicazioni, come la BPCO, e l'estensione del suo uso clinico alla popolazione pediatrica e a quella degli adolescenti.

Clenil

Clenil (beclometasone diproprionato) è uno dei prodotti storici di Chiesi, ben consolidato sin dal suo lancio in Italia, avvenuto nel 1979. Indicato per il trattamento dell'asma, è il farmaco più versatile del nostro portafoglio, essendo disponibile in varie formulazioni (pMDI, DPI e soluzione da nebulizzare in UDV).
La formulazione pMDI adotta il brevetto Chiesi Modulite. Questa tecnologia ha consentito al farmaco di raggiungere risultati importanti in paesi europei come la Gran Bretagna, ove ha fatto registrare vendite e quota di mercato in costante crescita nel primo anno completo di commercializzazione.

Superando le aspettative di budget, Clenil ha mostrato una performance eccellente anche in Italia, paese in cui ha generato la maggior parte dei ricavi del prodotto a livello mondiale, specialmente nella formulazione UDV.
Ancora oggi questo farmaco è una delle nostre risorse più importanti, grazie alle sue straordinarie proprietà terapeutiche.

ATIMOS

Atimos è una soluzione inalatoria pressurizzata (pMDI) di formoterolo fumarato, basata sulla tecnologia Modulite e indicata nel trattamento sintomatico a lungo termine dell'asma e della broncopneumopatia cronica ostruttiva (BPCO).
Considerato il miglior β2-agonista *long acting* (LABA) disponibile sul mercato grazie alla rapida comparsa e alla lunga durata (fino a 12 ore) della sua azione terapeutica, Atimos garantisce una distribuzione ottimale del principio attivo nell'albero respiratorio, anche a livello delle vie aeree periferiche - una caratteristica riconducibile alla dimensione extrafine delle sue particelle che consente il trattamento uniforme della malattia.
Ciò fa sì che Atimos abbia un effetto broncodilatatore molto marcato e risulti efficace almeno quanto le altre formulazioni inalatorie (DPI) di formoterolo. Il farmaco ha mostrato inoltre di essere ben tollerato rispetto ad altre formulazioni DPI e pMDI. La licenza della tecnologia Modulite a Novartis ne conferma l'efficacia.
Attualmente il farmaco è commercializzato in tutti i principali paesi europei, e nel 2007 ha dato risultati soddisfacenti a livello di Gruppo.

TAKING CARE BRAMITOB

Bramitob è la nuova formulazione di tobramicina in soluzione inalatoria sterile, sviluppata da Chiesi per la gestione a lungo termine delle infezioni polmonari croniche indotte da *Pseudomonas aeruginosa* nei pazienti con fibrosi cistica (CF). Il farmaco è disponibile in flaconi monodose, contenenti 300 mg di tobramicina (75mg/4ml) da somministrare due volte al giorno in cicli terapeutici di 28 giorni, ciascuno alternato a un periodo di sospensione del trattamento della medesima durata.
La soluzione nebulizzata di tobramicina è stata investigata in numerosi studi clinici, alcuni dei quali multicentrici, di ampia portata, in doppio cieco, controllati verso placebo. In queste sperimentazioni ha dimostrato di essere efficace nel migliorare la funzione polmonare e nel ridurre sia il periodo di ospedalizzazione, sia l'uso di antibiotici per via endovenosa nei pazienti con CF.
Bramitob, che rappresenta il primo prodotto di Chiesi nell'area della fibrosi cistica, è registrato e commercializzato in Italia dal 2006 ed è disponibile in Germania, Spagna, Olanda, Grecia, Austria, Repubblica Ceca, Slo-

Principali prodotti

vacchia, Ungheria, Polonia e Portogallo a partire dal febbraio del 2008. Attualmente è in corso di registrazione in Gran Bretagna, Irlanda, Svizzera, Russia, Turchia, Croazia, Serbia, Bosnia e Montenegro.

clipper

È un corticosteroide orale indicato nel trattamento degli accessi di colite ulcerosa da lieve a moderata, quale adiuvante alla terapia con acido 5-aminosalicilico. Il farmaco è disponibile in compresse gastroresistenti a rilascio prolungato, contenenti 5 mg di beclometasone diproprionato, da somministrare una sola volta al giorno.
Grazie al particolare sistema di rilascio, Clipper consente una diffusione mirata del principio attivo a livello della mucosa dell'ileo distale e del colon prossimale, ove si sviluppa il processo infiammatorio, esercitando localmente la propria attività antinfiammatoria e riducendo al minimo gli eventi avversi sistemici normalmente associati al corticosteroide.
Clipper rappresenta il primo corticosteroide orale a rilascio mirato, indicato nel trattamento della colite ulcerosa. Attualmente è registrato e commercializzato in Italia, Belgio, Spagna e Regno Unito.

Poractant Alfa
CUROSURF

Tra le più comuni cause di morte neonatale, la sindrome da distress respiratorio (RDS) è causata dall'immaturità dei polmoni nei nati pre-termine.
Curosurf è una sospensione endotracheale per la prevenzione e il trattamento della RDS nei neonati prematuri. Altamente purificato, questo è l'unico surfattante che viene sottoposto a un ulteriore processo di purificazione per cromatografia liquido-gel e che, per il suo funzionamento ottimale, non necessita di additivi di sintesi. Il principio attivo di questo surfattante naturale è la

frazione fosfolipidica estratta da polmone suino. Dalla sua introduzione, nel 1992, Curosurf è stato utilizzato per trattare oltre 800.000 neonati.
Oggi è leader mondiale, con una quota di mercato pari al 51% e più di 300.000 dosi vendute ogni anno in oltre 50 paesi del mondo.

Brexin

Piroxicam β-ciclodestrina (PBC) è un esempio vincente dell'applicazione clinica della tecnologia "ospite-ospitante", che ha conseguito il premio Nobel. Grazie ad essa l'ospite, un derivato dell'amido noto come β-ciclodestrina, solubilizza l'ospitante, un antinfiammatorio chiamato piroxicam, migliorando le proprietà farmacologiche del principio attivo. Piroxicam β-ciclodestrina è indicato principalmente nel trattamento delle condizioni dolorose e infiammatorie nei pazienti con patologie reumatiche quali artrite reumatoide, osteoartrite e spondilite anchilosante.
A 18 anni dal suo lancio il farmaco oggi è commercializzato in Europa, Sud America, Asia e Africa.

Iperten
Manidipina cloridrato

Manidipina, calcio antagonista diidropiridinico di ultima generazione, è il trattamento di prima linea nei pazienti con ipertensione arteriosa da lieve a moderata. Grazie alla sua azione vasodilatatrice, il farmaco induce una significativa riduzione sia della pressione arteriosa sistolica, sia di quella diastolica.
Oltre all'azione antipertensiva, manidipina, diversamente da altri calcio antagonisti tradizionali, esercita effetti specifici volti sia a ridurre il rischio cardiovascolare totale, sia a migliorare la qualità di vita dei pazienti ipertesi.
Il farmaco, infatti, si distingue dalle altre molecole della stessa classe per: 1) il suo migliore profilo nefroprotettivo, dovuto a una dilatazione più equilibrata delle arteriole glomerulari afferenti ed efferenti e, di conseguenza, alla più marcata riduzione di microalbuminuria e proteinuria; 2) il suo profilo metabolico, che consente di incrementare la sensibilità insulinica e la secrezione di adiponectina; 3) l'assenza di attivazione simpatica riflessa che contribuisce a migliorare la tollerabilità del farmaco, grazie ad una più bassa incidenza di edema alle caviglie.
Oggi manidipina è disponibile in numerosi paesi, con nomi commerciali differenti: Italia, Francia, Tunisia e Marocco (Iperten); Brasile - (Manivasc); Grecia e Germania (Manyper); Spagna (Artedil).

Risorse umane

Nel 2007 abbiamo investito risorse ed energie per realizzare significativi miglioramenti nella gestione delle risorse umane. La crescita del volume d'affari e le nuove esigenze internazionali richiedono persone eccellenti, forte identità d'impresa e processi efficienti. Il team di Risorse Umane sta lavorando a diversi progetti per far fronte a questa sfida.

Processo di selezione

Grazie ai risultati raggiunti e alla crescita del business, il Gruppo ha incrementato la propria visibilità nello scenario farmaceutico.

Ciò ha reso più urgente la necessità di acquisire risorse nuove, dotate di esperienza internazionale e ha aumentato la complessità del processo di selezione, facendolo diventare determinante per la nostra attività.

Il Gruppo sta progressivamente adottando criteri globali per selezionare le nuove risorse. I giovani laureati ne sono un esempio efficace: la loro valutazione tiene conto delle competenze e del potenziale, ma soprattutto delle capacità di relazione e, per specifiche posizioni, del profilo internazionale.

Nel 2007 sono state assunte numerose persone di diversi paesi e con esperienza in aziende importanti. Le loro competenze hanno consentito di riorganizzare e rafforzare le funzioni dell'Azienda.

"Key People": come identificare i talenti e svilupparne le capacità

Negli ultimi anni abbiamo compreso che lo sviluppo del business e l'evoluzione del mercato del lavoro rendevano necessario la definizione di un processo *ad hoc* per identificare e far crescere i talenti e le persone chiave.

Nel 2007 ha preso ufficialmente il via il progetto internazionale "Key People", che coinvolge le filiali in Francia, Spagna, Germania, Regno Unito, Austria (e l'Europa Orientale), Grecia, Olanda, Turchia, Stati Uniti, Brasile e Pakistan. L'iniziativa mira a garantire continuità e sviluppo nel business, sostituibilità del top e del middle-management e, più di ogni altra cosa, opportunità di sviluppo e di crescita per le migliori risorse. Il progetto è iniziato

in alcuni paesi europei con l'identificazione delle risorse chiave. In parallelo, il sistema di selezione già esistente in Italia è stato rivisitato, in modo da acquisire un respiro internazionale, alla luce delle diverse culture, esigenze, lingue e legislazioni locali. Una volta approvato dai manager delle consociate, ne è iniziata l'applicazione su base locale.

Durante il 2008 verranno intrapresi altri piani d'azione per offrire ai talenti e alle persone chiave del Gruppo nuove opportunità internazionali di lavoro e di crescita.

I valori: la nostra chiave per il successo

Uno dei più potenti elementi coesivi del Gruppo è costituito dai valori aziendali. Questi principi - azienda affidabile, attenzione alle persone, spirito di gruppo, "Ognuno di noi è Chiesi", generazione del valore, orientamento al cliente - sono stati stabiliti nel 2006 e diffusi in tutta l'Azienda attraverso una brochure dedicata. L'anno successivo, tutte le principali consociate locali hanno provveduto a tradurre la brochure nella propria lingua, personalizzandola con fotografie dei rispettivi staff, e a distribuirla a tutti i dipendenti. Dopo questa iniziativa di comunicazione, che ha aiutato le persone a familiarizzare con i principi *corporate*, tutto lo staff è stato invitato ad adottare questi principi nella propria vita professionale. Da allora i processi di valutazione tengono conto anche dell'adesione a questo modello.

CHIESI 2007

Information & Communication Technology

La funzione Corporate Information & Communication Technology (CICT) ha iniziato a modificare il proprio approccio evolvendo dal tradizionale ruolo di servizio a *business partner*. Ha inoltre stabilito che la propria missione consiste nel garantire il Disegno, l'Implementazione e la disponibilità dei sistemi a supporto delle attività operative e di R&S del Gruppo.

La strategia del CICT mira a promuovere la partnership di business con partner interni per cooperare alla generazione di valore aggiunto. Questo approccio richiede capacità consulenziali, tra cui la gestione del cambiamento, che supportino l'introduzione efficace di nuove applicazioni/tecnologie. Occorre inoltre stabilire i cosiddetti *Service Level Agreement*, che garantiscano il controllo degli standard di servizio, e un sistema di assistenza clienti, che renda concreto il nostro orientamento al cliente.

Metodologia

Attualmente CICT sta rafforzando la propria organizzazione interna per rispondere alla crescente domanda di servizi. In particolare, sta sviluppando specifiche competenze di attuazione dei progetti per assicurare che vengano realizzati secondo i criteri di Gestione della Qualità Totale.

Per evolvere dal suppporto tecnico alla consulenza, CICT ha adottato metodi standard, infrastrutture tecnologiche armonizzate, assicurando nel contempo la tempestiva valutazione delle tecnologie più recenti.

Fattori chiave di successo per CICT
Ottimizzare l'impiego delle risorse IT
Incrementare le competenze interne
Promuovere la colaborazione tra i coordinatori dei progetti ICT e gli utenti chiave
Sensibilizzare i clienti interni circa l'impatto dei requisiti di qualità e di adesione agli standard regolatori
Aumentare la cooperazione internazionale e lo scambio delle conoscenze

Tecnologia

Standardizzazione, semplificazione e robustezza sono i concetti chiave che caratterizzano la strategia delle infrastrutture tecnologiche.

CICT è impegnata a far fronte alla crescita annuale delle infrastrutture tecnologiche aziendali (ad es. server +25%, memoria +30% nel 2007) mantenendo il controllo dei costi. Ciò rappresenta un costante stimolo a ridurre la complessità e i costi di gestione. Allo stesso tempo, continuiamo a ricercare tecnologie flessibili e adattabili e a rinnovare le infrastrutture obsolete.

Dimensione internazionale

L'impatto dell'internazionalizzazione influenza sensibilmente la strategia di CICT. Ogni componente delle nostre infrastrutture tecnologiche e applicative deve essere adatto ad un uso internazionale. Ogni volta che si progetta un nuovo sistema o si introduce un nuovo componente è necessario tenere conto della sua possibile estensione presso tutte le consociate del Gruppo.

Principali risultati del 2007
Estensione del sistema elettronico di gestione documentaria all'intera documentazione di R&D
Lighthouse (sistema di gestione della supply chain) esteso a Brasile e Austria
Progetto *Meteo* (strumento di pianificazione) per le International Commercial Operations e la Divisione Farmaceutica Italia
Implementazione delle infrastrutture ICT in Olanda e Turchia

Principali progetti del 2008
Sistema di gestione dei dati clinici: Database degli studi clinici
Discovery Database System (Knowledge Management)
Implementazione di Electronic Document Management System per la Direzione Operazioni Industriali
Telecomunicazioni: telefonia basata su Voice over Internet Protocol & rete estesa basata su Multi Protocol Label Switching
Manufacturing Execution System (registrazione elettronica a lotti per la linea di monodosi sterili)

CHIESI NEL MONDO

- PROSPETTIVE INTERNAZIONALI
- DIVISIONE FARMACEUTICA ITALIA
- CHIESI FRANCE SA
- CHIESI ESPAÑA
- TRINITY CHIESI REGNO UNITO
- ASCHE CHIESI GERMANIA
- TORREX CHIESI AUSTRIA
- CHIESI HELLAS
- CHIESI NETHERLANDS
- CHIESI RUSSIA
- CHIESI PHARMA USA
- FARMALAB CHIESI BRAZIL
- CHIESI PHARMA PAKISTAN
- CHIESI TURCHIA
- ALTRI MERCATI:
  BELGIO, MAGHREB, EGITTO E MESSICO
- ALLEANZE STRATEGICHE

Prospettive internazionali

Il Gruppo considera l'internazionalizzazione una strategia chiave per lo sviluppo: per questa ragione ha costituito le proprie consociate locali in ventuno paesi del mondo.

Tale presenza è il risultato di un'attenta valutazione delle migliori opportunità offerte dai mercati locali. A partire dalla fine degli anni Ottanta, questo processo è stato implementato sia con l'istituzione di nuove *legal entity*, sia con l'acquisizione di imprese locali.

Nel 2007 le vendite dirette delle società estere appartenenti al Gruppo hanno raggiunto 297 milioni di euro (+13% rispetto al 2006); un fatturato ulteriore di 8,9 milioni di euro è derivato dai mercati dell'Europa Orientale, consolidati nell'ambito di Torrex Chiesi (si veda pag. 29).

Selezione globale

La strategia del Gruppo continua a seguire due principi guida. Le consociate locali puntano a guadagnare quote di mercato nei paesi in cui si è già presente. Nel frattempo, vengono selezionati mercati promettenti in grado di offrire un elevato tasso di crescita del settore farmaceutico, che consentano di realizzare sinergie efficaci per i nostri prodotti.

Nel 2007 questo approccio ha portato alla creazione di tre nuove consociate locali in Olanda, Romania e Bulgaria.

Nel 2008 il Gruppo valuterà ulteriori opportunità, quali la nascita di altre nuove consociate locali nei paesi asiatici in rapida crescita.

CHIESI NEL MONDO

Divisione Farmaceutica Italia

Chiesi Italia ha ottenuto risultati eccellenti nel 2007, concludendo l'anno in dodicesima posizione nel mercato al dettaglio. Come già nel 2006 ha ottenuto la migliore performance tra le prime 15 imprese del settore, dimostrando continuità nella crescita. L'anno è stato segnato dalla crisi di alcune aziende farmaceutiche, dovuta per lo più alla scadenza brevettuale di prodotti importanti, e alle misure di decentramento adottate a livello regionale, decisamente in favore dei prodotti generici.

Questi risultati rappresentano il frutto della progressiva segmentazione del mercato, di un approccio più mirato e della costante ricerca di innovazione nel marketing e nelle vendite. Principali motori della crescita sono i prodotti respiratori e cardiovascolari, sebbene tutte le aree terapeutiche risultino in progresso. I prodotti di punta, che costituiscono il 50% del fatturato totale dell'Azienda, stanno crescendo significativamente rispetto al 2006: Iperten (17,5 milioni di euro vendite, + 7% in unità) e Provisacor (40,5 milioni di euro +38%) sono i prodotti leader nell'area cardiovascolare; Clenil A (record storico a quasi 6 milioni di unità, per 40,5 milioni di euro) e Prixar (oltre 1 milione di confezioni, per 12,6 milioni di euro) rappresentano le punte di diamante nell'area respiratoria.

Il lancio di Foster, avvenuto in ottobre, è stato supportato da una lunga ed esauriente fase di pre-marketing e dal coinvolgimento di tutte le linee di *Primary Care*. Nei due mesi successivi al lancio, il farmaco ha fatto registrare risultati notevoli terminando l'anno con oltre 100.000 unità e una quota di mercato di fine anno del 7,3% a volumi.

Nell'area Special Care, da segnalare la buona partenza di Bramitob e il lancio positivo di Xenazina (tetrabenazina) in novembre.

La crescita è stata sostenuta da numerosi progetti di sviluppo dell'organizzazione, tra cui l'implementazione del *Customer Relationship Management*, che hanno mantenuto la Divisione sulla via dell'innovazione.

È stata completata la ristrutturazione delle forze di vendita, con la progressiva riduzione delle risorse dedicate ai medici di medicina generale e lo sviluppo di linee più specializzate di *Secondary Care* nelle aree cardiologica e respiratoria.

Il 2008 sarà focalizzato su Foster, nel suo anno cruciale, e sull'accurata gestione del portafoglio prodotti, per mantenere importanti risultati in tutte le aree competitive.

Italia	
Vendite dirette (K€)	244.464
Variazione verso 2006	8,2%
Rirsorse umane	1.408
Rete commerciale	505

Francia, Spagna

Chiesi SA, Francia

In un mercato influenzato da pesanti vincoli economici, Chiesi France SA nel 2007 ha accresciuto le vendite del 5% circa, superando i 91 milioni di euro di fatturato. Questi risultati derivano in parte da prodotti maturi - e in particolar modo dalla considerevole crescita di Iperten, con un fatturato annuale di 10 milioni di euro, e dalle vendite di Cetornan, che si mantengono stabili - ma anche dallo sviluppo dei prodotti dell'area respiratoria.

Quest'area oggi copre quasi un quarto delle vendite della consociata, grazie alla performance costante di Beclojet e Curosurf, così come al lancio dei nuovi prodotti Formoair (formoterolo) e Beclospin (beclometasone nebulizzato). Il lancio di Formoair ha sostenuto sia il prelancio di Innovair (beclometasone / formoterolo), sia il rafforzamento delle competenze e dell'immagine della filiale in ambito respiratorio.

All'evoluzione del portafoglio si accompagna la mobilitazione delle forze di vendita e della sede per massimizzare il potenziale dei prodotti esistenti, concentrando il più possibile gli sforzi sul lancio di Innovair.

Vale la pena sottolineare che quest'anno in Francia è stata investita una somma pari al 17% degli investimenti del Gruppo in attività locali di R&S.

Anche gli investimenti nell'impianto di Blois rappresentano un elemento chiave dell'anno. L'impianto è stato ampliato per supportare la crescita in termini di approvvigionamento e per gestire la distribuzione dei prodotti venduti dalla consociata.

Infine, a ulteriore testimonianza dell'impegno in ricerca e sviluppo, in dicembre Chiesi è entrata a far parte di Medicen - Paris-Règion, polo francese della competitività.

Francia	
Vendite dirette (K€)	91.308
Variazione verso 2006	4,8%
Rirsorse umane	368
Rete commerciale (diretti + interinali)	230

Chiesi España, Spagna

La crescita di Chiesi España, pari al 5%, è riconducibile ai due prodotti corporate Artedil (manidipina) e Broncoral (formoterolo). Il lancio di Clipper (area gastroenterologica) è avvenuto nella prima metà del 2007. Nel 2008 verranno lanciati Foster, Bramitob e altri farmaci.

In questo modo, grazie agli eccellenti risultati del Gruppo in R&S, la crescita della consociata si baserà su cinque prodotti, modificando profondamente l'attuale modello di sviluppo, basato su *licensingin* e *business*, per valorizzare al meglio i prodotti sviluppati internamente. Ciascuna rete di vendita promuoverà innanzi tutto tali farmaci.

Un chiaro segno di questo cambiamento è dato dal fatto che Foster, grazie al suo eccellente profilo, è stato acquisito in licenza a Pfizer con il marchio Formodual. Per la prima volta in Spagna un prodotto Chiesi verrà promosso da più di 500 informatori scientifici: una nuova dimensione per la consociata e una sfida incoraggiante.

Spagna	
Vendite dirette (K€)	47.333
Variazione verso 2006	5%
Rirsorse umane	235
Rete commerciale	194

CHIESI NEL MONDO

Regno Unito, Germania

Trinity Chiesi, Regno Unito

Il 2007 è stato un anno positivo per la consociata britannica. Rispetto all'anno precedente le vendite complessive sono aumentate del 31,2%, contro la media del 3,1% del mercato farmaceutico locale. Le vendite di Clenil (beclometasome dose-equivalente di Trinity-Chiesi privo di CFC), hanno mostrato una crescita di 8,3 milioni di sterline. Un'ulteriore crescita del prodotto è prevista per il 2008.

Le vendite di Curosurf, indicato per il trattamento della sindrome da distress respiratorio (RDS) nei neonati prematuri, continuano a svilupparsi, con un fatturato di 5,8 milioni di sterline. Nel corso dell'anno i team di vendita sono stati riorganizzati in modo da costituire tre *business unit* distinte - respiratoria, commerciale e *special care* - così da concentrare le forze all'interno di ciascuna area di attività.

Il 2008 vedrà Trinity-Chiesi impegnata nel lancio di numerosi prodotti nuovi, il più interessante dei quali è certamente Fostair, la nuova associazione inalatoria, che farà il suo ingresso in un mercato attualmente stimato poco sotto i 500 milioni di sterline.

Il lancio del nuovo farmaco sarà sostenuto dal successo di Clenil, che la consociata intende continuare a promuovere per incrementare la propria presenza nel settore dei prodotti respiratori.

Regno Unito	
Vendite dirette (K€)	47.670
Variazione verso 2006	30,6%
Rirsorse umane	141
Rete commerciale (diretti + interinali)	136

Asche Chiesi, Germania

Nel 2007 la consociata tedesca ha raggiunto notevoli risultati. Le entrate totali sono cresciute rispetto all'anno precedente del 18,8%, portandosi a 39 milioni di euro. Il principale motore di questa buona performance è Foster (associazione fissa di beclometasone e formoterolo), lanciato in Germania nell'ottobre 2006.

Anche altri prodotti dell'area respiratoria quali Forair (formoterolo pMDI) e Sanasthmax (beclometasone nebulizzato) hanno contribuito al raggiungimento di tale performance.

La gamma dei prodotti respiratori ha accelerato l'accettazione di Asche Chiesi da parte dei medici e della concorrenza quale protagonista di quest'area terapeutica. Per rafforzare questa posizione, nell'ottobre del 2007 è stata costituita una forza di vendita dedicata ai pediatri. Nuove persone sono state selezionate in modo mirato, così da iniziare il nuovo anno con un numero di informatori specializzati nell'area respiratoria doppio rispetto al passato.

L'Azienda è ben preparata per entrare nel mercato ospedaliero della Special Care: alla fine del 2007 è stata implementata una forza vendita ospedaliera dedicata per Curosurf. Nel primo trimestre 2008 è previsto il lancio di Bramitob (tobramicina inalatoria).

Germania	
Vendite dirette (K€)	33.899
Variazione verso 2006	19,5%
Rirsorse umane	118
Rete commerciale (diretti + interinali)	91

Torrex Chiesi, Austria e EEC

Austria ed Europa dell'Est

Il gruppo Torrex, con sede centrale in Austria, è un'organizzazione regionale che rappresenta Chiesi nei paesi dell'Europa centrale e orientale, (inclusa la Russia, conteggiata in modo autonomo per i risultati 2007) e le nazioni appartenenti al Commonwealth of Indipendent States (CIS). Oltre ai prodotti respiratori, reumatologici e neonatologici, il portafoglio è tradizionalmente forte anche nell'anestesiologia, nella terapia intensiva, nei trattamenti antimicotici sistemici e nella terapia delle dipendenze.

Torrex Chiesi Pharma GmbH, Austria

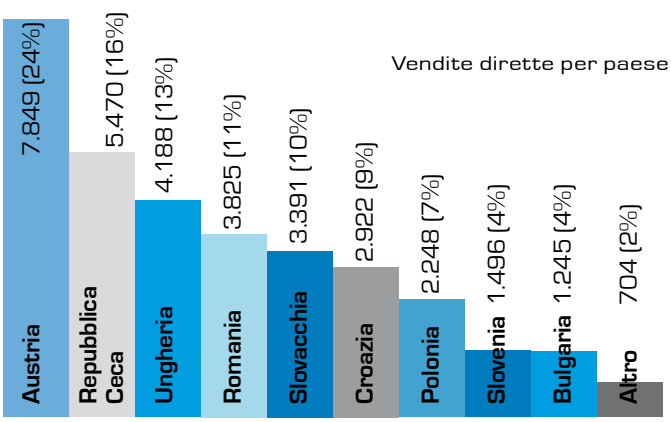
Situata nel centro di Vienna, Torrex Chiesi Pharma GmbH serve l'intero gruppo per quanto riguarda la logistica, gli affari regolatori e le funzioni medica e finanziaria. Nel 2007 il principale evento per l'organizzazione austriaca è stato il lancio di Prolastin, un derivato del plasma sanguigno umano per una rara malattia genetica polmonare e distribuito su licenza dell'azienda statunitense Talecris. Per il 2008 l'obiettivo più importante è il lancio di Foster.

Torrex Chiesi Kft, Ungheria

Malgrado la difficile situazione farmacoeconomica del paese, nel 2007 le attività di business sono state sviluppate con successo, grazie soprattutto alle vendite di Flamexin (piroxicam β-ciclodestrina). Un successo che sarà accentuato dal lancio di Foster, nell'ottobre 2008.

Torrex Chiesi CZ s.r.o., Repubblica Ceca

I prodotti anestesiologici rappresentano la colonna portante del portafoglio dell'Azienda. Anche i farmaci per le malattie polmonari, che hanno esordito con beclometasone qualche anno fa, seguiti poi da Budiair (budesonide) nel 2006 e da Atimos (formoterolo) nel 2007, stanno progressivamente dando vita a un'importante area di business qual è quella respiratoria.



Torrex Chiesi s.r.o., Slovacchia

La consociata, operativa dal 2004, è diventata una delle unità di business più dinamiche della regione. Il successo del lancio di Foster in ottobre e la possibilità dei medici di medicina generale di prescrivere Flamexin per la BPCO hanno rappresentato gli eventi chiave del 2007.

Torrex Chiesi s.r.l., Romania

Il fatturato è derivato soprattutto da Flamexin, che ha acquisito una quota di mercato piuttosto significativa a partire dal lancio, nel 2003. I lanci di farmaci ospedalieri, avvenuti nel 2007, e quello di Foster previsto per quest'anno, traineranno il buon successo di questa consociata.

Torrex Chiesi d.o.o., Slovenia

Il Gruppo possiede la sua rappresentanza in Slovenia dal 1994. La principale area del business locale, già ben consolidata nel paese, è quella delle dipendenze (ReVia). Midazolam Torrex e Foster sono stati lanciati in ottobre.

Torrex Chiesi Ltd., Bulgaria

La consociata è stata costituita in gennaio 2008. Oltre al contributo dei prodotti dell'area polmonare (budesonide, beclometasone), di Curosurf, di ReVia e del portafoglio dei prodotti anestesiologici, il fatturato della consociata bulgara deriva principalmente da Flamexin, lanciato all'inizio del 2006.

Torrex Chiesi Polska z.o.o., Polonia

La consociata polacca è stata fondata all'inizio del 2005. Lo staff locale si sta concentrando soprattutto sui prodotti ospedalieri (Amphocil, Curosurf, acido pamidronico e il portafoglio dei prodotti anestesiologici). Verso la metà del 2007 hanno preso avvio le vendite di Flamexin. È imminente il lancio di prodotti per le malattie polmonari, a partire da Fostex.

Austria & EEC	
Vendite dirette (K€)	33.339
Variazione verso 2006	22,1%
Rirsorse umane	158
Rete commerciale	77

CHIESI NEL MONDO

Russia, Grecia, Olanda

Chiesi Pharmaceuticals LLC, Russia

La consociata, fondata nel 2006, è stata integrata nel 2007 nella gestione del Gruppo Torrex Chiesi.

Per tradizione, le vendite si basano principalmente su Vasobral e beclometasone, anche se una gamma di nuovi prodotti è stata lanciata sia nel settore ospedaliero, sia in quello al dettaglio.

Il team russo copre tutto il territorio nazionale, con speciale attenzione a Mosca e alle altre grandi città. Una crescita significativa dell'organizzazione è attesa, in termini di fatturato e di personale, nei prossimi anni.

Russia	
Vendite dirette (K€)	3.941
Variazione verso 2006	16,3%
Rirsorse umane	44
Rete commerciale	32

Chiesi Hellas, Grecia

Il 2007 è stato un anno speciale per l'Azienda. La consociata ellenica ha infatti completato i primi dieci anni di attività, radicandosi profondamente nel mercato farmaceutico locale e guadagnando una buona reputazione presso la comunità medico-scientifica. Chiesi Hellas oggi è percepita come un'azienda seria e affidabile, dotata di uno staff con ottime competenze e capacità, e caratterizzata da un ambiente di lavoro professionale ma caldo.

Il 2007 è stato un anno di successo: la crescita del 26% rispetto al 2006 è un risultato considerevole, raggiunto senza nuovi lanci. I prodotti tradizionalmente promossi dalla consociata, quali Manyper, Forair, Budiair, Brexin e Curosurf hanno fatto registrare una performance soddisfacente che ha gratificato e motivato lo staff, creando le premesse per raggiungere traguardi ancora più ambiziosi.

Il prossimo obiettivo è quello di posizionare l'Azienda nel mercato dei prodotti respiratori mediante i lanci di Becloneb, Bramitob e di Foster nel 2008.

Grecia	
Vendite dirette (K€)	5.483
Variazione verso 2006	22,9%
Rirsorse umane	39
Rete commerciale	27

Chiesi Pharmaceuticals BV, Olanda

L'obiettivo della consociata è quello di diventare una impresa farmaceutica nota e stimata nel mercato olandese, posizionandosi così nel migliore dei modi, specialmente nell'area respiratoria. Ciò comporta la creazione di un'organizzazione ad elevata performance, pienamente inserita nel Gruppo.

Le operazioni hanno preso avvio alla fine del 2007 con 28 persone, di cui 19 informatori.

La campagna istituzionale, finalizzata a creare attenzione sull'Azienda nel mercato olandese, ha rappresentato il maggior impegno della consociata. In seguito, gli sforzi si sono concentrati sulla preparazione al lancio di Foster (gennaio 2008). Hanno inoltre preso avvio le attività di premarketing per Bramitob e Brexine, disponibili sul mercato dall'inizio del 2008.

Stati Uniti d'America

I progetti per l'anno in corso prevedono il consolidamento della posizione di Chiesi Olanda all'interno del mercato respiratorio. Il team olandese si focalizzerà sullo sviluppo della rete commerciale e sui lanci di Foster, Bramitob e Atimos.

Chiesi Pharma Usa

Chiesi Pharmaceuticals Inc., la nostra consociata statunitense, fornisce all'intero Gruppo un supporto per quanto riguarda R&S, Business Development e Licensing, sostenenendo tali attività a livello sia locale, sia globale. La sede centrale americana si trova a Rockville, MD, non lontano dal quartier generale della Food and Drug Administration (FDA).

La consociata è fortemente impegnata nello sviluppo di carmoterolo HFA in formulazione pMDI per il trattamento della BPCO, di tobramicina in soluzione inalatoria per la gestione della fibrosi cistica. Dopo il completamento di un primo studio sul dosaggio di carmoterolo nei pazienti con BPCO, sullo stesso gruppo di pazienti è in corso un'altra sperimentazione clinica, il cui termine è previsto per la fine del 2008. Lo staff statunitense è responsabile anche della leadership a livello globale per quanto riguarda lo sviluppo clinico di questo farmaco. È sua, infatti, l'attuale conduzione di uno studio internazionale di confronto tra questo farmaco e il leader di mercato.

La consociata continua a supportare Curosurf, farmaco commercializzato in USA attraverso una società licenziataria e intende stabilire rapporti formali con uno dei centri di ricerca statunitensi all'avanguardia nella biologia polmonare, allo scopo di identificare e vagliare altre promettenti opportunità di sviluppo.

CHIESI NEL MONDO

Brasile, Pakistan

Farmalab Chiesi - Brasile

Nel 2007 la consociata brasiliana ha messo a segno risultati importanti per il suo futuro.

Farmalab Chiesi ha superato i 100 milioni di Reais brasiliani di fatturato, crescendo del 12,6% rispetto all'anno precedente, e ha iniziato le esportazioni in Egitto e in Pakistan.

È stata ottenuta l'approvazione dell'AIFA per produrre ed esportare in Italia la formulazione spray ed è stato finalizzato il nuovo sistema ERP, integrando tutte le aree dell'azienda.

Poichè nel 2008 non è previsto alcun lancio di nuovi prodotti, le sfide principali saranno quelle di sfruttare al meglio l'attuale linea di prodotti e di continuare l'eccellente performance ottenuta con Manivasc e Hipertil.

Gli investimenti sono concentrati nelle aree del marketing e delle vendite; in particolare riguardano l'automazione di queste ultime e una nuova, sofisticata tecnica di segmentazione dei target medici.

Negli ultimi due anni il Brasile ha fatto registrare una crescita del mercato interno assai interessante; per il 2008 si prevede di osservare lo stesso andamento.

Farmalab Chiesi sarà preparata a trarre vantaggio da uno scenario economico così promettente.

Brasile	
Vendite dirette (K€)	38.442
Variazione verso 2006	15,4%
Rirsorse umane	288
Rete commerciale	142

Chiesi Pharma Pakistan

Per Chiesi Pakistan il 2007 è stato un altro anno di successo. La consociata, infatti, ha festeggiato 20 anni consecutivi di risultati brillanti nel mercato farmaceutico pakistano. Grazie alla sua crescita, essa oggi può contare su un considerevole portafoglio prodotti.

Un importante evento è stato organizzato per celebrare il ventesimo anniversario e ringraziare adeguatamente le persone dell'azienda per il lavoro svolto.

In un mercato altamente competitivo, guidato in buona parte dai prezzi, l'Azienda è stata in grado di mantene-

Turchia

re durante il 2007 un'ottima brand leadership nell'area respiratoria (Clenil 250, Atem, Bamifix) e in quella della salute femminile (Prolifen). Nella classifica dei farmaci per le affezioni muscolo-scheletriche Brexin ha guadagnato la 67a posizione, rientrando così nei primi 100 prodotti del mercato farmaceutico.

Nel corso dell'anno, la consociata ha ottenuto l'autorizzazione all'immissione in commercio di Curosurf e Atimos - i cui lanci sono previsti nel 2008. Per quest'anno gli obiettivi sono l'acquisizione della registrazione di Foster, prodotto chiave del Gruppo, e la sua commercializzazione nel primo semestre.

Pakistan	
Vendite dirette (K€)	7.352
Varizione verso 2006	8,1%
Rirsorse umane	97
Rete commerciale	72

Chiesi Ilac Ticaret A.S. - Turchia

L'attività dell'Azienda è cominciata all'inizio del 2007 con l'acquisizione di Cicladol, farmaco precedentemente licenziato all'azienda turca I.E.Ulagai, e si è soprattutto concentrata sulla registrazione dei prodotti Chiesi.

Curosurf e Rinoclenil sono in fase di lancio, mentre Atimos, Budiair e Foster, attualmente in corso di registrazione, saranno lanciati nel corso del 2008. Anche l'intera linea di prodotti cardiovascolari è in corso di registrazione.

L'organizzazione sta evolvendo rapidamente e il numero di informatori medico-scientifici aumenterà tenendo conto del numero dei lanci previsti e della rilevanza che i prodotti Chiesi riusciranno a raggiungere nel mercato turco.

Turchia	
Vendite dirette (K€)	1.080
Variazione verso 2006	n.a.
Risorse umane	21
Rete commerciale	17

CHIESI NEL MONDO

Altri mercati: Belgio, Egitto, Maghreb e Messico

Belgio

Nel 2007 in Belgio Chiesi ha consolidato ulteriormente il suo business nell'area Special Care: Curosurf, lanciato verso la fine del 2005, ha raggiunto risultati di vendita tali da superare il 70% in termini di quota di mercato. Clipper è stato lanciato dalla stessa organizzazione nell'aprile 2007, conquistando in dicembre una quota di mercato prossima al 15%.

Egitto

Nel 2003 è stata costituita una forza di vendita dedicata a promuovere e commercializzare i prodotti Chiesi appartenenti alle aree respiratoria e muscolo-scheletrica. Nel 2007 il fatturato locale, ottenuto grazie al lavoro di 43 persone, è stato pari a 5,6 milioni di euro. A tale successo ha contributo soprattutto Clenil Compositum MDI, che nel 2007 ha fatto registrare vendite record: oltre 3 milioni di confezioni.

Maghreb

In *Marocco* il partner locale Promopharm è stato quotato in borsa riscuotendo il consenso degli investitori locali. Le vendite dei prodotti Chiesi sono state di quasi 6,5 milioni di euro, mantenendo così una quota di mercato dell'1,8%. Le principali aree terapeutiche responsabili di questo successo sono state quelle respiratoria, muscolo-scheletrica e cardiovascolare.

In *Tunisia*, dove è operativa una rete commerciale, Chiesi occupa uno dei primi posti nelle aree terapeutiche respiratoria e muscolo-scheletrica e si sta affermando nell'area cardiovascolare, grazie al positivo lancio di due farmaci antipertensivi. Nel 2007 è stata raggiunta una quota di mercato pari all'1,2%, corrispondente alla 18ª posizione nella classifica delle aziende del settore. Per il 2008 si prevede un'ulteriore crescita dell'area respiratoria, grazie al lancio di Foster.

In *Algeria*, ove una forza vendita dedicata promuove i farmaci Chiesi, l'Azienda è leader di mercato nel segmento dei corticosteroidi contro l'asma grazie a Clenil. Il positivo lancio di Cycladol ha consentito inoltre di iniziare la potenziare il portafoglio prodotti. Questa attività sarà ulteriormente sviluppata con il lancio di Rinoclenil, previsto per quest'anno, e quello di altri innovativi prodotti respiratori, programmato per il 2009.

Messico

Il 2007 è stato il primo anno operativo dell'organizzazione messicana, fondata nel novembre del 2006. Il grande impegno del team ospedaliero di Chiesi ha rappresentato un fattore importante per il successo di Curosurf.

Durante il primo anno di attività sono stati raggiunti tutti gli obiettivi commerciali e altri, più ambiziosi, sono stati fissati per il 2008.

In parallelo, è in corso la registrazione del portafoglio dei farmaci respiratori, che ha come obiettivo l'espansione dell'Azienda nello scenario farmaceutico generale, pubblico e privato.

Alleanze strategiche

La complessità propria dello sviluppo di nuovi farmaci e la necessità di strategie commerciali innovative rendono le partnership tra imprese farmaceutiche sempre più importante, soprattutto in un mercato globale in espansione, in cui rimborso e contenimento dei costi hanno un'elevata rilevanza. Le grandi imprese del settore guardano al di fuori delle loro organizzazioni alla ricerca di prodotti e tecnologie, dal momento che i brevetti dei loro *cavalli di battaglia* si approssimano alla scadenza. Per questa ragione, Chiesi non solo continua a rafforzare i rapporti con i partner attuali, ma cerca nuovi alleati per consolidare ed estendere le proprie collaborazioni.

Il Gruppo è noto per la sua capacità di innovazione e la sua affidabilità, e per questo continuerà a ricercare soluzioni che ne confermino la fama di partner d'elezione.

Ciò trova il migliore esempio nel fatto che nel 2007 l'Azienda ha esteso l'accordo con UCB su Foster a numerosi altri paesi. Inoltre Chiesi ha stretto con Abbott accordi di co-marketing in Italia e di co-promozione in Francia per Innovair. In Germania, il co-marketing per Foster/Inuvair è passato da UCB a Janssen-Cilag.

Più di recente, è stato siglato con Pfizer un accordo di co-marketing per Foster/ Formodual in Spagna. Abbiamo inoltre riacquistato da Nycomed-Altana i diritti di Curosurf in Germania, consolidando così il nostro business nell'area neonatologica all'interno dell'Unione Europea.

Continuiamo a lavorare con le nostre consociate sia alla ricerca di partner di business sia per migliorare l'efficienza delle attività di in-licensing.

RESPONSABILITÀ SOCIALE

Determinazione del valore aggiunto

L'analisi del valore aggiunto generato nel 2007 indica la crescita omogenea (circa 11%) delle vendite, dei volumi produttivi e degli investimenti, quali ad esempio quelli per le infrastrutture produttive (pp. 11-13) e per le tecnologie dell'informazione (pp. 22-23). In altre parole, i principali asset industriali del Gruppo sono stati potenziati.

Distribuzione del valore aggiunto

Nel 2007 il Gruppo Chiesi ha potuto beneficiare dell'aumento dei crediti di imposta a favore delle attività di ricerca e sviluppo in Francia e in Italia, e degli incentivi fiscali in Italia. Queste risorse sono state principalmente investite nella remunerazione del personale, sia per la creazione delle nuove consociate in Olanda e Turchia, sia per il miglioramento delle retribuzioni e dei processi organizzativi delle risorse umane (pp. 20-21).

Gli investimenti di Chiesi in R&S sono cresciuti del 20% rispetto al 2006, contribuendo alla crescita delle conoscenze e allo sviluppo di futuri prodotti e tecnologie.

Distribuzione del valore aggiunto (Valori in Euro/000)	2007	2006
REMUNERAZIONE DEL PERSONALE	**174.809**	**157.928**
• Salari, stipendi. TFR a altri costi del personale	137.489	121.895
• Oneri Sociali	34.351	33.283
• Formazione Professionale	2.969	2.750
REMUNERAZIONE DELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE	**34.667**	**39.126**
• Imposte dirette	29.415	32.629
• Imposte indirette	5.604	6.837
• Sovvenzioni in c/esercizio	(352)	(340)
REMUNERAZIONE DELL'AZIENDA (Utile Netto)	**41.788**	**29.086**
VALORE AGGIUNTO GLOBALE NETTO	**251.264**	**226.140**

Indicatori ambientali

Negli ultimi anni, a causa della crescente importanza delle questioni ambientali, sono stati elaborati e realizzati numerosi progetti per ridurre l'impatto delle nostre attività sull'ambiente.

Per preservare lo strato di ozono è stato messo a punto il piano di sostituzione degli inalatori che utilizzavano come propellente CFC con analoghi più innovativi basati su HFA.

Nel corso del 2008 questo progetto verrà completato mediante la sostituzione totale di CFC con HFA.

Nel 2007 il consumo di acqua dell'Azienda si è ridotto del 10% rispetto al 2006, e del 34% rispetto al 2003. Nel 2006 è stato investito nella riduzione del consumo energetico un totale di quasi 1 milione di euro. Questo investimento si è tradotto in un risparmio di 31.257 kWh, nonostante siano aumentate le unità prodotte nello stabilimento di Parma.

GLOSSARIO

Beclometasone dipropionato (BDP): steroide di sintesi della famiglia dei glucocorticoidi, con potente attività antinfiammatoria. Quando utilizzato per via inalatoria, il farmaco arriva direttamente ai polmoni ove esercita la sua azione. Il suo scarso assorbimento nel resto dell'organismo ne rende trascurabili gli effetti collaterali sistemici.

Broncopenumopatia cronica ostruttiva (BPCO): espressione utilizzata per indicare due malattie polmonari correlate - la bronchite cronica e l'enfisema. Entrambe sono caratterizzate dall'ostruzione cronica e progressiva delle vie aeree, con conseguente difficoltà di inspirazione ed espirazione.

Fibrosi cistica (CF): malattia cronica ereditaria a carico dei polmoni e dell'apparato digerente, dalla quale sono affetti circa 70.000 individui nel mondo. Un gene mutato e la proteina che ne deriva inducono la produzione di un muco denso e vischioso che, accumulandosi, rende difficoltosa la respirazione, facilita il ristagno delle secrezioni e conseguentemente favorisce l'insorgere di pericolose infezioni. Nell'apparato digerente il muco tenace ostacola i canali del pancreas e il lavoro degli enzimi digestivi nell'intestino provocando malassorbimento degli alimenti e ritardo nell'accrescimento.

Inalatore a polvere secca (DPI): erogatore atto a diffondere farmaci per il trattamento o il controllo di patologie e condizioni respiratorie.

Idrofluoroalcani (HFA): propellenti innovativi utilizzati in alcuni inalatori per la gestione dell'asma. Non hanno effetti negativi sullo strato di ozono. Un propellente è un gas che facilita la diffusione polmonare di un farmaco inalatorio.

Beta-agonisti a lunga durata d'azione (LABA): farmaci che, attraverso la loro azione miorilassante sulla muscolatura liscia bronchiale, consentono di rendere e mantenere pervie le vie aeree sia periferiche sia centrali. Sono spesso utilizzati insieme a steroidi per via inalatoria come terapia broncodilatatoria a lungo termine nei pazienti con asma da moderato a severo, o con altre patologie croniche polmonari.

Piroxicam β-ciclodestrina (PBC): esempio vincente della tecnologia "ospite-ospitante", mediante la quale l'ospite, un derivato dell'amido noto come β-ciclodestrina, solubilizza l'ospitante, un antinfiammatorio chiamato piroxicam, migliorando le proprietà farmacologiche del principio attivo.

Inalatore predosato in pressione (pMDI): apparecchio che consente l'erogazione a livello polmonare di quantità specifiche di farmaco. Largamente adottato dal gruppo Chiesi per i suoi prodotti, viene comunemente utilizzato per il trattamento di asma, broncopneumopatia cronica ostruttiva (BPCO) e altre affezioni respiratorie.

Sindrome da distress respiratorio (RDS): patologia caratteristica dei nati pre-termine dovuta all'insufficiente produzione di surfattante endogeno e all'immaturità strutturale dei polmoni. Può anche essere dovuta ad un problema genetico legato alla produzione delle proteine associate al surfattante. RDS colpisce l'1% dei neonati ed è la principale causa di morte tra i prematuri.

Fiale monodose (UDV): contenitori sterili non riutilizzabili, contenenti una singola dose di farmaco. I prodotti farmaceutici confezionati in fiale o flaconi monodose sono facilmente riconoscibili e semplici da utilizzare.

Colite ulcerosa (UC): malattia infiammatoria cronica dell'intestino (IBD) che induce la formazione di lesioni, dette ulcere, nel tessuto di rivestimento interno del colon e del retto. Le lesioni ulcerative si formano laddove il processo infiammatorio "uccide" le cellule che normalmente rivestono il lume, con conseguente sanguinamento e produzione di pus. L'infiammazione può indurre anche il frequente svuotamento del colon, causando quindi diarrea.

Comitato di Direzione

Presidente e Amministratore delegato	*Alberto Chiesi*
Vice-Presidente e Direttore di R&S	*Paolo Chiesi*
Direttore R&S Planning and Control	*Andrea Chiesi*
Direttore Corporate Drug Development	*Vanda De Cian*
Direttore Corporate Marketing	*Maria Paola Chiesi*
Direttore Corporate Development	*Anton Giorgio Failla*
Direttore International Division	*Paolo De Angeli*
Coordinatore delle filiali International Division	*Alessandro Chiesi*
Direttore Finance & Control	*Danilo Piroli*
Direttore Industrial Operations	*Giovanni La Grasta*
Direttore Human Resources	*Ugo Bettini*
Direttore Legal & Corporate Affairs	*Marco Vecchia*

Le nostre sedi

Chiesi Farmaceutici S.p.A. - Uffici Centrali
Via Palermo, 26/A - 43100 Parma
Tel. +39 0521 2791 - Fax +39 0521 774468
E-mail: info@chiesigroup.com
Presidente e Amministratore Delegato: Alberto Chiesi

Divisione Farmaceutica Italia
Via Palermo, 26/A - 43100 Parma
Tel. +39 0521 2791 - Fax +39 0521 279300
Direttore Generale: Cosimo Pulli

Chiesi S.A. - France
Immeuble le Doublon - 11 Avenue Dubonnet,
92400 Courbevoie - France
Tel. +33 1 47688899 - Fax +33 1 43340279
Direttore Generale: Eric Fatalot
Sito web: www.chiesi.com

Chiesi España S.A.
Berlin, 38-448 7ª planta
08029 Barcelona - Spain
Tel. +34 93 4948000 - Fax +34 93 4948030
Direttore Generale: Manuel Vives Victor

Trinity-Chiesi Pharmaceuticals Ltd
Cheadle Royal Business Park - Highfield
Cheadle SK8 3GY - United Kingdom
Tel. +44 0161 4885555 - Fax +44 0161 4885566
Direttore Generale: Tom Delahoyde
Sito web: www.trinity-chiesi.co.uk

Asche Chiesi GmbH
Gasstrasse, 6
22761 Hamburg - Germany
Tel. +49 40 89724-0 - Fax +49 40 89724-212
Direttore Generale: Thomas Gauch
Sito web: www.asche-chiesi.de

Torrex Chiesi Pharma GesmbH
Gonzagagasse 16\16,
A 1010 Wien - Austria
Tel. +43 1 4073919 - Fax +43 1 407 39 19 9999
Direttore Generale: Wolfgang Harrer
Sito web: www.torrex-chiesi.com

Torrex Chiesi Bulgaria Ltd.
83, "Gyueshevo" str.
"Serdika" Business Centre, Office 411
1330 Sofia- Bulgaria
Tel. +359 2 920 12 05 - Fax +359 2 920 12 05

Torrex Chiesi CZ s.r.o.
Na Kvetnici 33
140 00 Praha 4 - Czech Republic
Tel. +420 2 61 221 - 745 - Fax +420 2 61 221-767

Torrex Chiesi Kft.
Kristóf tèr 4.
1052 Budapest - Hungaria
Tel. +36 1 429 10 60 - Fax +36 1 429 10 64

Torrex Chiesi Polska Sp.z.o.o.
ul. Biala 3
office 321
00-895 Warszawa -Poland
Tel. +48 22 620 14 21 - Fax +48 22 652 37 79

Torrex Chiesi SRL
31 Marasti Blvd, 1st District
011463 Bucharest - Romania
Tel. +40 21 202 36 42 - Fax +40 21 202 36 43

Torrex Chiesi Slovakia s.r.o.
Sulekova 14
811 06 Bratislava- Slovak Republic
Tel. +421 2 59 30 00 - Fax +421 2 59 30 00

Torrex Chiesi Slovenija, d.o.o
Tridinova 4
1000 Ljubljana - Slovenia
Tel. +386 1 4300 - Fax +386 1 4300 - 900

Chiesi Pharmaceuticals LLC
Usievicha str. 20 (post address)
bld. 1, floor 3
125190 Moscow
Tel. + 7 495 967 1212 - Fax + 7 495 967 1211

Chiesi Pharmaceuticals B.V.
Lange Kleiweg 52 J - 2288 GK Rijswijk - the Netherlands
Tel. +31 0 70 413 20 80 - Fax +31 0 70 319 41 10
Direttore Generale: Peter Groenewegen

Chiesi Hellas Pharmaceuticals S.A.
30 Anapafseos Av.
152 35 Vrilissa, Athens - Greece
Tel. +30 210 8104590 - Fax +30 210 8104594
Direttore Generale: George Moutousidis
Sito web: www.chiesi.gr

Farmalab Indústrias Quiímicas e Farmacêuticas Ltda
Rua Alexandre Dumas 1658 12ºe 13º Andar
04717 004 Sâo Paolo - Brasil
Tel. +55 1130952300 - Fax +55 11 30952350
Direttore Generale: Hagop Armenio Barsoumian
Sito web: www.farmalabchiesi.com.br

Chiesi Pharmaceuticals (Pvt) Limited
57-A, Block G, Gulberg III,
Lahore - Pakistan
Tel. +92 42 5838174 - Fax +92 42 5836786
Direttore Generale: Saeed Aslam Khokhar

Chiesi Pharmaceuticals Inc.
9605 Medical Center Drive - Suite 380
Rockville, Maryland 20850 - 2919 USA
Tel. 001 301 424 2661 - Fax 001 301 424 2924
Direttore Generale: Steven E. Linberg

Chiesi Ilac Ticaret A.S.
Ayazaga Mah, Meydan Sok, No. 28
Beybi Giz Plaza Kat 27 - Maslak 34396 Istanbul -Turkey
Tel. +90 212 3356405 - Fax +90 212 335 2500
Direttore Generale: Mario Ammirati

Marchi di proprietà Chiesi menzionati in questo Annual Report

Atimos, Forair, Foster, Formodual, Innovair, Modulite, Clenil, Beclojet, Becloneb, Clenil Compositum, Rinoclenil, Budiair, Curosurf, Bramitob, Clipper, Brexin, Brexine, Flamexin, Cicladol, Cycladol, Iperten, Manyper, Atem, Bamifix, Prolifen, NEXT

Marchi di proprietà delle rispettive Filiali menzionati in questo Annual Report

Fostair, Manivasc, Artedil, Cetornan, Broncoral, Sanasthmax, Vasobral, Hipertil

Progetto Grafico
Micrograf - Torino, Italia

Fotografie
Filippo Gallino - Torino, Italia

Stampa
Arti Grafiche Giacone - Torino, Italia

Maggio 2008

I fatti più importanti del 2007

- Lanci di Foster in Italia, Slovenia, Slovacchia e Ungheria
- Procedure di mutuo riconoscimento per Foster: prima e seconda ondata
- Lanci di Bramitob e Clipper
- Curosurf, leader mondiale nel trattamento della sindrome da distress respiratorio, raggiunge il 51% del mercato mondiale
- Nuove consociate locali: Chiesi Olanda e Chiesi Turchia

Chiesi